

SALLANDS magazine ONDERNEMERS

Bas Wagenmans

Weg met het koele, zakelijke interieur!

SOM's In de Spotlights: Tamara Toering, dagelijks op de bres voor de vrijetijdssector in Salland

SOM's Passie: Frank Looyé is snelheidsduivel op leeftijd

SOM's Succesfactor: De wereld stond op z'n kop, maar Beekman Elektro is terug op aarde



PASSIE VOOR BEDRIJFSWAGENINRICHTING SINDS 1984!

Mogen we u ontzorgen bij de efficiënte en duurzame inrichting van uw bedrijfswagens?

Fleetowners | leasemaatschappijen | ZZP | MKB



ONE STOP SHOP
 BEDRIJFSWAGENINRICHTING

Isfordink Olst
 De Meente 5
 8121 EV Olst

0570-561500
 info@isfordink.nl
 www.isfordink.nl

Ben jij al coronamoe?

Je hebt het vast wel eens gezien. De prachtige beelden van koeien die in het voorjaar voor het eerst de stal mogen verruilen voor de groene weide. De een in galop, de ander steigerend. Uitzinnig van vreugde glijden en springen ze richting het beloofde (wei)land.

Ik krijg die flashback als ik op pinkstermaandag een rondje door Salland maak. Schitterend weer, temperaturen dik boven de twintig graden en ruim voor 12.00 uur staan jong en oud in de startblokken. Om een plekje te veroveren op één van de vaste of geïmproviseerde terrassen.

Het mag weer! We mogen ons laven aan prachtige speciaal biertjes, verkoelende witte wijnen en tropische cocktails. Wat eerder in deze tijd van het jaar de normaalste zaak van de wereld was, lijkt nu wel een geschenk van hogerhand te zijn geworden. Ook al wordt het nog steeds verpest door alle (logische) beperkingen van de anderhalvemetersamenleving.

We hadden het thema corona in deze uitgave graag vermeden, maar of je nu wilt of niet, het bepaalt nog steeds ons leven. Het is het eerste gespreksonderwerp als ik een collega-ondernemer in Salland bel voor een bijdrage in onze glossy. En ook het eerste gespreksonderwerp dat op tafel komt tijdens de vele interviews. Bij de gemeente Raalte hebben we zelfs voorgesteld om het helemaal te vermijden en te kiezen voor een andere insteek. Het

antwoord was iets in de trant van: "Maar, we ontkomen er niet aan, want het bepaalt momenteel voor negentig procent onze werkzaamheden."

We begrijpen het natuurlijk. Kijk daarom niet gek op als je in de meeste artikelen in deze zomereditie iets over COVID-19 leest. Als het niet gaat over de ellende die in luttele maanden is uitgestort over een horecaondernemer, dan is het wel de angst voor de tweede golf. Misschien ben je inmiddels coronamoe geworden en sla je alle teksten over waarin ook maar één keer het woord corona voorkomt. Of misschien zuig je juist alle informatie op wat met het virus te maken heeft om zoveel mogelijk kennis in huis te hebben. Hoe dan ook, er ligt weer genoeg leesvoer op de mat.

Dit keer staat Tamara Toering 'In de spotlights'. Het lot van toeristisch en recreatief Salland rust in haar handen en daar mogen we blij mee zijn. Als je leest met hoeveel passie zij praat over haar functie als merkleider Salland bij Marketing Oost, dan weet je dat het met Salland wel goedkomt. Zeker in het postcoronale (ja, het is een echt woord) tijdperk!



Martijn Jansman

Uitgever

Sallands Ondernemers Magazine

som

SOM's uitgelicht



Buiten- en binnen zonwering en horren
Advies volgens politiekeurmerk
Op maat kasten voor een opgeruimd kantoor
Hout- kunststof of laminaatvloeren
Deuren
Verlichting
Behang en gordijnen
Bouwmaterialen
Eigen klus- en montageteam
Uw klus van A tot Z uitgevoerd

HUBO HEINO | L.J. COSTERSTRAAT 49
 8141 GN HEINO | 0572 39 3444
 HEINO@HUBO.NL | WWW.HUBO.NL/HEINO

Ook voor bedrijven leveren wij maatwerk!



**JOUW KANTOOR OP MAAT GEMAAKT
 EN DOOR DE HUBO VAKMAN GEMONTEERD**



HUBO LEMELERVELD | KERKSTRAAT 27
 8151 AP LEMELERVELD | 0572 371231
 LEMELERVELD@HUBO.NL | WWW.HUBO.NL/LEMELERVELD

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

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

Yvonne van Deursen
 yvonne@n35.nl

Bladmanager
 Martijn Jansman

Ontwerp & vormgeving
 Oda Jansen
 Yvonne van Deursen
 Laura van Dartel

Fotografie
 Stefan Kemper Fotografie
 Visual Impact
 Maeike Blauw Fotografie
 Laura van Dartel

Sales
 Martijn Jansman
 06 51 29 96 22
 martijn@n35.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



In de spotlight

Tamara Toering strijdt elke dag voor een beter imago van toeristisch Salland: "Salland is alles, maar eigenlijk ook helemaal niks."

32



Starter

Natuurlijk kun je meerdere keren als startende ondernemer te boek staan. Vraag het maar aan ervaren starter Jurgen Offenberg.

43



Uitwisseling

Koen Nijland en Arno Huiskens spreken over het 'gespreide bedje' en andere overeenkomsten in hun familiebedrijven

26



Succesfactor

2015: acht medewerkers, 2020: dertien medewerkers. En in 2025? Dan moet Beekman Elektro toch wel de twintig kunnen aantikken.

38



5 vragen aan

Chris Hülsmann
 Eigenaar van Mastertent

48



Passie

Frank Looyé van Natuurlijk Graniet geniet van zijn quads. "Af en toe gaan we flink los op een rotonde."

SOM jaargang 4 | editie 2
 gaat vanaf eind 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



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 oplossing. Dit is een uitdaging op zich!

REGISTER
 BELASTING
 ADVISEURS

info@memoriaal.com

Vertrouwd Dichtbij Betrokken

COMPLEET VERZORGDE

**VAKANTIE
 BORREL**

KIES UIT DRIE OPTIES:

1. BIJ U OP HET BEDRIJF
2. (ACTIEVE) VAKANTIEBORREL BIJ LOCATIE DE BOERSCHOP IN LUTTENBERG
3. PAKKET TO GO OM MEE TE GEVEN



VANDEPARTIJ.NL/BOUWVAK





Tamara Toering staat als merkleider op de bres voor de vrijetijdssector in Salland

Regisseur van toerisme en recreatie in je eigen achtertuin

Het gesprek begint met een gulle lach. Dat heeft te maken met mijn veronderstelling dat iedereen Tamara Toering wil zijn. "Is dat zo?", vraagt ze terwijl ze enigszins op haar hoede is voor het vervolg. "Vanwege mijn werk bedoel je? Ja, ik ben elke dag met een heel positief product bezig. Want, een dagje uit of een vakantie, dat is wel het fijnste wat er is. Iedereen wordt er vrolijk van. Dus, in die zin zou je denken dat ik altijd een hele vrolijke meid ben, ha ha."

Tamara Toering, opgegroeid in Broekland en daar tien jaar geleden met haar gezin teruggekeerd, heeft het volgende op haar visitekaartje staan: merkleider Salland bij Salland Marketing. Met een team van medewerkers mag ze deze regio nationaal en zelfs internationaal proberen te vermarkten.

Vanwege corona is het niet handig om in werk- of privésituatie af te spreken, maar dat geeft ons de kans de ontmoeting te plannen in één van de pareltjes in het gebied tussen Deventer en Zwolle: Infocentrum IJssel in Den Nul. Zoals bijna overal is COVID-19 het logische eerste gespreksonderwerp. "In het begin ging het thuiswerken heel goed, maar later is het toch wel lastig om de balans te vinden tussen werken en aandacht voor de kids. En als de jongste op een gegeven moment aangeeft dat ik ook altijd aan het werk ben..."

Heb jij ook het gevoel dat we nu allemaal gereset worden?

"Dat heb ik heel sterk. Dat mensen bewuster gaan leven. Teruggrijpen naar producten uit de streek. Ik hoop dat van die bewustwording echt iets overblijft. Dat is ook onze uitdaging. Mensen waren natuurlijk niet meer gericht op recreëren in eigen regio. En nu het niet anders kan, ontdek je de mooiste plekjes. Ik ook. Afgelopen weekend was ik ergens waar ik nog niet eerder ben geweest. En het is bij wijze van spreken in mijn eigen achtertuin!"

Aan haar bevlogenheid en enthousiasme merk je dat ze op haar plek is. Na eerst actief te zijn geweest als merkeider voor Zwolle, maakt ze uiteindelijk de overstap naar het platteland. In eerste instantie als merkleider Vechtdal en na het afscheid van collega Thea Huisman combineert ze het met het merkleiderschap voor Salland.

Is het niet typerend dat je Salland er bij doet. Thea deed Salland, jij Vechtdal. Nu is één persoon verantwoordelijk voor beide...

"Nee! Het kan heel goed. Het daagt me juist uit. Ik doe het ook echt met twee teams en we gebruiken elkaars expertise. Ik merk wel dat het Vechtdal in een hele andere fase zit dan Salland. De verschillen tussen beide regio's maakt je scherp om de eigen, unieke positie te bepalen. In het Vechtdal

vind je een ander soort ondernemerschap. Met al die grote campings. In Salland is het kleinschaliger, maar daar is de gemeenschapszin weer veel groter. Kijk maar naar al die Sallandse feesten en evenementen. Daar is deze regio echt onderscheidend in."

Is het dan niet mooi om Salland en Vechtdal aan elkaar te laten snuffelen om van elkaar te leren of moet je het juist niet doen om het unieke in stand te houden?

"Je moet de goede ervaringen met elkaar uitwisselen. En dat is ook wel wat we doen. Samenwerking is essentieel als je je op de internationale markt wilt begeven. Dat kan in mijn ogen pas goed op het niveau van Overijssel."

Ik heb zelf het idee dat de stad zich wel redt en dat de regio het veel meer nodig heeft...

"Ik denk juist dat de stad en het ommeland elkaar heel goed aanvullen. Ook daar waar het gaat om het vrijetijdsproduct. In Zwolle zie je bijvoorbeeld altijd een hoog percentage dagbezoek, maar helaas blijven weinig mensen voor een langere periode in de stad. Terwijl in het ommeland en zeker het Vechtdal met de grote campings in de zomer juist sprake is van veel bezoekers voor langere tijd. Die je natuurlijk allemaal wilt verleiden om eens een dagje naar de stad te gaan. Natuurlijk is in Salland de relatie tussen Hanzestad Deventer en het ommeland al net zo van belang."

Wordt dat dan ook de insteek? De verblijfstoerist lokken? Want, in twee weken kun je Overijssel natuurlijk prima leren kennen.

"Dat is wel waar we heel erg op inzetten. We hebben ook uitgesproken dat we de iconen op Overijssel-niveau in de etalage willen zetten. Dan kun je denken aan de Hanzesteden, Giethoorn, Twente, maar ook aan de Sallandse Heuvelrug en de IJssel. Voor Salland betekent dit dat we niet alleen nadenken hoe we het gebied zo goed mogelijk in de etalage zetten, maar ook hoe we het aanbod kunnen versterken."

Als je haar hoort praten, denk je dat ze al jong wist hoe haar arbeidsleven er uit moest zien. Dat ze al snel het vizier op het toerisme had gericht. "Integendeel", zegt ze lachend. "Ik was echt zo'n puber die alle kanten op ging en niet



wist wat ze moest kiezen. Ook altijd hoog gehandbald bij Kwiek in Raalte, dus ik was meer met sport bezig dan met de studie. Toch het VWO afgerond en vervolgens de stap gemaakt naar de Nationale Hogeschool voor Toerisme en Verkeer in Breda. Dat was niet helemaal mijn ding, maar de specialisatievakken toeristische publiciteit en PR vond ik wel erg leuk. Daar wilde ik in verder, dus na de NHTV werd het communicatiewetenschappen aan de Universiteit Twente.”

Regioproblematiek

Haar afstudeeropdracht deed ze bij een internationaal adviesbureau in Utrecht. Naar volle tevredenheid, want ze kreeg meteen een baan aangeboden. “Ze hadden veel vertrouwen in me. Misschien mede door mijn Sallandse aard. Dat ik me niet gek liet maken, maar ik was natuurlijk nog wel heel erg bleu en bescheiden. Zo moest ik ook presenteren voor groepen. Als ik iets erg vond, was het dat wel. Daar heb ik echt een barrière overwonnen. Geleerd om op mezelf te vertrouwen. En nu vind ik het zelfs heel erg leuk.” Ze wilde toch graag de andere kant van het communicatiespectrum ontdekken en in Zwolle kreeg Tamara de kans om de Stichting Evenementen Support Zwolle op te zetten. Bedoeld om grote publieksevenementen te ondersteunen met advies over subsidies, vergunningen en publiciteit. “Er waren op dat moment veel nieuwe initiatieven en die kon ik mooi verder helpen. Zwolle was op dat moment misschien wel iets minder in de picture dan Deventer, maar

had wel duidelijke ambities meer met hun evenementen te doen.” Stichting Evenementen Support Zwolle ging in 2007 samen met Zwolle Stadsmarketing en het Regionaal Bureau voor Toerisme. En onze gesprekspartner ging als merkleider aan de slag met de stadsmarketing van Zwolle. Totdat directeur Henk van Voornveld van Marketing Oost, de paraplu die boven alle merken hangt, opperde dat de regio echt iets voor haar zou zijn. Aangezien Salland al was ‘bezet’ door Thea Huisman werd het dus het Vechtdal.

“Ik mag het misschien niet hardop zeggen, maar Vechtdal is natuurlijk ook gewoon Salland, ha ha. Toeristisch heeft het nu een ander profiel, maar van oorsprong is het natuurlijk wel Salland. Dat leek me wel een mooie uitdaging: van stadsproblematiek naar regioproblematiek. Dat was ook echt een andere rol. Want waar je het in de stad vooral hebt over dagbezoek, cultuur, winkelen en horeca heb je het in de regio veel meer over fietsen, wandelen, varen en vakantie vieren op de camping.”

Ik schat in dat je niet een vrouw bent van harde uitspraken, maar kun je bevestigen of ontkennen dat deze coronatijd goed is om het kaf van het koren te scheiden? Net als wat je in de economische crisis hebt gezien?

“Euhhh, misschien is het goed om te benadrukken dat ik inderdaad niet een vrouw ben van de harde woorden. Dat ik ook niet het type ben om heel erg stelling te nemen. Ik overweeg altijd wat meer, maar je hebt wel een punt, want ik denk inderdaad wel dat nu de echte ondernemers ontstaan. Degenen die continu al met ideeën lopen en het

ook daadwerkelijk realiseren. Ook in deze tijd. Tegelijk moet ik er wel bij zeggen dat het niet elke ondernemer gegeven is om zich te onderscheiden in financieel zware tijden...”

Het geeft haar veel energie om in gesprek te gaan met ondernemers die bijvoorbeeld belangeloos tijd stoppen in een project als de Slinger van Salland. Met subsidie vanuit Leader worden momenteel vijf fietsrondjes door Salland ontwikkeld die allemaal aanhaken bij een grotere slinger van 205 kilometer. Elk van de vijf slingers moet een eigen verhaal belichten. “Misschien is het niet een heel erg innovatief project, maar wat het mooi maakt, is dat het van onderop is ontwikkeld. Vanuit de diverse kernen die zelf met een verhaal zijn gekomen. Zoals de heks van Lettele. Het verhaal moet in de fietsroute een plek krijgen en ondernemers moeten kunnen aanhaken met horeca, overnachtingen en dergelijke. Zo hebben we ook al gesproken met de firma die Heksenkaas produceert.” “En ondernemers uit Heino hebben zich gemeld met de gedachte om van boodschappendorp uit te groeien tot recreatiedorp”, vervolgt ze in één adem. “Dat ze meer te bieden hebben voor mensen die graag naar kasteel ‘t Nijenhuis en museum De Fundatie gaan. Dat ze graag willen dat deze bezoekers langer in het dorp blijven. Dus moet een Slinger van Heino ook langs de landgoederen en de Leug’npompe gaan. En proberen we de verbinding te zoeken met De Fundatie in Zwolle. Daar denken we graag over mee.”

