

SALLANDS magazine ONDERNEMERS

Myrza en Bart van Manpower

"Talent is het goud voor ieder bedrijf"

SOM's In de Spotlight: De gebroeders Zuidema, thuis in theater en kettingsmeer

SOM's Passie: Rick Kakkenberg staat in vuur en vlam voor zijn werk bij de brandweer

SOM's Succesfactor: Gastouderbureau 4Kids, van lokaal initiatief naar landelijke nummer 2

Pak die kans! Blijf ontwikkelen



Lees ook
het artikel
op pagina 43
in deze uitgave

Een leven lang ontwikkelen is belangrijk voor werknemers en werkgevers. Nieuwe kennis en vaardigheden zorgen ervoor dat je up-to-date bent en door kan groeien.

Ben jij ondernemer in Regio Zwolle?

Wil jij jouw werknemers uitdagen om zich een leven lang te blijven ontwikkelen? Blijf dan niet stilstaan en geef je mensen nu de kans om bij te leren. Het Ontwikkelfonds betaalt maximaal 50 procent van de kosten voor om-, op- en bijscholing van je (toekomstige) werknemers*.

Ben jij werkzoekende of werknemer in Regio Zwolle?

Droom jij van een nieuw beroep of wil je doorgroeien naar een andere functie of groeien in je huidige functie? Wil je ontdekken wat jij echt wil? 'Upgrade jezelf' biedt jou de mogelijkheden om de volgende stap te kunnen zetten:

- Gratis gesprek met loopbaancoach
- Scholingsvoucher (vergoeding van jouw scholingskosten)*

Meld je aan bij Upgrade jezelf

Zowel werkgevers als werknemers/werkzoekenden kunnen voor co-financiering van scholing gebruikmaken van het Ontwikkelfonds 'Upgrade jezelf' wanneer men gevestigd is of woont in Regio Zwolle. Hiertoe horen ook de gemeenten Olst-Wijhe, Raalte en Dalfsen. Voor de overige voorwaarden en het indienen van een aanvraag gaat u naar www.upgradejezelfregiozwolle.nl. 'Upgrade jezelf' is een samenwerkingsverband tussen 20 gemeenten, 4 provincies, Rijk, werkgevers- en werknemersorganisaties, UWV Werkbedrijf en onderwijs. **Samen investeren we in mensen.**

* zie de voorwaarden op de website

upgradejezelfregiozwolle.nl

'Upgrade jezelf is er ook voor jou voor landelijke regelingen zoals 'NL Leert Door'

Kopmannen, kleppers en klasbakken

We weten niet hoe het jou vergaat, maar wij bloeien helemaal op als het voorjaar zich aandient. Deels heeft dat te maken met de ontluikende natuur, meer licht en betere temperaturen. En natuurlijk worden we ook heel blij als door corona getroffen ondernemers langzaam meer speelruimte krijgen. Maar we worden vooral blij omdat het wielerseizoen weer is begonnen.

Gewoon weer de Ronde van Vlaanderen en Parijs-Roubaix in april. Zoals het is bedoeld. Met een kop koffie en/of een Belgisch biertje voor de buis genieten van mannen en vrouwen die zich een slag in de rondte rijden. Met de sporen van stof en zand op het gezicht koersen over weggetjes waar je met de auto nog niet overheen wilt rijden. Laat staan op twee flinterdunne bandjes...

Het is topsport in de meest pure vorm en je kunt ons er voor wakker maken! Het is individu tegen individu, ploeg tegen ploeg, man en vrouw tegen de omstandigheden. En het staat bol van tactiek en techniek. Het kan dan ook geen toeval zijn dat we in de voorbereiding op deze voorjaarsklassieker van SOM in contact kwamen met de Mechanieker. Elk wielhart gaat sneller kloppen als je de Zwolse werkplaats betreedt. Het is de geur van kettingsmeer.

Het zijn de wielermemorabilia aan de muur. Het zijn de verhalen uit de koers.

We danken het bezoek aan Rob Zuidema. We benaderden hem voor deelname aan de rubriek SOM's In de Spotlight. Kon hij mooi vertellen over zijn jaren bij diverse grote bedrijven en zijn verrassende overstap naar de cultuursector. De huidige directeur van Zwolse Theaters stelde voor om zijn jongere broer Henk, de Mechanieker, er bij te betrekken. Tenslotte is hij de echte ondernemer van de twee. Het leverde een bijzonder verhaal op.

Het wielrennen is niet alleen fantastisch om naar te kijken, je kunt er ook heerlijk over lezen, want de sport staat bol van de heroïek. En het heeft onze taal verrijkt met uitspraken als 'hij zit te linkeballen', 'chasse patate' of 'geparkeerd staan'. Zoek ze maar eens op. Sommige kreten zijn namelijk een prachtige metafoor voor het ondernemerschap. Ben je die ondernemer met lef die durft te koersen (investeren) of sta je geparkeerd (kom je niet meer vooruit)? In beide gevallen hebben we een gouden tip voor je: duik eens in de mogelijkheden van Upgrade Jezelf. Een unieke subsidieregeling voor jouw bedrijf en medewerkers. Je leest meer over de mogelijkheden in dit lentenummer. Veel leesplezier!



Martijn Jansman
& Rudi Buitenkamp

Uitgevers
Sallands Ondernemers Magazine

som

SOM's uitgelicht

6



In de spotlight

Wat hebben een wielervedplaats en een theater met elkaar gemeen?

Op het eerste oog niet zoveel, maar als het aan Henk en Rob Zuidema ligt, komt daar gauw verandering in.

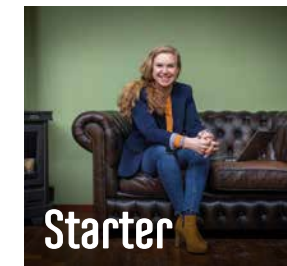
23



Uitwisseling

Schetsfabriek gaat op bezoek bij Buitink Zonwering in Deventer en wordt verrast door de sfeervolle inrichting

32



Starter

Als je starter bent, heb je behoefte aan informatie van andere ondernemers.

Behalve als je Ramona de Lange heet en voor de tweede keer voor jezelf begint.

36



5 vragen aan

Bob Hemmers
Eigenaar IJsseldelta Autolease

38



Succesfactor

Gastouderbureau 4Kids, opgericht aan een Heinose keukentafel, is uitgegroeid tot een grote speler op landelijk niveau.

44



Passie

Rick Kakkenberg zegt als mens gegroeid te zijn door het vrijwilligerswerk bij de brandweer. "Zowel sociaal en mentaal als qua kennis."

SOM jaargang 5 | editie 2

gaat vanaf half juni 2021 in de verspreiding

Copyright

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

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

"NOOIT MEER ANDERS" - Bakkerij van der Most
Van bakauto's met laadlift naar bakauto's zonder laadlift. Dat levert Bakkerij van der Most niet alleen meer volume en meer laadvermogen op. Het laden gaat nu ook een stuk sneller.

Verrassende mobiliteitsoplossingen in lease en deelmobiliteit!

IJsseldelta
autolease

&
T & F Reclame
Lemelerveld

**We gaan
6 april verhuizen!**

Ons nieuwe adres
wordt
**Lemelerveldseweg 69
in Lemelerveld.**

OLGA
JANSSEN HOLLEBOOM
INTERIEURONTWERP

T&F Reclame Lemelerveld | www.tenf.nl | info@tenf.nl | 0572 37 16 50

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

Bladmanager

Martijn Jansman

Ontwerp & vormgeving

Oda Jansen
Laura van Dartel

Fotografie

Stefan Kemper Fotografie
Maeike Blauw Fotografie
Laura van Dartel

Sales

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

Nick Prins

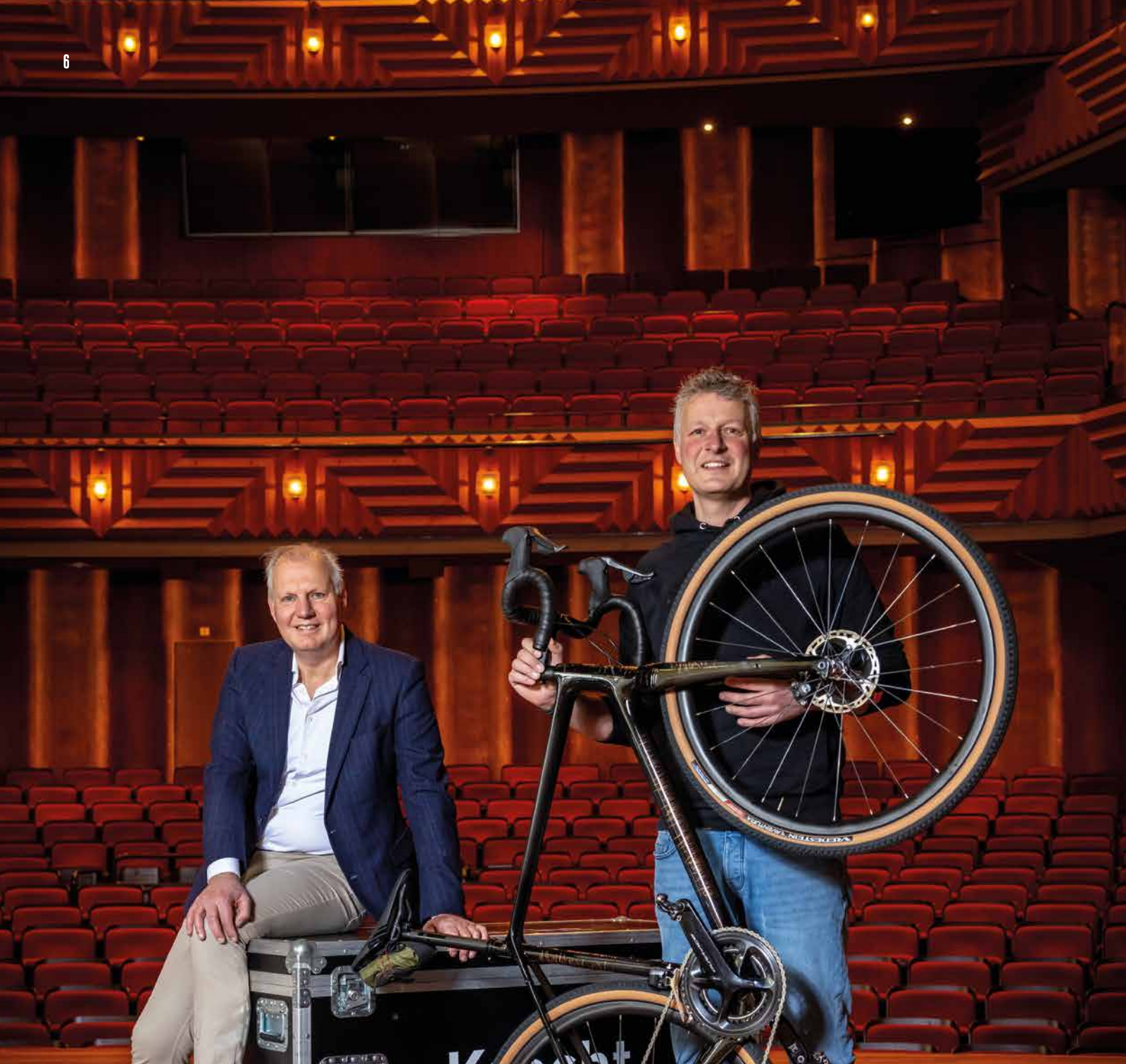
06 17 53 77 63
nick@n35.nl

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! [f](#) [t](#) [i](#) [i](#)



Rob en Henk Zuidema 'veroveren' Zwolle met hun nieuwe zakelijke avonturen

Eigenzinnige broers vinden elkaar in ondernemersgeest en pioniersdrang

Het is natuurlijk heel gemakkelijk om de stap van Rob Zuidema toe te schrijven aan een soort van midlifecrisis. Diverse mensen verklaarden hem – ongevraagd en gevraagd – namelijk voor gek toen hij na een imposante carrière in het bedrijfsleven bekend maakte te kiezen voor de directeurskamer bij Zwolse Theaters. Van het soms keiharde zakenleven naar de cultuursector. De stap van zijn jongere broer Henk lag misschien meer voor de hand. Van mechaniker in het professionele wielerpeloton naar een eigen exclusieve wielerswerkplaats onder de naam 'De Mechaniker'. De rode draad? "We doen wat we voor onszelf een goed idee vinden."

We spreken af in de prachtige zaak van Henk. Gelegen aan de gracht, dus hartje Zwolle. Zijn zeven jaar oudere broer hoeft niet van ver te komen, want hij woont er boven. Het is geen eenvoudige klus om de ruimte in een paar woorden te omschrijven. Wellicht is een combinatie van werkplaats en wielermuseum nog de beste poging. "Wijs hier iets aan en het heeft met fietsen te maken", zegt Rob. Eenmaal binnen blijf je om je heen kijken. Aan de muur hangen de meest bijzondere wielershirts. Uit woestijnlanden, uit Azië en Afrika. Geen alledaagse bestemmingen in het profmetier. Aan de achterzijde, op de authentieke deuren van de vroegere smederij, hangt een grote plaat van de Mont Ventoux. Dat is natuurlijk een legendarische berg uit o.a. de Tour de France. En onbewust is het ook wel een metafoor voor het ondernemerschap. Want, het is een lange beklimming met aan het eind een behoorlijk stijgingspercentage waarbij je dus een aantal keer steenkapot gaat. Dus, net als in het ondernemersleven, komt het aan op talent, maar zeker ook op doorzettingsvermogen.

In de ruimte gaat de geur van kettingsmeer de strijd aan met de bijna bedwelmende geur van Italiaanse koffie. De kettingsmeer blijft langer hangen, maar het verhaal van de koffiemachine is mooier. "Die is afkomstig uit de VIP-tent die bij de start van de Giro d'Italia (Ronde van Italië) in Apeldoorn is opgetuigd."

