

SALLANDS magazine ONDERNEMERS

Maurice Tijs

Sallandse maestro van slimme algoritmes

SOM's In de Spotlight: Marco Aarnink, van marktkoopman tot printkoning

SOM's Passie: Jan van Heun en de fiets, het is al jaren een gelukkig huwelijk

SOM's Succesfactor: Nijl Aircraft Docking kijkt verder dan de neus van het vliegtuig

Comfortabel thuiswerken?



R&M heeft een ruim assortiment kantoormeubilair. Zo kun je **comfortabel en ergonomisch thuiswerken**.



EIGEN
BEZORGING



VEILIG BETALEN
MET IDEAL



SHOWROOM IN RAALTE,
ALKMAAR EN EMSBÜREN
(DUI)



WIJ GAAN VOOR
KWALITEIT



Openingstijden
showroom Raalte

Maandag t/m vrijdag
Zaterdag

08.00 - 17.00 uur
09:00 - 13:00 uur

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

Kaagstraat 17-19, 8102 GZ Raalte & Edisonweg 16-B, 1821 BN Alkmaar & Benzstraße 9, 48488 Emsbüren (Dui)

Van rampondernemer naar succesvol ondernemer!

Het lijkt heel gewaagd. Als organisatie van het online netwerkevent Ondernemer van Morgen een gastspreker uitnodigen die geen gelegenheid onbenut laat om zichzelf aan te prijzen als Rampondernemer. Willen ondernemers in deze voor sommige bedrijven lastige tijden wel luisteren naar een verhaal dat is doordrenkt van misère? Uit de 270 aanmeldingen bleek van wel. Hoewel het beloofde borrelpakket ongetwijfeld ook een aantal twijfelaars over de streep heeft getrokken...

Hoewel Rampondernemer Frank Krake zichzelf enigszins op een voetstuk plaatste, maakte hij wel op een fantastische manier duidelijk dat er (bijna) altijd wel een manier is om uit het moeras te klimmen en weer grond onder je voeten te voelen.

Het heeft allemaal te maken met oog hebben voor nieuwe kansen. Dat klinkt natuurlijk ongelooflijk gemakkelijk als jouw onderneming op het hakblok ligt. We houden het daarom zelf graag op inspiratie. Word je nog geïnspireerd, dan betekent het dat je nog een antenne hebt uitstaan om goede signalen op te pikken. Signalen die je uiteindelijk net dat zetje in een andere, betere richting kunnen geven.

Naar mijn bescheiden mening vind je in deze laatste SOM van het bewogen jaar 2020 voldoende stof tot nadenken en zeker ook inspiratie. Zo hebben we

bij wijze van uitzondering maar liefst twee SOM's Succesfactoren. Nijl Aircraft Docking krabbelde op vanuit een faillissement en kon twee jaar later al champagne ontkurken omdat een megagrote opdracht is binnengehaald.

En softwarebedrijf PCA is de partij die je door het doolhof van kustmatige intelligentie kan loodsen. Covermodel Maurice Tijs, directeur van PCA, laat zich logischerwijs inspireren door Steve Jobs.

En – heel verrassend voor een nuchtere Sallander – door de Dalai Lama: 'Als je praat, dan herhaal je wat je weet. Als je luistert, dan kun je nog wel eens iets nieuws leren'.

Ook blijft het geweldig om het levensverhaal van Marco Aarnink te lezen. De man, slechts 35 lentes jong, is met z'n tweede miljoenenbedrijf bezig. En lijkt het succes dus aan z'n kont te hebben hangen. Maar, het komt hem natuurlijk ook niet altijd aanwaaien. Zijn gouden tip: ga als ondernemer co-creëren. Met klanten én met medewerkers.

Het worden dus inspirerende feestdagen! Geniet (in klein gezelschap) van de Kerst en (een iets minder knallend) Oud en Nieuw. Tot in 2021!



Martijn Jansman

Uitgever

Sallands Ondernemers Magazine



WE GAAN
VERHUIZEN!

eind januari

RAALTE

MARIËNHEEM

NIEUW ADRES
ALMELOSESTRAAT 54 RAALTE

Hoogeslag bv

Bouwbedrijf

www.hoogeslagbouw.nl

Tel: 0572-351227

LOBBERT ADMINISTRATIE

ERVAREN, DUIDELIJK & PERSOONLIJK



"Je kunt mij op alle onderdelen in het boekhoudkundig proces inzetten."

Een keer kennismaken?

Nicôle Lobbert-Trip

T 06 - 51 98 01 60

E info@lobbertadministratie.nl

W www.lobbertadministratie.nl

Venebrugge 50, 8103 JB Raalte

OPLEIDING & TRAINING

op unieke locatie



Realistische en praktijkgerichte trainingen op maat



15 jan, 19 feb 2021

29 jan, 25 feb 2021

8, 14 jan, 10 feb 2021

VCA Basis/VOL

BHV opleiding

BHV Herhaling

MB OOST

BHV - EHBO - VCA

TRAINING EN OPLEIDING

T 0572 - 85 08 86

M 06 - 18 37 67 83

E info@mboost.nl

W www.mboost.nl

Nieuwe Lemelerveldseweg 11, 8102 SH Raalte

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

Bladmanager

Martijn Jansman

Ontwerp & vormgeving

Oda Jansen
Laura van Dartel

Fotografie

Stefan Kemper Fotografie
Vincent Hartman
Laura van Dartel

Sales

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

Nick Prins

06 17 53 77 63
nick@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!    

SOM's uitgelicht

6

In de spotlight

Marco Aarnink flikt het weer.

Na het succes van Drukwerkdeal verovert hij nu de printmarkt met Print.com. "Ik was wel benieuwd of ik nog een keer kon ondernemen."

23

Uitwisseling

Hotel Inn Salland

ontvangt Online in Beeld en krijgt en passant nog een gouden tip in handen gedrukt

32

Starter

"Het was tijd om het zelf te proberen."

Dat is wel de mooiste zin die uit de mond van een startende ondernemer kan komen. In dit geval bij Nicôle Lobbert-Trip

36

5 vragen aan

Freddy Snel

Bedrijfsleider bij Elco Totaal

38

Succesfactor

Kunstmatige intelligentie in Salland?

Jazeker! Als jij jouw bedrijf naar een hoger wilt tillen, dan neem je contact op met PCA.

44

Passie

De Tourmalet, de Stelvio, Alpe d'Huez, Mont Ventoux.

Epische bergen die epische wielrenners hebben mogen begroeten. En Jan van Heun!

SOM jaargang 5 | editie 1

gaat vanaf half maart 2021 in de verspreiding

Copyright

Niets uit deze uitgave mag zonder schriftelijke toestemming van de uitgever worden overgenomen en vernoemd. 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



Marco Aarnink heeft een duidelijke boodschap voor de Sallandse ondernemer:

“Ga eens co-creëren met klanten en medewerkers!”

Eén uur, acht minuten en bijna acht seconden. Dat is de totale tijd van het interview met Marco Aarnink (35). En alles is interessant, want als de oprichter en eigenaar van Print.com aan het woord is, dan komt er gegarandeerd iets zinnigs uit. Kortom, lees hier het verhaal over zijn succes, de verkoop van Drukwerkdeal en het ondernemerschap. Oftewel: van hulpje op de markt naar ambitieuze printondernemer!

Ze zeggen wel eens 'schrijven is schrappen'. Nou, ik kan me in meer dan dertig jaar schrijvelarij geen moment herinneren dat deze uitspraak zo van toepassing was als bij de uitwerking van het gesprek met Aarnink. Alles is vermeldenswaardig. Van zijn levenslessen op de markt tot de ongeplaveide wegen die hij met Drukwerkdeal heeft bewandeld. En van pieken en dalen in het ondernemerschap tot het huidige avontuur met Print.com. Je vergeet soms gewoon dat hij nog maar 35 jaar is...

Voor wie niet het hele verhaal wil lezen – ik kan me er niets bij voorstellen – is het goed om nu al even te putten uit het rijke arsenaal aan tips en trucs die hij je kan geven. Specifiek ook aan ondernemers uit het oosten van het land. Zelf is hij 50% Sallands en 50% Twents dus als iemand het mag zeggen... “We zijn hier heel goed in netwerken, in borrelen en gezelligheid. Maak daar gebruik van. Ga – als het allemaal weer kan – eens iets organiseren. Zet je klanten aan tafel, ga er tussen zitten en vraag wat je als bedrijf moet doen. Geen een-op-eengesprek, maar met een groep bij elkaar, want dan komen de interessante gesprekken op gang. Bemoei je er niet te veel mee en haal de mooie signalen er uit.” Ontbijtsessies met het personeel, ook een aanrader! “Ik regel een mooi ontbijt met croissants, verse jus en heerlijke broodjes, want ze moeten wel extra vroeg uit bed. En dan vraag ik naar hun gedachten, wat er mis en juist goed gaat, wat ze trots maakt en wat ze ontzettend shit vinden. Ze mogen ook eerlijk zeggen wat ze van mij vinden. Het gaat er soms best kritisch aan toe en het is moeilijk om geen tegengas te geven. Maar als je wegloopt, heb je allemaal tips voor je bedrijf. Daar kan geen consultancybureau tegenop, dat is goud!”

De Gordijnenman

Aarnink heeft het ondernemerschap door alle aderen en vezels van zijn lijf lopen. Niets is hem ook komen aanwaaien en dat zorgt er voor dat zijn verhaal echt een inspiratiebron is. Hij groeide op in een gezin met vier jongens waar ieder dubbeltje moest worden omgedraaid. “Ik wist al vrij snel dat ik het anders wilde doen dan mijn ouders.” De eerste stappen in die richting zette hij op de markt. Koffie zetten voor de marktkooplieden voor een gulden per bakkie.

Helpen met opbouwen en afbreken van de kramen leverde nog eens 10 gulden op. “En op het eind van de marktdag nog even met een magneet langs de putten om het kleingeld er uit te vissen.”

Inmiddels iets ouder mocht hij ook meehelpen in de verkoop bij De Gordijnenman in Deventer. “Een hele mooie leerschool. Mocht overal mee naar toe en at zelfs mee met het gezin. Ik kreeg alles mee. Zowel zakelijk als privé en hoe dat ook in elkaar overliep. Hard werken? Jazeker, opstaan voor dag en dauw en bij het sluiten van de markt wel zorgen dat je geld mee naar huis neemt. Eigenlijk was ik al vroeg in mijn leven altijd aan het werk en ik vond dat helemaal geweldig.”

Om het geheim van zijn succesvolle onderneming Drukwerkdeal te ontfalen, moeten we terug naar de markt. “De Gordijnenman en andere marktkooplieden wilden visitekaartjes. Ik op pad. Overal werd ik slecht behandeld, sommigen kwamen niet eens uit de stoel. Ik kwam er achter dat zo'n stukje papier enorm veel geld kost. Toen heb ik een mail gestuurd naar negenhonderd drukkerijen in binnen- en buitenland en één bedrijf vroeg slechts vijftig euro voor die visitekaartjes. Die man zat onderin Duitsland en nodigde mij uit om het zelf op te halen. Alleen dan zou ik begrijpen waarom hij zo goedkoop was. Hij liet mij een groot drukvel zien waarop hij visitekaartjes van allemaal verschillende klanten had staan. Gecombineerd drukken. Geweldig! Het duurde alleen zes weken om zo'n vel vol te krijgen! In mijn beleving moest je in Nederland elke dag wel zo'n vel vol kunnen krijgen, dus ik aan de slag met een shop: drukwerkdeal.nl. Voordat ik het wist, verkocht ik aan iedereen op de markt visitekaartjes en flyers, want dan konden we combineren. De levertijd was in het begin nog twee weken, maar dat ging heel snel naar een paar dagen. Ik leefde van het geld dat ik op de markt verdiende. Het geld van Drukwerkdeal, dat ik samen met een studiegenootje runde, stopten we in het bedrijf.”

De drukkerijwereld wist dus eigenlijk niet zo goed met mensen om te gaan?

“In die tijd was dat misschien ook niet nodig. Er was nog geen internet. Mensen kwamen vanzelf binnenlopen en er werd goed geld verdiend. En toen kwam dat jochie van



Drukwerkdeal en hij gooit alle prijzenmodules omver omdat hij gecombineerd gaat drukken.”

Ze moeten je echt hebben verketterd...

“Nou, we werden zelfs bedreigd, want wij maakten de markt kapot. We hebben van alles meegemaakt. Dat ze dreigden alle ramen in te slaan tot verhalen over Poolse arbeiders en slechte kwaliteit. Wat de zittende orde niet door had, is dat ze juist enorm veel reclame voor ons maakten. En als je een visitekaartje voor 15 euro kunt aanbieden, dan willen alle bedrijven wel een risico nemen om de kwaliteit uit te proberen. Voordat we het wisten, waren we marktleider. Overigens bestond later de helft van ons klantenbestand uit drukkers en reclamebureaus die ons in het begin tegenwerkten. Ze hebben onze toegevoegde waarde uiteindelijk dus wel ontdekt.”

Het gevaar dat er dan misschien in schuilt, is dat je te snel groeit

“Het heeft eigenlijk nooit als snelle groei gevoeld. Iedere dag gaat er een schepje bovenop en daar ren je in mee. Maar er zijn echt wel dingen gebeurd dat ik niet wist hoe we het moesten oplossen. Zo hebben we een storing gehad van veertig uur. De back-upschijven waren vastgedraaid en het leek alsof onze website helemaal weg was. Zware paniek, want het functioneren van Drukwerkdeal hing af van die website. We hebben er allerlei bedrijven op gezet, van Amerika tot Eindhoven, met de vraag of ze het

konden herstellen. Uiteindelijk vond een klein bedrijf uit Nederland de sleutel. Veertig uur later en 40.000 euro verder kwam de data weer tevoorschijn.”

Passie kwijt

Je kunt stellen dat die snotneus, waarvoor de drukkers niet uit de stoel wilden komen, de drukkerijwereld een aardig lesje heeft geleerd door het gecombineerd drukwerk aan te bieden. In het crisisjaar 2008 gaf een aantal leveranciers zelfs aan niet meer voor de tarieven van Drukwerkdeal te kunnen c.q. willen werken. “Tja, dan moeten we zelf maar gaan produceren. Veel vastgoed stond leeg, dus we konden goedkoop meters huren en onze spaarcentjes hebben we in machines gestopt. Ook daar was de crisis toegeslagen, dus we kregen de inkt en de machines voor zo weinig geld dat we echt iets konden bouwen.”

Met de eigen productielijn werd Drukwerkdeal volgens Aarnink ook creatiever. Zelf producten ontwikkelen en beter nadenken over hoe je de machines kunt vullen. Maar, het was zeker niet allemaal rozengeur en maneschijn. “Als je alleen bezig bent met machines en productontwikkeling, dan verlies je de aandacht voor de klant en de kwaliteit gaat naar beneden. Verkeerde keuze van substraten, roestende ringen in spandoek, noem maar op. We kregen veel klachten.”