Zeker is dat alle Slingers bij elkaar komen op de website www.sallandnatuurlijkgestvrij.nl waar voor iedere slinger ook een pagina is ingericht. En dat je de Slingers met behulp van digitale

middelen moet kunnen fietsen. Maar er wordt ook gekozen voor landelijke promotie, onder andere via het magazine Fietsactief. Lezers ontvangen bijvoorbeeld een boekje met de Slingers van Lettele en Heino. “De Sallander gaat het nooit van de daken schreeuwen, maar het is wel tijd om onze ingetogenheid te laten varen. En de schoonheid van dit gebied uit te dragen. Voor mezelf is het een belangrijke opdracht om hier in de komende jaren veel meer middelen te krijgen. Nogmaals, het is niet het meest innovatieve product, want fietsen kun je overal, maar het is wel de kapstok om te laten zien wat Salland in huis heeft. En na de fietsslingers komen er natuurlijk ook wandelslingers en evenementenslingers.”

Wanneer is voor jouw gevoel de missie geslaagd? Heb je jezelf ten doel gesteld dat je in 2022 10% meer overnachtingen wilt behalen?

“Dat zou mooi zijn, maar misschien is het wel goed om te duiden dat we de laatste jaren heel erg hebben ingezet op de economie, het vergroten van de welvaart. Zorgen dat ondernemers er beter van worden en dat het gebied er beter van wordt. Ook als je kijkt naar de problematiek waar Giethoorn nu mee worstelt, is het echt van belang dat er een goede balans is tussen welvaart en welzijn. Dat bewoners nog steeds fijn kunnen wonen in Salland en dat het allemaal beheersbaar blijft. En je ziet dat ook wel op kleinere schaal terug op b.v. de Sallandse Heuvelrug.”

En als dit de nieuwe wereld gaat worden...

“Dan wordt het knap lastig... Daarom is het ook heel mooi dat we met de Sallandse Heuvelrug al kijken hoe we al die functies die daar samenkomen -recreatie, landbouw en natuur – optimaal

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!**

Almlosestraat 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

 **En-ebel**
Geeft u de ruimte!



www.en-ebel.nl

Project- en Adviesbureau

**VERDUURZAMEN
VERBOUWEN
VERHUIZEN**

kunnen borgen. Zodat het ook voor de langere termijn een prachtig gebied blijft. Dat gaan we binnenkort ook doen voor de IJssel. Ik hou van die integrale benadering. Mensen die denken dat wij alleen een marketingclub zijn... Dat wij alleen maar meer toeristen willen en geen oog hebben voor de consequenties in de natuur. Nou, dat is dus absoluut niet waar. We werken niet voor niets nadrukkelijk samen met groene partijen zoals Staatsbosbeheer, Natuurmonumenten en Landschap Overijssel." Het is de enige keer in het gesprek dat er iets van felheid is te zien. Bezoekersmanagement is dan ook wel één van haar stokpaardjes. "Dat wordt steeds belangrijker. Welke plekken willen we wel gasten en welke niet? Dat moeten we in nauwe samenwerking met elkaar blijven doen. Want je komt ongetwijfeld ook ondernemers tegen die van mening zijn dat je hun bezoekers wegjaagt."

Even terug naar Broekland. Je bent inmiddels ook voorzitter van Plaatselijk Belang. Dat moet wel eens schuren met jouw dagelijkse werkzaamheden...

"Ik heb het van tevoren wel even ter sprake gebracht bij de gemeenten Raalte en Olst-Wijhe. Zij dachten dat ik het wel heel goed zou kunnen scheiden en dat is ook het geval. Het scheelt natuurlijk dat Broekland weliswaar bekend staat om de feesten, maar dat het op toeristisch gebied geen Sallands icoon is. Wel heb ik afgesproken dat ik stop als bepaalde belangen door elkaar heen gaan lopen."

Het kan dus zo zijn dat je 's morgen met de wethouder om tafel zit en met de vuist op tafel slaat omdat er meer woningbouw moet komen in Broekland, terwijl je 's middags met een andere wethouder de toeristische belangen doorneemt...

"Dat komt dus ook voor, ha ha. Ze zien mij dan wel echt in een heel andere rol ja. Soms moet je er met een gestrekt been in. Dat past niet echt bij mij, maar als je over een grens gaat, dan is het wel noodzakelijk. Ik laat niet over me

heen lopen. Tot nu toe is dat heel goed gegaan. Broekland is gelukkig een dorp dat het zelf wel regelt. We gaan niet wachten totdat de gemeente zegt hoe we het gaan doen. Nee, dan hebben we zelf al de schop gepakt."

Eigenlijk ben je geneigd te denken dat er meer contact moet zijn. De gemeenten worden groter en dus ook de afstand naar het gemeentehuis.

"Dat speelt in Raalte helemaal niet. En als er dan wel iets is, dan zijn de wethouders ook echt goed benaderbaar. Op basis van wederzijds respect, want ze weten ook dat we niet bij elk wissel van de stoep staan."

"Overigens kun je je wel gemakkelijk verliezen in vrijwilligerswerk. Daar moet je voor uitkijken. Er moet ook gewoon worden gewerkt. En ik ben bovenal moeder. Ik vraag me wel eens af hoe ik het toch allemaal doe, maar ik word er vooral heel blij van. Soms loopt het op het werk niet helemaal lekker en dan heb ik nog mijn vrijwilligerswerk. En andersom! En ik vind het gewoon belangrijk om iets voor het dorp te doen. Daarmee houden wij de leefbaarheid hoog."

Tot slot. Vanuit Salland Marketing is de laatste jaren heel hard gewerkt aan het zogenaamde Salland Kompas. Waren we een beetje stuurloos?

"Nou ja, Salland is alles, maar eigenlijk ook helemaal niks. Waar moeten we nu voor gaan? Salland is een beetje fietsen en een beetje wandelen. Salland is de IJssel en de Sallandse Heuvelrug, maar we probeerden alles te doen. Waar een initiatief ontstond, omarmden we het en probeerden we het zo goed mogelijk in de etalage te zetten. Maar we hebben tegen elkaar gezegd dat we keuzes moeten maken zoals nu met de Slingers. Het leuke is dan dat je wordt uitgedaagd en geïnspireerd door ondernemers. Dat ik telkens wordt verrast door hun creativiteit. Zelfs in deze tijd. Niet bij de pakken neerzitten, maar proberen op een andere manier te ondernemen!"



“ De Sallander gaat nooit van de daken schreeuwen, maar het is tijd om onze ingetogenheid te laten varen. ”

 **DigiWorks**



Jouw totale werkomgeving in de cloud

Microsoft Office 365

Jouw Microsoft Office-desktoptoepassingen in de cloud, gecombineerd met professionele voorzieningen zoals o.a. e-mail en chat voor een vast maandbedrag. Sneller werken vanaf vrijwel elke plek, met het vertrouwde Office.

- Maandelijks abonnement
- Flexibel uitbreiden of inkrimpen
- Snelle installatie & implementatie
- Altijd up-to-date
- Automatische back-ups
- Efficiënter samenwerken
- Overal, altijd en met elk device of browser toegang



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



Assink-Weustink Elektro heeft zich in de loop der jaren ontwikkeld tot specialist

Camerabeveiliging: er is meer mogelijk dan je misschien denkt

Als we dit artikel schrijven – medio juni – lijkt het normale werk- en leefritme enigszins in ere hersteld. Ondernemers kruipen uit hun schulp en medewerkers zijn meer op de werkvloer te vinden. Helaas lijkt ook het inbrekersgilde uit de winterslaap te zijn gekomen. De media reppen in ieder geval over een hoger percentage inbraken. Uitsluiten kun je het helaas niet, maar met camerabeveiliging kom je wel heel dicht in de buurt van een pasklare oplossing.

Camerabeveiliging heeft een behoorlijke vlucht genomen. We kunnen gerust stellen dat ook de kwaliteit met sprongen vooruit is gegaan. Maar wist je ook dat er camera's zijn voor verschillende doeleinden? "Er zijn overzichtscamera's die een heel gebied, bijvoorbeeld een gedeelte van een industrieterrein, in beeld brengen voor verificatie. Je hebt camera's gericht op de waarneming van een kleiner gebied. En dan heb je nog de camera's met een hele hoge resolutie die bijvoorbeeld het kenteken van een auto zichtbaar maken of meedraaien met de beweging van personen of objecten", leggen Wilco Gol en Marc Klein Douwel van Assink-Weustink Elektro uit.

Je kunt tegenwoordig geen ondernemer zijn zonder dat het pand is uitgerust met camerabeveiliging. Het geeft een veilig gevoel, want het schrikt onverlaten af om de vandaal uit te hangen en/of spullen weg

te halen. "En met de duidelijke beelden van tegenwoordig wordt ook de opsporing vergemakkelijkt. De camera is gekoppeld aan een switch of recorder waarmee je zelf de opnametijd instelt. Bovendien kan de ondernemer zelf alles via een app in de gaten houden."

Assink-Weustink Elektro heeft veel kennis en ervaring in eigen huis. Zoals bijvoorbeeld bij Grolleman Coldstore B.V. in Apeldoorn. Een bijzonder project bestaande uit twee elementen: camerabeveiliging en toegangscontrole. "Echt een stukje maatwerk, want die twee zijn ook nog aan elkaar gekoppeld", vertellen Gol en Klein Douwel enthousiast.

Enerzijds krijgen eigen medewerkers een pas om zichzelf toegang tot het bedrijfsterrein te verschaffen. En anderzijds zijn er vele camera's om alle handelingen en bewegingen te detecteren en op te nemen, zowel op de

productieafdelingen als op het bedrijfsterrein. "Die camerabeelden worden tevens gebruikt als bewijslast voor bijvoorbeeld klanten in China. Alles wordt gemonitord. Hoe de containers worden geladen, hoeveel dozen er in gaan, om welke serienummers het gaat en of het wordt verzegeld. Als China een klacht heeft, kunnen ze alles nakijken of de klacht terecht is."

Overigens is Assink-Weustink Elektro voor dezelfde klant bezig met nog een mooie koppeling. Namelijk tussen de camera die kentekens registreert en het weegstelsel. "Er komen daar gemiddeld tweehonderd vrachtwagens per dag en die moeten allemaal worden gewogen met evenveel weegbriefjes. Kun je nagaan hoeveel tijd en administratieve rompslomp het scheelt als dat allemaal wordt gedigitaliseerd."

Assink-Weustink Elektro | www.assinkweustink.nl



bouw bureau
STIRTJAN

- ✦ **calculaties**
- ✦ **werkvoorbereiding**
- ✦ **bouwbegeleiding**
- ✦ **bouwkundig tekenwerk**

Heino | **06 30 51 90 43**
www.bouwbureau-stirtjan.nl



Ondanks corona dienen zich kansen in de bouw aan

In coronatijd is alles anders en dus ook ons werk in de installatietechniek. Zo kwam de renovatie van bestaande woningen nagenoeg stil te liggen. Voor een keuken, badkamer en toilet kom je toch bij de mensen thuis en dat strookte niet met de strenge richtlijnen van de intelligente lockdown. Gelukkig zien we met de huidige versoepeling volop kansen om het tij te keren.

Het te keren tij betreft de schaarste op de woningmarkt met stijgende huur- en huizenprijzen als gevolg. In 2008 sloeg de financiële crisis een krater in het aantal nieuwbouwhuizen. Aannemers gingen failliet, mensen uit de bouw kozen noodgedwongen een andere weg om niet meer terug te keren. Nu komen daar de PFAS, stikstof en coronacrisis nog eens bij en dat gaat ook niet meer weg.

Win-win situatie

We roepen overheden op versneld met beleid en bijbehorende budgetten te komen. Neem daar de energietransitie in mee en de bouw zal dan zeker volgen. Samen creëren we een win-win situatie door de schaarste op de woningmarkt het hoofd te bieden én de doelstelling van minimaal energielabel C voor alle utiliteitsgebouwen eind 2022 en CO₂ neutraal in 2050 daadwerkelijk te realiseren.

Werkgelegenheid vaktalent

Door te versnellen creëren we niet alleen stabiliteit, maar ook kansen om de werkgelegenheid te vergroten. Met de Innovatiehub Salland en Salland Tech Academy zijn er in onze regio krachtige tools om vaktalent op te leiden en voor onze bouwkolom te behouden. Laten we die kansen samen pakken.





CATERING BY ERWIN

Vier je zomervakantie met een bouwvakborrel!



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

OPLEIDING & TRAINING

op unieke locatie



Realistische en praktijkgerichte trainingen op maat



- 10 juli
- 3 juli
- 2, 7, 9 juli
- VCA Basis/VOL
- BHV opleiding
- BHV Herhaling



T 0572 - 85 08 86 E info@mboost.nl
M 06 - 18 37 67 83 W www.mboost.nl

Nieuwe Lemelerveldseweg 11, 8102 SH Raalte



Dameskledingzaak in Deventer staat na 186 jaar nog midden in het leven

Schröder Mode maakt van elke winkelbeleving een feestje

In vroeger tijden was de zakenvrouw duidelijk herkenbaar, maar een mantelpakje of een kostuum wordt amper meer gedragen. Hooguit nog in sectoren als de politiek, de makelaardij of het bankwezen. Het is tegenwoordig allemaal veel losser geworden. Gelukkig maar, lijkt Frans Schröder van Schröder Mode in Deventer hardop te denken. "Kledingcode? Dat bestaat eigenlijk niet meer. Kies gewoon de code die bij jou past. En wij hebben genoeg combinaties om de kluis te kraken", weet hij het enigszins cryptisch, maar zeker fraai te omschrijven.

We spreken elkaar in de prachtige koffiehoeke van de winkel aan de Lange Bisschopstraat. Om ons heen de contouren van een prachtig oud gebouw zoals je ze veel tegenkomt in de Deventer binnenstad. Schröder Mode is een schoolvoorbeeld van hoe je oud en nieuw tot een prachtig geheel kunt smeden. "Dit pand is een cadeautje", vertelt de eigenaar van het familiebedrijf (186 jaar!) enthousiast. "Daarom hebben we onze nek uitgestoken en een binnenhuisarchitect ingeschakeld. Het is een mooi geheel geworden met een open karakter en veel licht."

De verhuizing naar de Lange Bisschopstraat - inmiddels al weer tien jaar geleden - heeft

Schröder Mode echt goed gedaan. De huidige uitstraling spreekt dames van alle leeftijden aan en ook de collectie draagt daar natuurlijk een steentje aan bij. "Het is niet langer leeftijdsgebonden. De vrouw bepaalt zelf en je ziet heel duidelijk dat het tegenwoordig vooral draait om een combinatie van lekker draagbaar en mooi." Geen leeftijdsgebonden collectie dus, maar Schröder is wel prima in staat om zijn doelgroep te omschrijven: de vrouw die midden in het leven staat. Zij kan kiezen uit vele stijlen en merken (o.a. Yaya en Penn&Ink) en als finishing touch zijn er ook mooie schoenen verkrijgbaar. Vind je het moeilijk om de juiste keuze(s) te maken, dan staat een aantal adviseurs te popelen om je van advies te voorzien.