We zitten inmiddels aan de stamtafel. Waarschijnlijk het enige decorstuk dat niet iets met fietsen te maken heeft. Toch? "Dit is gemaakt van de oude wielersbaan in Apeldoorn", roepen de broers al lachend. We begrijpen al snel dat het gewone fietsvolk hier niet gauw even langs gaat. "Degene die hier over de vloer komt, wil zichzelf verwennen. Een fiets kopen voor nut en noodzaak, dat kan wel via internet. Je komt hier voor dat extraatje. Als dat duidelijk is vastgesteld, dan gaan we aan de klets over waar iemand echt blij van wordt."

verhaal te schrijven over de carrièrejager die kiest voor een baan als directeur bij Zwolse Theaters. Oftewel, van supercommerciële bedrijven naar de cultuursector. Maar, Rob legt meteen de suggestie op tafel om Henk in het gesprek te betrekken. Op het eerste oog lijken ze behalve de broederband weinig gemeen te hebben, maar als je je verdiept in hoe de levens van de Zuidema's zich hebben ontwikkeld, is er meer dan tot waar het oog reikt. Er is zelfs een duidelijke rode draad te ontdekken. Ze zijn, ieder binnen het eigen vakgebied, zeker eigenzinnig (niet te verwarren met eigenwijs) te noemen, hebben een sterke pioniersdrang en zijn ondernemer c.q. ondernemend. Rob studeerde af in het personeelswerk en ging de wereld over voor Shell voordat hij in 2008 zitting nam in de directie van Booking.com. Dat stond destijds nog in de kinderschoenen, maar samen met de geboren Achterhoeker is met succes de stap gezet naar internationalisering. Niet iedereen zou deze carrièremove hebben aangedurfd. "Menigeen denkt dat het niet beter wordt dan bij Shell. En het was ook nog eens 2008, het begin van de economische crisis. Ik voel me dan juist aangetrokken tot deze uitdaging. Ik ben – en dat herken ik zeker ook in Henk – niet bang aangelegd."

Henk wilde eerst profwielrenner worden. Die droom vervloog omdat hij zowel het echte talent als de mentale hardheid miste. Toch vond hij wel iets om in het wielrennen actief te blijven. En zelfs op een manier (mecanicien – de wielergekke Vlamingen noemen het mechaniker) dat hij ook nog een wezenlijke en aantoonbare bijdrage levert aan de wielersprestaties van een ander. Daarbij is hij ook nog eens autodidact. "Ja, ik durf wel toe te geven dat ik een handige jongen ben. Het kwam op een soort natuurlijke manier. Gewoon doen en er vooral ook veel over praten met andere mechanikers. Zodat je weet wat je de volgende keer eventueel anders moet doen. Zo heb ik het mezelf eigen gemaakt."

Globetrotters

Eigenlijk is het best bijzonder dat we afspreken bij De Mechaniker. We belden namelijk met Rob om een mooi

Rob werkte bij Shell aardig aan z'n Airmiles, maar ook zijn jongere broer toonde zich een ware globetrotter. Zo stapte hij namelijk in het grote avontuur van Marco Polo, een Chinese wielerspog. Een experiment dat naar Henk's



Henk Zuidema

eigen woorden gedoemd was om te mislukken, maar toch tien jaar van zijn werkzame leven in beslag nam. Taal- en zeker ook cultuurverschillen waren de grote oorzaken dat dit wielersproject niet slaagde. "We kregen bijvoorbeeld te maken met het feit dat een jongen uit Hong Kong de sprint moest aantrekken voor een jongen uit het noorden van China. Dat gebeurde dus niet. Ze wilden niet voor elkaar rijden", vertelt Henk die binnen die ploeg nog wel heeft mogen werken met de Nederlanders Leon van Bon en Thijs Zonneveld. Deze gasten waren aan het eind van hun wielersloopbaan nog wel te porren voor een bijzonder avontuur. En Marco Polo is zelfs nog even een opleidingsploeg geweest voor de grote wielersploeg Discovery Channel van de Belgische ploegleider Johan Bruyneel. "Het was echt wel een fantastische ervaring."

A-typisch

Terug naar Rob. Na het vertrek bij Booking.com ("het werd zo groot dat je bijna wordt geregeerd door de buitenwereld met al die Europese wetgeving") had hij de gelegenheid de ketenen van het arbeidsleven voor even van zich af te gooien. Maar niets doen komt niet voor in het woordenboek van Rob Zuidema. Het directiepluiche bij bouwconcern BAM lonkte, maar dat was uiteindelijk geen lang leven beschoren. Omdat uiteindelijk toch dat moment voorbij kwam dat hij "iets kan doen wat echt leuk is." Zwolse Theaters dus. "Ik las in de krant dat de directeur binnen een jaar na zijn aantreden is

vertrokken. Toen heb ik een brief aan de Raad van Toezicht geschreven dat ik het wel wilde doen. Ongetwijfeld hebben ze het toen een aantal keer terzijde gelegd. Wat moet je met een kerel van 50 die denkt dat hij alles kan? Maar goed, er kwam toch een gesprek en twee jaar geleden ben ik er begonnen. Het is redelijk a-typisch dat ik met mijn achtergrond in het theater terecht kom. Natuurlijk is het niet de bedoeling om het goede van mijn voorgangers overboord te gooien, maar ik hoop wel wat andere aspecten toe te voegen. Voor een deel wordt het zeker ondernemender dan ze gewend waren."

De een is ondernemend zonder ondernemer te zijn, de ander is ondernemend en wordt ook ondernemer. Het Chinese avontuur was een prachtervaring, maar daarmee kon Henk de rekeningen niet betalen. "Ik woonde al anti-kraak om überhaupt mee te kunnen en als ik niet in China was, onderhield ik fietsen. Onder andere van de biketeams bij de politie. Dat deed ik samen in een bedrijfje samen met een compagnon, maar ik werd er niet persé heel blij van, dus ik ben er uitgestapt.. Het is uiteindelijk wel een groot bedrijf geworden. Met een omzet van tien miljoen euro per jaar... Ik wilde juist graag in een kleine zaak aan mooie fietsen werken. Dat deed ik eerst in Amersfoort. Met een andere compagnon en die winkel bestaat ook nog steeds. En toen kreeg ik 4,5 jaar geleden de kans om hier te huren. Lekker in mijn eentje, maar wel met goede mensen om me heen. Samen met een ontwerper heb ik met DERAES ook een eigen fietsenmerk in de markt gezet. De coronaperiode even niet meegerekend loopt



Rob Zuidema

dat hartstikke leuk."

Natuurlijk hebben ze het lot een handje geholpen, maar het is wel bijzonder dat de paden van de broers elkaar kruisen in Zwolle. Voordat Rob 's morgens naar theater De Spiegel wandelt, drinkt hij eerst een kopje koffie met zijn broer. Praten over wielrennen doen ze niet gauw, want Rob zit niet op de fiets en kijkt ook niet naar fietsen.

Juist dat maakt hem zo'n prettige sparringpartner vindt de jongste Zuidema. "Ik kan heerlijk met hem over de onderneming kletsen. Rob is niet bezig met welke fles cleaner er moet worden verkocht, maar kan je wel vragen of iets nu wel zo'n goede investering is. En zonder het te veroordelen. Zijn open blik werkt heel verhelderend en hij neemt natuurlijk de ervaring mee van het werken bij grote bedrijven. Zonder dat hij het voor me inkleurt, helpt hij me met het toekomstperspectief. Nee, hij heeft me nooit een schop onder mijn kont gegeven om me te bewegen tot groter en meer."

Zwart tot aan de ellebogen

Rob: "Wat ik hier zie, voel ik zelf ook sterk: we doen het met een enorme bevoegenheid. Als ik mensen hoor praten over wat Henk met hun fiets doet, dan ben ik gewoon ontzettend trots. Sommigen zeggen letterlijk dat er slechts één iemand aan de fiets mag komen. Het is de subtiliteit in het werk van Henk in relatie tot de prestatie die hij levert." "Maar, ik vind het ook echt heerlijk om mijn handen vuil te maken. Som ben ik zwart tot aan de ellebogen", stelt Henk. Klanten willen dus zaken doen met de Zwolse wielerdokter, maar ook graag het gesprek met hem aanknopen. "Logisch", stelt Rob. "Als je naar een mooi restaurant gaat, wil je de chef ook graag even zien. En dan is het nog maar

de vraag wat de chef zelf heeft gekookt."

Als directeur van Zwolse Theaters probeert Rob Zuidema zeker ook aanspreekbaar te zijn voor het publiek. Het past helemaal in zijn visie zoals dat is gepresenteerd in het Meerjarenbeleidsplan: het theater als plein van de stad. Zonder drempel en bereikbaar voor iedereen. "Het risico binnen het culturele landschap is zeggen dat je er bent voor de (podium)kunst. En dat het minder belangrijk zou zijn of het publiek nu wel of niet komt, omdat het gaat om de kwaliteit van de kunst. Dan zeg ik dus: 'nee, niet alleen'. De kunst is niet het doel, wel het middel. De mensen een blij gevoel geven. Of ze naar huis laten gaan met een boodschap waar je wat dieper over moet nadenken. Podiumkunstenaren moeten de ruimte hebben zich te ontwikkelen en een verhaal te vertellen. Er moet echter wel een publiek voor zijn. In Zwolle ga je niet gauw kunsten zien waarop niemand zit te wachten. Dit betekent overigens niet dat we geen podiumkunsten naar Zwolle halen die experimenteel van aard zijn, want je moet het publiek ook innovatieve kunstvormen aanbieden."

Ondernemen is soms een spel van geven en nemen. De gebroeders beheersen het tot in de vingertoppen. Zo wordt theater De Spiegel momenteel ingezet als oefenruimte voor studenten van het Conservatorium. "Wat dat kost? Niets! Het gebouw staat nu toch leeg en praktijkonderwijs is toegestaan. En ik weet zeker dat ze ook echt wel aan ons denken als ze op termijn een zaal nodig hebben. En over tien jaar komen sommige studenten, die dan een hele meneer of mevrouw zijn, hier vast nog wel een keer optreden."

En De Mechanieker heeft ook een mooi voorbeeld. "Een man van een advocatenkantoor wilde een nieuwe fiets kopen en zijn oude exemplaar inruilen. Toevallig ken ik een talent, een vluchteling uit Eritrea, die ik eigenlijk wel wil helpen. Dus, ik stel 'm voor dat



**Raidt
MADE,**
vakman voor binnen & buiten

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

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



Ik geef coaching voor:

- Teamontwikkeling
- Loopbaanvragen
- Gesprekstechnieken
- Beter functioneren van medewerkers
- Persoonlijke ontwikkeling voor medewerkers en ondernemer

Martine Scholten - 't Salland coaching & advies
06 38 89 55 18 | martine@tsalland.nl | www.tsalland.nl/martine



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!

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

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

hij niets voor zijn oude fiets krijgt en dat ik 'm opknop voor deze vluchteling. En zo geschiedde. De man blijft hier komen en z'n fiets heeft een mooie bestemming gekregen."

Rob, heb jij nog spijt dat je nooit ondernemer bent geworden?

"Nee. Ik ben heel tevreden over hoe het tot nu toe is gegaan. Ik wilde eigenlijk altijd burgemeester worden. Ik ben dus wel jaloers op Peter Sniijders die kort na mijn aantreden bij Zwolse Theaters tot burgemeester is benoemd. Al zegt mijn vrouw altijd dat ik nu eigenlijk de baan heb die ik graag wilde..."

Zijn er mensen uit jouw arbeidsleven die hebben gezegd 'Ben je klaar met werken' toen je voor het theater koos? Als een laatste erebaan?

"Ik hoor niet veel mensen praten over een mogelijk gebrek aan ambitie. Over het algemeen vinden ze het juist gaaf dat ik mijn ervaringen ten dienste wil laten komen van het theater. Al is er ook wel een stroming die bang is dat de zakenman het theater wil vercommercialiseren. Dat is zeker geen doel, maar mijn stelling is wel dat je een theater niet duurzaam kunt krijgen als je er geen andere inkomsten uithaalt dan alleen voorstellingen."

In dat plaatje past volgens Rob zeker ook het verbreden van de doelgroep theaterbezoekers. Hoewel hij zelf helemaal geen affiniteit heeft met sport, was hij wel initiatiefnemer van een live stream van PEC Zwolle. Supporters in het theater die naar een wedstrijd van hun favoriete cluppie kijken. Als het aan de directeur ligt, gaat het ook gebeuren met basketbalduels van The Hammers. Als er één sport is die zich met al zijn heroïsche verhalen leent voor het theater is dat natuurlijk het wielrennen. Er zijn al voorzichtige ideeën waarbij de broertjes Zuidema samen iets organiseren rondom een mooie koers zoals Parijs-Roubaix. Met een gast zoals Thijs Zonneveld die vanaf het podium alles aan elkaar kletst, wellicht vooraf nog een tochtje voor de liefhebbers en een pastamaaltijd na afloop. "Hoe gaaf zou dat zijn. Dat gaan we absoluut oppakken. Of het dit jaar gaat lukken, is natuurlijk afhankelijk van de corona-ontwikkelingen."

En dan bestijgt Henk het podium om uit te leggen hoe een



mechaniker te werk gaat? Kettingsmeer op het podium!

"Als je het goede uit de vakman Henk weet te halen en hem laat uitleggen wat hij doet en wat hij bedoelt, dat wordt het echt interessant!"

Nog even terug naar het ondernemerschap. Henk, voor jou is het eigenlijk een combinatie van hobby en werk?

"Nou, het was ooit hobby, maar het is heel snel werk geworden. Met alle lasten moet ik hier elke maand een omzet draaien van 15.000 euro om het break-evenpunt te bereiken. Hoewel ik elke dag met ontzettend veel plezier naar het werk ga, geeft dat wel een bepaalde druk."

Trekken jullie ook lessen uit deze coronatijd?

Henk: "Ik heb me wel gerealiseerd dat ik altijd veel tijd heb gestopt in dingen die relatief weinig opleveren. Heb het voorheen nooit aangedurfd de telefoon uit te zetten of een klus te weigeren. Dat doe ik nu wel. Ik heb dus eigenlijk een soort van positieve arrogantie ontwikkeld. In dit opzicht herinner ik me zeker ook nog de woorden van een buurman van Rob die zei dat ondernemers die vanuit passie ondernemen niet de beste ondernemers zijn"

Rob: "We worden in het hart geraakt. Er zijn drie verdienmodellen. Kaartverkoop, verhuur en horeca en met geen van de drie takken kunnen we nu iets. Dat is extra zuur omdat we medio vorig jaar de horeca in eigen beheer hebben genomen. Dat heeft toen best veel discussie opgeleverd, maar je kunt er wel leuk geld mee verdienen. Wat weer ten goede komt van voorstellingen die minder publiek trekken. Hetzelfde geldt voor de verhuur, maar dan moet je wel moeite doen om het culturele landschap daarvan overtuigen. Overigens geef ik bij de verhuur altijd wel aan dat je de verplichting aangaat om er ook een theatrale invulling bij af te nemen. Ook al is het de stadsdichter die een gedicht van vijf minuten voordraagt."

De Raad van Toezicht, de gemeenteraad; ze willen er allemaal iets van vinden. En jij, de eigenzinnige directeur die zijn eigen koers wil varen. Dat is een spanningsveld...

"Ik hou er juist van om de grenzen op te zoeken. Maar, eerlijk is eerlijk, ik ervaar wel dat Zwolle open staat voor een andere koers. Het past ook bij de ambitie om de vierde regio van het land te

“Ondernemers die vanuit passie ondernemen zijn niet altijd de beste ondernemers”



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



B&B Het Spijkerhuys



Boertie Optiek



Hairstyling Mariël

Meer dan 35 jaar ervaring in projectstofferding!