En toen kreeg zijn compagnon ook nog een vrij heftige burn-out. Twee jaar uit de running en daarna – in 2012 – is hij uitgekocht. “Dat ging om miljoenen, dus ik moest voor het eerst naar de bank. Dat vond ik heel spannend. Ik was

26 en ik meldde me voor een financiering van zes nullen. Het was alles of niets. De bank bleek gelukkig vertrouwen te hebben en ik huurde er meteen een nieuw pand bij. We moesten productie enerzijds en klantenservice en marketing anderzijds uit elkaar halen. Dat zorgde er voor dat we ons honderd procent op de klant konden focussen en die was weer tevreden.”

Met de lijn naar boven kwamen ook de meest wilde plannen op tafel. Naar het buitenland, productie uitbouwen, door door door! Maar, Aarnink zelf verloor de passie, mede door het wegvallen van zijn compagnon. “Dat vond ik heel vervelend, zowel qua relaties als qua schuld die ik was aangegaan. Ik voelde me wel verantwoordelijk voor zo’n tweehonderd mensen. Ik wist dat ik een kapitaalkrachtige partij moest zoeken zodat ik weer het gevoel had te kunnen ondernemen. Uiteindelijk kwam ik aan tafel met Cimpres. De wereldmarktleider! Dat maakte me wel trots. Het leidde in 2014 tot verkoop. Continuïteit voor mijn medewerkers en rust voor mezelf.”

En toen? Eilandje in de Stille Zuidzee gekocht?

“Nee. Da’s wel grappig. Soms denk ik nu ‘had ik maar een vakantiehuis gekocht waar ik af en toe naar kan vluchten. Gewoon even de kop legen. Ik had het gemakkelijk kunnen doen, maar het is niet gebeurd. Want, de trein gaat gewoon door!’”

Maar, je mocht natuurlijk niet met iets nieuws beginnen in dezelfde markt

“Nee, ik heb nog een tijd voor ze gewerkt. Zat natuurlijk ook nog vol in die trein en er gebeurde heel veel. Maar ik voelde me geen ondernemer meer. Dat lag aan mezelf. Iets puur psychisch, de knop was omgezet. Dan wordt dat huwelijk er niet gelukkiger op. En dan mag je inderdaad een tijdje niets doen op het gebied van drukwerk.

Dat voelt heel raar, want je hele netwerk ligt daar. Sterker nog, mijn halve vriendengroep werkte zo ongeveer bij Drukwerkdeal.”

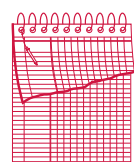
Wat heb je toen gedaan?

“Niets! En ziek worden. Het lichaam ging van vol aan naar helemaal uit. Ik was helemaal op. Niet overspannen, maar het lichaam wilde niet meer. Het duurde maanden voordat het energieniveau er weer was. In de tussentijd trekken natuurlijk wel mensen aan je. Ze weten dat je geld hebt en willen dat je investeert. Dat heb ik dan gedaan. Puur op emotie. Om er weer bij te horen. Het heeft me veel geld gekost. En het besef opgeleverd dat ik geen investeerder ben en ook geen manager. Ik moet op de bok zitten.”

In die periode gaf hij ook lezingen. Niet omdat het nu zo leuk was, want naar eigen zeggen kan hij best onzeker zijn. Vooral om niet arrogant over te komen. “Het was een soort verplichting naar mezelf om tussen de mensen te blijven en inkomen te verwerven. Ergens voel ik dat ik altijd geld moet verdienen en dat ik mezelf nog moet bewijzen. Tot op de dag van vandaag...”

Het meest gelukkig word je dus gewoon van het ondernemerschap?

“Ja, van de controle hebben, achter mijn computer zitten en de boel aansturen, nieuwe producten ontwikkelen. Wat ik nu doe met Print.com heeft te maken met de passie voor het product printen. En mijn hele netwerk bevindt zich in deze wereld. Maar ik heb me vaak afgevraagd waarom ik het mezelf aandoe om weer in dezelfde markt te springen. De drukwerkmkt is heel verzadigd en competitief. Ik doe het omdat mijn passie nog steeds bij die mensen en dit product ligt. En passie verkoopt!”



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 ■

0570 - 61 34 72 | info@memoriaal.com

Vertrouwd Dichtbij Betrokken

In vier stappen naar het ultieme Kerstmenu!



Stap 1: Ga naar www.cateringbyerwin.nl

Stap 2: Klik op webshop

Stap 3: Klik op Kerst 2020

Stap 4: Stel jouw persoonlijke kerstmenu samen

Culinair genieten was nog nooit zo **gemakkelijk!**

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



Wij wensen jou
een **(financieel)**
voorspoedig
nieuwjaar!

Van Bruggen
ADVIESGROEP



Bel **0572 745 680** of check vanbruggen.nl/raalte

Niet omdat je je afvroeg of je het kunstje nog een keer kunt?

Nou nee, niet in de printmarkt. Wel of ik nog een keer zou kunnen ondernemen."

"We doen het nu echt wel anders", vervolgt Aarnink. "Bij Drukwerkdeal hebben we het bedrijf vanaf de onderkant opgebouwd. Nu ben ik bij de top begonnen. Ik wilde de beste mensen. Dat zijn echt niet altijd mensen met drukwerkervaring. Mensen zonder ervaring geven juist een creatieve kijk op hoe het anders kan. Het succes van Drukwerkdeal in de begintijd was juist dat we niets van drukwerk wisten. We hebben de markt veranderd omdat we anders dachten en deden."

Overigens kocht hij in 2017 de domeinnaam Print.com niet eens met de gedachte om opnieuw te beginnen. "De naam kwam voorbij en die moest ik gewoon hebben als soort van investering. Domeinnamen zijn tenslotte het vastgoed van de toekomst. Tevens ligt hier een stuk van mijn leven, ik wist wat ik deed. Echter, binnen enkele uren lekte uit dat ik de domeinnaam had gekocht. Zelfs in Amerika... En toen moesten we wel wat. We hebben een basissite gemaakt en er kwamen zesduizend verzoeken om meer informatie. Afkomstig uit de hele wereld. En we boden nog niets aan!"

De flirt lukt, maar hoe verder? "We hebben een Valentijnsdiner georganiseerd voor onze flirts. Was zo volgeboekt, twee avonden telkens honderd man. We hebben iedereen uitgedaagd om ons te vertellen wat we moesten gaan bouwen. Hoe zouden we opnieuw de markt kunnen veranderen? Co-creatie, dat werd ons businessmodel. We hebben heel veel informatie opgehaald en als één ding heel duidelijk werd, is dat de eindklant heel vaak gebruik maakt van een tussenpersoon. Of het nu een designer is, een reclamebureau, een drukkerij of een andere wederverkoper is. Het heeft ons er toe aangezet om al die tussenpersonen, die samen goed zijn voor een enorme hoeveelheid orders, een soort van loyaliteit te geven. En dus niet rechtstreeks voor de eindklant te werken."



Alsof hij weer het modernste vliegtuig had gecreëerd, knalde ook Print.com in no-time door de geluidsbarrière. In het eerste jaar meteen naar tien miljoen euro omzet! Inmiddels bestaat de klantenportefeuille uit zo'n vijfduizend opdrachtgevers in Nederland en België en zijn kantoren geopend in België, Duitsland en Frankrijk.

Is het zo simpel als het uitrollen van een basismodel?

"Ik snap dat het heel simpel klinkt, maar nee! Kijk, ik heb bij Drukwerkdeal een bedrijf opgebouwd zonder dat ik geld had. Dit keer kon ik met geld een bedrijf bouwen, dus ik wilde echt investeren in iets waarin ik geloofde. Mijn geluk is nu wel dat ik mag samenwerken met een andere producerende partij uit de drukwerkindustrie. We hebben samen een productielocatie kunnen kopen en zijn daardoor minder afhankelijk van producenten. En dat is natuurlijk belangrijk in tijden van crisis of competitie. De ambitie is namelijk om het merk internationaal nog sterker op de kaart zetten en uiteindelijk met een consumentenportal te starten. Je moet hierbij denken aan een cadeaushop. De naam Print.com is te groot om een gesloten portal voor alleen professionals te blijven. We slaan dus heel duidelijk het business to business segment over, want dat zijn de klanten van onze klanten."

Hoe ga je dan dingen zekeren? Nieuwe markten betekent ook nieuwe risico's

"Dat is ondernemen! Ik heb ook investeringen gedaan die totaal mislukt zijn, maar ik kijk altijd naar wat we hebben geleerd."

Dat is natuurlijk wel gemakkelijk zeggen als het je voor de wind gaat...

"Nou, geloof mij. We hebben de nodige hickups allang weer gehad, maar ik heb altijd zo geleefd. Ik had vroeger niks hè. Bij de meeste ondernemers is geld ook het doel niet. Het is een middel om tot uiting te laten komen waar je zo onrustig van wordt. Het is een lifestyle en je moet er tegen kunnen. Die adrenaline, ik vind het heerlijk!"

“

Ondernemen is een lifestyle
en daar moet je tegen kunnen

”

Mooie samenwerking Nijboer Interieur & Design en Wagenmans Wonen

Als het hek van de dam is....smelten meerdere ambachten prachtig samen

Zet een aantal ondernemers uit Salland bij elkaar en het komt altijd goed. Dat is eigenlijk de prachtige rode draad die door het nieuwbouwpand van Acon in Lemelerveld loopt. Het begint met een ondernemer (Peter Meilink) die weet wat hij wil, maar tegelijk ook enorm veel vertrouwen heeft in partijen zoals Wagenmans Wonen, Geissler Installatietechniek (beiden Lemelerveld) en Nijboer Interieur & Design (Mariënheem).

Om het dicht bij het ambacht van Acon - afrasteringen en beschoeiingen - te houden: als het hek van de dam is...smelten de mooiste initiatieven samen. Geven we gemakshalve maar een eigen draai aan een bekend spreekwoord... Toch mag je het gerust als heel bijzonder bestempelen dat Meilink iedere partij in het bouwproces (bijna) vrij spel geeft. En dat geldt dus ook voor interieurarchitect Mariska Hoppen van Nijboer. "Het contact is via beeldbellen gegaan en uit de schets bleek dat ze heel goed heeft geluisterd. Het is stijlvol

geworden", stelt hij tevreden vast. Nijboer Interieur & Design en Wagenmans Wonen vonden elkaar snel. Zoals ze al vaker hebben samengewerkt, in zowel grote (o.a. Van der Valk Hotels) als kleine projecten. Het klikt goed, want de mentaliteit binnen de bedrijven is vergelijkbaar en er is respect voor en vertrouwen in elkaars vakmanschap. "En meestal hebben we aan een half woord genoeg om te begrijpen wat de ander bedoelt. Dat is wel heel fijn, want in de projectwereld regeert vaak de chaos",

geven Chiel Jannink (projectcoördinator bij Nijboer) en Bas Wagenmans aan.

Verbond met de natuur

De totale bedrijfsoppervlakte van Acon is meer dan verviervoudigd. Op het nieuwe gedeelte van het industrieterrein in Lemelerveld is een hal van vijftienhonderd vierkante meter verzezen. En het kantoor beslaat drie verdiepingen van elk tweehonderd vierkante meter. Het mooie is dat in elke laag een andere kleur is doorgevoerd: groen, blauw en bruin. Die kleuren weerspiegelen het verbond dat het bedrijf jaren geleden al heeft gesloten met de natuur. De hekken en beschoeiingen staan namelijk altijd met

de 'voeten' in de aarde (bruin), in een weids landschap (groen, tevens de huiskleur van Acon) en in de nabijheid van water (blauw). Die kleuren van buiten zijn naar binnen gehaald waardoor het pand nog mooier opgaat in de omgeving. En als klap op de vuurpijl is het (hek)werk van Acon op subtiële wijze in het interieur verweven. De ene keer is het een kast, de andere keer de wandbekleding. Zelfs in de LED-verlichting boven de vergadertafel zijn de contouren van een hekwerk te herkennen. "Speels en toch functioneel", constateert Jannink. Een deel van de inrichting van het hoogste (twaalf meter!) pand van Lemelerveld komt op naam van Wagenmans Wonen.

Dan hebben we het onder andere over de pvc-vloer in betonlook, de kleden op de vloer en elektrische rolgordijnen aan de binnenzijde van het kantoorpand. "Het was niet mogelijk om op dit pand zonneschermen aan te brengen, dus we moesten op zoek naar een andere oplossing." "En het wordt allemaal aangestuurd met domotica", vult Jannink aan.

We kunnen met z'n allen vaststellen dat het industrieterrein in Lemelerveld is uitgebreid met een prachtig bedrijfspand. Zowel van buiten als van binnen. Een eyecatcher, zeker ook voor de markt

waarin Acon actief is. "Vaak zie je bij dit soort bedrijven dat het functionele voorop staat en minder aandacht wordt besteed aan hoe het er uit ziet. Het oude pand van Acon was daar ook een voorbeeld van. Mooi dat Peter het heeft aangedurfd om het anders aan te pakken en er ook niet op heeft bezuinigd."

De samenwerking wordt binnenkort ongetwijfeld op een andere locatie voortgezet, want als één ding duidelijk wordt, dan is het wel dat de twee partners elkaar hebben gevonden. "Wat het mooi is? Het samen naar oplossingen zoeken en de klant daarmee weten te verrassen!"



NIJBOER



wagenmans wonen

Minimaal drie miljoen euro beschikbaar voor belangrijke actiepunten tot 2025

Raalte toont lef met stevige ambities in Economische Agenda

Als startende ondernemer maak je – al dan niet op verzoek van een financier – een ondernemingsplan. Daarna waarschijnlijk nooit meer. Toch is het een goed idee om het elke vijf jaar nog eens uit de bureaula te halen, het aan te passen aan de tijdgeest en misschien zelfs te vernieuwen. Als overheid doe je niet anders. Natuurlijk heb je te maken met de waan van de dag, maar alles staat in het teken van het meerjarenperspectief. De gemeente Raalte heeft onlangs een nieuwe stip aan de horizon gezet. In de Economische Agenda staat beschreven wat de gemeente de komende jaren gaat doen om de lokale economie te versterken.

Dat is niet bedacht vanuit een ivoren toren in het gemeentehuis, maar samen met diverse partijen in gang gezet. De verschillende ondernemersverenigingen waren via het gemeentelijke platform van ondernemersverenigingen goed vertegenwoordigd, maar ook Regio Zwolle, de landbouw (LTO) en het onderwijs (Carmel College) schoven aan. "Van tevoren is goed nagedacht wie we nodig hebben om een brede blik te kunnen garanderen", stellen Dennis Melenhorst (wethouder) en Paul Maas (voorzitter platform ondernemersverenigingen). Aan het begin van deze bestuursperiode zijn de goede voornemens en mooie plannen

verzameld in een soort marsroute met als titel 'Roalter Akkoord'. Medio maart kon als gevolg van de coronapandemie echter een dikke streep door de inmiddels opgestelde conceptversie van de Economische Agenda. "Niemand wist meer hoe de wereld er over een aantal maanden uit zou zien."