Sfeermakers

Voor de ondernemende dames die fulltime werken en liever buiten openingstijden willen shoppen om op het gemak rond te kijken en kledingadvies te ontvangen, biedt Schröder Mode op afspraak speciale avonden voor groepen. "Dan maken we er een heel programma van. Met een glaasje prosecco bij binnenkomst, een verhaaltje over de

schröder

historie van het pand en het bedrijf en natuurlijk een hapje en drankje. Het is al voorgekomen dat ik om 23.30 uur pas naar huis ging. Helemaal niet erg, want het was beregezellig", aldus Frans die desgewenst ook een stylist uitnodigt om iets te vertellen over pasvorm en kleurgebruik. "Of we maken een combinatie met collega-ondernemers in Deventer. Je kunt ons misschien wel beter omschrijven als sfeermakers." Frans Schröder als sfeermaker en zelfs entertainer. We zien het wel voor ons, want eenmaal op de praatstoel vloeien de woorden rijkelijk. Hier en daar een kwinkslag, maar er is zeker ook ruimte voor een serieus verhaal. Zoals over duurzaamheid in de modebranche. En over verantwoorde productie van kleding. "Schrijf gerust op dat het me al dertig jaar tegen de borst stuit dat ik onderdeel uitmaak van een wereld die het niet zo nauw neemt met kinderarbeid. Wat ik er aan doe, is natuurlijk een druppel op de gloeiende plaat. Maar, ik blijf er op hameren en fabrikanten die aantoonbaar verantwoord produceren, hebben bij mij echt een streepje voor.

Wethouder Dennis Melenhorst: "Economische agenda kan in de prullenbak"

Raalte is aan handen en voeten gebonden, maar zoekt wel de grenzen op in coronatijd

Het doet enigszins onwerkelijk aan. Zelfs op een zondag staan meer geparkeerde auto's bij het gemeentehuis dan vandaag het geval is. We zien slechts één auto. Dat de coronacrisis ook bij de gemeente Raalte z'n sporen nalaat, is dus zichtbaarder dan ooit. "Van de ene op de andere dag zijn de prioriteiten compleet overhoop gegooid", omschrijft wethouder Dennis Melenhorst in één pakkende zin de nieuwe werkelijkheid.

We hebben het nog even geprobeerd. Kunnen we voor deze editie een ander thema aansnijden dan corona? Maar, dat was onbegonnen werk. Het beheerst namelijk voor het overgrote deel de werkzaamheden van de portefeuillehouder economie. Wel schuift Paul Maas aan. Als spreekbuis van het lokale bedrijfsleven en natuurlijk ook om de verbondenheid tussen ondernemers en gemeente (letterlijk) in beeld te brengen. "Vanuit alle ondernemersverenigingen is respect voor de wijze waarop de gemeente zich door deze crisis loodst", stelt de voorzitter van de Kring Raalter Werkgevers resoluut.

"Mooi om te horen", vindt Melenhorst. "We krijgen inderdaad vooral begrip. Dat we te maken hebben met landelijk beleid. En dat we dus niet alles kunnen doen wat we misschien wel zouden willen. Soms kan er iets meer en pak je die ruimte, soms word je teruggefloten." Maas: "Ha, dat vind ik wel mooi. Een gemeente die de grenzen opzoekt."

Net als iedereen in Nederland en eigenlijk een groot deel van de wereld zijn ze in afwachting van het einde van de coronatijd. En of het einde dan ook echt wel het

einde is. Om dan eindelijk weer eens spijkers met koppen te kunnen slaan. "Het zou nu bijvoorbeeld moeten gaan om de thema's van de economische agenda, maar de hele economische agenda kan door de corona in de prullenbak", sipt Melenhorst die wordt bijgevalen door Maas. "Het is de aanzet tot een andere economie."

Blijf sparren!

Een groot deel van de ondernemers heeft alle reden om verdrietig te zijn. Toch willen de twee er geen huilverhaal van maken. De wethouder wil daarom graag benadrukken dat hij onder de indruk is hoe inventief en innovatief ondernemers zijn en worden. En hoe mooi het is dat de consument weer oog heeft voor het belang van lokaal kopen. De voorzitter van Raaltes grootste

ondernemersvereniging is vooral blij met (tijdelijke) samenwerkingsverbanden die je nu ziet ontstaan. Zijn boodschap is dan ook helder: "Zoek elkaar als ondernemers zoveel mogelijk op. Blijf sparren om te zoeken naar waar je elkaar kunt versterken, want de onzekerheid blijft nog wel even." "Want", zo stelt de wethouder, "als je het afpelt, zie je dat een groot deel van de economie gewoon doordraait. En tegelijk constateren we dat de bedrijfsmatige investeringen wel een flinke knauw hebben gekregen." Als het aan Melenhorst en de accountmanagers ligt, gaan ze er meer op uit om het lokale bedrijfsleven een hart onder de riem te steken, maar het besmettingsgevaar zorgt er voor dat het lastig is om individueel contact te hebben. Het contact loopt dus met name via de diverse ondernemersverenigingen waar ook

vragen en ervaringen worden verzameld en gedeeld. "We hebben onze leden gevraagd aan te geven als ze buiten de financiële regelingen tegen knelpunten aanlopen. Door te delen, kunnen we eventueel in samenwerking met de gemeente kijken naar oplossingen. Wonderen kunnen we natuurlijk niet verrichten, maar een luisterend oor en advies misschien wel."

Frustrerend

Waar ze aan de ene kant veel begrip ontvangen ("we zitten allemaal in hetzelfde schuitje") is er natuurlijk ook chagrijn. Dat heeft vooral te maken met de regelgeving. Of beter gezegd het gebrek aan duidelijkheid en eensgezindheid dat soms ontstaat. Neem het protocol voor de horeca. De ene dag lijkt de

branche in overleg met het Rijk iets (meer) te kunnen om een dag later van hetzelfde Rijk te horen dat het toch niet mogelijk is. Of de regionale verschillen in dezelfde branche als het gaat om de openstelling van de terrassen. "Hoe flexibel kun je als ondernemer dan nog zijn", vraagt Maas zich hardop af. "Ik snap dat het uitermate frustrerend kan zijn", valt Melenhorst hem bij. "Als gemeente Raalte proberen we in de verordeningen zo ruimhartig mogelijk te zijn, maar soms bieden de bestaande kaders gewoon geen ruimte. De commentaren en kritiek spelen we uiteraard wel door naar de verantwoordelijke instanties zoals een Veiligheidsregio. Wat wij als gemeente nu vooral doen, is faciliteren. Daar waar mogelijk! De economie is een ongelooflijk belangrijke factor, maar de coronacrisis raakte de totale leefbaarheid."

Deventer bedrijf gaat in rap tempo naar positie van marktleider in Nederland

Sportverlichting.com is helder licht in traditionele wereld van sportverlichting

Hoe langer het gesprek duurt, hoe onvoorstelbaarder het wordt dat Sportverlichting.com slechts een kleine vier jaar actief is. Het Deventer bedrijf, dat zich heeft gespecialiseerd in verlichting van sportvelden, schurkt in ons land namelijk al aan tegen de positie van marktleider. En is ook al internationaal actief. Weliswaar nu alleen nog in de buurlanden, maar de plannen om ook Spanje en Portugal te veroveren, zijn inmiddels concreet. "De ambitie is zeker aanwezig om een wereldwijde speler te worden, maar we blijven ook actief voor de club om de hoek", benadrukt directeur Martin Bolderman

De oprichter heeft een prachtig verhaal, want hij had eigenlijk helemaal geen plannen om ondernemer te worden. "Ik was bestuurslid van de tennisvereniging in Wilp. Aangezien het aantal leden terugliep – een landelijke tendens – vonden we het noodzakelijk een kritische blik te werpen op de kosten. Vooral de veldverlichting sprong in het oog. Het bepaalde zeventig procent van de energienota. Mijn vragen als bestuurslid: waarom is dit bedrag zo hoog en waarom zie je overal LED-verlichting, maar nog niet op de sportparken?" De huisinstallateur gaf aan dat het vervangen van de bestaande verlichting door LED allemaal erg lastig was, dus Bolderman besloot zelf op onderzoek uit te gaan. En wat bleek? Slechts een handjevol installatiebedrijven is actief in de wereld van sportverlichting en slechts twee waren bereid een prijs toe te sturen. "Nou ja, ik moest heel lang wachten

op een offerte en of ik maar direct een handtekening wilde zetten, terwijl ik juist nog veel behoefte had aan voorlichting."

Vreemde eend

Het sterkte hem alleen maar in de overtuiging nog meer informatie op te halen. Het resultaat: een hele mooie scan waarbij onder andere het rendement van de bestaande verlichting en LED-verlichting werd vergeleken en ook de terugverdientijd van de investering in kaart werd gebracht. Het zag er dusdanig gelikt uit dat de ledenvergadering zonder morren akkoord ging en Bolderman zelfs door andere clubs werd benaderd. "In mijn hoofd groeide toen wel het idee om een adviesbureau te starten en na verloop van tijd heb ik de sprong gewaagd. Eerst nog naast mijn werk in loondienst, maar dat was al gauw

niet meer te combineren. De stap naar het ondernemerschap was eigenlijk niet eens zo groot meer. Onbewust had ik natuurlijk al aan marktonderzoek gedaan en geconstateerd dat de installatiebranche nog niet klaar was voor LED-verlichting t.b.v. sportvelden." Met een afgeronde studie in weg- en waterbouw, de rappe tong en zelf ontwikkelde skills op het gebied van marketing en sales was hij in de installatiebranche natuurlijk de vreemde eend in de bijt. Dat zette hem niet op achterstand, maar juist op voorsprong. "Noem het maar de wet van de remmende voorsprong", zegt de 'founding father' lachend, want in tegenstelling tot de concurrentie stuurt Sportverlichting.com altijd een gespecificeerde offerte. Dus met een vergelijking tussen de oude en nieuwe situatie, een lichtplan en een businesscase. "In de wetenschap dat we alles goed moeten kunnen uitleggen aan een clubbestuurder. En natuurlijk komen we met veel plezier de situatie nog eens uit de doeken doen tijdens een Algemene Leden Vergadering. Kost veel tijd, maar we vinden het belangrijk om een sportclub zo goed mogelijk te ondersteunen. Aangezien we zelf ook allemaal vrijwilliger zijn bij een sportclub snappen we hoe de besluitvorming werkt binnen het

verenigingsleven. Het is zelfs een voorwaarde om hier te werken, want het is essentieel dat je de cultuur van de sportclub begrijpt."

Slimme partnerschappen

Zowel vriend als vijand moet constateren dat het superknip is wat Sportverlichting.com in korte tijd voor elkaar heeft gebokst. Want, het is geen gemakkelijke branche. Het werk – qua aanleg en onderhoud – vindt op grote hoogte plaats en je hebt te maken met vele factoren. Zoals allerlei normen (per sportbond verschillend), de lichtverdeling op het veld (elke sport stelt andere eisen), de veiligheid (rekening houden met mastbelasting en weersomstandigheden) en de omgeving (geen strooilight zodat de buurt geen last heeft van de verlichting). Sportverlichting.com loodst je in een aantal stappen naar de perfecte verlichting voor jouw sportterrein. Buiten, maar ook binnen, want verenigingen of exploitanten met hallen behoren tegenwoordig ook tot de klantenkring. Het Deventer bedrijf levert daarmee een

belangrijke bijdrage aan de verduurzaming van sportclubs. Een belangrijk speerpunt van de landelijke overheid die in 2019 een vijfjarenplan inclusief 87 miljoen euro subsidie presenteerde. "Sportverenigingen kunnen maar liefst dertig procent van het totaalbedrag terug krijgen. Met onze status van intermediair mogen wij ze helpen bij het aanvragen van de subsidie, want dat is nog best een lastig verhaal." In de kleine vier jaar van het bestaan heeft Sportverlichting.com al honderden klanten geholpen. Van voetbal (stadions en amateurvelden) tot korfbal en van hockey tot tennis. Een echte prestatie en Bolderman is zeker trots, maar ook de eerste om het allemaal te relativiseren. De stevige groei betekende enerzijds dat moest worden geïnvesteerd in het eigen team en het professionaliseren van de organisatie. Zeker ook omdat Sportverlichting.com succes oogst met de strategie om overal slimme partnerschappen aan te gaan. Met b.v. de veldenbouwers, de Johan Cruyff Courts, maar ook met LED-



fabrikanten. "We zijn officieel partner van de drie wereldspelers op LED-gebied die zich overigens allemaal in Nederland bevinden. Daar zijn we blij mee, want kwaliteit is heilig. Bovendien kunnen we een bijdrage leveren aan de ontwikkeling van de producten door onze ervaringen en wensen te delen. Zonder onze onafhankelijke positie te verliezen."



Bartosz-DO

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

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

Het bedrijf is ambitieus. In de eigen missie spreekt eigenaar Bartosz Zielman uit de beste allround dienstverlener in zowel de logistieke- als de food & feed branche te willen worden. De ondernemer met de basis in Nieuwleusen lijkt inmiddels hard op weg om dit doel te bereiken. "We zijn niet op de markt om een kopie te worden van een concurrent. We zijn hier om daadwerkelijk het verschil te maken en opdrachtgevers te laten zien dat voor een goede prijs 'ouderswets' hoge kwaliteit kan worden geleverd."

Weet dat Bartosz-DO niet voor de massa gaat, maar altijd medewerkers levert die betrokken zijn bij elk werkproces binnen jouw bedrijf.

Jos Bio Energy Control

Melisse 11
8101 CZ Raalte
0572 356 305
info@josbio.nl
www.josbio.nl

Sneller van je pijn of blessure af met PapImi bij Jos Bio Energy Control

Een timmerman die met mountainbiken een ingescheurde spier heeft opgelopen, krijgt in het reguliere medische circuit de mededeling dat hij drie maanden niets mag doen. Drie weken en een aantal behandelingen bij Jos Bio Energy Control verder en hij is gewoon weer aan de slag.

Een ander voorbeeld: een man die de gehele dag met een vorkheftruck in de weer is, heeft te kampen met gekneusde ribben. Iedereen die het heeft meegemaakt, weet dat het ongeveer zes weken kost om weer normaal te kunnen functioneren. Niet als je bij Jos Bio Energy Control bent geweest, want in amper twee weken was hij weer volledig inzetbaar. Geen wonder dus dat het Sallandse bedrijfsleven de weg heeft gevonden naar de praktijk van Jos Bio Energy Control om de kracht van PapImi Magneetveldtherapie te ervaren.



Boshuizen Motor Service in een nieuw pand

"Een leeg hoofd aan het eind van de dag"

Als je als driejarige peuter al achter op de motor van je vader zat, vastgebonden aan de topkoffer met een siorband, dan is het niet raar om dezelfde peuter als volwassen man tegen te komen in zijn eigen motorzaak. Het motorvirus is niet te vermijden als beide ouders graag toerden en jij met het grootste gemak een dutje deed tegen de rug van je vader. De 32-jarige Koen Boshuizen is bijna tien jaar ondernemer en zijn Boshuizen Motor Service groeide van een werkplaats in Lemelerveld naar een spiksplinternieuw pand op Zegge VII in Raalte.

"Motorrijden is een manier van leven", zegt Koen. "Het is de vrijheid die je ervaart. Je komt op bijzondere plekken, je moet het doen met verschillende weerslementen en omdat je heel gefocust rijdt, heb je aan het eind van de dag je hoofd leeg. Als ondernemer ben ik verder gegaan in mijn eigen hobby en ik werk aan de hobby van anderen, mooier kan het niet!" Twee jaar was hij bezig met de verhuizing naar de Barkstraat maar dan heb je ook wel wat. Een nieuw pand op een goed zichtbare plek, een volledig geoutilleerde werkplaats, ruimte voor zo'n tachtig occasions en alle aanverwante artikelen die een

motorrijder zich maar kan wensen. Samen met drie werknemers neemt Koen alle motoren - behalve de categorie Harley Davidson - onder handen in een open, ruime werkplaats die voorzien is alle mogelijke gereedschappen én de kennis van de monteurs. Ook kunnen rijders hun motor onderbrengen in de winterstalling op de eerste verdieping en wordt jaarlijks samen met motorclub Free Wheels uit Heeten een toertocht georganiseerd. Het meest in het oog springend is het ruime aanbod van gebruikte motoren. Onervaren of gevorderd, man of vrouw, heropstapper (in de jeugd altijd gereden, daarna er niet meer aan toegekomen, toch altijd die kriebel behouden) of beginner; aan het aanbod van Boshuizen zal het niet liggen. En hoewel het niet altijd makkelijk is om aan goede occasions te komen, maakt Koen gebruik van een internationaal netwerk en is een ophaal-ritje in Europa niet ongebruikelijk.