Dreigend faillissement is nog te keren!

De wet Homologatie Onderhands Akkoord (WHOA) is op 1 januari 2021 in werking getreden. Met de WHOA wordt een nieuwe regeling in de Faillissementswet opgenomen. Deze maakt het voor schuldenaren mogelijk schulden te saneren door middel van het aanbieden van een onderhands akkoord. Ook schuldeisers, die niet met het akkoord hebben ingestemd, kunnen toch aan dit akkoord worden gehouden. Om die reden wordt het akkoord ook wel een 'dwangakkoord' genoemd.

Wie kunnen een initiatief nemen om een WHOA-traject te starten?

Dat zijn de schuldenaar zelf, schuldeisers, aandeelhouders en ondernemingsraden. Zij kunnen de rechtbank vragen een zogenaamde herstructureringsdeskundige aan te wijzen die vervolgens het akkoord voorbereidt en aanbiedt.

Deze wet biedt ondernemers mogelijkheden om te overleven als zij betalingsachterstanden c.q. schulden hebben opgelopen als gevolg van corona. Of door beperkende maatregelen die te maken hebben met corona. Dit is een ingewikkelde en vrij technische wet. De KvK gaat middels time-out-arrangement ondernemers met dienstverlening helpen bij het gebruik maken van deze wet. De KvK pakt knelpunten aan die ondernemers daarbij tegenkomen. Voor persoonlijk advies kun je ook terecht bij de KvK. Of ze brengen je in contact met experts. Bel hiervoor met 0800 2117.

WHOA Stappenplan:

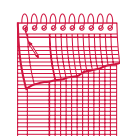
1. Leg afspraken vast in conceptakkoord (inschatting: vanaf 2 dagen tot maximaal 8 maanden)
2. Leg conceptakkoord voor aan schuldeisers (1 dag)
3. Organiseer een stemming (8 dagen)
4. Deel verslag van stemming (7 dagen)
5. Advocaat dient homologatieverzoek in bij rechtbank (1 dag, zo snel mogelijk)
6. Bezwaarperiode (8 tot 14 dagen)
7. Uitspraak rechter: homologatie akkoord (de rechter neemt na de zitting zo snel mogelijk een beslissing over jouw akkoord)

Door de coronamaatregelen verkeren veel ondernemingen momenteel in financieel zwaar weer. De WHOA komt dus als geroepen. Ondernemingen die nog wel levensvatbare bedrijfsactiviteiten hebben, kunnen met de WHOA een te zware schuldenlast, die tot insolventie kan leiden, buiten een faillissement om saneren.

Durf op tijd voor te sorteren en neem contact op met jouw adviseur.



Arnoud Dukkerhof



MEMORIAAL
administratiebureau
belastingadviseurs



BUITINK
ZONWERING | ROLLUIKEN | GARAGEDEUREN | TERRASOVERKAPPINGEN

Op zoek naar zonwering voor je bedrijf of winkel?

Vervelend hè. Als de zonnestralen je zicht op je beeldscherm verminderen en als de temperatuur in je kantoor oploopt. Zonwering is dan een hele goede oplossing. Wil je je laten inspireren, bezoek dan eens onze 450 m2 grote showroom. We zijn al 18 jaar een begrip in de regio en naast een assortiment buiten- en binnenzonwering zijn we ook specialist in garagedeuren, terrasoverkappingen, rolluiken, horren en de Kamado BBQ.

Solingenstraat 21 | 7421 ZP Deventer | 0570 – 629 900 | deventer@buitink.info | www.buitink.info



Raalter specialist breidt dienstverlening uit met wassen bedrijfskleding

Kleine wasjes, grote wasjes; doe ze bij Elco Totaal in de wasmachine!



Jouw merk in de zesde versnelling?

Voor deze opdrachtgevers ontwikkelden we een nieuwe identiteit!







Ben jij klaar voor de stap van HOW naar WOW?
Neem dan de afslag naar N35 Creatief en kom een keertje brainstormen!

N35 Creatief > Paalweg 5 > 8141 RT Heino > 0572 395 558 > info@n35.nl > www.n35.nl

Wie Coen Koggel kent, weet dat het handelaarsbloed bij hem door de aderen stroomt. Dat betekent dat hij oog heeft voor koopjes, maar misschien ook eerder dan een ander de kans ziet om een nieuwe markt te verkennen. Of een reeds bestaande markt verder uit te diepen. En de echte handelaar weet zijn gedachten natuurlijk ook om te zetten in daden. Dus: vanaf begin dit jaar presenteert Elco Totaal een vijfde tak van sport: het wassen van bedrijfskleding.

Dan kun je de keuze maken om het geheel uit te besteden aan een andere partij. Maar wie iets meer inzage heeft in het DNA van Elco Totaal weet dat ze binnen het bedrijf eigenzinnig genoeg zijn om het zelf op te pakken. Natuurlijk neem je dan wel de tijd om het proces zelf goed onder de knie te krijgen. Koggel tikte twee zware, industriële wasmachines en twee drogers op de kop en gebruikte de laatste maanden van 2020 om (letterlijk) te gaan proefdraaien. Dat leverde dus veel nuttige informatie op voor

de juiste afstelling van de verschillende wasprogramma's. "Met een resultaat van bijna honderd procent? Ja, dat durf ik wel te garanderen", stelt Koggel resoluut. "Waar het heel moeilijk wordt zoals bijvoorbeeld met de vlekken in een slachterij, zetten we gewoon een stapje extra om het wel op te lossen."

Houtkrullen en beton

Koggel is geen man voor marktonderzoeken. Hij gaat liever op zijn gevoel af. En het wassen van bedrijfskleding past bij Elco Totaal. Zoals de slogan 'sterk in schoon en veilig werken' al doet vermoeden, wil het Raalter bedrijf graag te boek staan als de specialist. En dus ook zo volledig mogelijk zijn. "Het gaat niet alleen om verschillende kledingstukken zoals overalls, truien, broeken en jassen. Maar bijvoorbeeld ook dweilen, vloermatten en microvezeldoekjes."

Als je een bedrijf uit het MKB bent en dus niet met grote aantallen bedrijfskleding

elco | TOTAAL
sterk in schoon en veilig werken

werkt, vraag je je misschien af waarom je een professional moet inschakelen voor het wassen. De belangrijkste reden is dan misschien wel dat de privé wasmachines gespaard blijven. "Want, de kleding zit misschien vol met materiaal zoals houtkrullen, stukjes beton en lijmresten en daar word geen enkele wasmachine heel blij van." Natuurlijk wordt hij door ons ook aangespoord om iets te roepen over prijzen. "Dat wil ik wel, maar dat is heel lastig, want het is maatwerk aan de hand van de specifieke kledingstukken en ook de aantallen. We maken graag een offerte. Overigens geldt wel dat hoe meer bedrijfskleding je aanbiedt om te laten wassen hoe goedkoper het wordt", aldus Koggel. Op basis van de eerste contacten en ervaringen heeft hij er alle vertrouwen in dat het wassen van bedrijfskleding succesvol wordt en een perfecte aanvulling op zijn dienstenpakket is.



Gemeente en ondernemers bouwen samen aan het merk

Weg met de Raalter bescheidenheid!

De eigenaar van een kroeg die aan de buitenzijde van het café een mooi schildje bevestigt. Een ondernemer uit de maakindustrie die een nieuw product lanceert en dit viert met een banner in de bedrijfsruimte. Een winkelier die koffie serveert uit speciale mokken. Op het eerste oog hebben ze weinig gemeen, maar ze delen iets heel belangrijks. Ze maken alle drie gebruik van middelen waarmee ze hun trots op de gemeente Raalte kunnen etaleren.

Het is nu nog toekomstmuziek, maar als het aan de gemeente ligt, kan iedere ondernemer straks aan de slag met het merk (gemeente) Raalte. Is het nodig? JAAAAA! Het verhaal van de Sallandse nuchterheid is altijd mooi om te vertellen, maar we zetten daar graag eens een hele mooie tegeltjeswijsheid tegenover: 'Met beide benen op de grond kom je geen stap vooruit'.

Het slaat de spijker op z'n kop en daar raakt ook de gemeente steeds meer van overtuigd. Zelfs in de onlangs gepresenteerde Economische Agenda werd al geconstateerd

dat we (te) bescheiden van aard zijn. "We hebben de sterke punten van de gemeente en ook de mooie bedrijven in beeld, maar er mag qua promotie best een tandje bij", geeft wethouder Dennis Melenhorst aan. "En, niet onbelangrijk, de raad heeft hier ook specifiek geld voor uitgetrokken. Dat zie je niet vaak bij een gemeente van onze omvang."

Made in Raalte!

Het merk Raalte kun je zien als een vervolg op 'Made in Raalte', een prachtig filmpje waarin de maakindustrie in de gemeente Raalte in

de (internationale) schijnwerpers werd gezet. Alleen wordt het nu niet vanuit één specifieke bedrijfssector aangevlogen, maar vanuit het totale economische perspectief. Het merk Raalte moet de paraplu worden waarbij iedere ondernemer zich thuis voelt. Van zorg tot detailhandel en van agro tot horeca.

Het bureau Brands UP trekt de kar van het project dat in de loop van dit (voor)jaar moet leiden tot de presentatie van het merk Raalte. Eigenaren Sandra Dijkstra (woonachtig in Raalte) en Lisette Bloemendal hebben nadrukkelijk de samenwerking gezocht

(en gevonden) met ondernemers uit de gemeente Raalte. "Uiteindelijk moeten zij er mee werken, dus het is goed om eerst te onderzoeken wat de kracht is van de lokale bedrijven, wat de ondernemers trots maakt en wat de ambitie is. Daar kwam veel goede input uit. Echt een samenwerking met meerwaarde."

Het resultaat is samengevat in drie routes die medio februari in een nieuwe sessie met de lokale ondernemers zijn gepresenteerd. Daar moet uiteindelijk één duidelijk merkverhaal uit naar voren komen. Of beter gezegd een merkverhaal dat relevant is voor de Raalter ondernemer en zijn/haar doelgroep(en). Want, als je die weet te raken, dan werkt het dus! Een ander criterium is het onderscheidende karakter. Wat maakt Raalte bijzonder en anders dan bijvoorbeeld de buurgemeenten Olst-Wijhe en Rijssen-Holten? En het moet natuurlijk vooral ook geloofwaardig zijn. Je kunt wel iets creëren, maar als het meer past bij een stad als Zwolle of Deventer, dan sla je de plank mis. "Tot slot gaan we in ieder geval

ook voor een duurzaam merk. Een merk dat in ieder geval vijf tot tien jaar meegaat en waaruit ondernemingen oneindig kunnen putten."

Totaalverhaal

Die woorden zijn koren op de molen van de portefeuillehouder economie. "Natuurlijk zijn er in het verleden wel inspanningen geweest op het gebied van promotie, maar dat ging echt ad-hoc. Er is nu duidelijk behoefte aan een strategische visie. Alleen dan kun je het merkverhaal echt borgen. Het is een totaalverhaal. Niet alleen een logo en een kreet. En het mooie van een merkverhaal is wel weer dat het vooral ook flexibiliteit herbergt. "Ja, ik word hier wel warm van. Welke het ook wordt, het is een combinatie van wat we als gemeente willen uitstralen en de wensen van de individuele ondernemer."

Als bekend is hoe het merk van de gemeente Raalte er uit gaat zien, wordt een toolbox met communicatiemiddelen ontwikkeld waaruit iedere ondernemer kan putten.

Het ene middel is gratis, het andere middel wordt tegen kostprijs aangeboden. En als het aan de dames van Brands UP ligt, moet de toolbox een dynamisch geheel worden. "Het is van belang om regelmatig een update te doen en de inhoud dus aan te passen op de behoefte van ondernemers en de actualiteit. Bovendien moet elke gelegenheid worden benut om het te promoten, bijvoorbeeld bij netwerkclubs. Daar hebben we er genoeg van in de gemeente Raalte."

Enkele dagen voor dit interview lezen we dat Regio Zwolle flink aan de weg wil timmeren. Heel ambitieus wil het uitgroeien tot de vierde regio van Nederland. Past de inspanning om een merk Raalte te realiseren wel in dit streven?

Melenhorst: "Natuurlijk zijn we een economisch onderdeel van Regio Zwolle, maar dat is een heel ander krachtenveld. En niet alles hoeft op regionaal niveau te worden ingestoken. We willen geen grijze muis zijn en ons laten gelden ten opzichte van andere sterke kernen als Hardenberg en Kampen."

Manpower wil hart van ondernemend Salland veroveren met lange termijn relatie

“Investeer in de mens, want talent is het goud voor ieder bedrijf”

Bijna iedere ondernemer maakt het wel eens mee. Dat je een prachtig project in de schoot krijgt geworpen. Je wilt het niet laten lopen, maar tegelijkertijd besef je dat je niet voldoende handjes in huis hebt. Dan schakel je dus naar een uitzendorganisatie. Bij voorkeur één die een stapje extra zet en niet van het vluchtige contact is, maar juist een langdurige relatie wil aangaan. Zoek niet verder, want je kunt niet meer om Manpower heen!

Het is misschien niet de eerste naam die in je opkomt. Ook bij Manpower weten ze dat een deel van de concurrentie beter zichtbaar is met grote billboardreclames of vestigingen in de kleinere plaatsen. Het is een weloverwogen keuze om daar niet in mee te gaan. “Wij zitten liever op de inhoud”, is de even simpele als duidelijke verklaring van Janieke Bouwman (Regiodirecteur Noord), Bart van der Steen (Senior Sales Consultant) en Myrza Roeke (Senior Consultant Middle & Large Clients)

Het uitgangspunt is heel duidelijk: de klantvraag. Dan kun je daar direct mee aan de slag gaan. Of je kunt – zoals het Manpower-team – doorvragen om de klantvraag nog beter in beeld te krijgen en dus ook betere kandidaten naar voren te schuiven. “Bedrijven hebben vaak de neiging om in te zetten op het hoogst haalbare, het schaap met de vijf poten. Maar waarom kies je niet voor het schaap met vier poten dat op termijn kan uitgroeien naar een exemplaar met vijf poten”, stellen ze retorisch.

Om het iets minder cryptisch te stellen: moet je in de vacaturetekst direct vragen om een bepaald diploma of certificaat? Of ga je op zoek naar de kandidaat die goed in de organisatie past, het juiste karakter heeft en toch ook snel het gewenste papiertje kan behalen? Manpower koerst duidelijk af op de laatste variant. “We richten ons graag op het talent en de doorontwikkeling van talenten. Dat is ook goed voor de ondernemer. Investeer in de mens, want talent is het goud voor ieder bedrijf. Werp je een blik in de toekomst, dan wordt het menselijk kapitaal steeds belangrijker. En met de juiste mensen, die beschikken over de goede mindset en de bereidheid om nieuwe dingen te leren, kun je je echt onderscheiden.”