Zelfbewustzijn

Na de eerste coronagolf is de draad toch weer opgepakt en heeft de Economische Agenda (tot 2025) recentelijk dus het levenslicht gezien. Het is vrij logisch dat ondernemersdienstverlening één van de

belangrijke pijlers is. En dat tijd en energie wordt gestopt in inkoop en aanbesteding. Ook al is op die beide punten al veel verbetering geboekt, het heeft continu de aandacht van de gemeentelijke accountmanagers. "Maar, eigenlijk kun je stellen dat we van scratch zijn begonnen. Conform de wens van de gemeenteraad die zich helemaal achter de investering in de lokale economie heeft geschaard. Mits er wel een nieuw(e) visie en meerjarenperspectief op tafel kwam. De laatste visie dateert van 2005 en die was erg gericht op behoud van werkgelegenheid. Hoe anders is dat nu. De afgelopen jaren tonen aan dat Raalte een veel belangrijkere rol speelt in de regionale economie. Nog nooit was het aantal arbeidsplaatsen in de gemeente zo hoog als begin 2020." Een ander belangrijk thema in de Economische Agenda is het vestigingsklimaat. Een thema waarbij Raalte zich bijna on-Sallands moet presenteren. Zelfs iets meer op

de borst mag slaan over hoe prettig het is om hier te werken, wonen en recreëren. "Een goed vestigingsklimaat is cruciaal om hoger opgeleiden aan te trekken", weten Melenhorst en Maas. Het zelfbewustzijn lijkt dus gegroeid en dat is mooi om te zien. Want waar deze Economische Agenda de samenwerking met Regio Zwolle nadrukkelijk benoemt, moet je anderzijds ook de blik richten op Deventer en Twente. "Het beste van drie werelden", noemen onze gesprekspartners dat. Of zoals het in de Economische Agenda wordt omschreven: de gemeente positioneert zich als hét economisch scharnierpunt tussen de regio's Zwolle, Cleantech (de vroegere Stedendriehoek) en Twente.

Ambassadeur

Ook de ondernemers kruipen meer uit hun schulp en kijken nadrukkelijk

buiten de gemeentegrenzen. "Het is mooi om te zien hoe Raalte na Zwolle de meeste genomineerde bedrijven heeft voor de ondernemersverkiezingen tijdens het Regio Zwolle Congres. Onze ondernemersverenigingen vervullen daarbij een goede rol als ambassadeur", constateert de wethouder.

Stevig budget

Melenhorst en Maas omschrijven de Economische Agenda als stevig. Een flink pakket! Daar hoort natuurlijk ook een stevig budget bij. De gemeenteraad is eind november in ieder geval akkoord gegaan met drie miljoen euro. Maar er zit nog meer in het vat, want als het goed is, komen ook gelden vanuit het Rijk en de provincie Overijssel beschikbaar.

Een greep uit de Economische Agenda

Meerjarenperspectief, visie, Economische Agenda. Hoe het ook mag heten, het heeft vaak de neiging om na verloop van tijd in een bureaula te verdwijnen. Niet in de gemeente Raalte, want de uitgesproken ambities en acties zijn over het algemeen vrij duidelijk. En vooral ook toetsbaar. Dat gebeurt in ieder geval elk half jaar als het wordt besproken in de vergadering van het platform ondernemersverenigingen.

Een greep uit de Economische Agenda:

- Een plek in de top 10 – het streven is zelfs een top drie notering – van meest MKB-vriendelijke gemeenten in Overijssel.
- Bedrijven stimuleren om te innoveren door kennispartners meer en beter onder de aandacht te brengen.
- Het bedrijfsleven uitdagen meer circulair te ondernemen
- Met een agro & food agenda jagen we innovatie en nieuwe bedrijvigheid in deze sector aan.
- Het aantal verblijfstoeristen laten groeien tot boven de 300.000 per jaar en het vergroten van de besteding van de verblijfstoerist met 3% per jaar'.
- We blijven vol energie inzetten op een betere doorstroming van het verkeer op de N35.

Nieuwsgierig naar de totale Economische Agenda? Zie raalte.nl/economische-agenda

Laat ons maar graven!

Wij zetten ons machinepark voor je aan het werk voor graafwerkzaamheden,
inzaaien bermen en parken, bedrijventerreinen en bedrijfsgazons.

Luttenberg | 06 46 28 09 10 | info@ericbeuwer.nl | www.ericbeuwer.nl

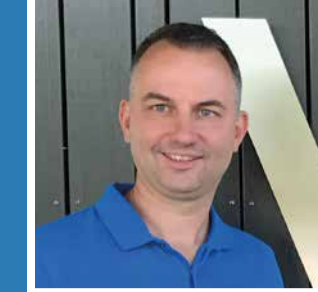
sterk in **schoon en veilig** werken

WIE DE SCHOEN PAST, TREKKE HEM AAN!

We helpen je graag bij de keuze van de beste
werkschoenen. Want Elco Totaal beschikt over
een ruim en gevarieerd assortiment.
Variërend van schoenen met een stalen neus
tot de minder slijtende kruipneus.

En allemaal met meer comfort en mooi gestyled.
Dus, wanneer kom jij bij ons binnenwandelen?

Spitsstraat 3 | 8102 HW Raalte | 0572 - 36 29 18 | info@elcototaal.nl | www.elcototaal.nl



Zorg voor een optimaal werkklimaat!

In onze auto is de klimaatbeheersing vaak
goed voor elkaar. In huis en op kantoor valt er
nog heel wat winst te behalen.

Maar ook daar zijn temperatuur en luchtvochtigheid
met één druk op de knop goed te regelen. Met de juiste
klimaat- en koeltechniek is het heel eenvoudig om
optimaal in te spelen op de klimaatverandering en positief
bij te dragen aan gezondheid en comfort.

Laten wij inzoomen op onze kantoren.
De klimaatverandering heeft ons voor een uitdaging
gesteld. Zo moeten alle utiliteitsgebouwen in 2023
minimaal aan energielabel C voldoen. Daarin speelt de
klimaat- en koeltechniek een belangrijke rol. Nu is deze
techniek in kantoren van na 2010 over het algemeen goed
geregeld. Bij kantoren van voor de tijd kun je de nodige
vraagtekens zetten.

Gezien onze uitdaging is het de hoogste tijd voor een
check van het energielabel en een doorkijk naar de
toekomst die er door corona anders uit is gaan zien.
Mensen werken vaker vanuit huis en dus worden kantoren
anders benut. Dit stelt ons voor nieuwe vraagstukken, ook
waar het de klimaat- en koeltechniek betreft.
Want hoe zorgen wij op kantoor én thuis
voor een optimaal werkklimaat?

Een passend antwoord op de groeiende vraag naar
klimaat- en koeltechniek begint altijd met een goed advies.
Een advies, waarin ook het onderhoud wordt meegenomen.
Een aspect waar vaak te veel op wordt bezuinigd. En dat
terwijl duurzame klimaat- en koeltechniek garant staat
voor een besparing op de ziektekosten en winst op de
efficiëntie van werknemers. Op kantoor én thuis.

BACRON LIGHTBOARD



Specialist in aluminium profielen gaat 2021 in met webshop en Lightboard

Bacron creëert zelf het licht in donkere tijden

In tijden van crisis zie je de echte ondernemers opstaan. Zij gaan niet bij de pakken neerzitten, maar worden juist creatief als het even tegenzit. Zoals nu met de coronapandemie. Paul Reimert van Bacron in Heeten past naadloos in het profiel van die creatieve, innovatieve ondernemer. "Corona heeft ervoor gezorgd dat een deel van onze omzet in de machinebouw is wegge gevallen, maar we zijn zelf aan de slag gegaan om het verlies op te vangen door andere markten te verkennen."

Dat heeft onder andere geresulteerd in het opzetten van een nieuwe website met daarin een webshop die rond de verschijning van deze editie van SOM de lucht in gaat. "We hadden die wens al langer, maar het werd versterkt door COVID-19 omdat het nu natuurlijk heel lastig is om elkaar fysiek te ontmoeten. En we waren eigenlijk ook niet goed zichtbaar waardoor klanten ons niet gemakkelijk konden vinden met hun online

zoekopdracht."

Ze zijn niet over één nacht ijs gegaan bij Bacron, want het hele team mocht zich er over buigen. Een webshop opent namelijk de deur naar allerlei soorten klanten, dus ook naar de consument met een leuke hobby. "We houden het niet tegen, maar daar ligt onze focus niet. Het zijn met name engineers en inkopers van potentiële afnemers die onze aluminium profielen moeten gaan vinden. Via een klant

werden we gewezen op een Amerikaanse site. En met dat voorbeeld onder de arm zijn we naar het Raalter bedrijf d-etail van Dennis Haarman gestapt", vertelt Reimert die daarbij dankbaar gebruik heeft gemaakt van de provinciale subsidie die via de MKB-voucher beschikbaar is gekomen.

"Met onze webshop kunnen we maatwerk leveren. Je kunt de profielen op elke gewenste lengte bestellen en laten voorzien van diverse boor- en tapgaten voor een eenvoudige montage. Bovendien zijn allerlei accessoires (b.v. scharnieren) verkrijgbaar. Met de webshop bereiken wij een veel groter geografisch gebied en

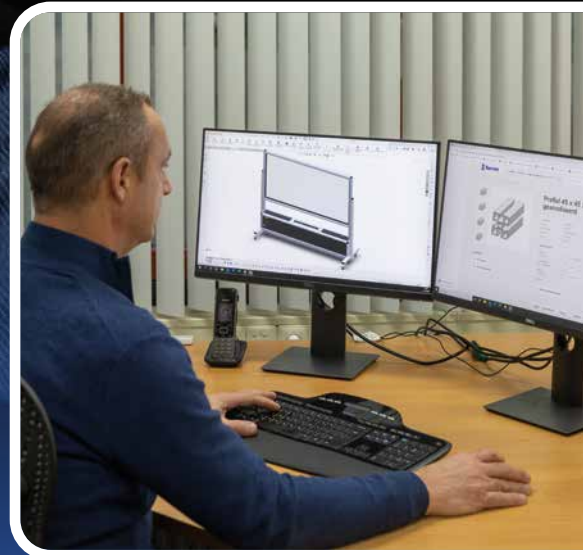
creëren wij een toegevoegde waarde voor onze klant. Het is voor ons een relatief nieuw vakgebied en het geeft tevens een vorm van transparantie."

De webshop is trouwens niet de enige innovatie van Bacron, want het Heetense bedrijf heeft ook een nieuw product aan het assortiment toegevoegd. "Echt iets speciaals", glundert Reimert die daarmee een nieuw werkveld, namelijk het onderwijs, aan de orderportefeuille toevoegt. Het gaat om het zogenaamde Bacron Lightboard. "Iedereen kent het whiteboard uit het onderwijs, maar dat is niet handig voor

online lesgeven, want de docent staat dan vaak in de weg. Onze versie werkt met een glasplaat en fluorescerende markers. De docent blijft in beeld en kijkt tijdens de uitleg in de camera waardoor er sprake is van meer persoonlijk contact en de leerstof beter wordt overgebracht. De opnames worden bewerkt en gespiegeld afgespeeld zodat het goed zicht- en leesbaar is. De student kan de opgenomen les dan thuis op elk gewenst moment bekijken", vertelt Reimert die zijn product inmiddels al bij Saxion Enschede en Hogeschool Rotterdam heeft staan. "En

Hogeschool Amsterdam komt er ook aan!", klinkt het enthousiast. Investeren in service, creativiteit en innovatie; dat was in de afgelopen maanden dus het credo voor Bacron. "Het is goed om focus te hebben op het behoud van bestaande klanten, maar door eigen producten te ontwikkelen, ben je minder afhankelijk van de grilligheid in bepaalde sectoren", vat de Heetenaar het mooi samen.

Nieuwsgierig naar de werking van het Bacron Lightboard? Kijk ook eens op YouTube met zoekopdracht Bacron Lightboard.



uitzendbureau salland



Kleur heeft **impact** op je klanten.
Een inspirerend interieur vergroot het **werkgeluk** van je team.
En jij wilt nog wachten?



06 43 08 81 89 | info@ilonyscholten.nl | www.ilonyscholten.nl



Roderick Leeuwenhart

Deltalaan 51
7417 VB Deventer
06 13 31 25 28
schrijverleeuwenhart@gmail.com

Je wilt een marketingproject voor je bedrijf opzetten, maar zoekt nog naar mensen voor de uitvoering. Wie schrijft de teksten? Wie verzorgt de illustraties en monteert de video's?

Een enkel mailtje naar Roderick Leeuwenhart lost dat probleem op! "Met een oog voor het bijzondere voorzie ik bedrijven uit de regio van wervende animaties, mascottes of vertalingen van vacatures naar het Engels. En dat is slechts een greep uit de mogelijkheden. De brede inzetbaarheid is mijn kracht: één betrouwbaar aanspreekpunt in plaats van meerdere externe contacten. Effectief en alles uitgevoerd met de hoge kwaliteit van een specialist. Ideaal voor MKB'ers die geen marketingexpert in dienst hebben, maar wél professionele resultaten willen." Roderick Leeuwenhart is schrijver en animator, met jarenlange ervaring in de marketingbranche. Hij heeft werk geleverd voor onder andere Flynth, SallandWonen, Flexible+, EOC en Oxycom. Lijkt het je leuk eens te zoomen over de mogelijkheden? Mail naar schrijverleeuwenhart@gmail.com!

't Salland coaching & advies

Oude Twentseweg 22
8105 RG Luttenberg
martine@tsalland.nl
simon@tsalland.nl
www.tsalland.nl

't Salland staat voor duurzame inzetbaarheid en leefomgeving. Martine Scholten en Simon Troost zijn de drijvende krachten achter 't Salland. Met Sallandse nuchterheid en aandacht voor de omgeving helpen zij overheden, bedrijven en particulieren om zich te ontwikkelen en het optimale uit de leefomgeving te halen.

De kracht van Martine ligt in duurzame inzetbaarheid: het opbouwen en verbeteren van de interne bedrijfsvoering en personeelsmanagement. "Ik wil helpen rust en overzicht in je bedrijf te creëren en persoonlijke en bedrijfsdoelen te behalen. Het coachen van medewerkers is daar een belangrijk onderdeel in." Simon helpt bedrijven en overheden bij het samen werken aan een betere en duurzame leefomgeving. "Samenwerken bepaalt in grote mate of een verandering succesvol is. Ik zet bestaande praktische oplossingen op een creatieve manier in. Op die manier verbind ik mensen en partijen met elkaar."





Levert jouw website genoeg op?

Nee? Herkenbaar. Veel ondernemers zie ik worstelen met de vraag welke kanalen ze moeten gebruiken om meer resultaat uit hun website te behalen.

Je probeert van alles. Bloggen. Social media. Adwords. Adverteren op Facebook. Nieuwsbrieven. Dit omdat je ergens hebt gehoord dat dit belangrijk is. Het zal vast zorgen voor nieuwe bezoekers op de site. En er zal best eens een contactaanvraag binnen komen. Maar weegt dat op tegen de energie en het geld dat je er in stopt? Vaak niet. Het is veelal schieten met hagel. Zonder gedachte en strategie.