Bochtje draaien

De motorzaak heeft niet veel geleden door het coronavirus. "Het is vrij lastig om aan onderdelen te komen en de lockdown

B · M · S
BOSHUIZEN MOTOR SERVICE

kwam precies in onze drukste periode. Maar gelukkig zien we nog steeds veel mensen die graag op de motor stappen. Zelf heb ik het Pinksterweekend ook op de motor doorgebracht. Lekker (en natuurlijk veilig) met elkaar een mooi bochtje draaien."

Tip: 'n fiscale wheelie

Veel ondernemers tuffen tegenwoordig op de motor naar een afspraak. Terecht, want de motor van de zaak is daadwerkelijk goedkoper. Het bedrag dat je na de bijtelling als extra belasting betaalt, blijft voor een motor meestal beperkt tot enkele honderden euro's of minder, terwijl dit voor auto's vaak duizenden euro's bedraagt. Daarnaast is een motor interessant door de lage prijs, een lagere afschrijving en relatief laag brandstofverbruik. Een fijne fiscale wheelie dus, waarbij Koen Boshuizen je natuurlijk van advies kan voorzien.



Je bent zichtbaar, maar vinden ze je ook?

Het is voor jouw bedrijf ontzettend belangrijk om online zichtbaar en vindbaar te zijn. Maar wat is nou beter? Focussen op vindbaarheid of zichtbaarheid?

Met zichtbaarheid op social media heb je wel controle over de content die je plaatst, maar niet over het bereik van je content. De berichten die je plaatst toont Facebook aan steeds minder van je volgers. Om je doelgroep op social media te bereiken moet je dus eigenlijk adverteren.

Daarnaast zijn er regelmatig verschuivingen op social media (van Facebook naar Instagram). Wanneer jij je focust op één platform loop je het gevaar steeds opnieuw te moeten beginnen met het opbouwen van volgers.

Tenslotte zitten mensen niet op social media om een product te kopen. Ze zitten op social media voor tijdverdrijf of uit verveling. Ze zijn daar niet bewust op zoek naar een oplossing voor hun probleem.

Bij vindbaarheid is dat anders. Je potentiële klanten googelen je bedrijfsnaam of zoeken naar een oplossing voor een probleem. Wanneer jij goed wordt gevonden op een specifiek zoekwoord behoud je deze positie vaak voor een langere periode. Dit resulteert in veel waardevolle bezoekers op je website. Zo genereer je leads en kun je ze met e-mailmarketing overtuigen van jouw product of dienst.

Dus volledig focussen op vindbaarheid en stoppen met zichtbaarheid op social media? Zeker niet! Je zichtbaarheid op social media zorgt voor herkenbaarheid. En adverteren op Facebook is een hele krachtige manier om je doelgroep te bereiken en verkeer op je website te krijgen. Kies je voor vindbaarheid, prima. Kies je voor zichtbaarheid, ook goed. Als er maar een gedachte en een plan achter zit. En niet vergeten, doe het!

PackAid[®]

competitive



Leveringsprogramma

- Dozenopzetmachines
- Dozensluitmachines
- Dozenbeladingsmachines
- Tray opzet- en sluitmachines
- Eindverpakkingsinstallaties
- Interne transportsystemen
- Palletiseerinstallaties
- Palletiseermachines
- Pallettransportsystemen
- Zakkensluitmachines
- Pallet wikkelmachines
- Gebruikte machines
- Industriële dienstverlening

www.packaid.nl

“Dit is de tijd om je bedrijf professioneel te digitaliseren”

Nieuw-Initiatief is een fullservice digitaal bureau uit Deventer. Zij bieden advies over online gebruikservaringen en aansluitend het doorvoeren van verbeteringen van e-commerce, een online leeromgeving of website. Jarenlang hielp het bedrijf grote klanten als Essent, het Van Gogh Museum, TNO, Univé, overheden en bekende uitgeverijen. Eigenaar Edwin de Kuiper wil zich voortaan meer gaan richten op Overijssel. “Veel kleinere bedrijven staan nog met één been in de analoge wereld. ‘Het Nieuwe Normaal’ inspireert of dwingt bedrijven tot professioneel digitaliseren. Wij kunnen daarbij optreden als regisseur, binnen een afgesproken kader, budget en tijd”.

Geen geld laten weglekken

“Onze rode draad is het uitkiend samenbrengen van online design, sterke content en slimme technologie. Door orde te scheppen in ‘digitale rommellades’ ontstaat meer tevredenheid, tijdswinst en omzet. Uitgangspunt is altijd de klant of gebruiker. Het gaat immers om de processen van je afnemers, niet om jouw eigen processen. Daarnaast geldt

vaak: hoe kleiner een bedrijf of organisatie, des te vaker is de gebruikerservaring matig en lekt daardoor geld weg”, vertelt Edwin de Kuiper. Hij heeft ruim 25 jaar ervaring als digitaal designer en informatiemanager. Ook geeft De Kuiper masterclasses op het vlak van digitaal ondernemen en klantgerichte toepassingen, ontving enkele designnominaties en ontwierp een prijswinnend product voor de beste zorginnovatie. “Grotere bedrijven hebben vaak de stap al gemaakt in wat wij aanbieden: een sterk op de klantbeleving gerichte app of een website, maar ook een intranet, kennisbank of digitale leeromgeving.”

UX: de User eXperience

UX staat voor User eXperience, ofwel ‘gebruikerservaring’, een term die in het MKB steeds vaker opduikt. “Samen met m’n specialisten analyseren we het gebruikersgedrag, met usability-testen toetsen we hoe iets overkomt op de gebruiker. Op onze site staat wetenschappelijk onderzoek dat je met zo’n optimalisatie twee keer beter scoort dan concurrenten. UX gaat verder dan het werk van een ‘gewone’



websitebouwer. Het is een mix van analyse, gebruikstesten, interactiegericht ontwerp en marketingmethoden als persona’s en klantreizen. UX is tevens offline van toepassing, denk bijvoorbeeld aan het telefoonbeleid van een klantenservice.

Gebruikerservaring versus SEO

“Door de focus op online processen op een mensgerichte manier in topconditie brengen, verschillen we van veel websitebouwers”, verklaart Edwin. “Ook stappen ondernemers vaak te snel naar een hip SEO-bedrijf dat veel geld vraagt”, stelt hij. “Beter is om je te richten op wat de gebruiker nou eigenlijk precies wil en verwacht. Dus eerst in de klant investeren en dan pas in een goede zoekmachinepositie. Als je een huis bouwt ga je ook niet na de oplevering kijken waar de ramen moeten komen.”



jmp|Digitaal-Salland



Toyota Morrenhof in Raalte: sterk in aanbod, dienstverlening en service

Bestelbussen en personenauto's voor de ondernemer die goed voor de dag wil komen

Ben je ondernemer in Salland en op zoek naar een bedrijfswagen of uitbreiding c.q. vervanging van jouw wagenpark, dan kun je niet om Toyota Morrenhof heen. Het automerk heeft in de wereld al een grote reputatie als het gaat om de bedrijfswagens. En het familiebedrijf Morrenhof staat algemeen bekend om het gedegen advies, de hoge servicegraad en de deskundigheid van de mannen in de werkplaats.

Als dat je nog niet overtuigt een bezoek te brengen aan de showroom in Raalte, dan trekt de nieuwste aanwinst van Toyota, de Proace City, je wel over de streep. "In maart van dit jaar geïntroduceerd als tegenhanger van de Caddy", begint Roy Morrenhof zijn verhaal. "De Proace City is verkrijgbaar in diverse lengtes, van basis tot luxe en met een diesel- of benzinemotor. En volgend jaar komt er een volledig elektrische variant op de markt.

De auto is breed inzetbaar in veel branches. Denk aan de opzichter in de bouw, een koeriersdienst of een klussenbedrijf."

Dubbele cabine

De Proace City is de kleine variant van de Proace, de reguliere bestelbus die vanaf dit najaar ook in de elektrische uitvoering leverbaar is. "Voor bedrijven die vooraan willen staan als het gaat om duurzaamheid

en milieubewustzijn", stelt Morrenhof die weet dat de Proace bij veel ondernemers geliefd is. Vooral door het feit dat het in een flink aantal varianties verkrijgbaar is. "Ideaal voor de ZZP'er die het naar eigen smaak kan laten inrichten. Gericht op de specifieke kenmerken van de onderneming. Tenslotte heeft een schilder andere wensen dan iemand die het gebruikt voor koeltransport. De Proace is eventueel met een dubbele cabine in te richten zodat het ook met het

gezin kan worden gebruikt. Dat belangrijke aspect blijft vaak onderbelicht." Uiteraard heeft Toyota Morrenhof ook een scala aan luxere personenauto's voor vertegenwoordigers, accountmanagers en directieleden. Eventueel verkrijgbaar via allerlei leaseconstructies. En net als bij de bedrijfswagens geldt een garantie van vijf jaar of 200.000 kilometer. "Je ziet hier duidelijk een verschuiving van diesel naar hybride en volledig elektrisch. Door de aandacht voor de stikstofuitstoot merk je dat de aandacht verschuift naar alternatieven voor de traditionele brandstoffen. En het is fiscaal aantrekkelijk!", constateert Morrenhof die nog maar eens benadrukt dat Toyota zowel voorloper (al in '97 kwam de eerste hybride op de markt) als koploper (wereldwijd 15.000.000 hybrides verkocht) is.

Automation Experts in Raalte:

"Al meer dan 25 jaar tevreden klant"

Als je zoals Toyota Morrenhof al meer dan vier decennia in bedrijf bent, dan heb je hele trouwe klanten. Ook in het regionale zakenleven. Tot die categorie mag Automation Experts in Raalte zeker worden gerekend. "We zijn al meer dan 25 jaar klant", bevestigt Gerard Koopman.

"Tevreden klant", verbetert hij zichzelf snel. De laatste deal was vorig jaar toen Automation Experts twee nieuwe Proace bestelbussen aan het wagenpark toevoegde. Er was vooraf geen enkele twijfel over het verlengen van de samenwerking. "Het merk Toyota heeft me altijd aangesproken. Het rijdt erg goed. En we zijn blij met de service van Morrenhof, dus..."

Automation Experts heeft voor zowel bestelbussen als personenauto's altijd aangeklopt bij Toyota Morrenhof. Tot nu toe op benzine of diesel, maar Koopman verwacht dat dit wel gaat veranderen. "Als er nieuwe personenauto's komen, wordt het zeker elektrisch", verzekert hij. "Voor de bedrijfsbussen is dat helaas nog niet haalbaar, want daarmee maken we te grote afstanden en dan is elektrisch niet zo handig."

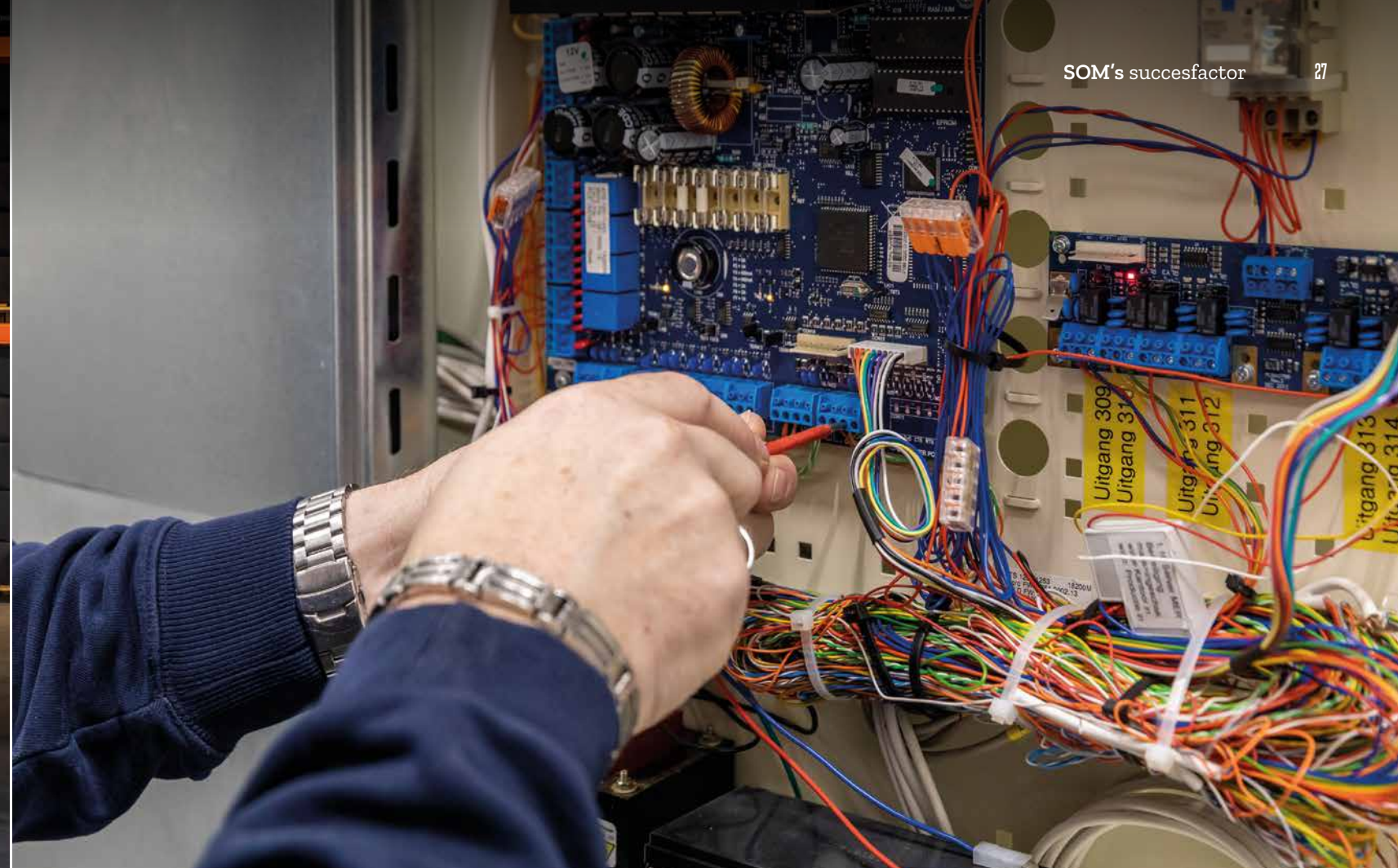


Beekman Elektro veroverd het land, maar koestert de regio

Orders van meer dan een miljoen en nog altijd op pad voor een stop in de meterkast

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 SOM's Succesfactor? Voor deze editie voelen we Beekman Elektro uit Raalte aan de tand.



Het is net of Erik Beekman gedachten kan lezen. Aan het eind van het gesprek vragen we hem om vijf jaar vooruit te kijken. Wat we eigenlijk bedoelen is: ben je dan nog steeds aan de Stationsstraat in Raalte gevestigd? Het huidige onderkomen lijkt namelijk niet meer te matchen met de stappen die Beekman Elektro de laatste jaren heeft gezet. "2025? Dan ben ik er van overtuigd dat we over een nieuw pand beschikken op het bedrijventerrein van Raalte. We hebben namelijk wel behoefte aan een andere, betere uitstraling", klinkt het oprecht.

Mochten de accountmanagers van de gemeentes Zwolle en Deventer dit lezen, hoeven ze niet direct in hun bolides te stappen in de verwachting de ondernemer over de streep te trekken zich daar te vestigen. "We blijven in Raalte. Dat staat vast. Nee, geen gemeente Raalte", boort hij de eventuele hoop van de buurtdorpen de grond in. "Het dorp Raalte. Daar liggen onze wortels."

Als we Beekman spreken, loopt de maand mei op z'n laatste benen. Het coronavirus heeft in alle hevigheid om zich heen geslagen, maar de eigenaar van het familiebedrijf zit er deze middag relaxed bij. "We kunnen lekker bezig blijven. Het grotere werk ligt wel even stil, maar er zijn nog genoeg kleinere klussen. Gelukkig zijn er in deze crisistijd ook branches die het

goed hebben gehad. Die bedrijven durven het wel aan te investeren."