Denktank

Het is goed om de denk- en werkwijze met enkele voorbeelden te onderstrepen. Zoals die van het bedrijf dat graag een medewerker met een heftruckcertificaat wilde aantrekken. “Wij hadden een goede jonge kandidaat.



Bart van der Steen, Janieke Bouwman en Myrza Roeke (vlnr) van Manpower:
“We zijn een echte sparringpartner”

Hij beschikte nog niet over het gewenste certificaat, maar qua type mens zou hij heel goed passen. We hebben toen geadviseerd om toch even met elkaar te kletsen. Klikt het, dan regelen wij dat het heftruckcertificaat er komt. Het gaat eerst om de kwaliteit van de mens en dan of hij een heftruck kan besturen. Het resultaat was dat hij wel is aangenomen.” Een ander aansprekend voorbeeld is het verhaal van een dame die in het verleden voor Manpower actief was als flexwerker. “Ze meldde zich later opnieuw bij ons met de mededeling dat ze graag een stapje hogerop wilde, maar aanhikt tegen het leidinggeven. En wij waren toch die partij die mensen helpt in hun ontwikkeling. Ze heeft bij ons een traject gevolgd en nu een baan die past bij haar capaciteiten.”

Het mooie is dat de Manpower filosofie niet alleen wordt gebruikt als blauwdruk om de klanten te overtuigen. Het is ook een belangrijk onderdeel van het interne beleid. “Bij mijn vorige werkgever kreeg ik op de

eerste dag nadrukkelijk te horen wat de functie inhield en wat er van mij werd verwacht. En bij Manpower kreeg ik de vraag ‘wat wil jij’ voorgeschoteld?’ Dat zegt toch genoeg?”, stelt Myrza die net als Janieke en Bart wordt gezien als talenten van de toekomst. Ze hebben dus ruimte gekregen om door te groeien en maken daarom ook deel uit van de zogenaamde Denktank voor de Regio Noord. Met als doel om nieuwe strategieën te ontwikkelen en het hart van ondernemers in Noord- en Oost-Nederland (verder) te veroveren.

De werkwijze van Manpower slaat aan. Het is geen partij die houdt van pappen en nathouden en/of even lekker op de korte termijn wil scoren door zoveel mogelijk uitzendkrachten weg te zetten. Nogmaals, het gaat om die lange termijn relatie en daarin past ook de adviesfunctie. Zeker richting de kleinere bedrijven, die niet over een HR-manager of -afdeling beschikken. “We zijn een echte sparringpartner.”

HAVEZATE DEN ALERDINCK

HISTORISCHE BUITENPLAATS BIJ ZWOLLE

Een goede sfeer is de basis voor inspiratie en verstandige beslissingen

Geniet van de elementen als je vergadert op Den Alerdinck

Vergaderingen vinden meestal plaats binnen de muren van de vertrouwde werkomgeving. Gezeten onder het gezellige systeemplafond en de altijd sfeervolle TL-verlichting. Het is het decor waar auteur Marcel van Roosmalen van het boek 'Nederland onder het systeemplafond' zielsgelukkig van wordt. Maar is het bevorderlijk voor de vergaderprestaties? Nee, natuurlijk niet!

Hoe anders is het op Den Alerdinck? Vergaderen aan een prachtige houten tafel en onder een kroonluchter, tussen de programmaonderdelen door even een frisse neus halen op het landgoed en na afloop een borrel bij het knisperende haardvuur. Wie wordt daar niet blij van? Bijna alle elementen – in ieder geval aarde, vuur, water en lucht – zijn aanwezig om er een succes van te maken. "Sfeer is een onderschat onderdeel van de vergadersetting. Bij TL-licht en een systeemplafond ben je in je gedachten eerder met andere dingen bezig. Uit onderzoek blijkt dat een goede setting bijdraagt aan een effectief verloop van de vergadering", stelt Hans Lurvink die recentelijk is aangesteld als rentmeester.

Binnen de regels

Buitenplaats Den Alerdinck als vergaderlocatie op tien minuten rijden van Zwolle. We begrijpen het als je daar niet direct aan denkt. Eerder als het gaat om één van de fraaiste wandelgebieden van Salland of als locatie voor de mooiste dag van je leven. Het landgoed biedt door zijn brede opzet veel ruimte en flexibiliteit en is juist daarom zo geschikt voor de huidige anderhalvemetersamenleving. Als het COVID-technisch allemaal mag, gaat de poort letterlijk en figuurlijk weer open voor vergaderingen, presentaties, trainingen, teambuildingsactiviteiten en andere zakelijke activiteiten. De vergader ruimte in het koetshuis is tweehonderd vierkante meter groot. Perfect om deze activiteiten binnen de regels een goede plek te geven.

Duurzame knipoog

Het landgoed ligt er prachtig bij, maar dat gaat allemaal niet vanzelf. Door als bedrijf, overheid of instelling gebruik te maken van de faciliteiten, lever je dus een bijdrage aan de instandhouding van dit schitterende stukje natuur. Vergaderen met een duurzame knipoog zou je het kunnen noemen.



Als je oog in oog staat met de buitenplaats kun je gemakkelijk vergeten dat het ook gewoon gaat om een onderneming waar dagelijks wel tien mensen in de weer zijn. Maar dat zorgt er wel voor dat gastvrijheid en service hoog in het vaandel staan. Dat begint al met het professionele boekingssysteem waarmee je online je eigen vergaderarrangement kunt samenstellen. En die lijn wordt doorgetrokken met de sterke Wifi-verbinding en de catering voor lunch, diner en aangeklede borrel. Laat je verrassen door de sfeer en passende arrangementen!



KOETSHUIS

ARRANGEMENTEN

LOCATIE



Wij doen alles volgens de richtlijnen van het RIVM

Den Alerdinckweg 1 | 8055 PE Laag Zuthem - Zwolle | T. +31 38 303 0151 | E. info@alerdinck.nl



Havezate Den Alerdinck | Den Alerdinckweg 1 | 8055 PE Laag Zuthem | info@alerdinck.nl | www.alerdinck.nl



Help, mijn website 'werkt' niet voor mij!

Vind jij dat je een mooie website hebt? En je vrienden en familie vinden dat ook? De website heeft een unieke uitstraling en een frisse opmaak. Leuk dat je tevreden bent, maar levert de website je wat op en weten je potentiële klanten de website ook te waarderen?

Effectief boven creatief

Het is belangrijk dat een website effectief is en dat een website voor jou werkt. Mensen waarderen eenvoud op je website, zonder teveel poespas. Zet bezoekers niet aan het denken. Neem de bezoeker bij de hand en begeleidt ze in kleine stapjes naar het gewenste doel, bijvoorbeeld een offerte-aanvraag of bestelling!

'Bepaal per pagina één doel, elimineer afleidingen'

Natuurlijk is het belangrijk dat jouw website er aantrekkelijk uitziet, maar het kan ook een valkuil zijn. Door de oneindige mogelijkheden op het internet zien veel mensen door de bomen het bos niet meer.

Het is noodzakelijk dat een bezoeker binnen twee seconden overtuigd is om op de website te blijven. Anders is hij weer weg. In 95% van de gevallen komt die bezoeker nooit meer terug. En gaat de zoektocht mogelijk door op de website van de concurrent.

En? Werkt' de website voor jou? Wat is er nou mooier dan de dingen te doen die je leuk vindt om vervolgens achter je e-mail te kruipen en te zien dat er twee offerte-aanvragen zijn binnengekomen via de website?

WE ZIJN ER KLAAR VOOR!



Na een lange corona-pauze
staan we te popelen om voor
jullie de lekkerste gerechten
te maken.

Kijk in onze webshop voor alle
mogelijkheden.

Culinair genieten
was nog nooit zo gemakkelijk!

Schetsfabriek geniet van sfeer in showroom Buitink Zonwering & Garagedeuren

Ondernemers met beleving verpakken hun zakelijke boodschap in een creatief jasje



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 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 Dennis Nijenhuis van Buitink in Deventer en als gast nemen we Stefanie Jansen van Schetsfabriek uit Zwolle mee.



Soms kun je jezelf een mooie opdracht meegeven als je een half uurtje reistijd hebt. In dit geval van Heino naar het bedrijventerrein in Deventer. De taakomschrijving is als volgt: zoek naar de overeenkomsten tussen een zakelijk tekenaar en een verkoper van zonweringen. Het kan aan het tijdstip (vroeg in de ochtend) liggen, maar ik kom niet veel verder dan de obligate antwoorden 'beiden zijn ondernemers' en 'beiden proberen iets te verkopen.'

Gelukkig gebeurt het bijna altijd dat we op de bewuste locatie worden verrast. Zo ook bij Buitink, specialist in zonwering, rolluiken, garagedeuren en terrasoverkappingen, in Deventer. In plaats van een koele, zakelijke loods belanden we in een warme, sfeervolle productomgeving. "Onze branche is een echte mannenwereld met vooral aandacht voor techniek, terwijl de klant juist beleving wil. Zowel met de website als in de inrichting wil ik een bepaalde sfeer neerzetten en soms kun je dat ook prima met weinig middelen realiseren."

Het zijn woorden die zijn gesprekspartner van vandaag als muziek in de oren moeten klinken. Want, Stefanie Jansen van Schetsfabriek in Zwolle is de hele dag in de weer met beleving. Ze maakt bijvoorbeeld illustraties voor folders, brochures en websites. En muurtekeningen in een werkomgeving. Maar ook visuele verslaglegging. Niet alleen tekst, maar ook tekeningen die de boodschap van de

vergadering vertellen. "Ik heb mijn eigen droombaan gecreëerd", zegt ze er zelf over.

Het is goed om eerst eens even te weten wat de beweegredenen waren om koers te zetten richting het eigen ondernemerschap.

SJ: "In eerste instantie koos ik – misschien wel uit zekerheid – voor een opleiding en baan als communicatieadviseur. De creativiteit was voor ernaast. Maar, toen de tijd was aangebroken om mijn ambities te bepalen, kwam ik op het werk in contact met een tekenaar die live meetekende tijdens een bijeenkomst. Die combinatie van een zakelijke boodschap verpakt in een creatief jasje, dat wilde ik ook. Gelukkig kreeg ik de kans om het toe te passen in mijn baan voor een overheidsorganisatie. En dat is natuurlijk heel dankbaar werk, want je krijgt de kans om stapels documenten terug te brengen tot de essentie. Ik deelde wat op LinkedIn en dat leverde een stroom aan leuke reacties op. De beslissing om helemaal zelfstandig te gaan heeft even geduurd, maar afgelopen

december was het dan zover. Niemand heeft me ooit horen roepen dat ik ondernemer wilde worden, het is zo gelopen." DN: "Bij mij ging het anders. Als kind zei ik al dat ik ooit voor mezelf wilde beginnen. Na mijn afstuderen in de technische bedrijfskunde ben ik eerst actief geweest als verkoper van zonweringen en daarna als vertegenwoordiger van een Duitse producent. Daardoor kwam ik bij diverse bedrijven over de vloer en dus ook hier bij Buitink. De eigenaar was al wat op leeftijd, had geen opvolging en benaderde me om het over te nemen. Ik heb me er toen goed in verdiept en zag dat de beste man altijd goed en netjes heeft gewerkt. En zo ben ik begonnen. Twee dagen voor de coronacrisis, maar dat heeft voor mij juist wel goed uitgepakt."

SJ: Ben je in het begin niet in de angst geschoten door corona? DN: "In het begin natuurlijk wel. Het was allemaal super onzeker. Eerlijk gezegd heeft

het wel tot eind 2020 geduurd voordat ik echt mijn draai had gevonden. Het voordeel is dat ik nu gemakkelijker met tegenslag kan omgaan. Dan doe ik even een stapje terug, denk ik terug aan die eerste periode en zeg tegen mezelf: 'doe toch niet zo moeilijk'." DN: "En hoe was jouw start?" SJ: "Ik moest wel even een knop omzetten. Naast mijn parttime baan begon ik met het maken van illustraties voor gezinnen. Op een gegeven moment kreeg ik meer zakelijke klanten en kon ik het niet meer combineren. Zichtbaar zijn op social media werkt voor mij heel goed. Ik kan dus zeggen dat de start van Schetsfabriek ondanks corona best wel goed was."

Dennis werkt met een team van medewerkers en heeft door de groeiende orderportefeuille net weer een monteur aangenomen. Dat geeft rust. "Dan kan ik me weer concentreren op waar ik goed in ben: de verkoop en begeleiding van klanten." Stefanie werkt alleen en heeft voorsnog geen enkele ambitie om personeel aan te nemen. DN: "Jij hebt inderdaad niet veel meer nodig dan je creatieve brein en een iPad. Dat geeft wel vrijheid."

SJ: "Dat klopt. Mocht het uiteindelijk niet goed gaan, dan heb ik niet veel geïnvesteerd." DN: "Toen ik bekend maakte voor mezelf te beginnen, zeiden collega's gekscherend tegen me: 'Welkom in het gevangenschap van het ondernemen'... Met andere woorden: succes met het personeel. Maar, ik voel me geen klassieke baas. Heb zelfs een gruwelijke hekel aan het woord. Ik ben wel van het goed aansturen om verrassingen te voorkomen, verder hebben ze hier veel vrijheid."

SJ: "Het ondernemen geeft mij heel veel energie. Sterker nog: ik heb nog nooit zoveel energie gehad. De valkuil is wel dat ik er teveel mee bezig ben. In het weekend nog even snel de berichten checken, dat werk." DN: "Ik moet eerlijk bekennen dat ik het ook moeilijk kan loslaten." SJ: "Ik probeer te ontspannen door genoeg pauzes te nemen en te wandelen."

Zou Schetsfabriek nog iets voor Buitink kunnen betekenen? SJ: "In het geval van zonwering is een foto toch echt beter dan een tekening. Je wilt het product zien zoals het is." DN: "Misschien kan ik er wel iets mee in

offertes. Dan hoeft je niet meer zoveel in woorden uit te leggen." SJ: "Ik word inderdaad wel regelmatig ingezet om complexe informatie te versimpelen." DN: "Het meeste werk komt inderdaad via tevreden klanten, maar ik investeer zeker ook fors in internetmarketing om goed vindbaar te zijn. Jij dus via social media?" SJ: "Ja, veel via online netwerken, via mond-tot-mondreclame en zelfs via ouders op het schoolplein."