Wist je dat ruim 90% van de bezoekers op je website er nog niet klaar voor is om je product of dienst aan te schaffen? En weer vertrekt een bezoeker zonder dat je weet wie het is. Dit kun je voorkomen. Bouw een relatie op met je bezoeker. Een lead moet gemiddeld minstens 7 contactmomenten hebben gehad voordat hij/zij besluit te kopen. Hoe blijf je dan in contact na het eerste websitebezoek?

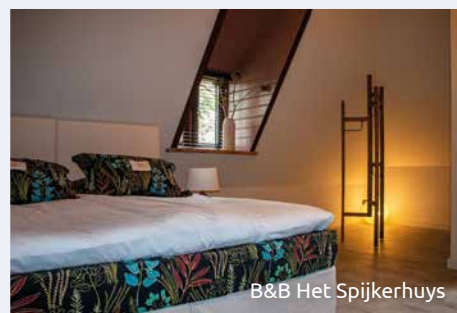
Lever waarde. Schrijf een retegoed artikel dat het 'probleem' van je doelgroep oplost. Het artikel deel je herhaaldelijk via verschillende kanalen waar jouw doelgroep actief is. Met als doel dat de bezoeker een e-mailadres achter laat in ruil voor een waardevolle weggever. Dit kan een e-book zijn, een checklist, video challenge, gratis demo. Of misschien persoonlijker: een gratis consult. Iets wat aansluit op het artikel en de doelgroep.

Vervolgens begin je via een e-mailsysteem met het opbouwen van een band met de lead door extra waarde te delen via (geautomatiseerde) e-mails. Zo gaat de lead jou vertrouwen en uiteindelijk misschien in op een aanbod dat je biedt.

Dus stop met hagel schieten. Schiet met scherp.



“ De eerste indruk maak je maar één keer! ”



Meer dan 35 jaar ervaring in projectstoffering!

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

www.haarco.nl

Online in Beeld schuift aan bij de jonge ondernemers van Hotel Inn Salland

Met een blik van 360 graden kijken naar je eigen ondernemerschap



SOM'S UITWISSELING

Zet twee ondernemers 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 ervaringen uit te wisselen. De ene keer stellen we de vragen, het andere moment zijn we notulist. In deze editie van SOM gaan we op bezoek bij de zussen Dominique en Nicole Hutten van Hotel Inn Salland en als gast nemen we Erwin de Wolff van Online in Beeld mee.



Als je 25 (Nicole) en 26 (Dominique) bent en je krijgt de kans om in Raalte eigenaar te worden van een hotel, dan wil je knallen. Er schieten allerlei, soms wilde, ideeën door je hoofd die je liever vandaag dan morgen wilt realiseren. De belangrijkste les die de gezusters Hutten van hun coach hebben meegekregen, is echter om niet het gaspedaal maar de rem in te trappen. Dat lijkt vreemd, maar de filosofie is dat je na een half jaar betere, weloverwogen beslissingen neemt.

Dan heb je alles een keer meegemaakt, weet je hoe de spreekwoordelijke hazen lopen en welke verbeterpunten er zijn. Tenminste als er geen sprake is van een coronapandemie, want nu is het referentiekader natuurlijk behoorlijk beperkt. Zo staat het idee om op de binnenplaats een Italiaanse tuin te creëren – aantrekkelijk voor zowel hotelgasten als bruidsparen – dus nog even in de wachtkamer.

Erwin de Wolff geniet zichtbaar van het enthousiasme van de dames. Het werkt ook aanstekelijk. Zelf is hij met Online in Beeld zeven jaar actief als eigen ondernemer in de wereld van 360 graden fotografie en virtuele tours. “Zie het maar als Google Street View maar dan binnen bij bedrijven.” Je mag hem dus gerust als enigszins gelouterd omschrijven. En soms is het fijn om zo’n ervaren ondernemer op bezoek

te krijgen. Want, in dit geval blijkt hij een hele goede tip in huis te hebben. “Hotelkamers worden heel vaak bij daglicht gefotografeerd, maar waarom? Wat is het moment dat een gast naar zijn hotelkamer gaat? Juist! ’s Avonds. Die sfeer wil je dan ook graag zien als je op internet zoekt naar leuke locaties om te overnachten.”

Motorboxen

De gastvrouwen van vandaag – natuurlijk schuiven we in Raalte aan bij Hotel Inn Salland zoals het sinds september heet – hebben in loondienst bij diverse hotels allerlei ervaringen opgedaan, maar zijn toch aangenaam verrast. “Goh, dat is wel een hele goeie. Zo hebben we er zelf nog nooit tegenaan gekeken.”

Die andere blik is dagelijkse kost voor De Wolff. Het gebeurt natuurlijk regelmatig dat ondernemers een bepaald idee hebben over wat de foto’s moeten laten zien, maar dat het soms beter is om het anders aan te vliegen. Zijn boodschap is vooral om te denken vanuit de (potentiële) doelgroep en hij illustreert dat met een mooi voorbeeld. “Mijn zoon gaat in het nieuwe schooljaar naar het voortgezet onderwijs en we waren eerder dit jaar dus bij een open dag. Ik vraag 'm of hij nog naar bepaalde lokalen wil, maar wat blijkt? Hij is vooral geïnteresseerd in de kluisjes en de prijslijst in de kantine...” Met andere woorden, het draait om beleving en dat is een woord dat we vandaag prima als een rode draad kunnen bestempelen.



Beleving is bij Hotel Inn Salland zo ongeveer ook het eerste woord dat stagiaires leren kennen en ontdekken. En het is wat Nicole en Dominique betreft nauw verwant aan service. “Het betekent bijvoorbeeld dat je de gasten ’s morgens een mooie fiets- of wandeltocht kunt meegeven en dat je ze 's avonds nog even vraagt hoe hun dag is geweest. In onze ogen is die aandacht nog belangrijker dan het bed waarin ze slapen.”

De Wolff toert in zijn vrije tijd graag op de motor door Salland en omstreken. En is daarom tijdens de rondleiding in het bijzonder geïnteresseerd in de motorboxen bij het hotel. “Nou, dat is best luxe! Overdekte stalling, dat kom je niet overal tegen.” Overigens tonen de zussen ook op dit gebied hun creatieve geest. Nu het in coronatijd rustig is met bezoek van motorrijders hebben sommige motorboxen een andere invulling gekregen. Met een pooltafel of zelfs een intieme ruimte met een

bankje en een paar zitjes voor private dining. In het gesprek bleek eerder al dat ze het ondernemerschap met de paplepel ingegoten hebben gekregen en dat zie je hier heel mooi terug.

Bruidssuite

Na de motorboxen mogen we zelfs even achter de deur van de bruidssuite kijken. En niet verrassend is het meteen een prachtplek om een aantal foto’s te schieten. Ook al hebben ze het gaspedaal nog niet vol ingetrapt, zie je wel dat het overal netjes is en dat er aandacht is besteed aan interieur en exterieur. Kan Hotel Inn Salland (drie sterren +) al wel voorzichtig plannen maken voor 2021? “We willen heel graag het beste hotel van Salland worden”, zeggen ze met een glimlach. Om zichzelf meteen iets af te remmen. Een goed hotel in Salland is helemaal prima. Met die typische gemoedelijkheid van deze streek waardoor

gasten terug blijven komen. Erwin gebruikt de laatste maand van het jaar traditioneel ook om aan zelfreflectie te doen en de blik vooruit te werpen, maar COVID-19 gooit wat dat betreft aardig roet in het eten. “Ondanks de positieve berichten over vaccinaties wil ik nog niet te ver vooruit kijken. Want, stel dat we op één dag iedereen in Nederland kunnen vaccineren, gaat dan alles meteen weer als vanouds? Ik vraag het me af. Het zou wel geweldig zijn als we weer wat kunnen netwerken. Dat is ook echt iets dat jullie kunnen doen om meer bekendheid te krijgen”, reageert hij op het betoog van de gezusters dat ze zich willen inspannen om de Sallanders meer over de vloer van de brasserie te krijgen. Anderhalf uur later en drie bakken koffie verder is het tijd om afscheid te nemen. “Nog een koffie to go?” Met de gastvrijheid en de service is helemaal niets mis, dus het is ongetwijfeld een tijdelijk afscheid!



Foto: Eigen fotografie

Zwols bedrijf krijgt in paar jaar tijd te maken met bijzondere economische curve

NIJL Aircraft Docking: van azijn drinken naar het ontkurken van champagne

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? 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 Norbert Pieterse, CEO van NIJL Aircraft Docking, aan de tand.



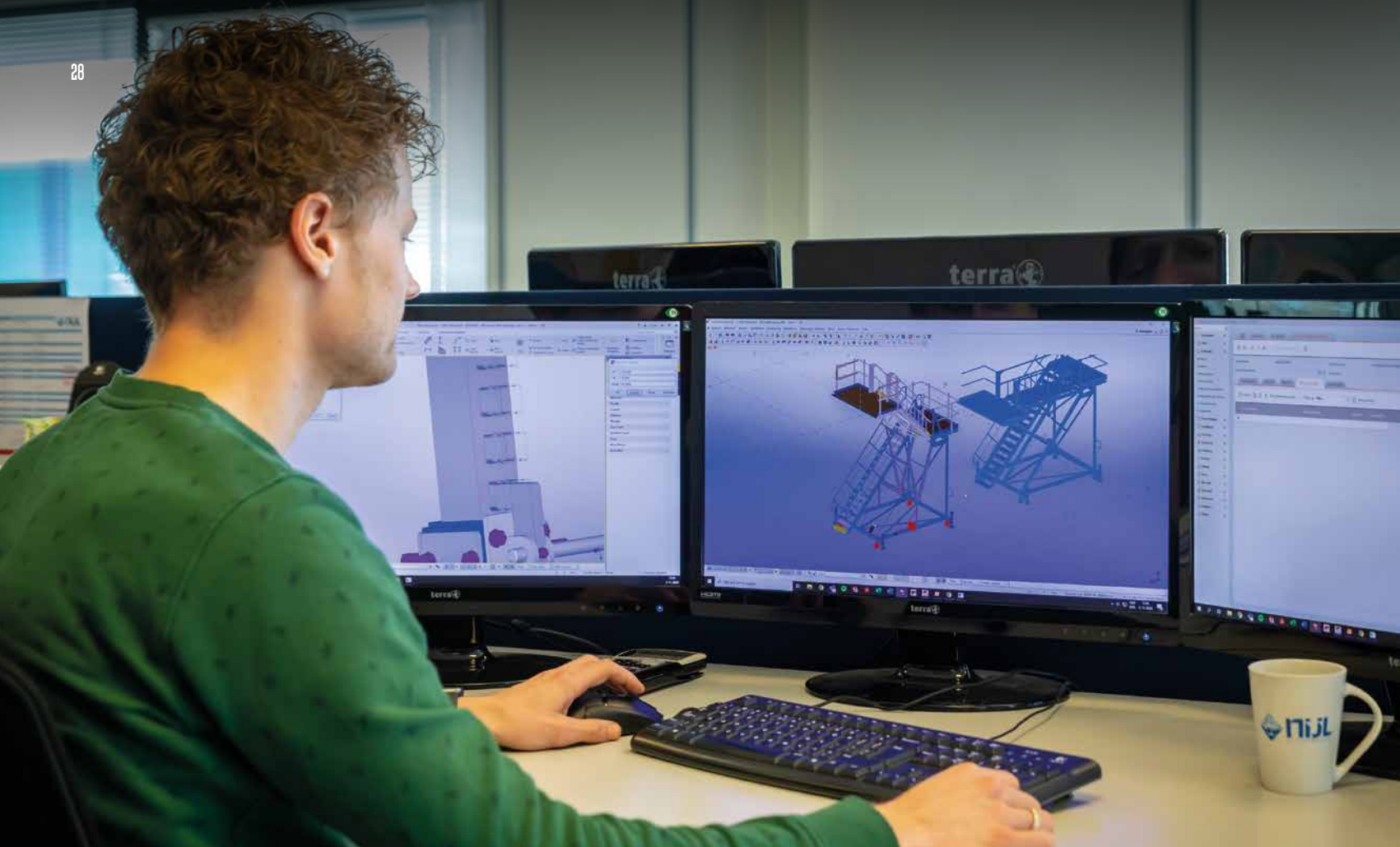
Als je nu een boek moet schrijven over de geschiedenis van NIJL Aircraft Docking, dan zou dit de titel kunnen zijn. Waarschijnlijk verwacht je dan dat er minimaal een aantal decennia tussen die periodes moet zitten. Want de stemming kan toch nooit zo snel omslaan van 'beneden zeeniveau' naar 'door het dak'? Toch wel dus... Na de zwarte bladzijde, waarin zelfs het faillissement moest worden aangekondigd, is binnen no-time de weg naar boven gevonden. Het gaat zelfs zo goed dat de Zwolse bouwer van vliegtuigtrappen en bordessen het heeft geschopt tot SOM's Succesfactor!

Kijk wat Google ons allemaal voorschotelt zodra je de zoekterm NIJL Aircraft Docking invoert en je krijgt voornamelijk berichten over het faillissement (januari 2017), de doorstart (februari 2017) en de vette order die verband houdt met de Joint Strike Fighter F35 (april 2019). Door de jaartallen kun je in één oogopslag zien dat de weg naar boven is ingeslagen. De vliegtuigtrap (voor onderhoud, niet voor passagiers), het uithangbord van NIJL Aircraft Docking, heeft dus ook een hele mooie symboliek in zich. Om het verhaal van NIJL Aircraft Docking te ontrafelen, moeten we terug naar de roots. Naar Lemelerveld om precies te zijn. NIJL Staalconstructies was in de jaren vijftig en zestig in ons land één

van de toonaangevende partijen op het gebied van staalbouw. En op die manier kwam één van de grootste werkgevers van het Sukerbietsdorp in beeld als dé partner voor KLM.

"In 1960 kwam Boeing met de 747-serie op de proppen. En KLM kwam er achter dat ze met hun gebruikelijke trappen en bordessen eigenlijk geen onderhoud konden verrichten aan dit soort grote toestellen. Meerdere staalboeren kregen toen de vraag om hier iets voor te ontwerpen. NIJL was totaal niet bekend met de luchtvaartindustrie, maar is er wel in gestapt. Want, het ging deels over grote staalprofielen en dat past goed in de producten die NIJL kon leveren. Er is een bijzonder en toch ook eenvoudig ontwerp bedacht. Een platform waarbij je

op verschillende hoogtes werkzaamheden kunt verrichten. Zo is Nijl Aircraft Docking ontstaan", vertelt Chief Executive Officer (CEO) Norbert Pieterse. We zijn zestig jaar verder en in de basis is er eigenlijk nog helemaal niet zo veel veranderd. De kunst om als eerste in een nieuwe markt te duiken, is nog steeds een ongekende kwaliteit van het (sinds 2012) Zwolse bedrijf. En dat komt nu in een tijd van coronapandemie en economische onrust bijzonder goed van pas. "De commerciële luchtvaart ligt op z'n gat, maar cargo en defensie zijn wel twee markten binnen de luchtvaart die goed draaien. En daar kunnen wij dus ook producten voor leveren." Het mooiste voorbeeld is de Joint Strike Fighter (JSF), het NAVO-gevechtstoestel



dat is bestempeld als de opvolger van de F16. Die vliegtuigmotoren hebben natuurlijk ook onderhoud nodig. Het is wat Pieterse betreft illustratief voor het out of the box denken. "Het onderhoud aan de motor van een JSF gaat anders (lees: verticaal), dus daar moet je iets mee. In eerste instantie wilden we een lift maken. In hoogte verstelbaar en daarop kun je dan de motor plaatsen. Maar, de motor is wel het meest waardevolle product van het hele vliegtuig dus daar wil je geen risico's mee lopen. Onze engineers kwamen toen met het idee om niet de motor te verplaatsen, maar het hele platform naar boven en beneden te bewegen. Een andere oplossing dan voorzien, maar bij Defensie waren ze laaiend enthousiast. Dit is een stuk innovatie waarmee we onszelf onderscheiden en de concurrentie buitenspel hebben gezet."