Het scheelt een slok op een borrel dat Beekman Elektro midden jaren '80 al besloot op meerdere paarden te wedden. De pijler elektro kreeg versterking van beveiliging (van brandmeldinstallaties tot cameratoezicht) en communicatie (van bekabeling tot netwerkapparatuur en telefooncentrales). Of zoals Erik Beekman het zelf omschrijft: de dikke en de dunne draden.

Wereld op z'n kop

"Installateurs uit de regio doen hiervoor ook vaak een beroep op ons. Sommigen vinden het lastig om de stap naar de moderne wereld te maken. Waar

installateurs allerlei handige apps verre van zich houden, namen wij juist een ICT'er in dienst."

Beekman Elektro heeft inmiddels dertien werknemers op de loonlijst. Dan mag je jezelf tot de middelgrote bedrijven van de gemeente Raalte rekenen. "Die omvang hebben we nog niet zo lang hoor", begint Erik zijn verhaal over de sprong voorwaarts die vanaf 2015 is ingezet. Destijds met acht medewerkers. Het C1000 diepvries distributiecentrum aan de Kotterstraat in Raalte moest worden vergroot en omgetoverd in een landelijk Jumbo diepvries distributiecentrum. Beekman won de aanbesteding voor het elektrawerk en had het allemaal supergoed voor elkaar.



De onderneming deed zelfs meer dan waarvoor het was aangetrokken. "In de loop van het project gaat een ander bedrijf aan de slag met het isoleerwerk en we zien dat een grote fout wordt gemaakt bij de diepvries. Het is niet onze verantwoordelijkheid, maar we hebben wel aan de bel getrokken. Jumbo vertelde ons later dat we ze daarmee enkele tonnen hebben bespaard. Na de laatste bouwvergadering riep de facilitair manager me bij hem om te vertellen dat Jumbo de samenwerking graag wilde uitbreiden. In eerste instantie met een opdracht ter waarde van een paar honderdduizend euro voor het regelen van een deel van de verlichting in het Jumbo distributiecentrum in Beilen. Sindsdien geeft Jumbo aan dat ze eigenlijk altijd het liefst met ons in zee gaan."

Eind 2017 stond de wereld voor Beekman Elektro helemaal op z'n kop. De planning toonde al een nieuwe opdracht voor Jumbo (het distributiecentrum in Raalte t.b.v. de internetaankopen) toen zich een andere grote klant aandiende: Pan Oston. Dit bedrijf wilde een nieuw pand realiseren en schakelde meerdere aannemers in. Beekman Elektro werd door één van die bedrijven naar voren geschoven als dé partij voor het installatiewerk. "Ik weet nog dat Pan Oston de vraag stelde of onze organisatie wel klaar was om zo'n groot project op te pakken. Ik antwoordde bevestigend maar gaf er meteen bij aan dat ik het nog belangrijker vind dat een dergelijke klus niet ten

koste gaat van de bestaande klanten. Dat vonden ze geloof ik wel een bijzonder mooie reactie. En ja, ik bedoelde daarmee zeker ook de particulier. Ook voor één camera aan huis of een stop in de meterkast staan we nog steeds bij je op de stoep."

Langzaam opschalen

Deze grote opdrachten gaven een enorme boost aan de status van Beekman Elektro. En natuurlijk ook aan de jaaromzet, want deze steeg van 100% in 2017 naar 230% in 2018 en 260% in 2019. "Alleen Pan Oston was al goed voor 1,1 miljoen euro. Dat was voorheen onze jaaromzet...", aldus Beekman die aangeeft dat de teller vorig jaar uitkwam op circa drie miljoen euro. De stijgende jaaromzet maakte het mogelijk om qua personeelsbestand langzaam op te schalen. De komst van een bedrijfsleider als rechterhand en sparringpartner van de eigenaar was een verademing. "Hij bracht ook een groot netwerk van ZZP'ers mee, terwijl we voorheen veel werkten met inleners. Het voordeel van ZZP'ers is dat het ook ondernemers zijn. Ze zijn niet de goedkoopste, maar de kwaliteit is wel gegarandeerd." Met de bedrijfsleider, een ICT'er, een tekenaar en sinds maart van dit jaar ook een nieuwe projectleider is de continuïteit van Beekman Elektro gewaarborgd. Een noodzakelijke stap die juist bij familiebedrijven vaak wordt onderschat.



Als er dan ineens iets gebeurt met de eigenaar kan een succesvolle onderneming zomaar omvallen. "Een rustige week betekende voor mij vijftig uren werken, een drukke week tachtig tot honderd uren. Alles rond de elektraklusen kwam op mijn bordje terecht", geeft Beekman de noodzaak nog maar eens aan. "Ik ben er wel één die onder druk het best presteert, maar er moest wel wat gebeuren. Als ik zou uitvallen, dan hadden we een serieus probleem. Nu heb ik meer tijd om bijvoorbeeld verder te bouwen aan de organisatie. Mijn wens is om op termijn te groeien naar zo'n twintig medewerkers."

Cowboys

Beekman prijst zich dus gelukkig met het huidige team dat voor dit artikel op de gevoelige plaat is vastgelegd in de nieuwbouw van Korbeld Verhuur. Zowel in omvang als in mentaliteit. "Vaak hoor ik eerder van het personeel dat ze gaan overwerken dan dat ik ze kan vragen. De betrokkenheid is groot. Je voelt aan alles dat ze dezelfde passie delen. En stuk voor stuk zijn het vakmensen die kwaliteit leveren. Samen met een goed stukje service is dat wat we willen uitdragen. Ik hamer ook altijd op het teamgevoel. Dat heb ik wel geleerd in het vrijwilligerswerk. Je moet het samen en met veel plezier doen. Dat betekent overigens ook dat ik

een grens stel aan het aantal inleners dat voor een project moet worden ingeschakeld. Zijn dat er teveel zodat de Beekman-kwaliteit in het gedrang komt? Dan laat ik de opdracht lopen." Kwaliteit leveren, afspraken nakomen, meedenken met de klant en vakmanschap. Dat zijn de kernwaarden van Beekman Elektro die het bedrijf overal in Nederland erkenning opleveren. En dat zeker een bijdrage heeft geleverd aan de eretitel Raalter Onderneming van het Jaar die het familiebedrijf in 2018 in ontvangst mocht nemen. Zo'n onderscheiding helpt ongetwijfeld als je je wilt profileren in een vechtmkt, maar daarvan is volgens de eigenaar geen sprake. "We zijn in staat een eerlijke prijs te vragen voor ons vakmanschap zodat we een nette boterham verdienen. En zeker net zo belangrijk: de service kunnen bieden die wij graag willen."

Geen vechtmkt dus, maar volgens Erik Beekman zijn er wel cowboys actief die aan de ene kant de markt verzieken en anderzijds het pad effenen voor bedrijven zoals Beekman Elektro. "Sommigen proberen te profiteren van de onwetendheid van de klant. Gaan lekker aan de slag met de verlichting zonder iets te vertellen over hoe het is gesteld met het lichtniveau over vijf jaar. Wij bieden hoge kwaliteit en vertellen ook een helder, eerlijk én compleet verhaal over het lichtniveau. De klant weet dus precies waar hij aan toe is."

Ben jij ons volgende covermodel?

Informeer naar de mogelijkheden bij Martijn Jansman!



Spijker in Dalfsen biedt interieurbouw, inrichting én decoratieschilderingen

Twee ambachten op één kussen, daar komt niemand meer tussen!

Creatievelingen moet je zoveel mogelijk los laten. Geef ze de vrije hand en dan komen ze met de mooiste ontwerpen. Bart Spijker en Caroline Rijnen van Spijker Interieurbouw in Dalfsen voelen zich dan als een vis in het water. Eerst goed luisteren naar de klant en dan samen de vertaalslag maken naar een uniek ontwerp. Daarna mogen timmerman Bart en zijn team van vaklieden zich uitleven in de werkplaats. En gaat Caroline aan de slag met inrichting en prachtige decoratieschilderingen. Samen bieden ze dus een compleet pakket. "Wie ons bellen? Mensen die iets apart willen!"

Ze vertellen honderduit over de projecten die ze in de loop van de jaren hebben verzorgd. In de regio, maar zeker ook verder in het land (tot aan Terschelling aan toe) en zelfs het buitenland (Kopenhagen). De opdrachtgevers lopen niet alleen geografisch uiteen, ook het aanbod varieert.

Het gaat van theater tot kinderdagverblijf, van café tot winkel en van vakantiewoningen tot decorbouw voor festivals. En nu in coronatijd ook barretjes voor mancaves... "Het begint overal hetzelfde. Met heel goed luisteren naar het verhaal en de achtergrond van de klant. Je moet de mensen echt leren kennen

om ze mee te nemen in de stappen die je gaat zetten."

Spijker Interieurbouw bevindt zich op het snijvlak van ambachtelijk vakmanschap en creatieve behendigheid. Maar maak niet de fout om het tot kunst te verheven. "We maken kunstzinnige dingen, maar we zijn een werkplaats. Geen atelier", geven Bart en Caroline heel duidelijk aan. "Naar aanleiding van het klantgesprek hebben we een idee in welke vorm we het willen gieten zodat zowel de klant als wij een goed gevoel hebben. Het geeft enorm veel energie om iemands droom te mogen verwezenlijken."

Waar het ambacht en creativiteit betreft, zie je vaak dat het gaat om kleine bedrijven. Meestal eenpitters. Soms met z'n tweeën met eventueel enkele freelancers achter de hand. Bij Spijker Interieurbouw was dat niet anders. Twintig jaar geleden begon Bart alleen in z'n boerenschuur, maar met Caroline en een aantal vaste medewerkers aan z'n zijde groeien de ambities. "We zijn eigenlijk langzaam gegroeid in het proces om ondernemer te worden. Nu er veel werk op ons af komt, hebben we besloten dat we wel groter willen worden. Waar we over tien jaar staan, weten we niet, maar het dwingt je wel om af en toe pas op de plaats te maken en na te denken hoe het bedrijf er voor staat. Wel vinden we het belangrijk om de balans goed te houden. En leuke dingen te kunnen blijven maken, ook voor kleinere klanten", aldus de twee die zowel in het zakelijk- als in het dagelijks leven een koppel vormen. "We vullen elkaar geweldig aan. Het timmerwerk en de afwerking met het decoratieschilderwerk

zijn bij ons zeker geen twee losse processen. Al bij de uitwerking van het idee komt het bij elkaar."

Met karakter

We schreven al dat ze het meest blij worden als ze de vrije hand krijgen om een metamorfose te creëren zoals in de horeca vaak het geval is. Interieuradvies, het ambachtelijke timmerwerk en de inrichting; ze kunnen het allemaal regelen. Tot aan de gordijnhaakjes en de inrichting aan toe. "We verzorgen het hele proces behalve het installatiewerk", geven ze aan terwijl we de prachtige foto's van het interieur van 't Kraantje in Zwartsluis (zie de inzetjes op deze pagina's) onder ogen krijgen. Een restaurant, schitterend gelegen in de haven, waar het

nautische thema tot in detail is doorgevoerd en prachtig is verweven met het stoere uiterlijk van massief hout en leer. Waar mogelijk vinden ze het geweldig om producten een tweede leven te geven. Zoals bij restaurant 't Kraantje waar de klep van de sluisdeur uit de haven van Antwerpen is verwerkt tot tafelblad. En waar de deuren van een oude zeecontainer nu dienst doen als toiletdeuren bij restaurant 't Kraantje. "Zo kun je balken ook prima hergebruiken. Na behandeling blijft behouden", glundert Bart die de grens trekt bij tropisch hardhout ("Daar ga ik van stuiten, dat kan echt niet meer!") en steigerplanken ("Ik heb nog nooit een meubel gemaakt van steigerhout. In mijn ogen ben je dan geen interieurbouwer meer.")

Spijker
Interieurbouw en Decoratie



“Het klinkt misschien vreemd, maar ik zie het niet als iets dat echt MOET slagen”

Start derde onderneming haalt druk van de ketel bij Jurgen Offenberg

Als we het hebben over een startende onderneming, dan denk je aan iemand die zich voor het eerst in dit avontuur stort. Toch? Maar dat hoeft natuurlijk niet. Je kunt voor de tweede keer een bedrijf beginnen. Of zelfs voor de derde keer zoals Jurgen Offenberg. In de loop van 2018 schreef hij zich opnieuw in bij de Kamer van Koophandel. Ditmaal met JM Clean & Protect, een bedrijf dat blijvend afrekent met (groene aanslag) op vrijwel alle oppervlakken bij woningen en bedrijfspanden.

Offenberg, geboren en getogen in Heino en woonachtig in Raalte, verkeert dus in de prettige omstandigheid dat hij leert van voorgaande exercities die overigens prima zijn verlopen. Dat betekent in de praktijk dat hij de goede ervaringen kan meenemen in zijn derde bedrijf. “Wat ik nooit ga veranderen, is het tussen de mensen staan. Dan krijg je eerder de gunfactor.” Anderzijds is het natuurlijk mooi om de valkuilen vanuit het verleden nu

beter te kunnen vermijden. Of het roer zelfs rigoreus om te gooien. “Bij de start van JM heb ik mezelf direct voorgenomen flink aan acquisitie te doen. Mezelf meer te laten zien. En links en rechts eens iets weg te geven om in beeld te komen en een vervolgo opdracht gegund te krijgen. Bijvoorbeeld door een gratis proefvlak aan te bieden. Dat is nog altijd de beste manier om een potentiële klant écht te overtuigen dat ons concentraat gewoon doet wat ik beloof. Zo hebben we dat ook gedaan bij de speeltoestellen van basisschool De Springplank in Heino.” (zie foto, rb)

Bij ondernemers met meerdere inschrijvingen op hun naam komt het nog wel eens voor dat het volgende bedrijf wordt gestart in een hele andere sector of branche. Niet bij deze ondernemer pur sang, want het is een logisch vervolg op zijn eerdere activiteiten. Van de aanleg van sierbestrating ging het richting complete tuinen en van hovenierswerk ging het naar de strijd tegen mossen en algen

die zorgen voor de groene aanslag. “Toen ik werkzaam was in de tuinbranche vond ik het altijd al jammer dat je een mooie tuin oplevert en er kort daarna al sprake is van een vieze, gladde smurrie op bijvoorbeeld bestrating, schuttingen en dergelijke. Dus je blaas je het één nieuw leven in en laat je het ander liggen...”

Willie Wortel

Hij zag een gat in de markt waar hij mede vanwege terugkerende fysieke klachten gretig indook. Maar maak vooral niet de fout te veronderstellen dat het een eenvoudig proces was om het juiste goedje te ontdekken. Het kostte onze Willie Wortel namelijk drie jaar en veel vrije tijd om het optimale concentraat samen te stellen en in eigen beheer te ontwikkelen.

Zijn geduld is dus danig op de proef gesteld, maar wordt anno 2020 wel beloond met steeds



meer aanvragen en mooie opdrachten. “Het is mooi hoe de ene klus leidt tot de volgende. Hoe klanten zich ineens ontpoppen als ambassadeur. Maak je ergens een terras, vlinder of schuur schoon en de burens zien het resultaat, dan duurt het niet lang voordat je wordt gebeld om daar ook aan de slag te gaan”, aldus Offenberg die uitlegt dat JM Clean & Protect werkt met een twee stappen plan. “Eerst gaan we het oppervlak grondig reinigen. Nee, niet alleen met hogedruk. Ik spuit met verstand, water en instelbare druk. Dat is totaal iets anders”, zegt Jurgen met een vette knipoog. “Onze opdrachtgevers zijn dan al blij verrast met het resultaat, maar de trukendoos moet nog open gaan. Het geheim zit ’m namelijk in de nabehandeling waardoor de groene plaag zich een half jaar tot een jaar niet kan ontwikkelen.”

Zijn recente zakelijke avontuur geeft naar eigen zeggen allerlei nieuwe prikkels. Meer

dan voorheen gaat hij de boer op. Om naast het particuliere werk juist in de regio de samenwerking te zoeken met bijvoorbeeld overheidsinstellingen, woningbouw, makelaars, stratenmakers en hoveniers. “Ons concentraat krijgt steeds meer fans. Want wat is er dankbaarder voor zowel de klant als de vakman dan dat je zolang mogelijk kunt genieten van de nieuwe uitstraling?”