DN: "Heb jij eigenlijk nog een doel voor de toekomst?" SJ: "Niet concreet als je denkt aan omzet. Misschien wel dat ik nog meer mensen de kracht van het tekenen wil laten zien en ze bewust maken dat je er heel duidelijk een boodschap mee kunt overbrengen." DN: "Zelf heb ik niet de ambitie om heel groot te worden. Misschien dat ik later nog wel een stapje terug wil doen om ruimte te maken voor het geven van advies aan bedrijven in de branche."

Chris Hekking Infra houdt zowel het straatwerk als het groen in prima conditie

Het hele buitenterrein als visitekaartje van jouw bedrijf

Iedere ondernemer heeft het wel eens meegemaakt of kan zich de situatie in ieder geval helder voor de geest halen. Je komt voor het eerst bij een (potentiële) nieuwe zakelijke relatie, je rijdt de parkeerplaats op en denkt: 'Jemig wat een bende!' Het straatwerk ligt er slecht bij, onkruid tussen de stenen en van groen rondom het bedrijf is al helemaal geen sprake. Niet echt een visitekaartje dus!

Het zijn situaties waar Chris Hekking van gruwelt. Met Chris Hekking Infra steekt hij dan ook graag de handen uit de mouwen om ondernemers aan een prachtig verzorgd buitenterrein te helpen. Voor zover wij het kunnen beoordelen, lijkt het ook de ideale partij om mee samen te werken. Waar je normaal gesproken een stratenmaker en een hovenier moet uitnodigen om het weer netjes te krijgen, heeft hij beide takken van sport

in huis. Weliswaar staat Chris Hekking Infra van oudsher te boek als specialist op het gebied van straatwerk en wegenbouw, maar sinds mei vorig jaar is het team uitgebreid met hovenier Frank Huiskamp. Met zijn kennis en ervaring kan hij het ontwerp (m.b.v. het digitale CAD-programma), het beplantingsplan, de aanleg en het onderhoud van groen voor zijn rekening nemen. Logischerwijs koestert de Mariënheemse ondernemer zijn team,

maar tegelijkertijd is het besef aanwezig dat het in zijn branche zeker ook draait om een goed machinepark. En dus heeft hij een kleine machine voor het grondwerk t.b.v. bestrating en de aanleg van tuinen. En een grote graafmachine voor het grondwerk t.b.v. de aanleg van bouwkvelds. "Dat was een flinke investering, maar het is wel mijn grote trots", zegt hij glunderend. Het zijn alleskunnners bij Chris Hekking Infra. Zowel qua aanleg als qua

onderhoud van straatwerk en groenstroken bij bedrijfspanden. Het begint altijd met een kop koffie, een gesprek om de wensen te inventariseren en een kijkje op locatie om de mogelijkheden in kaart te brengen.

Zo groen mogelijk

Tenslotte is de grond in Salland niet overal gelijk. Het verschilt nogal of je in Wijhe (kleigrond) of Raalte (zandgrond) de schop

in de grond steekt. "Daarom komen we altijd met een advies op maat. Wat het ook wordt, we streven bij voorkeur wel naar een zo groen mogelijke oplossing."

Je zou van een stratenmaker misschien een andere uitspraak verwachten, maar hij geeft aan dat het op de meeste bedrijventerreinen al grijs en grijs genoeg is. En dat je niet altijd per definitie moet kiezen voor stenen omdat dit zo praktisch is. Wel pleit hij voor goede kwaliteit bestrating en is Chris Hekking Infra de

partij bij uitstek om problemen te herstellen. "Je ziet wel dat bestrating en wegdek te lijden heeft gehad onder de sneeuw en vorst van februari. Eigenlijk moet je het ook regelmatig checken. Het is niet anders dan bij de verwarmingsketel. Daar krijg je ook ieder jaar een monteur voor op bezoek en dat is heel normaal."

CHI
Chris Hekking Infra






Early adaptors in duurzaam bouwen

Verwacht van Richard en Frans Pronk geen verhalen over hun liefde voor de planeet, maar dat wil natuurlijk niet zeggen dat er bij Bouwbedrijf Hoogeslag geen aandacht is voor milieu of eindige bronnen.

"In ons nieuwe pand hebben we zoveel mogelijk geprobeerd zaken opnieuw te gebruiken. Ook werken we met materialen die lang meegaan, weinig onderhoud vergen en uiteindelijk toch nog geschikt zijn voor hergebruik.

Dat is duurzaamheid naar de praktijk brengen. Voor wat betreft circulariteit wil Hoogeslag mee in de kopgroep, maar niet voorop lopen (de zogenaamde early adaptors). "Deze houding past beter bij het bedrijf. We willen gebruik maken van systemen die we 'vertrouwen' en zich hebben bewezen. Hoogeslag is immers geen bedrijf die alleen maar circulariteit wil uitdragen omwille van de commercie. We voegen liever de daad bij het woord."

Met pijn in het hart weg uit Mariënheem, maar met veel plezier in Raalte

Aan de Almlosestraat valt alles op z'n plek voor Bouwbedrijf Hoogeslag

Heb je met jouw bedrijf plannen om te verhuizen naar een ander, groter pand in Raalte of directe omgeving, dan kun je gerust bellen met Frans of Richard Pronk. De broers zijn misschien wel beter op de hoogte van het aanbod dan de gemiddelde makelaar. Ze hebben de laatste paar jaar namelijk vele panden bekeken. Van binnen en van buiten. De zoektocht naar een nieuw onderkomen voor hun Bouwbedrijf Hoogeslag eindigde onlangs aan de Almlosestraat in Raalte.

En dat bleef niet onopgemerkt. Vanaf Mariënheem, waar het bedrijf maar liefst 88 jaar was gevestigd, trok half februari van dit jaar een colonne met busjes en medewerkers naar het nieuwe pand. Het spandoek met 'Bedankt Mariënheem' bleef als symbool

van de hechte band met het dorp nog enkele weken hangen. "Het was al een tijdje behelpen met de ruimte, maar het viel nog niet mee om een geschikt pand te vinden en te kopen. Hier, in het voormalige pand van Veenhuis, viel alles op z'n plek. Goed bereikbaar, goede

parkeervoorzieningen, efficiëntere laad- en losmogelijkheden en een oppervlakte die meer dan vier keer zo groot is. We gebruiken de ruimte vooral door meer prefab te bouwen. Het timmerwerk gebeurt hier in de hal in plaats van op locatie", aldus de broers. Natuurlijk hadden ze graag een open huis georganiseerd, maar die plannen zijn voorlopig doorgeschoven naar eind van dit jaar. Dan moeten ook de laatste werkzaamheden aan het pand zijn afgerond. Onder andere het oppimpen van de gevel, maar zeker ook het verder inrichten van de

presentatieruimtes! "Daar kun je niet meer zonder. Tegenwoordig moet je de mensen ontvangen en ze de moderne bouwmaterialen laten zien en voelen."

Beste verbouwer

De verhuizing naar Raalte is het beste bewijs dat het Bouwbedrijf Hoogeslag momenteel voor de wind gaat. Nadat de broers de onderneming in 2009 overnamen, loodsten ze het door de crisisjaren en was er in de jaren daarna sprake van een gestage groei. Er staan inmiddels zo'n veertig medewerkers op de loonlijst. "We zijn ongelooflijk blij met ons personeel. Er is weinig verloop en in drukke periodes kun je ze zelfs voor de zaterdag vragen om nog even aan het werk te gaan." Het is een belangrijke pijler onder de goede

reputatie van het bouwbedrijf die mede daardoor meerdere keren in de prijzen is gevallen. In januari was het weer raak toen Hoogeslag werd uitgeroepen tot de Beste Verbouwer van Nederland 2020. Met ook nog de tweede prijs in de verkiezing tot Beste Bouwer van Nederland. De verkiezing is georganiseerd door Bouwnu.nl en gebaseerd op de referenties van klanten. "Dan springen we er met name uit op het gebied van vakmanschap, prijs en kwaliteit, advies en de afhandeling van een probleem." Als je een aantal jaren achtereen in de prijzen valt, kun je denken dat ze er dagelijks mee bezig zijn. Voor een deel klopt dat beeld, maar dan wel in de betekenis dat het verankerd is in het DNA van het bouwbedrijf. Bij Hoogeslag word je gewoon goed geholpen. Of je nu een uitbouw aan de woning wilt realiseren

of dat zich in Zwolle een miljoenenproject aandient. Of er nu een deur klemt of een nieuwe Formido bouwmarkt uit de grond moet worden gestampt; je wordt op dezelfde manier behandeld. "En wat zeker een sterk punt is, is dat we een zelfverbeterende organisatie zijn", stellen Frans en Richard. "Elk werk wordt geëvalueerd. En dan zijn alle schakels aanwezig. De verkoper, de calculator, de werkvoorbereider, de uitvoerder en de voorman. ISO? Het ISO-certificaat hebben we niet, maar we leveren wel dezelfde kwaliteit. We zitten alleen niet te wachten op de papieren rompslomp. Bouwvakkers hebben er een broertje dood aan en het geeft een hogere kostenpost voor de klant. Wel zijn we heel erg gefocust op veiligheid en hebben daarom ook een veiligheidsdeskundige aangesteld."



BiedtRuimte denkt in oplossingen voor woon-, werk en leefomgeving

Sparringpartner bij de meest uiteenlopende ruimtelijke vraagstukken

"Het ultieme geluksmoment?" René Nijmeijer herhaalt de vraag om zichzelf extra tijd te gunnen. Om vervolgens toch heel snel met het antwoord te komen: "Als een proces soepel verloopt. Dus als we er in slagen de doelen van de ondernemer te koppelen aan de doelen van de overheid. En een bedrijf weer klaar is voor de toekomst."

Gelukkig lukt het Nijmeijer en zijn medewerkers Liset Middelkamp en Ina Klein Teeselink vrijwel altijd om perspectief te bieden. Niet voor niets heet het bureau voor de leefomgeving BiedtRuimte. Het team is in staat met de blik van buiten

naar binnen én met de blik van binnen naar buiten te kijken. "We zien onszelf als sparringpartner. Samen met de opdrachtgever werken we toe naar het moment dat de vergunning wordt verleend. Onze meerwaarde is dat we deskundigheid

in huis hebben, betrokken zijn en gevoel hebben voor de onderlinge verhoudingen. Zo kunnen we wellicht opties laten zien die je nog niet hebt overwogen." De werkzaamheden van BiedtRuimte zijn divers. Net als de opdrachtgevers. Het is daarom goed om enkele situaties te schetsen waarbij het bureau wordt ingeschakeld. Bijvoorbeeld door een ondernemer in het centrum van een dorp. Op de plek waar nu kassen staan, moeten woningen verrijzen. Een

mooie ruimtelijke oplossing! Inbreiding, woningbouwkansen voor de inwoners en een oudedagvoorziening voor de ondernemer. Dat is win-win-win. Een ander voorbeeld: de Nederlandse vestiging van Derix Gelijmde Houtconstructies wilde een nieuw kantoor bouwen. Bij voorkeur in Lierderholthuis, op het erf van vestigingsmanager Johan-Paul Borreman. In principe was de bouw in strijd met het bestemmingsplan. "Het beleid 'Erven in Beweging' van de gemeente Raalte bood de ruimte die we zochten. Door elders een landschapsontsierende schuur te slopen, konden we – na wijziging van het bestemmingsplan – toch op de gewenste locatie bouwen."

BiedtRuimte weet inmiddels dus hoe de hazen lopen. Ook bij de diverse overheden. Zo weet Nijmeijer dat mooie kansen wordt geboden aan boeren met voldoende grond. "Als ze zich aansluiten bij bepaalde klimaatdoelen kunnen ze via het beleid voor nieuwe landgoederen bouwrechten verkrijgen voor woningen. Of fiscale voordelen krijgen als gronden worden opengesteld. Of de landbouwgrond extensief blijven gebruiken als ze ook natuur ontwikkelen en beheren."

Quick scan

Je kunt dus stellen dat het team van BiedtRuimte projecten van de grond krijgt die door anderen als lastig worden bestempeld.

Dat doen ze in de stad, maar de focus ligt vooral op het landelijk gebied. Voor zowel ondernemers (ook agrarisch) als particulieren, maar ook voor overheden, waterschappen en woningcorporaties.

Als BiedtRuimte voor ondernemers met een ruimtelijke uitdaging aan de slag gaat, wordt altijd eerst een quick scan gemaakt. "Je moet de situatie in kaart brengen en de belangrijkste obstakels in beeld hebben. De omstandigheden verschillen nogal en ook de uitgangspunten kunnen per overheid verschillen. Onze kracht is dat we snel tot de kern komen en dat is natuurlijk wat een ondernemer wil. Hij of zij wil zo snel mogelijk aan de slag."

“De eerste onderneming ging op gevoel, nu heb ik de ratio laten spreken”

Twee keer is scheepsrecht voor Ramona de Lange

Gezien haar leeftijd kun je Ramona de Lange met een gerust hart inschalen in de categorie jonge ondernemers. Toch past ze ook heel goed bij de ondernemers met (levens)ervaring. Want, leg je haar arbeidsleven onder een vergrootglas, dan kan de Oudleusense gemakkelijk een boek volschrijven. We doen alvast een suggestie voor de titel: 'Ondernemer in hart en nieren'.

Ongetwijfeld kunnen meer mensen roepen dat het voor hen een treffende omschrijving is, maar als je zoals Ramona twee keer – verdeeld over twee periodes – een eigen onderneming start, dan past het zeker. Ze lijkt dus ook de ideale persoon voor deze rubriek omdat ze een ruim arsenaal ondernemerservaringen kan delen. De eerste keer was in 2006 met Assistiq waarbij ze zichzelf verhuurde als rechterhand van directie of management en ad interim op het gebied van werving en selectie. “Ik heb

me toen vooral gericht op en ingeschreven bij bemiddelaars. Dat leek me de beste zet omdat ik dan meteen een netwerk opbouw. Ik vloog er vol in en hopte van het ene naar het andere bedrijf, maar op een gegeven moment begon het me echt tegen te staan. Ben een teamplayer, maar kreeg nooit de kans om onderdeel te zijn van een team. Het was niet wat ik voor ogen had toen ik voor mezelf begon.”

Het begin van de economische recessie zorgde in 2008 voor het eerste duwtje in de rug richting een nieuw loondienstverband. En toen ze ook nog een hele mooie opdracht bij Hogeschool Windesheim in Zwolle in de schoot kreeg geworpen, was de keuze snel gemaakt. “Windesheim wilde graag een centrale recruitmentafdeling creëren. Van tien kleine bureaus naar één iets groter bureau. En na deze klus kreeg ik de kans om te blijven. In eerste instantie in combinatie met mijn eigen bedrijfje, maar dat was voor

de focus geen gelukkige constructie, dus het werd uiteindelijk een 100% dienstverband. Het gevoel was gewoon goed en ik leef sowieso niet echt in het perspectief van wat ik over tien jaar wil doen.”