Paradepaardje

Innovatie betekent dat je vernieuwend bezig bent, maar dat begint volgens NIJL Aircraft Docking met goed luisteren. "Waar zit het probleem van de klant en dat vervolgens vertalen in een technische oplossing. Als we dat soort oplossingen als bij de JSF komen, dan ben ik echt supertrots. En dan heb je het echt wel over één van onze succesfactoren", stelt Pieterse die het dockingstation voor de JSF omschrijft als het paradepaardje van het bedrijf. "Begin dit jaar zijn de eerste platforms in bedrijf

genomen en het verloopt naar wens. Natuurlijk willen we nu graag leveren aan andere NAVO-landen, want daar moet ook onderhoud plaatsvinden. Die landen zijn echter nog niet zo ver. Het is een proces dat we niet kunnen sturen en dat is heel vervelend."

Het heeft er dus alle schijn dat je ineens heel druk kunt zijn. En in deze tijd met een vreselijk tekort aan ambachtslieden is dat best lastig. Hoe gaan jullie daar mee om? Zie je de pieken komen?

"De luchtvaartindustrie is wel een markt met hoge pieken en soms diepe dalen. Dus, we hebben een vaste kern van 25 FTE's en dat vullen we aan met een flexibele schil naar gelang het werk toeneemt. Dat zijn hoofdzakelijk mensen voor engineering of in de uitvoering. Overigens zijn het wel mensen op wie we vaker terugvallen. Nee, niet via een uitzendbureau. Het zijn ZZP'ers of we doen zaken met ingenieursbureaus."

Is het creëren van een flexibele schil – en we gooien 'm er maar in – ook een les die jullie hebben getrokken uit het faillissement?

"Enerzijds wel, maar in elke business waarin je met projecten werkt, heb je met ups en downs te maken. Maar, je moet op een gegeven moment wel een businessmodel creëren waarbij je als bedrijf in leven kunt blijven. Het beste is dan gebruik te maken van de flexibele schil. Want, je bent afhankelijk van die klant die een druk op de knop geeft en dan moet je meteen



in actie komen." Zoals Pieterse het omschrijft, heeft NIJL wel een duidelijke stap gezet om de "zaagtand van pieken en dalen" op te vangen door nieuwe markten aan te boren. "Met name in power and process en in het rollend materieel (trams en treinen), want daar kunnen we onze functionaliteit ook goed kwijt. Bovendien heb je daar meer duidelijkheid over bestelmomenten en harde leverdata. En kun je dus een betere continue basis creëren. In de eerste coronagolf hebben we dat concreet gemaakt door met Nijl Access Equipment een nieuwe tak in het leven te roepen. Dat moeten we nu verder uitrollen. Gelukkig zijn de vooruitzichten goed. Voor sommige bedrijven schept het vertrouwen dat we voor de groten der aarde uit de luchtvaartindustrie werken, maar uiteindelijk moet iedereen toch zijn eigen afwegingen maken."

Nog even terug naar het faillissement begin 2017. Je bent er daarna als mede-eigenaar met een groep investeerders (Dockpoint) ingestapt. Welke lessen uit het verleden nam je mee?

"We zagen eind 2016 al dat het bedrijf teveel hooi op de vork had genomen. Met name door projecten aan te nemen met zware condities zoals snelle levertijden en boetes. En die waren ook nog eens goed voor de hele jaaromzet van NIJL. Als dan ergens een dominosteentje verkeerd gaat, dan gaan ze allemaal. Dat doen we dus niet meer. Overigens zat het met het vertrouwen wel goed,

want binnen vier weken hadden we twee hele grote opdrachten van bestaande klanten binnen. Ook in dit proces zijn we heel transparant geweest. Vertel wat je aan het doen bent, wat er gaat gebeuren en vooral dat het hen geen schade gaat opleveren."

Het probleem met de levertijden is wel iets dat je moet oplossen...

"Vanaf het begin van de doorstart kijken we goed naar de grootte van een project, de risico's en de doorlooptijden. Worden er exorbitant korte doorlooptijden gevraagd, dan zeggen we gewoon nee. Wordt er een lage prijs verlangd voor een volledig nieuw ontwerp, dan moet je de discussie met de klant aangaan om 'm te overtuigen. Lukt dat niet, dat moet je je afvragen of je de opdracht wilt aannemen."

Tot slot, waar staan jullie in 2025 en wat is de grootste angst voor de komende vijf jaar?

"We hebben een soort van 5-jarenplan klaar liggen, maar het is wel een variabel tijdsplan. Want, hoe snel hebben de luchtvaartmaatschappijen het allemaal weer onder controle zodat ze kunnen investeren? De belangrijkste opdracht voor ons is om een goede balans te vinden tussen de verschillende markten. Je kunt niet meer afhankelijk zijn van één markt. Want, misschien hebben we over drie jaar wel te maken met COVID-28..."



En-ebel

Geeft u de ruimte!



www.en-ebel.nl

Project- en Adviesbureau

VERDUURZAMEN
VERBOUWEN
VERHUIZEN



BARTOSZ DO

JOUW LOGISTIEKE PARTNER

OP ZOEK NAAR EEN LOGISTIEK PARTNER
DIE VOOR JOU DOOR HET VUUR GAAT?

WE ZIJN IJZERSTERK IN

- Laden & lossen van zeecontainers
- Value added logistics
- Leveren hef & reachtruck chauffeurs
- Leveren productiemedewerkers
- Leveren logistieke medewerkers

Neem contact op met Bartosz Zielman.

Hammerweg 2-A | 7722 HW te Dalfsen | 06 57 16 18 82
bartosz@bartoszdo.nl | www.bartoszdo.nl



SOM's advertorial 31

Schouderklopjes voor organisatie online editie Ondernemer van Morgen

"En volgend jaar gewoon weer live!"



Wij vieren feest!

Onze podcast is **100.000 keer** geluisterd.

Ook leren zelf beleggen?
Check de website www.rowannijboer.nl of luister de podcast Beleggen met Rowan.

Trainingen voor zowel de beginnende als de ervaren belegger. Online en Offline.



BELEGGEN

met Rowan Nijboer

Rowan Nijboer | 06 39 78 51 75 | info@rowannijboer.nl | www.rowannijboer.nl

Zelfs podiumbeesten als Bram Steijn en Paul Maas moeten zich een beetje unheimisch hebben gevoeld. Waar ze normaliter met veel plezier tegen een kleine driehonderd ondernemers aankletsen, bleef het gezelschap van live toehoorders beperkt tot een aantal technici en de overige organisatoren van het event Ondernemer van Morgen. "Inderdaad, het was een vreemde ervaring", stelt Steijn die desondanks wel supertevreden is over het verloop.

"Als je eerst op het punt staat om alles af te blazen en je krijgt later 270 aanmeldingen waarvan bijna iedereen ook was ingelogd, dan kun je niet anders dan heel enthousiast worden", zegt hij anderhalve maand later. Zijn relaas wordt onderstreept door Evelien Roescher, mede-eigenaar van fit20 in Raalte. "Een mooie creatieve oplossing in coronatijd", omschrijft ze het beeldend. Het goede gevoel begon natuurlijk al met een borrelbox, goed gevuld met allerlei heerlijke Sallandse producten. Dat was mede de

aanleiding voor deelnemende ondernemers om in klein gezelschap samen te kijken en te luisteren naar gastspreker Frank Krake. Hoeveel tegenspoed kan iemand hebben in zijn zakelijke avonturen? Zijn boodschap: hoe hard je ook valt, je kunt altijd weer opstaan! En in zijn geval uitgroeien tot succesvol ondernemer en schrijver van een aantal boeken.

De Tukker heeft de titel 'Rampondernemer' omarmd en verheven tot een soort geuzennaam waarmee hij door het land trekt. "Een inspirerend verhaal", vond Evelien. "Het toont aan dat je altijd moet blijven doorzetten. Hoe groot de tegenslag ook is. Schouders er onder en gaan. Dat is ook ondernemerschap!" De organisatie van Ondernemer van Morgen mocht vele reacties, complimenten en schouderklopjes in ontvangst nemen. Tijdens het event via chat en app en na afloop via Facebook. "Daar zijn we blij mee, maar we kijken er natuurlijk wel naar uit om elkaar volgend jaar weer live te ontmoeten." Dat gevoel wordt onderstreept door Evelien

Roescher. "Ik hoop dat we dan weer fysiek aanwezig kunnen zijn om gezellig te netwerken. Want dat is toch het mooiste!"



Lobbert Administratie is in te zetten voor het totale boekhoudkundige proces

Een rugzak vol financiële kennis en kunde voor alle ondernemers

Wanneer je in Salland bent, ontkom je niet aan de uitdrukking 'Sallandse nuchterheid'. Let maar eens op: je hoort het vaak voorbijkomen en ook in SOM maken we er regelmatig melding van. Maar wat is het nu precies, kun je je afvragen. Is er eigenlijk een definitie te geven voor een karakteristieke streekeigenschap? Bestaat het wel dat de mensen in een streek zo'n beetje allemaal dezelfde inslag hebben? En kun je dit echt terugvinden in hun doen en laten? In gesprek met Raaltse Nicôle Lobbert-Trip kunnen we op die laatste vraag in ieder geval een positief antwoord geven. Jazeker, de Sallandse nuchterheid is aanwijsbaar: ze zit voor me aan de keukentafel.

"Het ondernemerschap bevalt me tot nu toe erg goed. Maar ik sta er zeker nuchter in: Ik doe gewoon mijn ding en ik zie wel wat de toekomst brengt", zegt Nicôle als

we praten over het administratiekantoor dat ze een jaar geleden heeft opgericht. Lobbert Administratie is gespecialiseerd in het voeren van bedrijfsadministraties voor ZZP'ers en het midden- en kleinbedrijf. Nicôle verzorgt de financiële administratie, de inkomstenbelasting en geeft input voor de jaarrekening. Kortom, een rugzak vol financiële kennis en kunde voor ondernemers, of het nu een groot bedrijf is of een kleine startup waar alles nog moet worden opgezet. "Alle klanten zijn gelijk en even belangrijk voor mij", zegt ze.

Schoenendoos

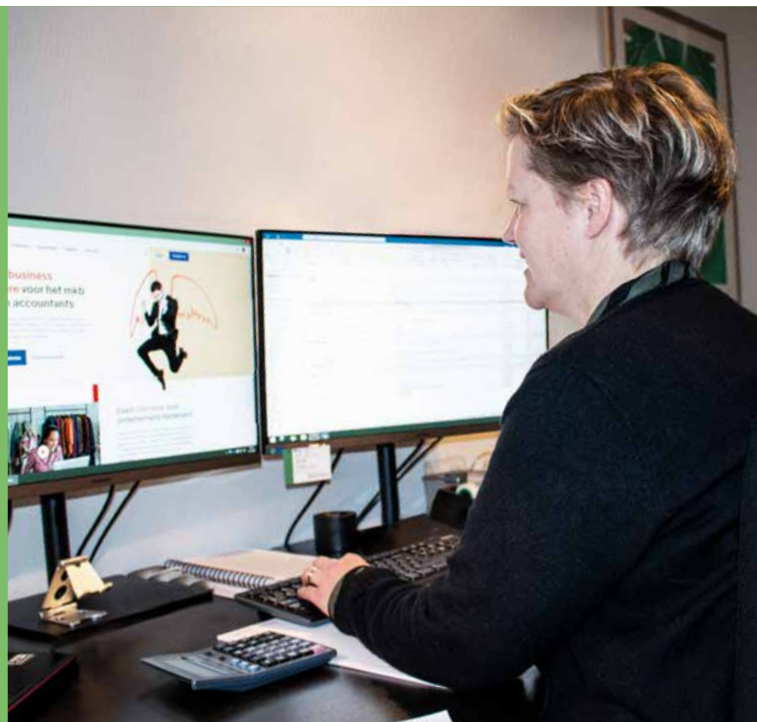
"Je kunt mij op alle onderdelen in het boekhoudkundig proces inzetten. Of het nu gaat om de totale verzorging van de boekhouding, het voorbereidend werk voor de accountant, het boekhoudkundig proces inrichten of meedenken over een haalbare oplossing voor een probleem. Ervaren,

duidelijk en persoonlijk, dat ben ik." Die rugzak vol kennis en ervaring deed ze op bij De Jong & Laan, het gerenommeerde accountantskantoor dat vooral veel vestigingen in Noord- en Oost-Nederland heeft. Hoewel haar ambities eerst in de zorg lagen, was de opleiding tot kraamverzorgster niet helemaal wat ze ervan verwachtte en werd het de meao. "Dat past beter bij mij."

De stage bij De Jong & Laan werd een baan en de baan werd een dienstverband van zo'n twintig jaar. "Ik heb hier veel verschillende dingen gedaan en ontzettend veel geleerd. Wel is er veel veranderd ten opzichte van vroeger. Vaak deden we dan het hele administratietraject. Bij wijze van spreken met de schoenendoos vol bonnetjes. Nu kunnen ondernemers veel meer zelf omdat er goede administratiepakketten zijn. Toch vind ik het boekhoudkundige stukje nog

SOM'S STARTER

De een heeft een diepgewortelde behoefte om op eigen benen te staan, terwijl een ander noodgedwongen voor zichzelf begint omdat hij 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 spreken we met Nicôle Lobbert-Trip van Lobbert Administratie uit Raalte.



steeds het leukst en wil ik me vooral hierop richten. Het was tijd om het zelf te gaan proberen!"

Voldoening

De vaardigheden die een ondernemer al dan niet heeft op het gebied van administratie maakt dat de werkzaamheden voor Nicôle heel verschillend zijn. Bij sommige bedrijven is ze een dag in de week aanwezig om alle voorkomende werkzaamheden te doen, voor andere bedrijven doet ze af en toe een klus vanuit huis. "Het is allebei prettig. Op locatie ervaar je meestal iets meer binding met het bedrijf. Maar thuiswerken is voor mij ook geen probleem. Ik ben heel flexibel en kan met de verschillende boekhoudkundige programma's overweg. De wensen van de klant staan altijd centraal voor mij en ik voel mij betrokken bij de bedrijven waar ik voor werk. Ik haal

echt voldoening uit het feit dat ik de zaken netjes op orde heb voor hen. Zij hebben hierdoor meteen inzicht in hun cijfers, kunnen inspringen op ontwikkelingen en doen waar zij goed in zijn: ondernemen. Het is mooi om daar een bijdrage aan te kunnen leveren."