Visitekaartje

Of om de samenwerking op te zoeken met bijvoorbeeld leveranciers van tuinmaterialen. Maar ook om het regionale zakenleven te benaderen voor de behandeling van bedrijfstuinen. “Dat geeft zo’n meerwaarde aan de uitstraling van het pand en de entree. Je geeft echt een visitekaartje af”, vertelt de Sallander die ook niet schroomt om zich op de sociale kanalen te laten zien. “Ik was best

wel ouderwets. Deed voorheen niets met Facebook, maar je ontkomt er niet aan. En het werkt, blijkt onder andere uit onze ludieke winactie ‘wie heeft de groenste schutting?’”

Waarschijnlijk kan hij wel een boek (laten) uitgeven waarin hij zijn ervaringen als starter beschrijft, maar natuurlijk is er de gouden tip. “Ga in het begin niet te hoog in de boom zitten. Niet met je prijs (in zijn geval vanaf € 2,50 per vierkante meter voor een reiniging en € 1,50 per vierkante meter voor een behandeling met het eigen concentraat) en niet met wat je vooraf allemaal belooft”, besluit Offenberg die wel constateert dat zijn derde starterservaring hem relaxter heeft gemaakt. “Het klinkt misschien vreemd in de oren, maar ik zie JM Clean & Protect niet als iets dat echt MOET slagen. Ik beschouw het als een leuke, dankbare aanvulling op mijn andere werkzaamheden. De druk is er af.”

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 Jurgen Offenberg van JM Clean & Protect uit Raalte.



Lemelerveldse woninginrichter is steeds meer actief voor het bedrijfsleven

Wagenmans Wonen & Projecten vindt balans tussen praktisch en sfeervol!

Het is ooit onderzocht én bewezen dat een goed klimaat een wezenlijke bijdrage levert aan het terugdringen van het ziekteverzuim op de werkvloer. Het zou interessant zijn om dat ook eens te onderzoeken voor het aspect sfeer. Nee, dan hebben we het niet over de onderlinge verstandhouding tussen medewerkers, maar over een sfeervolle omgeving waarin iedereen tot een optimale werkprestatie komt. Bas Wagenmans van Wagenmans Wonen & Projecten is overtuigd dat hij de juiste balans kan bieden tussen praktisch, werkbaar maar ook sfeervol!

Wagenmans Wonen, de woninginrichter in Lemelerveld met een showroom van maar liefst vijfduizend vierkante meter, richt zich als familiebedrijf al meer dan tachtig jaar op de consumentenmarkt. En er is geen enkele intentie om dat te veranderen. Wel is het familiebedrijf steeds vaker actief voor het bedrijfsleven, hotels en restaurants, ondernemers in toerisme en recreatie en (zorg) instellingen.

"Het grote voordeel van Wagenmans Wonen & Projecten is dat we alles kunnen bieden op basis van een uitgebreid inrichtingsplan. Met daarin ideeën voor de vloer, wanden, raambekleding en het meubilair, maar ook voor

het gebruik van kleuren, vormen en verlichting. En je kunt het bij ons in de showroom allemaal ook zien en voelen. Bovendien zijn we financieel een aantrekkelijke keuze omdat we alles in eigen huis hebben. Van ontwerp tot uitvoering."

Sfeer en beleving

Bas Wagenmans houdt de optie open dat Wagenmans Wonen in de toekomst wordt uitgebreid met een tak speciaal gericht op de projectontwikkeling. Ook in Salland nemen namelijk steeds meer bedrijven afscheid van het koele, zakelijke interieur. Ze willen sfeer

en beleving. Dat is mooi te zien bij de complete inrichting van groepshotel de Maathoeve in Heeten en de nieuwe kantine van Nijhof Installatietechniek in Broekland met loungebanken en statafels en heel veel sfeer. Wagenmans doet zijn uiterste best om het woord projectinrichting te vermijden. "Met zes stoffeerdiers in dienst nemen wij liever geen klussen aan waarbij je duizenden meters pvc-vloer moet leggen. We geven de voorkeur aan kwaliteit in plaats van kwantiteit. Dat is ook de reden dat we vaak samenwerken met partners uit diverse sectoren zoals schilders, installateurs, keukenbedrijven, etc."

Out of the box

Soms vind je die samenwerking heel dicht bij huis of zelfs in eigen huis zoals bij kunstenares Maureen Knobben. De in Raalte getogen levenspartner van Bas Wagenmans

staat inmiddels in de hele wereld bekend om haar bijzondere kleurgebruik voor haar schilderijen en sculpturen. Bas en Maureen hebben dan ook samen, ieders op zijn/haar eigen terrein, vele creatieve ideeën op het gebied van aankleding, kleur en inrichting. "Het versterkt elkaar op een hele mooie manier", zegt het stel dat de samenwerking graag illustreert met een praktijkvoorbeeld. "Landhuishotel De Bloemenbeek in De Lutte. De opdracht was duidelijk: vier hotelkamers opnieuw inrichten om een hipper doelgroep aan te trekken waarbij wij de vrije hand kregen om out of the box te denken. Het resultaat: vier bijzondere kamers met dezelfde stijlenmerken maar in totaal verschillende kleuren. Als je een kamer binnenkomt, krijg je echt het 'Wow-effect'. Het was onze eerste samenwerking en het smaakte meteen naar

meer." De Twentse uitbundigheid en Sallandse nuchterheid smelten als het ware samen in een kunstzinnige mix bij de inrichting van een zakelijk interieur. De lat ligt daar natuurlijk nog een stukje hoger als het gaat om een exclusief visitekaartje naar de buitenwereld.

Persoonlijk advies

Bij Wagenmans Wonen & Projecten begint het proces altijd met een gedegen advies waarbij de adviseurs echt de tijd nemen om zich te verdiepen in de klant. Het 'mooiste' voorbeeld was wel dat Bas zelf door een ongeval zeven jaar geleden terecht kwam in Revalidatiecentrum De Vogellanden in Zwolle. "Ik heb er drie maanden gelegen en voor mijn gevoel paste de werkzaamheden van die fantastische mensen daar niet bij de

kille en wat oubollige uitstraling van het interieur. Op mijn laatste dag heb ik een brief achtergelaten voor de directrice dat ik graag eens wilde meedenken hoe we het interieur eigentijdser en sfeervoller konden maken. Het resulteerde erin dat we in fases drie verpleegafdelingen hebben aangepakt. Een emotionele, maar prachtige klus. Niet alleen het personeel maar ook de patiënten waren blij met het eindresultaat!"

wagenmans wonen





De verplichte AOV

Het duurt nog even, maar de overheid wil in 2024 de verplichte arbeidsongeschiktheidsverzekering (AOV) voor zzp'ers invoeren. Ondertussen ligt een voorstel klaar over hoe deze AOV eruit gaat zien. Waarom komt er een verplichte AOV en welk voorstel ligt er?

Waarom een verplichte AOV?

Volgens de vakbonden is dit noodzakelijk, omdat werknemers nu een oneerlijke concurrentiestrijd voeren met zzp'ers. Veel zelfstandigen hebben zich niet verzekerd en zijn voor werkgevers mede daarom relatief goedkoop. De vakbonden eisen de komst van de verplichte AOV tijdens de onderhandelingen over een nieuw pensioenstelsel. Minister Koolmees van is daar in meegegaan.

Wat houdt de AOV in?

Allereerst geldt de verplichte AOV voor zzp'ers en dus niet voor zelfstandigen met personeel. De verzekering dekt 70% van het laatst verdiende inkomen en keert maandelijks maximaal € 1.650 bruto uit. Dit is het wettelijk minimumloon. De wachttijd is minimaal 26 weken. De premie wordt ongeveer 8% over het inkomen en bedraagt dan maximaal € 200 per maand. Als je zelf al een AOV hebt, dan hoeft je de verplichte AOV uiteraard niet af te sluiten.

Wat betekent de komst van de AOV?

In ons land hebben we 1,2 miljoen zzp'ers waarvan 20% een AOV heeft afgesloten. Het is daarom goed dat zelfstandigen nadenken over de manier waarop zij het risico van arbeidsongeschiktheid willen afdekken. Voor sommige beroepsgroepen lijkt de premie van de verplichte AOV lager te worden dan die van de AOV van een verzekeraar. Het grootste voordeel is misschien wel dat zelfstandigen met een medisch verleden zich dan ook kunnen verzekeren.

Tot 2024 is het verstandig op zoek te gaan naar een andere, betaalbare oplossing. Ik daag je graag uit om daarover met ons in gesprek te gaan.



**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

**BARTOSZ
DO DIENSTVERLENENDE
OPLOSSINGEN**

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

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

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



Jonge ondernemer start in hygiëneproducten

Carst Winter richt zijn eigen bedrijf Health Friend op, in deze tijd een interessante business. Maar hij is natuurlijk niet de enige met dit idee. Wat onderscheidt hem dan van de rest? Reden genoeg om deze frisse ondernemer eens aan de tand te voelen over zijn producten.

Hoe kwam je op het idee om hygiëneproducten te gaan verkopen?

"Heel cliché, maar natuurlijk door de huidige ontwikkelingen waar we allemaal in zitten. Ons bedrijf Dupatech BV die we gezamenlijk met Vincent Tukker voeren kwam door de Coronacrisis praktisch stil te liggen, deze verkoopt verpakkingsmachines. Ik heb eigenlijk simpelweg geanticipeerd op deze situatie. De verpakkingsmachines waren er al en de behoefte aan hygiëneproducten is echt groot. Ik kwam echt belachelijk hoge prijzen tegen, ik dacht 'dit moet anders kunnen'. Ik heb altijd al een soort van ondernemersdrive, in combinatie met een hoge ethische verantwoordelijkheid, gehad. "Kortom een businessmodel op een verantwoorde manier."

Wat is dan de verantwoordelijke manier van ondernemen?

Sociaal ondernemen! "Normale prijzen voor zowel ondernemers als ook particulieren. Bij het produceren worden geen mensen uitgebuit, een eerlijke productie. Maar ook 'je afspraken nakomen' hoort daarbij. Als een ondernemer vandaag een desinfectiezuil of mondkapjes besteld wil hij daar niet een week op wachten. Wij beloven een levertijd op de zuil van maximaal 2 dagen, dit komen we dan ook na. Het besef dat het voor ondernemers in deze periode ook lastig is om aan alle maatregelen en adviezen te voldoen, is voor ons reden genoeg om alles op alles te zetten om ze te ondersteunen. "

Hoe kunnen ondernemers tegenwoordig voldoen aan 'het nieuwe normaal'?

Heel veel ondernemers kiezen ervoor om direct bij de ingang een desinfectiezuil neer te zetten. We hebben ze ook in kleine flesjes, als je veel onderweg bent dan kan je deze makkelijk meenemen. Ook kan de ondernemer ervoor kiezen om bezoekers te verplichten een mondkapje te dragen, deze



hebben wij ook in 2 varianten. We hebben deze ook al geleverd aan de zorg en andere bedrijfstakken. Uiteraard voldoen ze aan alle Europese richtlijnen en zijn EN gecertificeerd. Naast de standaard maskers bieden wij ook wasbare mondkapjes aan, deze zijn uitstekend te gebruiken in het openbaar vervoer. Gaaf is dat je deze kan personaliseren, bijvoorbeeld een persoonlijke tekst of natuurlijk een bedrijfslogo.

Waar kunnen we jullie producten vinden?

Onze producten zijn te vinden op onze website www.healthfriend.nl en we zijn op zoek naar verkooppunten, laatstgenoemde met name voor de particulieren. Bedrijven kunnen natuurlijk altijd contact met mij opnemen voor een vrijblijvend advies.

**Ik ben bereikbaar op
06 36304681 of per email:
carst@healthfriend.nl**





Coronacrisis doet creativiteit in ondernemers ontpoppen

5 vragen aan ...

Chris Hülsmann van Mastertent

Als je regelmatig naar het journaal kijkt, dan heb je ze vast wel eens voorbij zien komen. Die vierkante tenten met rood-wit afzetlint zodat iedereen weet dat de autoriteiten bezig zijn met sporenonderzoek in verband met bijvoorbeeld een afrekening in het criminele circuit. Als je wel eens naar een weekmarkt gaat, heb je ongetwijfeld die hippe groenteboer gezien. Met een groot assortiment groente en fruit dat mooi wordt gepresenteerd onder een aantal prachtig bedrukte tenten.

Het zijn slechts twee voorbeelden uit de goed gevulde en gevarieerde orderportefeuille van Mastertent in Zwolle. We kunnen er ook nog spectaculaire opdrachtgevers als Defensie (tentdoek met camouflagekleuren) en het internationale Rode Kruis aan toevoegen. Of tenten die geschikt zijn om de meest prachtige voertuigen uit de autoracerij te presenteren. Chris Hülsmann uit Heino is samen met het Italiaanse moederbedrijf de trotse eigenaar van Mastertent en heeft de Benelux als werkgebied. "Dit product past bij mij. Zowel qua kwaliteit en levensduur als qua klantniveau."

We kunnen ons voorstellen dat de concurrentie - vergeef ons de woordspeling - moordend is. Wat is dan het onderscheidend vermogen van Mastertent?

"Ik zie ons meer als adviseurs dan verkopers, dus we nemen de klant graag bij de hand. Dat past ook bij onze custom made tenten. Het gebruik bepaalt hoe de tent er uit moet zien. Dat gaat zo ver dat je kunt kiezen uit diverse kleuren voor het frame, dat we samen kijken naar de vormgeving van de achterwand en dat we zelfs kunnen zorgen voor een dakoverstek. Het komt bijna niet voor dat hier twee dezelfde tenten het pand verlaten. Verder kenmerken onze tenten zich door de hoge kwaliteit en stabiliteit dankzij unieke achthoekige profielen en stevige voetplaten."

De evenementenbranche is ongetwijfeld een belangrijke afnemer. Die ligt nu op z'n gat door de coronacrisis. Is er een andere branche die dit verlies enigszins kan goedmaken?

"We blijven nog redelijk druk, maar de eerblijheid gebiedt wel dat de evenementen in deze tijd van het jaar zo'n veertig tot vijftig procent van onze omzet bepalen. Daarnaast zijn wij ook toeleverancier voor bedrijven die tenten verhuren zoals Korbeld Verhuur in Raalte. Gelukkig wordt het gat enigszins opgevuld door een groeiend aantal bestellingen vanuit de ambulante handel."

In een crisistijd zie je vaak dat er twee typen ondernemers zijn. De een wacht af en durft niet zoveel, terwijl de ander juist creatief wordt en nieuwe markten aanboort. In welke categorie mogen we jullie indelen?

"We zijn zeker creatieve ondernemers. Dat begint al in Italië waar ze in de fabriek meteen aan de slag zijn gegaan met corridors en tenten die als corona teststation worden ingezet. Ook heeft Mastertent zelf een desinfectietunnel met sproeisysteem ontwikkeld voor bijvoorbeeld winkelcentra en treinstations en misschien in de nabije toekomst zelfs voor evenementen en festivals. Natuurlijk zijn we ook aan de slag gegaan met de ontwikkeling van scheidingswanden voor de horeca, maar helaas is het op dit moment nog niet opgenomen in het protocol van Koninklijke Horeca Nederland. Wel kunnen gemeenten via hun noodverordening besluiten om de wanden toe te laten. Deze verordeningen zijn altijd leidend. Het protocol van KHN is 'slechts' een leidraad."

Die desinfectietunnel is interessant. Hoe werkt dat in de praktijk?

"We werken met een concentraat dat wordt gemengd met water en vervolgens wordt verneveld. Bezoekers worden van top tot teen gedesinfecteerd en bacteriën, virussen en schimmels (waaronder COVID-19) worden geëlimineerd. Mastertent heeft zelfs een Europees certificaat gekregen voor gebruik van het concentraat. Zoals al onze producten is de tunnel supersnel en zonder gereedschap op te zetten."