‘De Bulldozer’

De Windesheim-periode duurde zo’n negen jaar. “Ik heb daar ontzettend veel geleerd over interne veranderprocessen en innovatieve onderwijsprojecten. En ik heb vooral ook geleerd om geduld te hebben, want het aanjagen van interne veranderingen ging mij vaak niet snel genoeg. Het heeft me zelfs gekscherend de bijnaam ‘De Bulldozer’ opgeleverd. Tja, wat ik er van heb opgestoken is dat ik me nog beter moet voorbereiden. Niet alleen inhoudelijk, maar ook qua planning in combinatie met mijn eigen gedrevenheid. Soms moet ik de auto figuurlijk gezien even aan de kant zetten.”



Ze vond een goede modus om er mee om te gaan, maar de hang naar een nieuwe duik in de poel van het ondernemerschap werd toch steeds sterker. Vanaf maart 2018 mag ze zichzelf de trotse eigenaar van Radela noemen. Met dit bureau zet Ramona zichzelf in de markt als programmamanager, arbeidsmarktdeskundige, adviseur en trainer bij technische bedrijven.

Ze is prima in staat om de twee periodes ondernemerschap langs de meetlat te leggen. “De eerste onderneming ging op gevoel. Lukt het niet, dan is er geen man overboord. In 2018 heb ik de ratio laten spreken. En dat komt ongetwijfeld ook omdat we een zoontje hebben gekregen. Qua acquisitie maakte ik ook een omslag. Niet langer leunen op allerlei bemiddelaars, maar zelf investeren in een netwerk.” Nog een belangrijk verschil met haar eerste periode als eigen ondernemer is dat Ramona’s focus nu meer is verschoven

van uitvoering naar strategie. En dat ze voor de uitvoering meer de samenwerking met collega’s heeft gezocht. “Dan gaat het met name om projecten waarvoor ik in mijn eentje geen tijd heb. Een bijkomend voordeel is dan dat je ook met iemand kunt sparren. Dan kom je samen tot ideeën die je anders niet voor elkaar krijgt.”

Eigen ik

De start van haar tweede periode verliep vloeiend. Vanaf maart 2018 kon ze Radela namelijk eerst nog combineren met het afronden van de werkzaamheden bij Windesheim. En vijf maanden later, toen ze weer honderd procent als ondernemer te boek stond, kreeg ze via een lector een mooie tip toegespeeld. Daarna viel het echter stil. “Die tweede opdracht liet op zich wachten en dan slaat de twijfel wel even toe”, geeft ze eerlijk toe. “Maar, uit zelfbescherming heb ik er wel voor

gekozen om in de maanden september en oktober 2018 niet honderd procent van de dag actief te zijn met acquisitie. Dat gaf ruimte voor andere dingen, zoals het huis schilderen. En die afwisseling zorgde er voor dat ik de leukste ideeën kreeg. Het was wederom een lesje in geduld opbrengen.”

Sindsdien is ze continu 32 tot 36 uur in de week aan het werk geweest, maar dat is meteen ook de grens. Haar gouden tip aan potentiële starters is dus om jezelf niet helemaal te verliezen in het ondernemerschap. “Ik weet nu dat ik vooral dingen moet blijven doen waar ik blij van word. Dat geldt zowel na het werk als tijdens de werkzaamheden zelf. Soms doe je een opdracht omdat het zo is afgesproken, maar waarbij het gevoel van tevoren al niet goed is. Dat wil ik wel zoveel mogelijk proberen te voorkomen, want je moet je wel je eigen ik kwijt kunnen.”

SOM'S STARTER

De een heeft een diepgewortelde behoefte om op eigen benen te staan, terwijl de ander noodgedwongen voor zichzelf begint omdat hij/zij thuis is komen te zitten. De een heeft zich al jaren voorbereid op die belangrijke stap, een ander ziet ineens een gat in de markt en handelt in een opwelling. Kortom, starters zijn er in vele soorten en maten. SOM zoekt iedere editie een ondernemer op die recentelijk voor zichzelf is begonnen en dus van alles kan vertellen over de eerste mooie stapjes én valkuilen van het ondernemerschap. In deze editie gaan we in gesprek met Ramona de Lange van bureau Radela uit Oudleusen.





Tien jaar voor het einde van de hypotheekrenteaftrek

Per 1 januari 2001 werd ingevoerd dat de hypotheekrenteaftrek een looptijd heeft van maximaal 30 jaar. Had je op 1 januari 2001 al een hypotheek? Dan heb je voor dat deel van de hypotheek nog slechts 10 jaar recht op hypotheekrenteaftrek. Wat betekent dat en moet je daar actie op ondernemen?

Gevolgen op een rij

Vaak is het nog niet zo makkelijk om de gevolgen even op een rij te zetten. Dat is wel het geval als je al minstens twintig jaar in dezelfde woning woont en je hypotheek tussentijds niet hebt gewijzigd. Maar voor de meeste personen gaat die vlieger niet op. Denk hierbij aan één of meerdere verhuizingen of een gesneuvelde relatie.

Aflossingsvrije hypotheek

Wanneer je de hypotheek op tijd aflost, vormt dit geen probleem. Dit wordt een ander verhaal wanneer je een aflossingsvrije hypotheek hebt. Volgens cijfers van toezichthouder AFM heeft driekwart van de huishoudens met een hypotheek een volledige of deels aflossingsvrije hypotheek.

Stijging hypotheeklast

Vervalt in 2031 de fiscale aftrek voor (een deel van) jouw hypotheek? Dan stijgt jouw netto hypotheeklast omdat je 37,1% aftrek mist op de rente. Ook voor hogere inkomens wordt de renteaftrek afgebouwd naar maximaal 37,1%. Als het einde van de hypotheekrenteaftrek ook nog eens samenvalt met een lager pensioeninkomen, dan kan dit een behoorlijke impact hebben op wat je maandelijks te besteden hebt.

Zorg daarom dat je nu al inzicht krijgt in de ontwikkeling van je netto hypotheeklast als gevolg van het aflopen van de hypotheekrenteaftrek en het bereiken van de pensioenleeftijd. Dan kun je indien nodig nu maatregelen nemen.



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



www.en-ebel.nl

Project- en Adviesbureau

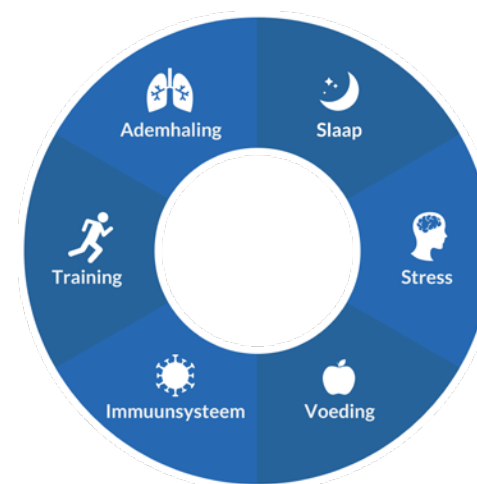
VERDUURZAMEN
VERBOUWEN
VERHUIZEN



Investeer in de gezondheid van werknemers en zorg dat ze gezond, fit en blij worden

Op zoek naar de beste versie van jouw bedrijf!

Wist je dat een zieke werknemer gemiddeld 250 euro per dag kost? Dat zeven van de tien werknemers een slaapprobleem hebben dat uiteindelijk leidt tot langere verzuimperiodes? Dat 28 procent van de werknemers burn-out klachten ervaart? En zo kunnen we nog wel even doorgaan. Als je de cijfers op een rijtje zet, is het schrikken. Het goede nieuws voor ondernemers en natuurlijk de werknemers is dat er 'aan de voorkant' echt iets aan te doen is.



Fysiotherapie Kracht in Raalte heeft er zelfs een heel mooi programma voor ontwikkeld: het KRACHT-programma! "In dit uitzonderlijke programma focussen we ons op de zes domeinen van de BASIS Vitaliteit: Bewegen, Ademhaling, Slaap, Immuunsysteem, Stress mind-set en Voeding. Hiermee kun je prachtige resultaten boeken in de verbetering van de kwaliteit van leven. Zowel fysiek als mentaal", vertellen Guido Heerink en Casper Oude Lohuis.

De twee eigenaren van de jonge praktijk – gevestigd in sportcentrum Tijenraan in Raalte – werken vooral met particulieren, maar zien grote mogelijkheden in het bedrijfsleven. "Volg je ons KRACHT-programma, dan leidt dat tot een verhoging van de vitaliteit. En omdat je optimaal voor jezelf zorgt, kun je ook excelleren in je werk. De focus ligt echt op de persoon. Geen protocollen met bijvoorbeeld een standaard bloeddruk- en cholesterolmeting, maar maatwerk!"



FYSIOTHERAPIE
KRACHT

Het duo weet uit ervaring dat ze de werknemers gauw meekrijgen. Vaak is één interventie al voldoende om de mensen te overtuigen. De bal ligt dus voor een groot deel in de hoek van de werkgever. "Jij kunt nu investeren in de betrokkenheid en vitaliteit van jouw werknemers. Deze investeringen leiden tot een verhoging van de productiviteit, een verlaging van het ziekteverzuim en dus een hoger rendement. Met andere woorden: wanneer zet jij de stap naar de beste versie van jouw bedrijf?"

Nieuwsgierig naar de mogelijkheden voor jouw medewerkers binnen het KRACHT-programma? Neem dan contact op met Guido of Casper.



Laat je goed voorlichten over
de mogelijkheden van autolease

5 vragen aan ...

Bob Hemmers van IJsseldelta Autolease

Ook in Salland zijn verschillende bedrijven te vinden die voor hun wagenpark werken met een leaseconstructie. Anderen hebben in ieder geval nagedacht over de aanschaf van leaseauto's, maar op de een of andere manier is het er nog niet van gekomen. Ongetwijfeld heeft dat voor een deel te maken met onwetendheid. Het is daarom goed om in deze rubriek eens aandacht te besteden aan het verhaal mobiliteit in het algemeen en autolease in het bijzonder. De antwoorden komen dit keer van Bob Hemmers uit Lemelerveld, eigenaar van IJsseldelta Autolease in Zwolle.

Na een lang arbeidsleven in de automotive trok hij vijf jaar geleden de stoute schoenen aan en waagde hij de stap naar het eigen ondernemerschap. En dat bevalt nog steeds merakels goed. Met zo'n vierhonderd auto's van allerlei merken in de 'stal' is IJsseldelta Autolease in deze regio een vooraanstaande speler geworden. "Deze vijf jaren hebben me meer gebracht dan al die jaren hiervoor. Op het gebied van kennis, ontwikkeling en mijn eigen drive."

Laten we beginnen met de vraag die iedere ondernemer op de lippen brandt: wanneer weet je of het voor jou gunstig is om te leasen?

"Voor een ondernemer is het belangrijk om te weten of je recht hebt op investeringsaftrek. Jouw accountant kan je daar alles op vertellen. Is dit het geval, dan is het belangrijk dat de auto of bus op naam van de ondernemer staat. Financieren via een bank of financieringsmaatschappij is dan de meest voorkomende vorm. Ondernemers die hier geen gebruik van maken of niet in aanmerking komen voor investeringsaftrek kunnen een leaseconstructie aangaan. De auto staat dan op naam van de leasemaatschappij. Je kunt dan kiezen uit een leasecontract waarbij je volledig wordt ontzorgd of een leasecontract waarbij je zelf verantwoordelijk bent voor b.v. verzekering en/of onderhoud."

Het beeld dat men wellicht bij lease heeft, is de directeur met de dikke auto. Hoe realistisch is dat?

"Natuurlijk doen we auto's voor deze groep rijders, maar het metendeel is nieuwe personen- en bedrijfswagens en jong gebruikte personen- en bedrijfswagens. We gaan niet voor de bulk omdat we onszelf niet willen verliezen in de prijzenslag, maar juist voor het goede advies. Aangezien we lokaal opereren, kunnen we de tijd nemen om het aanbod echt af te stemmen op de specifieke wensen van de klant. Duur? Nee, dat valt reuze mee. Doordat we ons wagenpark inrichten met jong gebruikte auto's kunnen we de leaseprijs laag houden."

In veel sectoren zie je dat het coronavirus leidt tot een ander perspectief en soms zelfs een andere manier van werken. Kun je in algemene zin aangeven wat de status is in de leasemarkt?

"Nou, we krijgen straks ongetwijfeld te maken met contracten die een kortere doorlooptijd hebben. Het thuiswerken is al helemaal ingeburgerd en dat blijft voor een deel zeker bestaan. En – hoewel corona op dit moment de markt verstoort, geloof ik heilig in het fenomeen deelmobiliteit. Dat is ook de reden dat IJsseldelta een paar jaar geleden al behoorlijk heeft geïnvesteerd in deelauto's."

En wat brengt de toekomst? Waterstof? Elektrisch?

"De ontwikkeling met waterstof is zeker interessant, maar dan vooral voor de industrie en bijvoorbeeld datacenters die elektriciteit opwekken uit waterstof. Ik ben er van overtuigd dat de elektrische auto de auto van de toekomst is. Al is de motivatie om elektrisch te rijden voor een deel wel bijtellingsgedreven. Stel dat de bijtelling straks op 22% komt te liggen, neemt het dan nog z'n grote vlucht? Je merkt nu in ieder geval wel dat de prijzen van elektrische auto's dalen en dit wordt steeds verder doorgevoerd. Hoe dan ook, we moeten met elkaar echt iets aan het milieu gaan doen."

Tot slot, de leasemaatschappijen hebben het vaak over service. Soms zelfs met de hoofdletter S. Hoe ver gaat dat eigenlijk?

"Ik kan natuurlijk alleen voor IJsseldelta Autolease spreken, maar bij het leasecontract dat de ondernemer ontzorgt, nemen wij het totale pakket van mobiliteit voor onze rekening. Dat betekent dat alle kosten van het auto rijden door ons worden gemanaged. Je moet flexibel zijn, maar vooral ook transparant."



Sebastiaan Dekkers koestert succes 4Kids en omarmt nu ook het duurzaam bouwen

Gastoudergoeroe én ontdekkingsreiziger in de jungle van duurzaam bouwen

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 Sebastiaan Dekkers van Gastouderbureau 4Kids, Kinderopvang Columbus Junior en duurzame bouwonderneming Tala aan de tand.