Nicôle's overstap naar een eigen onderneming ging probleemloos. Al heel snel wisten ondernemers haar te vinden en draaide het kantoor op volle toeren. Soms vanuit vroegere contacten die ze opdeed bij de Jong & Laan: "Maar nooit zonder overleg met mijn oud-werkgever." Ook nieuwe klanten weten de weg naar Lobbert Administratie te vinden. Met alle nuchterheid die haar kenmerkt, zegt ze: "Het is wonderbaarlijk hoe goed het gaat, ik heb uiteindelijk helemaal geen reclame voor mezelf gemaakt, dat past nou eenmaal niet zo goed bij

mij. Mensen denken blijkbaar erg goed over mij..."

Duidelijk beeld

Voortbordurend op de Sallandse nuchterheid is een vraag als 'wat zijn jouw sterke kanten' niet altijd even makkelijk te beantwoorden. Je doet nu eenmaal je werk gewoon zo goed mogelijk, wat kun je daar nog meer over zeggen. Maar Nicôle heeft wel degelijk een heel duidelijk beeld van haar onderneming. "Ik kom mijn afspraken na, heb een heldere werkwijze en heb de zaken goed op orde. Ik heb veel ervaring en kan daardoor kwaliteit bieden. Ik ben daarnaast ook heel loyaal, stel alles in het werk om het voor de klant zo goed mogelijk te regelen. Orde in de chaos scheppen of een ondernemer verlossen van die klus die niets voor hen is. Samen gaan we voor het beste resultaat. Dat is echt mijn motto!"



Overwaarde

Wellicht hebt u het vanuit de media vernomen, de Autoriteit Financiële Markten (AFM) waarschuwt als toezichthouder voor de risico's van het verzilveren van de overwaarde op een woning. Dit licht ik graag toe.

Maatschappelijke ontwikkelingen

Steeds meer mensen willen de overwaarde van hun woning verzilveren met een hypotheek. Hiermee kunnen zij bijvoorbeeld de woning verbouwen zodat zij er langer kunnen wonen, maar ook om hun pensioeninkomen aan te vullen of een deel van hun vermogen alvast over te dragen aan hun kinderen.

Overwaarde hypotheek

Steeds meer geldverstrekkers spelen in op deze maatschappelijke ontwikkelingen en bieden overwaardehypotheken aan. Dit zijn hypotheken waarbij jouw inkomen niet bepaalt hoeveel je kunt opnemen, maar dat de geldverstrekker kijkt naar jouw leeftijd en de waarde van jouw woning. Je hoeft dan geen rente te betalen, maar deze wordt bijgeschreven op jouw hypotheek waardoor je steeds minder overwaarde hebt. De rente is vaak hoger dan die van reguliere hypotheken.

Wat is het risico?

Gelukkig vindt de AFM het positief dat de geldverstrekkers inspelen op de ontwikkelingen in de maatschappij. De AFM vreest echter dat men de consequenties op de lange termijn niet kan inschatten. Zoals het risico op een restschuld en hoge kosten door het rente-op-rente effect.

Financieel plan en nazorg

Het is goed dat de AFM wijst op deze risico's. Zelf ben ik echter van mening dat de risico's beperkt zijn wanneer je beschikt over een goed financieel plan en goede nazorg. In het plan leg je vast wat jouw doelstelling is met het verzilveren van de overwaarde. Uiteraard kan het zijn dat je het plan gedurende de looptijd moet wijzigen, bijvoorbeeld door wijzigingen in jouw persoonlijke of de economische situatie. Daarom is het van belang dat je het plan regelmatig controleert, bijvoorbeeld via de nazorg van jouw financieel adviseur.

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

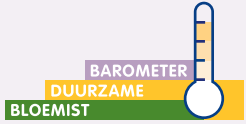


Bestel gemakkelijk je zakelijke boeketten voor speciale gelegenheden.

Zet het team van Passie Flora Salland maar aan het werk

Het is tenslotte onze passie!

Niet voor niets gekroond tot Duurzame bloemist in goud.
Bezorging in heel Nederland via FloraNL.


Niveau Goud – SGS 201501-21

WWW.PASSIEFLORASALLAND.NL

Kwartel 4, 8103 EB Raalte (Noord)

Rieneke van Twillert van Proteus Coaching adviseert werkgever en medewerkers:

“Pak de regie over je eigen arbeidssituatie”

“Ik zie dat vooral kleine bedrijven zich niet zo goed raad weten met een medewerker die niet lekker in z'n vel zit en daardoor niet uit de verf komt. Een situatie wordt niet aangepakt, verzuim wordt gedoogd of mensen zijn bang om hun baan te verliezen wanneer problemen worden aangekaart. Dat is jammer, medewerkers en werkgevers hoeven moeilijke situaties niet te laten lopen en kunnen gericht actie ondernemen”, zegt Rieneke van Twillert van Proteus Coaching (gevestigd in PAAL5) in Heino.

Vaak is er veel winst te behalen als een medewerker of werkgever hulp durft in te schakelen. Heeft het dan met durf te maken? Rieneke: “Het is soms moeilijk om de cultuur in een bedrijf te doorbreken. Mensen voelen zich bijvoorbeeld niet veilig genoeg om lastige thema's aan de orde te stellen. Of een werkgever aarzelt om naar de privésituatie te vragen uit angst de privacy te schenden.” Dit is het moment om Rieneke van Twillert in te schakelen. Als werkcoach weet zij raad met dreigend of frequent verzuim, met problemen die invloed op het werk hebben of met een werkhouding die uit balans is. “Soms zijn mensen te perfectionistisch, kunnen ze geen grenzen stellen of ervaren ze veel te veel

stress. Als het werk hieronder te lijden heeft, kun je als werkgever of medewerker actie ondernemen en de regie weer pakken. Dat is soms een moeilijke stap, maar in onderlinge afstemming kunnen we samen op zoveel manieren de situatie verbeteren.”

Eigen aandeel

De werksituatie verbeteren, dat is altijd het uitgangspunt voor Rieneke die haar sporen heeft verdiend als bedrijfsmaatschappelijk werker bij diverse bedrijven, als arbeids- en organisatieadviseur bij een arbodienst en als trainer en coach in een opleidingscentrum. “Ik richt mij op wat je zelf kunt veranderen in een situatie. We kijken daarbij zeker ook naar je eigen aandeel hierin en hoe je soms ook zelf een situatie in stand houdt. Heel belangrijk is het om proactief te zijn in jouw arbeidssituatie. Doe je nog het goede en wat heb je nodig om beter te functioneren?” Hoe de situatie ook is, Rieneke kan daarop snel en zonder wachttijd inspelen met maatwerk. “Soms hebben we voldoende aan een paar gesprekken, soms hoeft ik alleen maar mee te denken en mogelijk is er meer nodig en wordt een training als 'Werken vanuit je talent' of 'Krachtig denken' ingezet. Steeds betrek ik alle

partijen hierbij, dat is ook het meest effectief. Ik ben neutraal en ben dus niet voor de een of de ander. Alle partijen beschouwen dit als bemoedigend, ik sta naast hen en help hen met hun eigen rol, of je nu leidinggevende of medewerker bent.”



proteus
verandering in mens en werk





Ga niet over één nacht ijs bij de aanschaf van bedrijfskleding

5 vragen aan ...

Bedrijfsleider Freddy Snel van Elco Totaal

We leven in een tijd van zien en vooral ook gezien worden. Als bedrijf kun je dan kiezen uit twee strategieën: je blijft je verzetten tegen dat moderne gedoe of je gaat er in mee! Dat geldt zeker ook voor de bedrijfskleding. Ga je uitsluitend voor functioneel of mag het er ook wel een beetje professioneel en modisch uitzien?

Alle reden om bedrijfsleider Freddy Snel van Elco Totaal het hemd van het lijf te vragen. Inmiddels heeft Elco Totaal meerdere pijlen op de boog, maar van oudsher staat het nog steeds bekend als specialist op het gebied van bedrijfskleding. En als we Freddy mogen geloven, dan gebeurt er momenteel best veel in de markt.

Een ondernemer heeft misschien moeite om door de bomen het bos te zien. Er zijn veel aanbieders en vele mogelijkheden. Waar moet je nu als eerste aan denken bij de aanschaf van bedrijfskleding?

"Het beste is om eerst in lagen te denken. Welke lagen heeft een medewerker nodig? Voor iemand die de hele dag actief is in een werkplaats volstaat een polo en een sweater. Maar, ben je continu buiten aan het werk, dan heb je eerst natuurlijk ook een warme jas nodig. Dus, het is zaak om goed te inventariseren wat elke afdeling nodig heeft. Begin dan altijd bij de buitendienst. Daarna kun je de laagjes als het ware afpellen."

De laagjes, dat zegt iets over de hoeveelheid kleding die je per afdeling of per persoon moet bestellen, maar waar moet je nog meer op letten?

"Het is natuurlijk altijd erg belangrijk om te kijken naar de specifieke werkzaamheden. Kruipt iemand continu door kleine ruimtes of ligt hij buiten de hele dag op zijn knieën? Of zit hij lange tijd achter het stuur van de vrachtwagen? De een heeft behoefte aan stretch en een ander juist aan oversized. De een heeft thermokleding nodig, terwijl je voor de ander kan volstaan met gewone kleding. En als een deel van je personeel ook in de vroege ochtend en avond werkzaam is, moet je natuurlijk goed stilstaan bij het aspect zichtbaar- en veiligheid. En dan komen de reflecterende jassen om de hoek kijken."

Ok, het klinkt allemaal misschien niet zo ingewikkeld, maar er komt dus nog wel heel wat bij kijken voordat de bestelling is afgerond. Is het bedrijf klaar als de levering is gedaan?

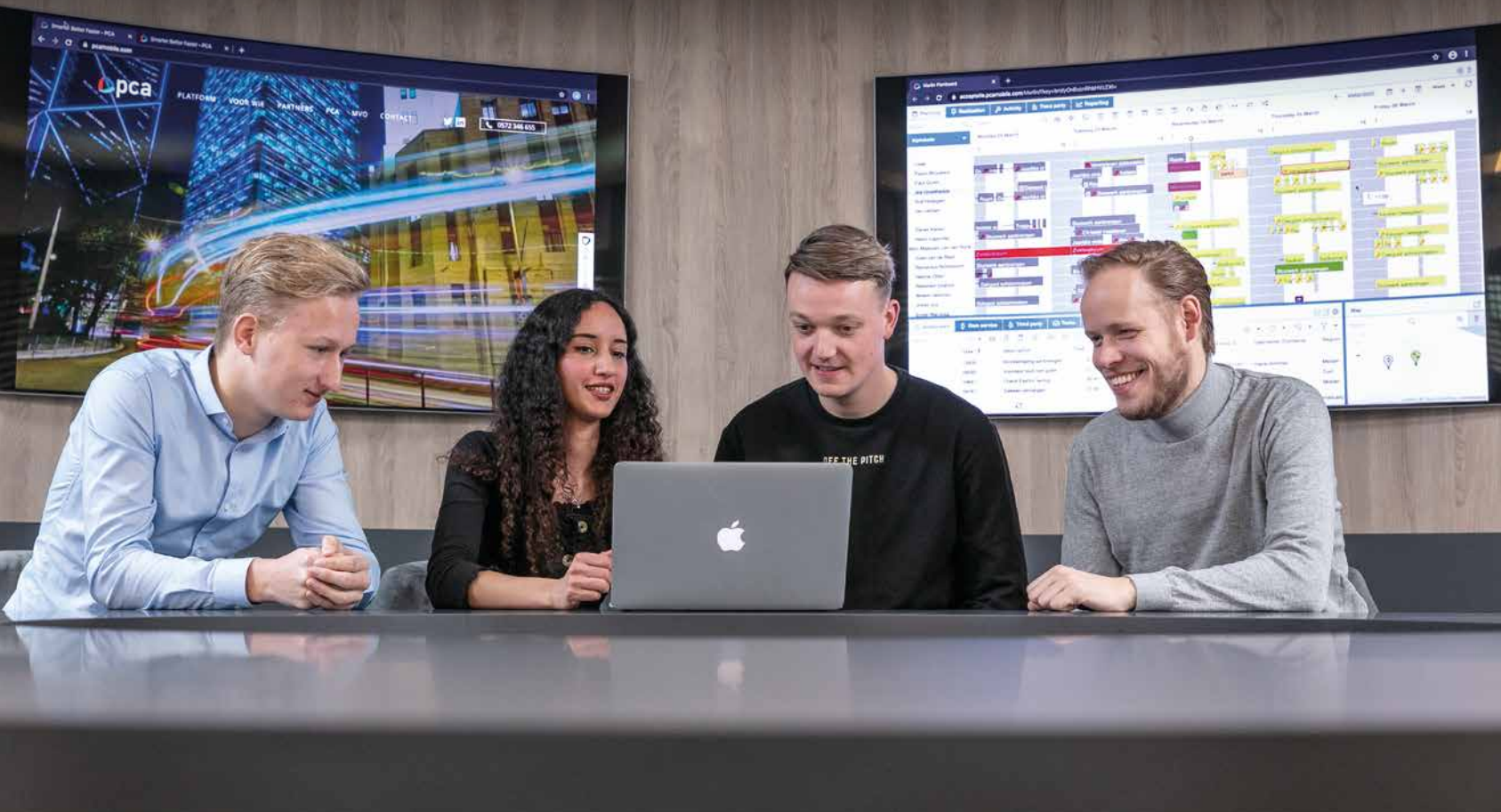
"Nou, het mooie is dat het kantoorpersoneel van grote bedrijven ook wordt ontzorgd dankzij ons bestelportaal. Heeft een medewerker een nieuwe polo of broek nodig, kan hij/zij dat zelf bestellen. Wel adviseren we onze grote partners om samen met de medewerkers een kledingcode af te spreken. Dat klinkt wat zwaar, maar het is niet meer of minder dan de afspraak dat je op hetzelfde moment of bij dezelfde klus dezelfde kleding aan hebt. Goed voor de eenheid en het ziet er netjes uit."

Zijn we nog iets vergeten?

"Ja, iets heel belangrijks. Het schoeisel! Daarbij is vooral de veiligheid heel belangrijk. Dan kom je al gauw uit bij stalen neuzen, maar wist je dat er ook schoenen zijn met een kruipneus? Die slijten minder snel. En tegenwoordig zie je ook dat styling een belangrijkere rol gaat spelen bij de werkschoenen. Het zijn net sneakers. Het is mooier, biedt meer comfort en dankzij de stalen neus voldoet het wel gewoon aan de veiligheidsnormen."

Nog even terug naar de kleding. Veel werkkleding wordt natuurlijk intensief gebruikt en het wordt gauw heel smerig. Dat betekent dat er snel opnieuw wordt besteld?

"Er is inderdaad wel sprake van een redelijk snelle doorlooptijd en dan komen de werknemers vaak zelf even langs. Maar ten aanzien van smerigheid bieden wij in 2021 – waarschijnlijk vanaf februari – een nieuwe service met het wassen van bedrijfskleding."