Is er überhaupt nog wel rechtstreeks contact met evenementenorganisaties om te sparren of is het 'stil aan de overkant'?

"In het begin van de coronatijd hebben we wel even gebeld met een deel van onze klanten in de evenementenindustrie. Natuurlijk gaat er ook voor ons omzet verloren die je niet meer kunt goedmaken, maar deze sector wordt onevenredig zwaar getroffen. En dan is het goed om te horen wat er speelt en om te laten weten dat we ze waar mogelijk willen ondersteunen."

PCA loodst bedrijven met kennis en Sallandse mensen door het IT-landschap

Kunstmatige intelligentie en gewoon boerenverstand gaan prima samen

2012. Dat is het jaartal dat bij Maurice Tijs in het geheugen staat gegrift. Achteraf kun je namelijk constateren dat dit het jaar was waarin zijn bedrijf PCA waarschijnlijk de laatste stap naar volwassenheid heeft gezet. Het betekende tegelijkertijd een belangrijke stap in de ontwikkeling naar de huidige status. "We hebben toen voor het eerst een transformatie naar volledig cloud-gebaseerde software uitgevoerd", blikt de oprichter en directeur terug.

Dat moment veranderde ook heel duidelijk de bedrijfsvoering bij PCA. Waar voorheen bij de klant op locatie werd gewerkt aan planningssoftware (service, onderhoud en projecten) en digitale werkbonden vond dat vanaf 2012 dus plaats in de cloud. Wat zeker niet wijzigde, is de mentaliteit en nuchterheid die deze streek zo kenmerkt

en waarmee de medewerkers van PCA zich overal in den lande geliefd maken. Dat is verankerd in het dna van het Raalter bedrijf en ook terug te vinden in de steun aan het regionale verenigingsleven. Zo heeft PCA zich opgeworpen als hoofdsponsor van handbalvereniging Kwiek in Raalte. Om de huidige bedrijfsvoering nog iets beter in perspectief te plaatsen, moeten we ook de jaren voor 2012 kort beschrijven. "Vanaf de start in 1994 hebben we de eerste vijf jaren vooral maatwerk geleverd. De klant had een probleem en dat probeerden we op te lossen. Totdat een woningcorporatie de vraag neerlegde om software te ontwikkelen waarmee ze het dagelijks onderhoud in goede banen konden leiden. Tja, dat wilde de rest van de corporaties natuurlijk ook wel. Sindsdien zijn we meer oplossingsgeoriënteerd geworden en zijn

we ons gaan richten op de ontwikkeling van planningssoftware en mobiele applicaties. En zijn we dus een heel ander bedrijf geworden. Momenteel werkt een kwart van het sociale vastgoed in Nederland, dat over een eigen onderhoudsdienst beschikt, met onze software."

Partnerschap

Om het samenspel binnen PCA vorm en inhoud te geven, laat Tijs zich tijdens het gesprek bijstaan door het verkoopteam bestaande uit Jasper Bouwhuis, Cato Disselhorst en Jelko Wieferink. Commerciële mensen dus, maar ze zien zichzelf vooral als adviseur. "De klant ziet voor zichzelf vaak een uitdaging waarbij IT een belangrijke rol speelt. We vinden het echter veel belangrijker om te ontdekken waar het

bedrijf naar toe wil en welke stappen daarvoor nodig zijn. Het is dus meer dan het in kaart brengen van het IT-landschap. Het gaat om een visie op de totale bedrijfsvoering en (digitale) processen. We gaan een partnerschap aan en streven echt naar die langetermijnrelatie. En we pakken onze tijd om alles scherp te krijgen. Een verkooptraject kan zo tussen de zes maanden en twee jaar in beslag nemen."

Meer klussen, minder tijd

De software van PCA zorgt er voor dat bedrijfsprocessen bij een klant slimmer, beter en sneller verlopen. Als je bijvoorbeeld eigenaar bent van een installatiebedrijf, dan is het gewoon verrekke lastig om aan

goede vakmensen te komen. Aangezien de verwachting voor de komende jaren niet hoeft te worden bijgesteld, is het beter om je te richten op efficiënter werken. Oftewel meer klussen in minder tijd. "Stel dat onze software er voor zorgt dat je geen zes, maar acht klussen per dag kunt oppakken. Of dat we in de planning van een vakman kunnen zorgen voor een optimale route. Dus, minder reistijd, minder CO2-uitstoot en een efficiëntere werkdag." Vooral voor organisaties met een buitendienst (projectmatig, service of onderhoud) biedt PCA een passende oplossing. "We kunnen namelijk de specifieke kenmerken van die sector in de software verwerken. En we vliegen dat allemaal in eigen huis aan. Iedereen vanuit zijn eigen

expertise. Verkopers, creatievelingen en ontwikkelaars." Voor de software wordt gebruik gemaakt van kunstmatige intelligentie. "Elk bedrijf verzamelt enorme hoeveelheden data waar te weinig mee wordt gedaan. Door gegevens te combineren, kun je jouw organisatie een stuk slimmer maken. Stel dat uit de data blijkt dat onderhoudsmedewerkers vooral in oktober worden ingevlogen voor dakreparaties, terwijl dat al een hele drukke maand is. En het in juni een stuk rustiger is. Dan kun je dus besluiten om in juni al onderhoud aan daken te plannen. In plaats van te reageren op de waan van de dag werken we met kunstmatige intelligentie dus aan de toepassing van morgen", vertellen de vier.

“ We gaan een partnerschap aan en streven echt naar die langetermijnrelatie. ”



Crisis en flexibiliteit

Ongetwijfeld ken je de uitspraak 'verandering als constante factor'. En we ervaren allemaal als ondernemer - bijna dagelijks - hoe snel onze omgeving verandert. Neem bijvoorbeeld de regel- of wetgeving, technologische ontwikkelingen, internationalisering, platformeconomie, etc. Maar hoe kun je nu anticiperen op zo'n coronacrisis? Nou, dat gaat gewoon niet. Je hebt een horecaonderneming en van de ene op de andere dag gaat jouw bedrijf op slot. Dan valt er toch niets meer bij te sturen?

Bij de bedrijven, die wel konden doordraaien en te maken kregen met een dalende omzet kwam al snel de vraag op tafel: "Zijn we wel flexibel genoeg?" Flexibiliteit is belangrijk voor bedrijven. Flexibiliteit in de organisatie is nodig om op korte en middellange termijn effectief te blijven, voorsprong te houden in plaats van voorsprong te hebben. Om eventuele golfbewegingen in de markt op te vangen. Hoe krijg je flexibiliteit in jouw organisatie? Door het structureel organiseren van een flexibele personeelsbezetting met flexibele interne processen. Uit onderzoeken blijkt dat er grote verschillen bestaan in de manier waarop bedrijven flexibiliteit organiseren in hun personeelsbezetting. Bedrijven die bewust kiezen voor flexibiliteit passen hun interne processen aan om ze snel te kunnen opschalen en afbouwen. Deze bedrijven hebben de interne processen zodanig ingericht dat tijdelijke werknemers met weinig instructies en begeleiding, dus met een minimale inwerktijd, aan de slag kunnen. Vaak zijn de kosten van flexibiliteit bij deze organisaties aanmerkelijk lager dan organisaties die hier niet op ingericht zijn. Ik wil deze column beëindigen met de woorden van John Fitzgerald Kennedy: "Het woord crisis wordt in het Chinees met twee karakters geschreven. Het ene staat voor gevaar, het andere voor mogelijkheden."



“ De eerste indruk maak je maar één keer! ”



Boertie Optiek



Boertie Optiek



Boertie Optiek

Meer dan 35 jaar ervaring in projectstoffering!

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

www.haarco.nl

Arno Huiskens van de Bagatelle neemt kijkje in de keuken bij Nijland Cycling

Twee generaties ondernemers genieten van elkaars kwaliteiten, ook in coronatijd



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 Nijland Cycling in Heeten en als gast nemen we Arno Huiskens van Restaurant de Bagatelle mee.



Eigenlijk is het wel aandoenlijk. Mede-eigenaar Koen Nijland van Nijland Cycling geeft van tevoren aan dat hij het gesprek graag samen met zijn vader Willy en broer Luuk doet. Aangezien het de insteek van SOM's Uitwisseling is dat ene ondernemer een kijkje neemt in de keuken van de ander zit hij dus toch alleen aan tafel. Als gastheer voor Arno Huiskens, mede-eigenaar van Restaurant de Bagatelle in Mariënheem.

Het heeft iets aandoenlijks omdat het namelijk precies blootlegt hoe een familiebedrijf in elkaar steekt. Dat je verantwoordelijkheden kunt splitsen, maar het wel echt samen voor het zeggen hebt. Dat werkt zo bij Nijland Cycling, maar zeker ook bij Restaurant de Bagatelle waar Arno binnenkort weer versterking krijgt van broer Willy die op het oude nest terugkeert." Bij het Heetense bedrijf werken vader en moeder volop mee in het bedrijf en zelfs opa en oma zijn nog regelmatig op de werkvloer te vinden. "Opa is 91 en heeft hier nog een eigen ontwikkelhokje waar hij kan doen en laten waar hij zin in heeft. Natuurlijk niet echt meer in de productie, maar als je er naar vraagt, is hij hartstikke druk. Dan wil hij nog van alles doen zoals een zijspan maken..."

Arno, jouw moeder is ook nog zo actief of niet?
"Inderdaad, ze is 83 en hier nog vier of vijf dagen in de week te vinden. Een paar uurtjes hoor. Ze komt om half 10 en gaat rond half 12 weer weg. De bloemetjes nakijken, de was bijhouden."

Jullie zijn beiden opgegroeid in een ondernemersgezin. Was de toekomst dus uitgestippeld?

AH: "Mijn ouders waren eigenaar van het toenmalige café Wapen van Raalte en dancing de Molenbar. Toen dat qua omzet achteruit liep, kwam mijn vader wel met de

vraag wat onze plannen waren. Niemand had behoefte om het over te nemen. Anders was het toen mijn ouders de boel verkochten en twee jaar later de Bagatelle kochten. In eerste instantie zijn mijn ouders, mijn zus en oudste broer Willy daar begonnen. En na elders de noodzakelijke ervaring te hebben opgedaan, hebben Willy en ik het in 1994 overgenomen."

Er is wel altijd sprake geweest van ondernemersbloed. Toch?

Ja, tuurlijk. Als ik naar mijn eigen kinderen kijk, zie ik het ook. De oudste wil na de HAVO naar de Hotelschool en de jongste wil kok worden. Ik heb ze nooit iets gezegd, maar het zit blijkbaar toch in de genen. Of ze het bedrijf dan overnemen, is de vraag. Ik denk haast wel eens: liever niet! Iedereen ziet vaak alleen de mooie kant van het bedrijf, maar je hebt ook een andere kant..."

En, Koen, hoe was het bij jullie? Als kinderen ook voorbestemd?

"Als je het hebt over dat het ondernemen in het bloed zit, dat is absoluut waar. De gesprekken aan de keukentafel gingen vaak over de zaak en als kinderen dachten we natuurlijk dat we het beter wisten. Maar, er is nooit met één woord gerept over voortzetten van het familiebedrijf. Wel kon mijn vader ons heel goed triggeren door te vertellen dat hij misschien wel iemand wist die het bedrijf

wilde overnemen. Stonden wij meteen op de achterste benen: dat ga je toch niet echt doen, hè?" Het is eigenlijk heel geleidelijk gegaan. Zes jaar geleden hebben mijn ouders, mijn broer en ik een appgroep gemaakt met als naam 'Nijland Verkenners'. Daarin hebben we onszelf van alles afgevraagd. Willen we dit omdat het een mooi bedrijf is of omdat het familie is? En kan het überhaupt? We zijn er rustig in gegroeid. Er als broers bewust voor gekozen niet tegelijk te beginnen om eventuele ballast te vermijden. Eigenlijk zitten we nog midden in het overnametraject, maar het is super gegaan."

Ik kan me voorstellen dat jullie wel eens boos worden als de buitenwereld denkt dat je in een gespreid bedje terecht bent gekomen...

AH: Dat is misschien anders als je direct bij een florierend bedrijf binnenkomt. Als we vanaf 1994 alleen maar hoogtij hadden meegemaakt, dan is het een gespreid bedje, maar ik heb echt momenten gehad van: zoek het allemaal maar uit. Ik ga wat anders doen. Die ander kant van de medaille hebben we meegemaakt en dat maakt je als ondernemer wel heel sterk."

KN: "Ik ervaar het ook zeker niet als een gespreid bedje. Hooguit toen we nog veel jonger waren en niet hoefden te zoeken naar een vakantiebaantje."

Dit is wel een goed moment om te omschrijven wat Nijland Cycling en Restaurant de Bagatelle precies doen en waar jullie je sterk voor maken.

KN: "Nijland Cycling is begonnen met het maken van een driewieler voor een jongetje met een beperking uit Heeten. En toen kwam er nog een klant. En nog één. En er kwam allerlei wetgeving waar mijn vader veel van af wist, dus toen is hij ook in de zaak gekomen. De zorgtak (Care) – aangepaste fietsen op maat voor minder validen – is na dertig jaar nog altijd de grootste tak van sport." AH: "Alles elektrisch?"

KN: "Daar zijn we al twintig jaar mee bezig, maar het percentage is wel behoorlijk toegenomen naar nu zo'n zeventig procent. Voorop staat dat het veilig, betrouwbaar en duurzaam moet zijn omdat het gaat om een kwetsbare doelgroep. We hebben wel allerlei creaties ontwikkeld om iemand weer op de fiets te krijgen. En daar is onze tweede tak (Creations) ook uit ontstaan. Andere, kleinere fietsmerken zagen dat wij snel ontwikkelen én produceren. Dus nu leveren aan hen exclusieve creaties als stadsfietsen en tandems op de Waddeneilanden. Onze derde tak is Cargo. Daarmee spelen we in op de behoefte in met name de steden om te verduurzamen. Bakfietsen in plaats van busjes. Inmiddels hebben we vijf verschillende cargobikes en de zesde komt er aan. Samengevat zitten we echt in een nichemarkt. We kunnen en willen geen grote aantallen leveren, maar juist maatwerkproducten in kleinere series."

En Arno, je hebt een restaurant en verkoopt beleving?

"Klopt. En gastvrijheid. Zeker in deze coronatijd, als je na een lockdown van 2,5 maand weer open mag, merk je hoe erg mensen dat waarderen. Overigens hebben we tijdens de corona – was toevallig zo gepland – wel een flinke verbouwing gehad. Een gedeelte van het bedrijf heeft een nieuwe opzet gekregen waarmee we nadrukkelijk op zoek gaan naar de dertigers. Die willen meer beleving. Meer worden verrast."

Nou, de doelgroep zit aan tafel...

KN: "Ik heb zelfs nog een etentje tegood bij de Bagatelle, ha ha. Mijn vrouw was zwanger van de derde toen we dachten 'we gaan nog effe uit eten' voordat ie zich aandient. Bij de Bagatelle, dat doen we wel vaker. Maar toen gooide corona roet in het eten." AH: "We willen meer zijn dan alleen restaurant. Bij ons kom je voor een avond uit." KN: "Dat is ook precies wat wij willen. Als je jonge kinderen hebt, ga je als stel een paar keer per jaar uit eten en dan wil je ook echt een avond uit zijn."

Je hoort overal dat mensen wat bewuster zijn geworden door corona. Geldt dat ook voor jullie als ondernemers? Misschien weer even met beide benen op de grond?

AH: "Dat sowieso. 2,5 Maand dicht maakt je wel heel bewust van je eigen kwetsbaarheid. Er is zo ongelooflijk veel handel weggevallen. De agenda liep binnen anderhalve week helemaal leeg."

KN: "Dat is echt bizar." AH: "Ik ben gestopt om het omzetverlies bij te houden. Het is dit jaar gewoon een kwestie van pappen en nathouden. Proberen het verlies te beperken." KN: Wij hadden elke week overleg om te zien of er reden was tot extra maatregelen. En of het eventueel nodig was om van de overheidsregeling gebruik te maken." AH: "En?" KN: "Nee, dat was niet nodig. De zorg liep iets terug, maar dat hebben we met de andere takken ruimschoots opgevangen. De fietsenmarkt heeft op dit moment de wind in de rug."