Als je een tijdje met Sebastiaan Dekkers in gesprek bent, dringt de vergelijking met voorzitter Jacco Vonhof van MKB Nederland zich op. Beiden zijn op erg jonge leeftijd ondernemer geworden, beiden sleepten meerdere prijzen (waaronder de FD Gazellen Award) in de wacht. En dus lijkt de vraag opportuun of we hier praten met een toekomstige bestuurder van een landelijke ondernemersorganisatie. Of misschien ligt zelfs een rol als volksvertegenwoordiger voor hem in het verschiet. "Ach, ik kan me voorstellen dat ik ooit misschien iets in die richting ga doen, maar daar ben ik nu zeker nog niet aan toe."

Zeg je Sebastiaan Dekkers, dan noem je in één adem zijn levenswerk: Gastouderbureau 4Kids in Heino. Maar dan geven we te weinig credits aan zijn moeder Ria. Samen stonden ze aan de wieg van deze organisatie die inmiddels landelijke dekking heeft. Ria als de deskundige op pedagogisch gebied en haar zoon als de ondernemer, de organisator en de man met oog voor commercie en marketing. Een gastouderorganisatie lijkt een vreemde eend in de bijt als het gaat om ondernemingen die ooit al een plaatsje in deze mooie rubriek hebben verdiend, maar het is meer dan honderd procent terecht, want het is een succesverhaal uit de categorie jongensboek.

De inmiddels in Zwolle woonachtige Dekkers studeerde technische bedrijfswetenschappen in Groningen toen zijn moeder in het weekend aan de keukentafel bekende toe te zijn aan een nieuwe uitdaging. Tegelijk vond ze het lastig om de passie voor het gastouderbureau, dat ze zelf had opgezet in Heino, los te laten. Waarop zoonlief offerde om met z'n tweeën een bedrijf in gastouderbemiddeling op poten te zetten. Het was in 2004 het begin van een mooi avontuur. "In het begin was gastouderopvang en bemiddeling echt vrijwilligerswerk, maar ik durf wel te stellen dat we het met 4Kids naar 'the next level' hebben getild."

Neem ons mee in het succes. Wat is het geheim van de snelle groei van het bedrijf? "Onder andere door de digitalisering te introduceren. Bedrijven werkten toen nog met servers. Als je al op afstand kon werken, dan had je een soort beveiligde verbinding nodig om met de server elders

in het land te kunnen communiceren. We zijn in 2004 direct webbased begonnen en dat is één van de fundamenten van ons bedrijf geworden. Een ander belangrijk punt is dat je jezelf doelen moet stellen. We hebben er best even over gediscussieerd, want mijn moeder was gewend om in Raalte en Heino actief te zijn, maar als je dit wil laten slagen, moet je – om het plat te zeggen – alle klanten pakken die je pakken kunt. Dus, we gingen naar Deventer. En ook naar Zwolle en Enschede. Het bleken allemaal groeibriljantjes te zijn."

Van kop tot staart

Je zou denken dat zijn studie technische bedrijfskunde niet meer van pas kwam, maar het hielp juist bijzonder goed om de processen rondom gastouderopvang te structureren. "Wat gebeurt er van kop tot staart in een bemiddelingstraject tussen ouders, gastouder en bemiddelaar? Al die informatiestromen zijn digitaal in kaart gebracht. Daardoor kon iedereen op afstand werken en kunnen we toch voldoende kwaliteitszorg garanderen."

Dat heeft de wereld van gastouderopvang behoorlijk opgeschud, want voor een groot deel was het natuurlijk een wereld van dames die het er effe bij deden.

"Precies. Alleen zij wachtten tot het werk naar hen toe kwam, terwijl wij veel meer bezig waren met het vermarkten. We hebben veel reclame gemaakt en de publiciteit gezocht. Vooral ook via internetmarketing. In 2004 waren de meeste jonge ouders net bekend met zoeken via Google. Als je dan zocht op kinderopvang, dan kwamen wij in beeld. Ja, dan gaat het best hard."

Zo hard dat het niet meer draait om alleen 4Kids, want met Columbus Junior is ook een grote kinderopvangorganisatie neergezet. Inmiddels staan er 500 mensen op de loonlijst en wordt samengewerkt met 1.500 ZZP'ers. "Nu zit ik in de fase dat ik me alleen nog moet bezighouden met de grote lijn, moreel leiderschap en het bewaken van de organisatiecultuur."

We moeten soms even met zevenmijlslaarzen door de ontwikkeling van 4Kids en dan lijkt het bijna alsof alles heeft meegezet, maar dat is zeker niet het geval. Zo kwam in 2008 ineens het nieuws naar buiten dat het kabinet flink wilde bezuinigen op de gastouderopvang. Gelukkig had 4Kids toen al een aardige status in het land en kon Dekkers samen met andere gastouderorganisaties in Den Haag het gesprek aangaan om Kamerleden te overtuigen van de nut en noodzaak van gastouderopvang.

Ervaar je dan ook je eigen kwetsbaarheid? Aan de ene kant een verschrikkelijk mooi bedrijf opbouwen en dan bepaalt de overheid ineens iets waarmee je in je hart en ziel wordt geraakt...

"In je hart en ziel is misschien iets teveel gezegd, maar als je een aantal jaar al je energie in het bedrijf hebt gestoken, krijg je wel even buikpijn van zo'n boodschap. Een miljoenenbezuiniging op de gastouderopvang. Ik zag ook wel dat het budget in de kinderopvangtoeslag fors werd overschreden en dat het weer op een bepaald niveau moest komen. Het probleem was alleen dat vanuit het geld werd gedacht omdat er geen



inhoudelijke kennis was. Voor het ministerie bestond de kinderopvang uit kinderdagverblijven en buitenschoolse opvang (BSO) met een klein gastouderbureau. Dat er ook een grote gastouderorganisatie bestond, dat vonden ze maar raar. Het ministerie ging af op informatie uit het veld, maar het speelveld zag er inmiddels heel anders uit.”

“Ouders hadden behoefte aan gastouderopvang”, vervolgt hij. “Het is gewoon een goed en verdedigbaar alternatief voor kinderdagverblijf of BSO. Sommige kinderen kunnen daar helemaal niet aarden en dan is de gastouderopvang echt van meerwaarde voor de ontwikkeling van het kind.”

Blauwdruk

De geslaagde lobby in Den Haag is wel één van de aspecten waarop Dekkers het meest trots is. Dat er een luisterend oor is gevonden en dat de sector zelf met een blauwdruk is gekomen voor beheersbare kosten en een verbetering in kwaliteit. “Anderhalf jaar later is de Wet Kinderopvang aangepast. En nagenoeg alle belangrijke punten uit ons plan zijn overgenomen. Er is een systeem neergezet waarbij de kwaliteit is geborgd en verantwoording kan worden afgelegd waarom dat geld wordt uitgegeven.

Was het een kantelpunt voor de sector en voor jou als ondernemer?

“Ja, absoluut, want na de implementatie van de wet veranderde er van alles. We hadden onszelf ook veel werk

op de hals gehaald. MBO-diploma’s voor alle gastouders, periodieke en gecertificeerde eerste hulp cursussen voor elke gastouder, scholing van bemiddelaars; noem maar op. Geldstromen die toen tussen ouder en gastouder werden afgewikkeld, moesten ineens via de bankrekening van het gastouderbureau. Dat vergde wel wat van de organisatie.”

Je elimineert misschien ook een deel van de aanstormende concurrentie?

“Voor een brancheorganisatie kan het effectief zijn om hoge toegangsdrempels te creëren voor het beschermen van de eigen markt, maar dat heeft bij ons niet meegespeeld. De sector moest overleven, de problemen aanpakken en kwalitatief betere opvang realiseren!”

Na de gastouderopvang volgde vanuit het ministerie een zelfde operatie voor de kindcentra (kinderdagverblijven en buitenschoolse opvang). Dat bood 4Kids de unieke gelegenheid om als landelijke nummer 2 in gastouderopvang ook in deze markt te duiken. “Deels vanuit persoonlijke ambitie, deels vanuit risicospreiding heb ik twee ondernemers geholpen om onder mijn verantwoordelijkheid een doorstart te maken. Van vijftig medewerkers in 2015 gingen we naar 450 in 2018 waarbij we mooi gebruik konden maken van de ervaringen met 4Kids. Een stabiele organisatie met heldere systemen om continu te meten en verbeteringen door te voeren. Het voordeel van die omvang is meteen dat je kwaliteit kunt



inkopen. Een eigen facilitaire en technische dienst, een bouwmanager voor renovatie en verduurzaming en een eigen managementteam.”

Duurzaamheid

Het woord duurzaamheid valt meerdere keren. Zowel binnen de organisatie als met zijn persoonlijke focus op milieu. En met beide organisaties in rustig vaarwater groeide zijn ambitie om het werk te doen met gebruik van zoveel mogelijk circulaire bronnen. Hij geeft zelf het goede voorbeeld binnen 4Kids en Columbus Junior, maar tilt het naar een ander niveau door in een nieuwe (bouw) onderneming te stappen: Tala. Dat staat voor Take a look around.

Waarom een bouwonderneming?

“Iedereen heeft het over hoe belastend vliegen is voor het milieu, maar het is tien procent van de wereldwijde uitstoot van CO2. Veertig procent komt vrij bij het bouwen en daarna het verwarmen van de gebouwen. Dus hebben we met een aantal vrienden met verstand van zaken en met honger naar het ondernemerschap een bouwonderneming opgericht die duurzame woningen moet gaan bouwen. Nederland staat voor de uitdaging om in de komende tien jaar één miljoen woningen te realiseren. We willen een substantieel hiervan op duurzame wijze bouwen. Met natuurlijke materialen als hout, hennep en vlas.

Onze houten woningen bijvoorbeeld (van cross laminated timber*) worden in de fabriek aan een productielijn in elkaar gezet. Je moet de traditionele bouwsector, die uit relatief veel kleine bedrijven bestaat, laten zien dat je gemakkelijk iets duurzaam kunt doen.”

Is het ondernemerschap dus simpelweg te leuk?

“Mijn kracht zit wel echt in dat ondernemen. Elke dag iets nieuws verzinnen, daar krijg ik energie van!”

*Zie VPRO's Tegenlicht: <https://www.vpro.nl/programmas/tegenlicht/kijk/afleveringen/2019-2020/houtbouwers.html>





Trots personeel

Hoe kom je als ondernemer aan nieuwe goede medewerkers in een voor veel branches krappe arbeidsmarkt? Zet je eigen medewerkers in, want zij zijn veelal de beste ambassadeurs. Toch? Zij promoten hun werkgever namelijk actief bij vrienden en bekenden en bijvoorbeeld via social media. Dus betrek jouw medewerkers actief bij het zoeken naar nieuwe collega's.

Sommige bedrijven ondersteunen dit met mooi promotiemateriaal en het geven van cadeaus. Maar vaak levert dit niet meer resultaat op. Wat mogelijk wel kan helpen? Onderzoek of jouw medewerkers trots zijn op het bedrijf.

Misschien vinden jouw medewerkers het wel lastig om een enthousiast verhaal te vertellen over jouw bedrijf, omdat ze misschien iets beloven was ze niet kunnen waarmaken. Of ze vinden het lastig onder woorden te brengen waarom jouw bedrijf de moeite waard is.

Ga de medewerkers helpen om de trots in jouw bedrijf onder woorden te brengen. Vraag of ze trots zijn op het bedrijf. Ga met ze in gesprek en vraag naar concrete voorbeelden. Breng alle verhalen bij elkaar en kiest de mooiste om je trots te uiten.

Wij Sallanders zijn van 'doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg'. Ook zijn we niet echt gewend om elkaar complimenten te geven en trots te delen. Start daarom vandaag nog met het verzamelen van complimenten en word samen trots.

Trotse medewerkers vinden hun organisatie oprecht leuk en zijn bereid zich extra in te zetten voor een bijdrage aan het succes van de organisatie. Een trotse medewerker kost een organisatie niks extra's, maar levert wel veel op. In deze tijd is dat van onschatbare waarde.



Lees SOM online .nl

Stuur je zakelijke nieuwsberichten
naar info@somonline.nl



Kring Raalter Werkgevers komt met charmeoffensief voor Upgrade Jezelf

Investeer in de toekomst door te investeren in jouw medewerkers

Kun je jouw start als ondernemer nog voor de geest halen? Je was onbevangen, zag alleen maar kansen en droomde hardop over die stip aan de horizon. Roep dat moment nog eens op. Stop een dag met overleven en denk na over hoe jouw organisatie er over twaalf maanden uit moet zien. "Met alleen de waan van de dag en het vizier op de omzet ga je het niet redden", benadrukken Daniëlle Poppe en Marco van Dam namens de Kring Raalter Werkgevers.

De twee – Daniëlle op het gebied van strategische personeelsplanning en Marco op het vlak van persoonlijke- en organisatieontwikkeling – zijn specialist. En daarom door het bestuur van de ondernemersvereniging gevraagd om deze boodschap te verkondigen. Weet je als bedrijf waar je over een jaar wilt staan, dan weet je ook welke stappen er moeten worden gezet. Bijvoorbeeld op het gebied van opleiding en ontwikkeling. "Want, jij kunt wel klaar zijn om de weg naar boven in te slaan, maar hoe zit het met de organisatie? Welke kwaliteiten moeten de medewerkers hebben om daar te komen? De een is al zover, terwijl een ander bijscholing behoeft. Laat er nu net een hele mooie subsidieregeling

(Upgrade Jezelf) in het leven zijn geroepen om bedrijven aan te zetten tot een investering in opleiding, training en ontwikkeling. Dus dit is een uitstekend moment om tot actie over te gaan. Helaas is de praktijk weerbarstig, constateren Daniëlle en Marco. "Er wordt hier nog onvoldoende gebruik gemaakt van de regeling. Dat is jammer, want de ondernemers die het wel hebben gedaan, zijn hartstikke enthousiast." Bouwbedrijf Gebr. Meijer is één van die deelnemers. "Investeren in persoonlijke en bedrijfsmatige ontwikkeling van personeel en organisatie is essentieel. Met de eenvoudige ondersteuning van Upgrade Jezelf wordt dit nog gemakkelijker gemaakt", vertelt directeur-eigenaar Martijn Endeman. Roland Koerhuis van infraspecialist Klink Nijland valt hem bij. "Het is een mooie stimulans om door te pakken met de ontwikkeling van een aantal medewerkers."

Kloppend hart

Upgrade Jezelf is een mooi uithangbord, maar het gaat om de echte boodschap: er moet in deze regio meer worden gedaan om het menselijk kapitaal (lees: de medewerkers) te ontwikkelen. "In veel bedrijven is het toch nog



een ondergeschoven kindje. Bij grote bedrijven wordt vaak nog wel iemand verantwoordelijk gemaakt, maar bij kleine organisaties krijgt het te weinig aandacht. Upgrade Jezelf is juist ook bedoeld om de kleine MKB'ers te helpen. Ze zijn trots op hun bedrijf en de medewerkers, maar je moet ze wel de kans bieden zich te blijven upgraden. Daardoor halen ze het beste uit zichzelf, blijven ze gemotiveerd naar het werk gaan en zijn ze letterlijk het kloppend hart van de onderneming", aldus Daniëlle en Marco die op verzoek kunnen helpen bij zowel strategische personeelsplanning als de zoektocht naar de juiste training en opleiding.