Softwarebedrijf uit Raalte is gids in wereld van kunstmatige intelligentie

PCA vindt inspiratie in zowel Steve Jobs als Dalai Lama

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 voorbijkomt? 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 gaan we op bezoek bij Maurice Tijs van PCA.



Fotografie: Stefan Kemper

Voordat we het gesprek beginnen in zijn ruime kantoor trappen we eerst af met een kopje koffie op de werkvloer. Staand aan een hoge tafel tussen de afdelingen. Af en toe loopt iemand voorbij om hem nog even te feliciteren. Maurice Tijs blijkt gisteren 45 jaar te zijn geworden. Het is tekenend voor het gemoedelijke sfeertje bij PCA. Net als dat je meteen bij binnenkomst een pingpongtafel en een dartbord tegenkomt. Open, speels, nuchter en transparant, dat zijn de kenmerken van het Raalter bedrijf. "Nee, dit is zeker niet altijd gebruikelijk in softwareland", lacht de eigenaar.

Het is een deel van het DNA van PCA. Een softwarebedrijf waar - vaker niet dan wel zichtbaar voor de buitenwereld - hele mooie dingen gebeuren. In deze editie van SOM proberen we een tipje van de sluier op te lichten van wat zich achter de schermen afspeelt. En komen we te spreken over AI (Artificial Intelligence). Dat klinkt beter dan de afkorting van de Nederlandse vertaling KI (Kunstmatige Intelligentie)...

Hoewel boerenzoon Maurice waarschijnlijk verrassend veel kan vertellen over de KI (Kunstmatige Inseminatie) van de varkenshouderij beperken we onszelf dus maar tot de afkorting KI van Kunstmatige Intelligentie. "Ja, het gebeurt gewoon hier. In Raalte",

laat hij merken dat je voor kennis en ervaring echt geen contact hoeft te leggen met Silicon Valley. Of een bedrijf in het westen van het land.

Hoe verkoop je kunstmatige intelligentie in Salland? Je stapt niet met een koffertje AI binnen bij een (potentiële) klant neem ik aan?

"Apple verkoopt ook geen AI, Tesla ook niet. Hun fysieke producten zijn wel enorm AI-gedreven. Zo is het bij ons ook. Wij verkopen geen planningssoftware, ons specialisme, maar onszelf. Als je het hebt over het product, dan leef je in vandaag. Maar als je over vijf jaar naar een ander niveau wilt, dan heb je meer nodig. Dat heeft met AI te maken en dat kunnen wij realiseren."

Voor veel mensen, ook ondernemers, is AI echt een ver van mijn bed show. Wat doen jullie hier precies in en hoe zorg je dat je in deze wereld kunt blijven groeien?

"Ik snap het beeld van de ver van mijn bed show, maar kunstmatige intelligentie is zeker niet nieuw. Je doet er in het dagelijks leven al meer mee dan je zelf denkt en misschien zelfs lief is. Alle grote partijen in de wereld verzamelen data en laten daar slimme algoritmes op los. Dat doen wij dus ook. In 2012 zijn we overgeschakeld naar cloud technologie en hebben we onze klanten verteld dat ze hun data en software wel bij ons kunnen parkeren. Zij hebben er geen werk mee en kunnen de functionaliteit nog steeds gebruiken. En wij beschikken over serieus veel data en met de juiste algoritmes kun



je daar hele leuke dingen mee doen. Dan ga je dingen leren die je nooit had kunnen bedenken. Of antwoord krijgen op vragen die je anders nooit had gesteld. Zo kun je onze algoritmes vragen hoe de dag van de vakman er zo efficiënt mogelijk uit kan zien. Dat verschilt per vakman. Je kunt met deze data vaststellen dat een kraanreparatie in wijk Noord meer tijd vergt dan voor dezelfde klus in wijk Zuid. Welke routes milieutechnisch interessant zijn. En hoe de weersverwachting voor morgen de haalbaarheid van de huidige planning beïnvloedt. Onze voorspellingen zijn nauwkeuriger en completer dan die van Piet Paulusma. Hij heeft het nog wel eens bij het verkeerde eind. Dankzij dit soort gegevens kun je de buitendienst dus nog beter en efficiënter op pad sturen en dat levert veel op. Het kan allemaal op basis van data en patronen uit data.”

Niet hetzelfde riedeltje

Als je jouw onderneming naar een hoger plan wilt tillen, dan moet je dus niet op zoek naar een softwareleverancier. Dan wil je zaken doen met PCA, want dat bedrijf zet gewoon een paar stappen extra. Dat kun je het best in beeld brengen met een concreet voorbeeld uit de regio. Zoals Nijhof Installatietechniek in Broekland. “Ze waren al klant voor de automatisering van de planning van hun serviceproces en we kijken nu ook naar het bouwproces. Specifiek de seriematige bouw. Dan

komen hele andere vraagstukken aan de orde als het gaat om planning en registratie in het veld. Onze software moet anders gaan werken, maar dat vind ik niet zo spannend. Ik vraag me als eerste af of ik dit type klanten wil bedienen. En of het representatief is voor een grote klantengroep. Als ik zoals in dit voorbeeld tot de conclusie kom dat ik graag die kant op wil, gaan we toch gewoon die software maken. Zo luisteren we naar onze klanten en vertalen we dat naar oplossingen die dan voor iedere klant beschikbaar komen. Bovendien is het voor ons interessant om toegang te krijgen tot andere potentiële klanten in die branche. Als we nu de software voor Nijhof maken, kunnen we het straks ook aan een ander laten zien. Het is een investering in de toekomst.”

Tijs benadrukt in dit kader wel dat de software weliswaar standaard is, maar dat het bij elke klant anders wordt ingericht. Of het nu een klein bedrijf is met tien medewerkers in de buitendienst of een multinational met duizend man in het veld. “Onze software kan beide goed bedienen. Maar, we draaien dus niet honderd keer hetzelfde riedeltje af. Bij mijn broer op de varkenshouderij heb je te maken met een in beton gegoten proces, maar dat is bij ons heel anders.”

De ontwikkelingen gaan snel. Voor een leek, maar zelfs voor de mannen en vrouwen in de softwarebusiness. De Luttenberger erkent eerlijk dat hij op die zolderkamer nooit had gedacht dat PCA de planningsexpert met kunstmatige intelligentie zou worden. “In het boek van Steve Jobs kun



je ook lezen dat ze bij Apple met dingen zijn gestart waarbij ze van tevoren niet wisten waar het naar toe ging. Met andere woorden: af en toe moet je een stap zetten om de volgende stap te zien. Dat zie je nu ook met de AI-ontwikkeling. Je bouwt wat en dan ga je bij een klant zitten en die komt met een toevoeging en dan ga je het in de praktijk proberen. En dan zie je ineens nog tien stappen die je daarvoor niet zag. En sommige stappen zijn echt schokkend simpel. Als je leverancier blijft, dan krijg je nooit dat denkniveau met de klant. Dan krijg je nooit inzicht in de processen en dan krijg je nooit het gesprek op gang waardoor onze software wordt uitgebreid. Ik moet vaak denken aan een uitspraak van Dalai Lama: ‘Als je praat, dan herhaal je wat je weet. Als je luistert, dan kun je nog wel eens iets nieuws leren.’”

Geen elf Messi's

We begonnen dit artikel met koffie op de werkvloer en het losse sfeertje. Niet gek dus dat Tijs geen managementteam heeft. Sterker nog: begin dit jaar heeft hij ook het enige laagje tussen hem en de medewerkers weggehaald. “En dat bevalt me uitstekend. We zijn uitgegroeid tot een volwassen organisatie en er is veel vrijheid binnen de teams. Het maakt onze organisatie slimmer, beter en sneller”, roept hij uit.

Vraag het iemand binnen de organisatie en het

teamgevoel wordt daar ongetwijfeld bevestigd. “Ik ben altijd op zoek naar verschillende types die elkaar versterken. Je hebt niets aan elf Messi's. Daar moet je er één van hebben. Net als een waterdrager en een kerel met handschoenen die op de doellijn gaat staan... Als in de organisatie iets fout gaat, vind ik het ook helemaal niet interessant wie de fout heeft gemaakt. Het gaat me er veel meer om waarom het proces het niet heeft geborgd en waarom ik het niet anders heb georganiseerd. Ja, ik ben heel kritisch op mezelf. Anders kun je niet veranderen en verbeteren.”

Je hebt de eigen organisatie dus op orde en er is werk genoeg, maar ik kan me wel voorstellen dat je zorgen hebt over de andere kant. Dat er bedrijven gaan omvallen...

“Daar ben ik eigenlijk niet zo bang voor. We zijn veel actief voor de vastgoedmarkt en daar vallen weinig bedrijven om. De economische crisis treft een aantal sectoren heel hard, maar wij beleven dat gelukkig nog heel anders.”

En wat zijn de doelen voor 2021?

“Als ik kijk naar wat ik graag verder zou willen ontwikkelen, dan is het vooral AI en het zou mooi zijn als we de volgende stappen op het internationale toneel kunnen zetten.”



Ghosting? Al meegemaakt?

Het was afgelopen week weer raak. We hadden een goede kandidaat gesproken en ook hij was enthousiast over de functie en het bedrijf. We bespreken de kandidaat met onze opdrachtgever. "Plan maar snel een kennismakingsgesprek in, want ook wij zijn zeer geïnteresseerd", klonk het enthousiast. Komt de kandidaat niet op het gesprek. Hoe dan? Bellen, mailen of appen, gewoon niet meer bereikbaar en hij laat ook niets meer van zich horen.

Herken je dit?

In de wereld van recruitment noemen ze dit Ghosting. Een heel vervelend probleem. Uit een buitenlands onderzoek blijkt dat 83% van de werkgevers hier wel eens mee te maken heeft gehad. En 69% van deze werkgevers zegt dat het iets is van de laatste twee jaar.

65% zegt zelfs geconfronteerd te zijn met een 'nieuwe medewerker' die de eerste werkdag gewoon niet komt opdagen. Er zijn diverse redenen waarom sollicitanten uiteindelijk afhaken zoals functie-inhoud valt tegen, ander beter aanbod, tegenvallend salaris, negatieve online reviews over het bedrijf, trage sollicitatieprocedure, etc. Blijf daarom regelmatig jouw kandidaten vragen hoe ze jullie sollicitatieproces hebben ervaren. Zo voorkom je het risico dat ze voortijdig afhaken. Zorg voor een recruitmentproces met aandacht voor de kandidaat en een eerlijke en transparante communicatie.

Compleet in installaties



ASSINK WEUSTINK
DE PLUS IN ELEKTROTECHNIEK

0572 - 36 33 55

INSTALLATIE EXPERTS
WELDERIGHEIDSWAAR

0572 - 36 28 74

AUTOMATION EXPERTS
MOESTRAAL SOLUSIES

0572 - 35 30 80

www.assinkweustink.nl Raalte



Lees SOM online .nl

Stuur je zakelijke nieuwsberichten
naar info@somonline.nl



Investeren in de toekomst

Martin Westerbeek

Mensen blijven het verschil maken. Martin Westerbeek is ervan overtuigd. De eigenaar van Schrijver Stalinrichting investeert dan ook veel in zijn team. En groeit daarmee in een krimpende markt.

Martin Westerbeek draagt graag zijn kennis over aan jonge mensen. 'Ook nu zijn hier stagiaires aan de slag. Net als bij onze 20 medewerkers steken we veel energie in hun ontwikkeling. Een directe investering in ons bedrijf, want we krijgen er veel voor terug.' Martin nam in 2011 Schrijver Stalinrichting over. Het bedrijf ontwikkelt, assembleert en levert voornamelijk kalverhuisvestingssystemen in heel Europa. 'Wij onderscheiden ons door steeds vooruit te lopen op marktontwikkelingen. Dat begint met luisteren naar de klant, we stellen steeds vragen. Wat zijn de omstandigheden op je bedrijf? Welke ontwikkelingen zie je? Daarop verrichten onze stagiaires samen met onderwijsinstellingen uiteenlopende onderzoeken. Zo kregen we al in 2015 subsidie voor de ontwikkeling van een systeem dat mest en urine scheidt bij

de bron. We steken dus veel tijd in onze innovatieve oplossingen.'

Talenten benutten

Ook bij het begin van de coronapandemie stond Schrijver Stalinrichting meteen klaar. 'We zagen een voor ons belangrijk marketingkanaal - beurzen - wegvallen en besloten flink in te zetten op digitale marketing. We namen een jonge specialist in dienst die onze site afstemde op hoe, wat en wanneer onze klanten online zoeken. Die websiteoptimalisatie hebben we ook als service aangeboden aan onze wederverkopers. Het resultaat: het aantal online aanvragen via de site steeg van 0 naar gemiddeld 5 per dag. Een kwart leidt tot omzet. Daarom groeien we ook dit jaar weer.' Dat laat zien hoe belangrijk het is om alle talenten binnen een bedrijf te benutten. 'Je

vindt hier niet alleen technische mensen, maar bijvoorbeeld ook commerciële studenten. En we werken samen met de sociale werkplaats, want iedereen verdient een fijne werkplek. Zo zijn we meer dan alleen een commerciële organisatie. In de Rabobank vind ik een partner die ook zo kijkt naar de rol van organisaties in onze samenleving. Daarom zijn juist zij betrokken bij de financiering van ons nieuwe, energieneutrale pand in Raalte. Een gebouw dat gemaakt is voor ons sterke team dat samenwerkt aan een duurzame, gezonde toekomst.'



Rabobank

Bergen verzetten met fietser Jan van Heun van Uitzendbureau Salland

Altijd alles geven om zo goed mogelijk te presteren



Som's passie

Niets ten nadele van mensen die in loondienst arbeid verrichten, maar ondernemers staan bekend als hardwerkende mensen. Een 36-urige werkweek, daar lachen ze om. 40 Uur is standaard en meestal wordt het wel 50 of 60 uur. Of zelfs nog meer. En klagen, dat doen ze amper. De grote vraag is natuurlijk hoe ze het volhouden. In deze rubriek ontrafelen we iedere editie het geheim van de smid: hoe maakt de ondernemer in zijn of haar spaarzame vrije tijd het hoofd leeg? Voor deze editie spreken we met Jan van Heun van Uitzendbureau Salland in Raalte.

Bij een gesprek met een gepassioneerde ondernemer die in zijn vrije tijd graag fietst, is het zeer verleidelijk om in wíelertermen te vervallen. Er zijn nu eenmaal veel overeenkomsten tussen (top)sport en ondernemen. Je moet op de juiste momenten à bloc, af en toe aan de boom schudden, de chasse patate vermijden en altijd blijven doorkachelen. Maar misschien is grinta wel de belangrijkste overeenkomst. Deze Italiaanse term laat zich vertalen als lef, durf, doorzettingsvermogen, karakter en net dat beetje meer. Het valt enigszins te vangen onder onze eigen noemer passie.