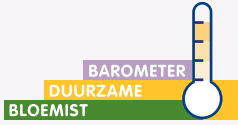
We krijgen nog een mooie rondleiding, maar is er nog iets dat je aan elkaar wilt vragen?

AH: "Je doet de directievoering nu dus eigenlijk met z'n vieren. Ervaar je dat nog wel eens als lastig?" KN: "Het was wel een proces ja." AH: "Ik heb het zelf namelijk ook ervaren. Mijn vader heeft, ondanks dat hij het niet zo bedoelde, toch altijd aan z'n tradities vastgehouden. En op het moment dat Willy en ik de Bagatelle overnamen, voelden we gewoon meer vrijheid."

KN: "Luuk en ik willen natuurlijk vlammen, maar zetten onze ouders wel heel bewust in als coach. Met als opdracht om het ons te zeggen wanneer het fout gaat of als we er beter over moeten nadenken."



**Nodig ons eens
uit als sfeermakers in
je bedrijfspand!**



BAROMETER
DUURZAME
BLOEMIST
Niveau Brons – SGS 201501-21

WWW.PASSIEFLORASALLAND.NL

Kwartel 4, 8103 EB Raalte (Noord)



Lees SOM online .nl

Stuur je zakelijke nieuwsberichten
naar info@somonline.nl

**Altijd de
juiste
temperatuur!**



Kruiper
Koudetechniek

**Koeltechniek
Airconditioning
Warmtepomp**

T 0572 35 73 37
www.kruiperkoudetechniek.nl



Op maat dichtbij

Lammert van Keulen

De kunst om op afstand toch een dichtbij-gevoel te geven. Mailstreet beheerst het tot in de puntjes. Alles wat uit hun printers rolt is uniek. Net als elk concept dat ze voor en met hun klanten bedenken.

Een mailing waar jouw naam op staat. Het is niets nieuws. Sterker nog: het leidde 28 jaar geleden al tot de start van het Deventerse Mailstreet. 'Op de ICT-afdeling van een regionaal ziekenfonds werden polissen op naam geprint. De oprichters van Mailstreet zagen de kans. Nu nog is het onze kracht om van data persoonlijke communicatie te maken. Voor Salland Verzekeringen bijvoorbeeld, een van onze eerste klanten. Maar inmiddels ook voor nationale verzekeringsmaatschappijen, banken en bijvoorbeeld bungalowparken. We onderscheiden ons bovendien met complexe multichannel campagnes, waarmee onze klanten effectief, persoonlijk én onderscheidend communiceren.' Aan het woord is Lammert van Keulen. Hij geeft met zijn compagnons Jan-Willem Roelofs en Thejo de Boer leiding aan het Mailstreet-team.

Alles op maat

Mailstreet is een van de bedrijven die in en na de Coronacrisis floreren. 'De crisis versnelde voor veel bedrijven het proces om te zoeken naar aanvullende manieren om klanten persoonlijke aandacht te geven. Dat is precies waar wij goed in zijn. Tegelijkertijd beleefde een van onze klanten HelloFresh een stormachtige groei: mensen bleven thuis en gaven hun geld uit aan maaltijdboxen.' Twee jaar geleden werd het internationale bedrijf

klant van Mailstreet. 'Wij printen on-demand en op naam van de consument de menu's, recepten en folders die HelloFresh dagelijks in hun maaltijdboxen doen. Binnen 12 uur gaat het van data naar ingepakt in de box. Dat is onze kracht: we zorgen dat ons proces precies past (aansluit op de) bij de productieprocessen van onze klanten. We denken niet alleen mee in marketingconcepten, maar hebben ook de productiecapaciteiten én de benodigde kennis en software op datagebied. Daarbij komt nog onze werkmentaliteit. Op zondagmiddag communiceren in de whatsappgroep van onze klant? Geen probleem.'

Trots

Die aanpakkersmentaliteit was de afgelopen periode harder nodig dan ooit. 'De toegenomen vraag leidde tot de versnelde lease van een nieuwe inktjetprinter. Die moest er snel komen, inclusief alle technische voorbereidingen en de financiering. Ik ben er echt trots op dat we dat voor elkaar hebben gekregen. Niet alleen binnen ons bedrijf, maar ook in samenwerking met onze partners. Zoals Rabobank Salland.' Na wat omzwervingen werd Mailstreet een aantal jaren geleden weer klant. 'Waarom? Misschien cliché, maar toch vanwege het persoonlijke contact en het gevoel dat deze bank dichtbij staat. Ze zijn echt betrokken bij hun klanten en bij de Sallandse samenleving. Bij gelijke

voorwaarden gun je het hen, zo werkt het. Overigens bood de Rabobank voor de lease van de printer echt een goede deal. En ook nog eens erg snel. Daarvoor verdienen ze complimenten, het was binnen een week geregeld. We zijn misschien niet altijd de goedkoopste, maar wel de beste in maatwerk. Zo voelt voor ons de Rabobank ook.'

Zonnige toekomst

Door de innovatieve oplossing voor HelloFresh Benelux, kon Mailstreet dit jaar ook HelloFresh DACH als klant verwelkomen. En de toekomst van Mailstreet ziet er om nog meer redenen zonnig uit. Sinds vorig jaar is het grote grafische bedrijf Koninklijke Van der Most mede-aandeelhouder. 'Het zorgt voor de financiële stabiliteit om verdere groei te realiseren. Verder begonnen we dit jaar een tweede businessstak: Mbridge. Een digitaal communicatiebedrijf waarmee we voor klanten e-mailings, webportals en apps inzetten. Ook al zo'n groeimarkt nu. Het is een vak apart, vandaar het nieuwe bedrijf. Maar er blijft natuurlijk synergie met het printbedrijf. Want ook die houdt in onze ogen een gezonde toekomst.'

Benieuwd of lease bij jou past en wil je meer weten over de mogelijkheden? Bel voor een afspraak (0570) 84 44 of kijk op rabobank.nl/lease.

Frank Looyé blijft tot in de eeuwigheid op zoek naar de ultieme adrenalinerush

De quad is een prachtige uitvinding voor snelheidsduivels op leeftijd



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 af met Frank Looyé van Natuurlijk Graniet in Haarle. Hij heeft zijn ziel en zaligheid verkocht aan de quad.

De haren iets grijzer, het postuur iets forser, maar wie de moeite neemt om diep in de ziel van Frank Looyé te kijken, vindt echt nog wel die snelheidsduivel van pak 'm beet twintig jaar geleden. "Op de motor had ik slechts twee standen: niks of alles. En met de auto deed ik jaren mee aan sprintwedstrijden." Natuurlijk komt dan toch dat onvermijdelijke moment dat je het wat rustiger aan gaat doen. De motor en raceauto zijn nu ingeruild voor de quad. "Hoe hard ie gaat? Nou, dat varieert. Van tachtig tot tweehonderd kilometer per uur...", zegt hij met een grijns van oor tot oor.

Je kunt het voertuig veranderen, maar niet de persoon. Dat is dus eigenlijk de enige conclusie die we aan de stamtafel in de prachtig gelegen woning op het Haarlese platteland kunnen trekken. De woonkamer neemt even de plek in van het kantoor, want die ligt bezaaid met orders voor Natuurlijk Graniet, het bedrijf van Frank en Jantine Looyé. Privé en zakelijk loopt toch al een beetje door elkaar, want het stel heeft het bedrijf aan huis. Zijn huidige grote hobby begint met de aanschaf van een quad voor zijn zoon Bhoi. En toen één voor hemzelf. En één voor Jantine. Maar, het bleef niet alleen bij het rijden, want ook het sleutelen kwam er bij. En het wakkerde de ondernemersgeest in hem aan. "Er gaan soms dingen kapot, dus je hebt onderdelen nodig. Dat is apart spul en het werd mij duidelijk dat je er wekenlang op moet wachten. Nou, dan doen we het toch zelf", vertelt hij over de ontstaansgeschiedenis van de groothandel Gorilla Quad Parts. "Dat loopt ook al weer aardig uit de klauwen. Onze onderdelen gaan de hele wereld over. Het begon kleinschalig, maar inmiddels hebben we een aardige voorraad aangelegd. De quadrijder wil rijden en niet zes weken wachten!"

Flink los op een rotonde

Passie, hobby en ondernemerschap vinden elkaar helemaal in een overheerlijke cocktail als het gaat om de organisatie van quadtrips (kleine groepen tot ongeveer tien personen) en -meetings (grotere groepen). In binnen- (o.a. Bouwvakfeest Nieuw Heeten) en buitenland



(o.a. Frankrijk, België, Luxemburg en Duitsland). "Veel werk? Ach, dat valt reuze mee. Een draaiboekje heb je in twee à drie uur in elkaar gezet. Het mooie van het buitenland is dat we daar met een andere quad de natuur in kunnen. Zo hebben we in Kroatië al eens een tocht van 140 kilometer door het bos gemaakt. Met ons type quad kunnen we in Nederland alleen op de weg uit de voeten. Het liefst wel binnenwegen", geeft Looyé aan dat het met de snelheid wel meevalt. "Al zoek je de grenzen natuurlijk wel op. En af en toe gaan we flink los op een rotonde. Lekker driftend door de bocht. De ervaring van quad rijden kun je eigenlijk nergens mee vergelijken. Misschien alleen enigszins met de vrijheid van de motor. Al remt een motor in de bocht af, terwijl wij dan juist gas geven..." Wie Frank een beetje kent, vraagt zich ongetwijfeld af of hij stiekem meer dan 24 uur in een dag heeft. Zeker als je nagaat dat hij in vijf werkdagen al meer dan twaalf uur nodig heeft om diverse soorten natuursteen te verwerken voor diverse doeleinden. En dat hij regelmatig ook op zaterdag en zondag actief is, voor zowel Natuurlijk Graniet als Gorilla Quad Parts (www.gorillaquadparts.nl). Hoe vindt hij dan de tijd om zich aan zijn grote passie te wijden, het rijden op en het sleutelen aan quads? "Het mooie van Natuurlijk Graniet is dat we heel precies werken, maar dat het

proces wel geautomatiseerd verloopt. Dus, als het eenmaal is ingesteld, doet de machine zijn werk. En kan ik tussendoor af en toe even sleutelen. Of zelfs een kort ritje maken."

Perfectionistisch

De logische vraag in deze rubriek is of er parallellen te trekken zijn tussen het werk (bewerken van natuursteen) en de hobby (de quads). Frank denkt even na, maar kan zo even niets bedenken, maar Jantine schiet hem een beetje te hulp. "Het perfectionistische. Zowel in het werk als de hobby wil je het beste in jezelf naar boven halen." We helpen een klein beetje: een andere overeenkomst is dat de mens (in principe) de machine beheerst en zeker niet andersom. Want, zoals Looyé in een eerder SOM-interview over zijn werk al liet weten: "Het mooie is dat de mens achter de machine nog wel wat in de melk te brokkelen heeft. Ik ga ook graag net een stapje verder dan de machine." En na wat we vandaag over zijn passie hebben gehoord, is die lijn zeker door te trekken voor het quad rijden. Zijn er eigenlijk nog wensen als het gaat om het quad rijden? "Ik zou het heel mooi vinden als we met z'n drieën - Jantine, Bhoi en ik - ergens in Europa nog een lange trip kunnen maken."

Raalter showroom heeft de kwantiteit, de kwaliteit en het advies in eigen huis

R&M is aan alle kanten klaar voor het anderhalve meter kantoor

Gezeten op het dakterras van R&M kantoor- en designmeubilair krijg je een aardige indruk van de omvang van het bedrijfspand. Heel spontaan komt de gedachte op om er een drive through mogelijkheid te creëren. Met een schuin oog naar al die creatieve oplossingen van horecagelegenheden die de laatste weken en maanden zijn ontstaan. "Kan dat ook iets voor ons zijn?", hoor je Nancy en Eric Melenhorst denken.

Het rondje met de auto (evt. met aanhanger) of vrachtauto is eenvoudig te maken en het scheelt een hoop levertijd en kosten als de koper de bestelling altijd meteen meeneemt. Of het er van gaat komen, is de vraag. Wel is het exemplarisch voor de manier van denken en handelen van de twee eigenaren. Praktisch, functioneel en het liefst ook niet te lang ergens over nadenken. Aanpakken en doorpakken! Het is de instelling die je als ondernemer in coronatijd nodig hebt. En waarmee

je ook de collega-ondernemers kunt helpen. Hoewel ze heel actief zijn in de internetverkoop was R&M er als de kippen bij om het bedrijf aan de Kaagstraat in Raalte (zoveel mogelijk) coronaproof te maken. "Want", zo weten Nancy en Eric. "Op een website zie je alleen aantallen voorbij komen, maar krijg je geen goed beeld hoe iets er uit ziet of hoe fijn een stoel zit. Als je naar onze showroom komt, is het ook beter en gemakkelijker om advies te geven." Het was goed dat ze tijd hadden

ingespeeld op de gevolgen van het coronavirus, want – ze durven het bijna niet hardop te zeggen – het was de afgelopen weken best druk bij R&M. "Premier Rutte had zijn laatste woorden van de persconferentie bij wijze van spreken nog niet uitgesproken of het was hier gekkenwerk. De website ontplofte en iedereen wilde hier komen." Wel was het aantal gasten mooi gestroomlijnd omdat een bezoek aan de showroom alleen op afspraak mogelijk was. "Het thuiswerken en vergaderen met beeldbellen is natuurlijk explosief gegroeid en

dat hebben we geweten. Heel veel mensen waren het na een paar weken wel beu om aan de keukentafel te werken en hadden behoefte aan een goed(e) bureau en/of -stoel."

Eigen lijn zit-stabureaus

Al die bezoekers zagen dat de keuze reuze is bij R&M. In zowel nieuw als tweedehands kantoormeubilair en er is sprake van een groeiende collectie designmeubilair. En je kunt gerust elke week terugkomen, want het aanbod is niet alleen groot, maar het wisselt ook regelmatig. "We hebben bijvoorbeeld

een eigen lijn zit-stabureaus. Is tegenwoordig erg populair en ook heel geschikt voor het thuiswerken. Dat loopt als een speer. Helaas was er vanwege de corona een kleine kink in de kabel qua leveringstijd, maar inmiddels kunnen we weer uit grote voorraad leveren." Het is dus veilig zaken doen met R&M. Bij binnenkomst zie je direct dat bij de balie een coronascherm is geplaatst. Goed voor de klant en zeker ook goed voor de eigen medewerkers. "Je wilt niet weten hoeveel mensen over de balie leunen om hun verhaal te doen. Normaal geen probleem, maar nu effe niet zo handig..." Eenmaal de wens geventileerd, wordt de

klant (op gepaste afstand) meegenomen naar één van de ruimtes waar allerlei kantoormeubilair staat opgesteld. Zo krijg je een goede indruk van de mogelijkheden. "En dan is het een kwestie van zorgvuldig en creatief inrichten. Je moet in ieder geval iets anders kijken naar het aantal werkplekken per kantooroppervlak", benadrukken Nancy en Eric die overigens ook een stijging zien in de verkoop van akoestische panelen. Eigenlijk bedoeld om een betere akoestiek in de bedrijfs- of kantooromgeving te creëren, maar het is in coronatijd ook erg handig als scheidingswand."



KANTOOR- EN DESIGNMEUBILAIR

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.



Uw schadeherstelbedrijf voor



Auto & Bedrijfswagen



Ruit



Caravan & Camper

de Meente 19, 8121 EV Olst | 0570 - 56 34 34 | info@autoschade-henkrijkamp.nl | ikhebschade.com



**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!**

L.J. Costerstraat 15, 8141 GN Heino | Tel. 0572 393015 | studio@technoprintholland.nl | www.technoprintholland.nl

High-Tech Offset

Een super kwaliteit

High-Tech Offset volgens Veldhuis Media

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

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

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



VELDHUIS MEDIA

Daar krijg je een kleur van!