Meer informatie over Upgrade Jezelf is te vinden op www.upgradejezelfregiozwolle.nl. Je kunt ook een afspraak maken met Daniëlle Poppe (specialist strategische personeelsplanning, 06 1096 0763) of Marco van Dam (persoonlijke- en organisatieontwikkeling, 0572 362 008)

Rick Kakkenberg geniet van vrijwilligerswerk bij de spuitgasten in Heeten

“In actie of aan de stamtafel, de brandweer verrijkt je leven!”



SOM'S PASSIE

Niets ten nadele van mensen die in loondienst arbeid verrichten, maar ondernemers staan bekend als hardwerkende mensen. Een 36-jarige 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 Rick Kakkenberg, eigenaar van Autobedrijf Kakkenberg in Heeten.

Het is altijd goed om een jongen van de garage bij de brandweer te hebben. Dat zijn handige Harry's en ze hebben verstand van auto's. Dat moet in 2005 zo ongeveer de motivatie zijn geweest om Rick Kakkenberg te benaderen zich als vrijwilliger bij de brandweer in Heeten aan te sluiten. Het verzoek was niet aan dovemansoren gericht! "Natuurlijk heb ik me van tevoren afgevraagd of ik het aan kan. Maar als anderen het kunnen, waarom ik dan niet?"

Kakkenberg heeft slechts een paar zinnen nodig om zijn karakter bloot te geven. Type beide beentjes op de grond, niet lullen maar poetsen en nuchter tot op het bot. Maar, je ziet zijn ogen stralen als hij de kans krijgt om iets te vertellen over zijn werk als vrijwilliger (met een vergoeding) bij het plaatselijke brandweerkorps. "Ik durf wel te stellen dat ik als persoon ben gegroeid. Zowel sociaal en mentaal als qua kennis. Of je nu in actie moet komen of met de collega's nog even wat drinkt aan de stamtafel in de kazerne, de brandweer verrijkt je leven. Je kunt de nazit echt wel vergelijken met de kantine na de voetbalwedstrijd. Heel gezellig en er is totaal geen groepsvorming." Het verzoek zich bij de brandweer aan te sluiten, kwam op een bijzonder moment, namelijk op de dag dat hij vertrok voor een wereldreis met als bestemming Australië, Nieuw-Zeeland en Bali. "Kon ik er in ieder geval een half jaar over nadenken", zegt de Heetenaar lachend.

Ten tijde van de wereldreis was hij al aan het werk bij Autobedrijf Kakkenberg, het bedrijf van zijn vader. "In 2002 kwam ik van de HTS en het was destijds best lastig om werk te vinden. Ik ben hier aan het werk gegaan als een soort tussenoplossing, maar ik groeide er steeds beter in. Had er echt schik van en vond allerlei uitdagingen. Dat leidde er toe dat ik in 2009 in de zaak ben gekomen en inmiddels heb ik het overgenomen van mijn vader." Iedereen die wel eens in een garage is geweest, weet dat het niet bepaald een 9 tot 5 job is. En dat het heel normaal is om ook op zaterdag de handen uit de mouwen te



steken. Dan lijkt het logisch om je spaarzame vrije tijd te steken in een ander tijdverdrijf dan de brandweer, want dat kun je bijna wel zien als een tweede baan. "Tja, alleen de basisopleiding, daar was ik in de avonduren alleen al wel twee jaar zoet mee, maar het is voor mij echt een prachtige hobby. Wat me aanspreekt? Eigenlijk alles wel. Het is echt een teamprestatie. De techniek spreekt me natuurlijk ook wel aan. Als er sprake is van een ongeval met een auto, dan wordt direct naar mij gekeken. Het is leuk dat je wordt gewaardeerd voor die specifieke knowhow."

Smeltend asfalt

Het brandweerkorps Heeten moet per jaar gemiddeld zo'n dertig tot veertig keer uitrukken. In de meeste gevallen betreft het verkeersongevallen. Zoals eind januari van dit jaar toen de pieper ging met de boodschap 'plaatselijk ongeval'. "Auto tegen een boom en als lid van het technisch team word je dan geacht te helpen met het kapot knippen van de auto. Bleek mijn kameraad in de auto te zitten. Heftig? Natuurlijk wel, maar er gaat toch een knop om. Ik was eigenlijk helemaal niet bezig met wie er in de auto zat. Je probeert gewoon zo goed mogelijk je ding te doen. Mijn kameraad was er achteraf meer mee bezig. Toen ze hem vertelden dat hij een ongeluk had gehad en dat de brandweer hem uit de auto had

geholpen, was het eerste dat hij vroeg: 'Was Rick er ook bij?'. " De brandweerlieden uit Heeten worden net als de collega's uit de buurtdorpen natuurlijk ook ingeschakeld bij grotere branden en rampen in de omgeving. Bij de Heetense ondernemer staat vooral de brand in een palletfabriek in Kampen nog helder op het netvlies. "Het was er zo warm dat auto's spontaan in brand vlogen en bij de wegen in de directe omgeving smolt het asfalt."

Het is bijna komisch om een brandweerman of -vrouw te zien als de pieper gaat. Alles valt meteen uit de handen, de omgeving bestaat even niet meer en het enige doel is zo snel mogelijk naar de kazerne te komen. Dat moet toch niet altijd gemakkelijk zijn voor een eigen ondernemer. "Ach, het gaat eigenlijk altijd wel goed. De klanten hebben er wel begrip voor, ook al ben je gauw een halve dag in touw. Ik kan me één lastige situatie herinneren. Keurmeesters kwamen op bezoek voor een steekproef en ik moest daar bij zijn. Ze stonden al binnen toen de pieper ging. Ik heb ze in drie seconden uitgelegd hoe de vork in de steel zat. Was even niet handig, maar het is niet anders", aldus Kakkenberg die als begin veertiger nog wel even mee kan. Zeker met zijn beregoede conditie. Maar de opvolging is inmiddels ook al veilig gesteld. "Mijn jonge zoontje wil twee dingen worden als hij groot is: automonteur en brandweerman, ha ha!"

"Ach, daar hebben we een mannetje voor." Ben je ondernemer en geef je dit als antwoord op de vraag hoe je de ICT-vraagstukken aanpakt, dan kun je er donder op zeggen dat je de problemen over jezelf afroept. "De tijd dat je neef Herbert in de avonduren kon inschakelen om als veredeld ICT-partner klusjes uit te voeren, is echt wel voorbij", maken Erik Beekman (Beekman Elektro – Raalte) en Chris Ploeger (DigiWorks - Heino) een duidelijk statement.

De twee bedrijven hebben sinds anderhalf jaar een innige samenwerking zonder dat ze dat echt aan de grote klok hebben gehangen. Nu is dan toch het moment aangebroken om daar eens iets meer over te vertellen. De voorzet kwam van Erik Beekman. "In het installatiewerk hebben we natuurlijk al jaren te maken met internet, maar het aandeel wordt steeds groter. Of het nu gaat om telefonie, domotica of inbraakbeveiliging; het draait allemaal om kennis van IP (Internet Protocol). En daarbij kregen we steeds meer verzoeken om ook de automatisering voor onze rekening te nemen. Met één of twee computers lukt dat nog wel, maar verder moet je niet gaan. Dan schiet onze vakkennis van het computernetwerk en het werken in de cloud gewoon tekort."

Beekman Elektro zocht dus een partner voor ICT-oplossingen bij het MKB. Een luxe probleem, want de vijver met specialisten is goed gevuld. "We komen genoeg ICT-partijen tegen die allemaal wel wat kunnen, maar je ziet wel veel verschil in hoe ze met de klant omgaan. Dat laat nog wel eens te wensen

over. Bij DigiWorks zien we dezelfde Sallandse mentaliteit terug die bij ons ook voorop staat." Ploeger vult aan: "In de ICT-wereld wordt best snel in uren en facturen gedacht, maar wij willen eerst het probleem oplossen."

Chemie

Een paar koppen koffie verder en de win-winsituatie was geboren. Voor DigiWorks is de samenwerking een uitgelezen gelegenheid om elders in de regio een voet tussen de deur te krijgen. En Beekman Elektro heeft een uitgebreider dienstenpakket in de aanbieding. Maar, de grootste winnaar is de zakelijke klant die volledig kan worden ontzorgd en slechts één aanspreekpunt heeft. Beekman: "Veel klanten zijn a-technisch. Dan gaan wij er eerst naar toe, schatten de storing in en soms kunnen we het ter plekke oplossen. Lukt het niet, dan kunnen we DigiWorks in ieder geval al veel informatie meegeven. Het mooie is dat we het beide vanuit een ander perspectief benaderen en dat het uiteindelijk samenkomt. Dat is de chemie waarvan ook de klant profiteert. 24/7!"



Erik Beekman



Chris Ploeger

Korbeld Verhuur:

"We hebben het weer op orde"

De foto bij dit artikel is gemaakt bij Korbeld Verhuur in Raalte. Het bedrijf is namelijk één van de partijen die aan den lijve heeft ondervonden wat de meerwaarde is van de samenwerking tussen Beekman Elektro en DigiWorks.

Korbeld Verhuur wilde de automatisering updaten en legde deze wens in eerste instantie neer bij goede relatie Beekman Elektro die vervolgens contact opnam met DigiWorks. "Beekman schakelde ons in om de professionaliseringsslag te maken.

Eigenlijk kun je stellen dat wij verder gaan waar Beekman ophoudt", vertelt Chris Ploeger van DigiWorks.

De samenwerking leidt in ieder geval tot tevreden gezichten bij Korbeld Verhuur. "We hebben het weer op orde", stelt Tanja Korbeld die los van het goede werk ook blij is met de communicatie vanuit DigiWorks. "Je merkt dat ze willen meedenken." Ploeger vult aan: "We hebben veel gedaan, maar ook naar de kosten gekeken. Hier kunnen ze de komende jaren zeker mee vooruit."

Beekman Elektro vindt in DigiWorks de vurig gewenste ICT-partner

Sallandse mentaliteit is voedingsbodem voor samenwerking

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



Voor flexwerkers, kleine bureaus of even ongestoord vergaderen via Teams

Nieuwe kantoorruimtes beschikbaar in bedrijfsverzamelgebouw PAAL5

PAAL5 aan de Paalweg 5 is één van de beeldbepalende bedrijfspanden in Heino. De fraaie uitstraling van het gebouw heeft er zeker toe bijgedragen dat op één na alle ruimtes van het bedrijfsverzamelgebouw zijn ingevuld.

Dat heeft de eigenaren geïnspireerd om recentelijk ook de bovenverdieping aan te pakken. Samen met dat ene vrije kantoor zijn per direct vijf ruime werkplekken en een vergaderruimte beschikbaar. "De grootste is 35 vierkante meter, terwijl de kleinste ruimte toch nog twintig vierkante meter groot is. Dat maakt ze geschikt voor zowel alleenwerkende professionals als een klein bureau met meerdere werknemers. En zowel voor starters als een kleine nevenvestiging van een groter bedrijf", vertelt woordvoerder Frederik Rosman die benadrukt dat ook flexwerkers van harte welkom zijn. Een goede oplossing als je even ongestoord wilt vergaderen via MS Teams.

Klimaatbeheersing

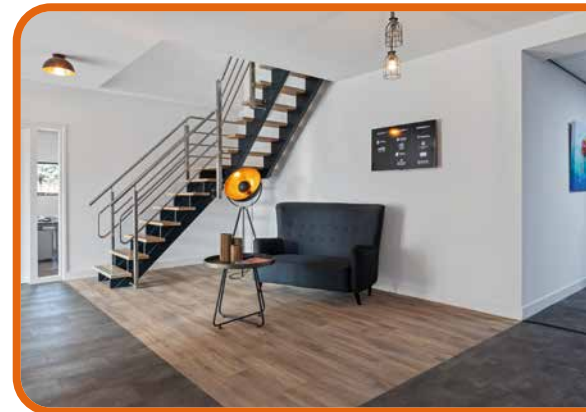
De kantoren zijn bereikbaar via de hoofdingang van PAAL5 en hebben tevens een andere gezamenlijke toegangsdeur. Op de bovenverdieping is een eigen toiletvoorziening aanwezig en de ruimtes zijn voorzien van een klimaatbeheersingssysteem en elektronische toegangscontrole. Uiteraard beschikken alle kantoren ook over de vaste internetaansluitingen en WiFi. Een ander

groot voordeel is dat er op het terrein van PAAL5 een ruime parkeervoorziening is. "Bovendien merken we allemaal dat een bedrijfsverzamelgebouw een mooie impuls geeft aan de onderlinge samenwerking en versterking van het eigen netwerk."

Verbinding en vrijheid

Rieneke van Twillert van coachings- en trainingsbureau Proteus kan het volmondig beamen. "Als ZZP'er ben je veel alleen en nu ervaar je toch dat je een soort van collega's hebt. Samen lunchen, verjaardagen worden gevierd en soms is er een happy hour met een gezellige borrel. Het mooie is dat je ook qua werk de verbinding zoekt, maar dat je gewoon je vrijheid behoudt", aldus de trouwe huurder die bij PAAL5 wel het gevoel ontdekte dat ze in Zwolle niet vond. "En los van het gevoel is het natuurlijk een pand met een mooie uitstraling en een professionele werkomgeving. Kortom, ik kan het iedereen aanbevelen."

De huurprijzen van de kantoorruimtes op de bovenverdieping van PAAL5 beginnen bij € 360,- per maand exclusief BTW. Voor meer informatie en/of het maken van een afspraak voor bezichtiging kun je contact opnemen met Arjen de Ruijter, 06 1103 1396. Meer informatie over PAAL5 is te vinden op www.paal5.nl.



Ben jij ons volgende covermodel?

Informeer naar de mogelijkheden bij Martijn Jansman!





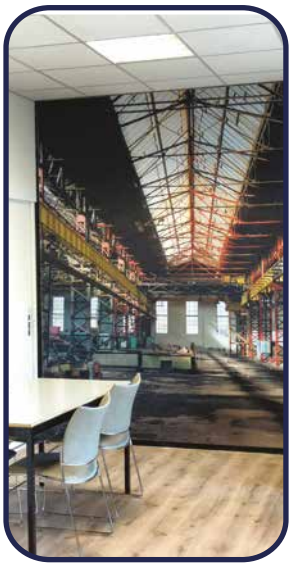
Kwaliteit ook waar je het niet ziet!

Kom bij ons voor:

- In- en verkoop van motorfietsen
- Motorbekleding
- 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!