En passie is wat Jan van Heun van Uitzendbureau Salland uit Raalte heeft voor het fietsen. "Nooit!", zegt Jan vastberaden als het gesprek gaat over de gevolgen van een valpartij. "Ik geef het fietsen niet op! Ik ben dit jaar toch weer gevallen; weer op de linkerschouder die ik een paar jaar geleden met schaatsen heb geblesseerd. Aan de gescheurde pezen in mijn schouder is niet zoveel meer te doen, dus doe ik heel fanatiek mijn oefeningen om de spieren er omheen zo sterk mogelijk te maken. Schaatsen doe ik niet meer vanwege het altijd naar links hangen in de bocht, maar de fiets geef ik niet op."

Monstertocht

Duidelijke taal van Van Heun, sportieve vijftiger met ruim dertig jaar ervaring in de transport & logistiek. Hij is oprichter en eigenaar van Uitzendbureau Salland in Raalte met een missie om een rol van betekenis te spelen in de regio door mensen op weg te helpen naar (ander) werk. Uitzendbureau dekt eigenlijk de lading niet meer, want naast uitzenden biedt de organisatie ook personeelsadvies- en bemiddeling, opleidingen, detachering en werving & selectie aan. "Naast de passie voor wielrennen heb ik ook een passie voor mijn werk. En dat is precies wat je nodig hebt als je iets wilt bereiken. Wat ik wil bereiken? De regio verrijken met de diensten die wij aanbieden." En zoals een wielerploeg samenwerkt om de overwinningen binnen te halen, is ook het team medewerkers van groot belang voor de



Salland Groep. "Proberen het beste uit je team te halen en samen iets presteren."

Maar terug naar de hobby en de vele mooie kanten van het fietsen. In de zomer is het de racefiets die de boventoon voert, in de winter komt de mountainbike uit de garage. Als lid van CRT Raalte, Vital Raalte (in de wintermaanden) en een Strava-fietsclubje, komt hij toch al gauw aan 150 kilometer per week. De wekelijkse kilometers zijn niet alleen prettig maar ook noodzakelijk voor de grotere uitdagingen. Zo is Van Heun in voorbereiding op de Dutch Masters of MTB in Haarle die hopelijk op 7 maart 2021 wordt gereden. "De 200 kilometer monstertocht, het is Sallands mooiste. Ik heb nu drie keer meegedaan en ook drie keer uitgereden. Want dát is mijn uitdaging, de snelste hoef ik niet te zijn maar ik wil 'm wel uitrijden. Om zes uur in het donker beginnen, de hele dag samen door de bossen rijden, 1600 hoogtemeters wegtrappen en net voor het donker thuis zijn. Geweldig!" Een andere berg die zijn palmares siert, is de beroemde Nederlandse wielberg Alpe d'Huez. "Zes keer de Alpe beklimmen in één dag (Alpe d'HuZes) is heel leuk om met een team te doen. In 2018 hebben we met achttien mensen, fietsers, runners en wandelaars, de Alpe 51 keer beklommen. De combinatie met het goede doel spreekt mij erg aan. Daarnaast is het ook gewoon leuk de avond ervoor met z'n allen een borrel te drinken en dan 's morgens om vier uur op de fiets te stappen..." Andere beroemde cols waarvan Van Heun een

aandenken heeft, zijn de Col du Tourmalet, de Mont Ventoux en de beroemde Passo dello Stelvio. "Kijken naar wielrennen doe ik ook graag. En ja, ik heb zeker mijn idolen. Lance Armstrong toch nog altijd, Joop Zoetemelk natuurlijk, Tom Dumoulin. Maar wat dacht je van Annemiek van Vleuten en Mathieu van der Poel? Zulke talenten, dat pure fietsen vanuit die enorme passie. Zij geven alles om zo goed mogelijk te presteren, dat is zo mooi om naar te kijken!"

Ruimte in het hoofd

Aan uitdagingen ontbreekt het voorlopig niet. Naast de Dutch Masters hoopt hij in 2021 de Toerversie van Luik-Bastenaken-Luik te rijden. Ook de Mont Ventoux staat opnieuw op het verlanglijstje. "Dit keer wil ik de Ventoux beklimmen vanuit de drie verschillende routes die naar de top leiden. En dat op één dag. Een ander groot doel is de Honderd Cols Tocht: vierduizend kilometer over alle grote gebergten van Frankrijk." Omschreven als de mooiste tocht ter wereld is het een individuele uitdaging die binnen een jaar moet worden volbracht. "Ik ben van plan om dit tussen mijn 60ste en 65ste te gaan doen." Vanaf het moment dat Van Heun de fiets van zijn broer leende voor het eerste tochtje was hij verkocht. "Je bent in de natuur en ervaart de vrijheid van het fietsen. Na een drukke dag is het heerlijk om te ontspannen op de fiets. Het geeft ook ruimte in mijn hoofd. Soms krijg ik de beste ideeën op de fiets."

‘De uitstraling van het pand past bij ons: duurzaam en helemaal van nu’

Aan de N35 in Raalte verrees dit jaar een hypermodern, klimaatneutraal bedrijfsverzamelgebouw: het N35 Businesscenter Raalte. Daarmee ging een langgekoesterde wens van ondernemer Gert Jansen in vervulling. De meeste ruimtes in het pand zijn inmiddels gevuld. Tijd voor een voorstelrondje.



Anderson Advanced Ingredients
advancedingredients.com

Esther Visser: ‘Wij vormen het Europese hoofdkantoor van het Amerikaanse moederbedrijf Anderson Advanced Ingredients, een producent van gezonde ingrediënten voor de voedingsmiddelenindustrie, zoals vezels, suiker- en vetvervangers. Sinds afgelopen zomer besturen we vanuit Raalte de Europese markt voor dit innovatieve bedrijf. Daar hoort natuurlijk ook een mooie werkplek bij. De uitstraling van het gebouw past bij Anderson: gezond, duurzaam en helemaal van nu. Het verhaal klopt.’



Administratiekantoor Ineke
administratiekantoorineke.nl

Ineke Koerhuis: ‘Ik verleen financiële, administratieve en fiscale diensten aan het kleinbedrijf in deze regio. Dat doe ik al bijna vijftien jaar met veel plezier. Ik heb al eerder een bedrijfspand gedeeld met meerdere ondernemers en die setting bevalt me goed. Toen ik de plannen voor dit pand zag was ik direct enthousiast. Het pand ziet er geweldig uit en de plek is goed bereikbaar. Ik kijk ernaar uit om hier, samen met de andere huurders, te werken.’



Finenzo
finenzo.nl

Bert Liefers: ‘Finenzo – financiën en zo – is een advieskantoor voor hypotheek, verzekeringen en bankzaken. Finenzo is een coöperatie, waarin ik verantwoordelijk ben voor de vestiging Raalte. Iedere vestiging bepaalt zijn eigen beleid maar we hebben een gemeenschappelijke uitstraling. Ik ben altijd bezig met vernieuwing en daarom past deze plek prima bij Finenzo Raalte. Het kantoor is gebouwd volgens de laatste bouwnormen en is goed bereikbaar.’



Smit de Vries
smitdevries.nl

Bram Steijn: ‘Vanaf 1 januari zitten we hier met onze vier bedrijven: Smit de Vries, een bedrijfskundig adviesbureau, Boostrz, een full-service marketing- en communicatiebureau, het trainings- en opleidingsbedrijf Achivers en Taaluiten, een bedrijf dat zich richt op missie- en visietrajecten en schrijftrainingen geeft in onderwijsland. We werken inmiddels met vijftien medewerkers en ons oude pand was te klein. We zochten iets met uitstraling op een goede locatie met ruimte om te groeien. Dat hebben we gevonden. We kunnen niet wachten om de ruimtes in gebruik te nemen en een volgende stap te zetten.’



Vitex voertuigtaxatie
vitex.nl

Gert Jansen: ‘Vitex helpt klanten om auto's vanuit het buitenland naar Nederland te importeren. Hiervoor verzorgen mijn collega en ik ongeveer vierduizend import belastingaangiftes per jaar. Dat doen we op de meest voordelige manier binnen de regels van de wet. Ons werkgebied is alles boven de lijn Utrecht – Duitse grens. Als initiatiefnemer en eigenaar van dit bedrijfsverzamelgebouw kijk ik ernaar uit om van 2021 een mooi jaar te maken samen met alle huurders. Het is geworden wat ik ervan hoopte, nu mag de ondernemersgeest de rest doen.’



Een ruimte huren in het gebouw waar Esther, Ineke, Bert, Bram en Gert ook werken? Er zijn nog twee ruimtes vrij. Neem voor meer informatie contact op met Gert Jansen, 06-22609463.



Jansen Wijhe en Ecoplant uit Zwolle zorgen voor revolutie in energiemarkt

Beeldschone zonne-energie is volgende stap in zelfvoorzienend wonen en werken

Rij een rondje door de regio en je komt ze regelmatig tegen. Zonnepanelen in allerlei soorten, maten en hoeveelheden. Prachtig natuurlijk dat de Sallander op deze manier een bijdrage levert aan een duurzame(re) samenleving. Maar, het is niet voor iedereen weggelegd. Heb je bijvoorbeeld een rieten dak op jouw woning of bedrijfspand, dan ga je het niet verpesten met een rijtje zonnepanelen.

"En wat denk je van de brandveiligheid? Er zijn nu al verzekeraars die een torenhoge premie verlangen. Of zelfs helemaal geen verzekering meer willen afsluiten als je zonnepanelen plaatst op een rieten dak", vertellen Koen Jansen (Jansen Wijhe) en Hans Veenemans (Ecoplant). Zij hebben de oplossing voorhanden in de vorm van de Ecoplant en zijn een innige, duurzame samenwerking aangegaan.

Zonne-energie via een paal met minimaal negen panelen van in totaal achttien vierkante meter die vrijstaand bij de woning, school of het bedrijf wordt geplaatst. Ook als je geen rieten dak hebt natuurlijk. Qua vorm heeft het nog het meest weg van

een grote zonnebloem. "We noemen het ook wel beeldschone energie", verwijzen de twee naar de esthetische, bijna kunstzinnige uitvoering. De eerste Ecoplanten werden geplaatst bij Enexis in Zwolle. Inmiddels staan ze op meerdere plaatsen in de wereld. Als het aan de samenwerkingspartners ligt, wordt het binnen afzienbare tijd gemeengoed. Zeker ook in Salland waar beide bedrijven hun wortels hebben liggen. "De interesse is groot, maar we gaan met kleine stappen om het proces beheersbaar te houden. Gaat het in dit tempo door, dan is het zeker noodzakelijk om lokaal te produceren. Wellicht hebben we over een paar jaar zelfs een eigen productieruimte in deze regio."

Het is een duurzame revolutie in het groeiende de aanbod op de zonne-energiemarkt. De Ecoplant is revolutionair vanwege een andere manier van denken en natuurlijk de uitvoering (een paal met panelen versus panelen op het dak). Maar zeker ook vanwege de vele voordelen t.o.v. de traditionele plaatsing.

Lichtintensiteit

Veenemans en Jansen wijzen bijvoorbeeld op de lichtintensiteit. "Bij zonnepanelen heb je altijd te maken met een vaste positie ten opzichte van de zon, terwijl de Ecoplant automatisch met de zon mee beweegt." De oprichter wijst ook graag op een belangrijk nadeel van zonnepanelen op een plat dak. "Als het te warm wordt, kan de hitte niet weg en leveren deze panelen steeds minder energie en uiteindelijk schakelen ze zelfs uit vanwege brandgevaar. De Ecoplant staat vrij en beschikt dus over natuurlijke koeling. Ook kan de Ecoplant de geoogste zonne-energie

zelf opslaan. Dit is met het geleidelijk wegvallen van de salderingsregeling natuurlijk een belangrijke plus. De wens om minder afhankelijk te zijn van het energienet was voor mij zeker ook een belangrijke motivatie om drie jaar geleden met de ontwikkeling van de Ecoplant te beginnen. Het is toch fijn als je op een kleinschalige manier kunt voorzien in je eigen energiebehoefte zodat je minder afhankelijk bent van de capaciteit van het netwerk?"

Veenemans duidt hiermee op de aanstaande noodzakelijke netverzwaring die nodig is om aan de sterk groeiende vraag naar elektriciteit te voldoen. Hartstikke actueel omdat het netwerk in Noordoost-Nederland momenteel tekorten kent om de groeiende productie van energie

te verwerken. De twee partijen kwamen met elkaar in contact door een project met straatverlichting in een gasloos gebouwde wijk in Zwolle. Veenemans ging in gesprek met het familiebedrijf, het klikte en er ontstond een hele mooie samenwerking. Jansen Wijhe is nu verantwoordelijk voor de opslag en assemblage van de materialen, het plaatsen van de Ecoplant en het grond- en straatwerk er omheen. "Het is een nieuwe tak van sport voor ons, maar het sluit fantastisch aan op onze werkzaamheden en filosofie", vertelt Jansen die standaard ook een zak bokashi (bodemverbeteraar) meelevert. "Want bij een gezonde (eco)plant hoort ook een gezonde bodem. En dat past natuurlijk goed in dit duurzaamheidsverhaal", zegt hij met een knipoog. Het is goed om nog even enkele getallen uit te strooien. In Nederland hebben we jaarlijks gemiddeld over 2.000 zonuren

beschikbaar. Dat is 4.000 kilowattuur, de hoeveelheid elektrische energie (exclusief verwarming) die een gemiddeld gezin van vier personen jaarlijks verbruikt.

Andere toepassingen

Het mooie is dat de Ecoplant efficiënter en veelzijdiger is dan zonnepanelen en kan worden ingezet voor allerlei andere toepassingen. De Ecoplant is namelijk ook te gebruiken als straatverlichting, laadpaal en voor cameratoezicht en energieopslag. Zonnepanelen mogen qua prijs wellicht gunstiger zijn, de extra toepassingen van de Ecoplant maken dat meer dan goed. "Je kunt de twee eigenlijk helemaal niet vergelijken. Beeldschone energie gebaseerd op de nieuwste techniek tegenover passief afwachende zonnepanelen."



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.



20,-

The Read Shop Heino
Marktstraat 10 | Heino

De nieuwe Quote 500
is weer uit en rijkelijk
gevuld met inspirerende
ondernemersverhalen



240,-
excl. 21% btw

**R&M Kantoor- en
Designmeubilair**
www.rmkantoor.nl

RM Office Budget Elektrisch
zit-/sta bureau. Hoogte
instelbaar van 70 tot 115 cm
Voorzien van memoriefunctie.

B·M·S
BOSHUIZEN MOTOR SERVICE

**Kwaliteit ook waar
je het niet ziet!**

Kom bij ons voor:

- In- en verkoop van motorfietsen
- Motorkleding
- Reparaties en onderhoud
- Schadebemiddeling
- 11 KW- 35 KW ombouw
(vraag naar de voorwaarden)
- Diverse accessoires
- Haal- en brengservice

Barkstraat 1 | 8102 GV Raalte | 0572 371662 | info@boshuizenmotorservice.nl | www.boshuizenmotorservice.nl



**De specialist in
letter- en lichtreclame!**
Van eenvoudige reclame-uitingen
tot totaalconcept



letter- en lichtreclame



**BELETTERING
VAN
A TOT Z!**



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



**technische kennis
eigen montageteam
snelle levering
decennia ervaring**

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!

