

WINTER
20
21

ZEKERHEID, KENNIS EN INSPIRATIE
VOOR

ten Hag

Winnende wijn
uit Limburg

FAMILIEBEDRIJF



Duurzaam uit
je plaat gaan

SELFMADE

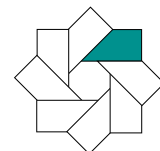


Poen voor
je schoen

BELEGGEN

Oud-topschaatser nu manager ijsbaan

Gianni Romme nog steeds
een baas op het ijs



ten Hag

Buiten de gebaande paden

Ondernemen in optima forma

Het einde van het jaar nadert; tijd om eens kort terug te kijken op de periode die achter ons ligt. Wie herinnert zich niet de eerste persconferentie op donderdag 12 maart 2020? Niemand kon toen nog vermoeden dat de coronacrisis zo'n enorme impact zou hebben op onze samenleving, zowel privé als zakelijk.

In deze moeilijke tijd zien we gelukkig ook mooie initiatieven ontstaan. Ook zien we verbroedering en creatief ondernemerschap. Mensen die buiten de gebaande paden treden. Ook om mij heen zie ik daar dagelijks originele, inspirerende en hartverwarmende voorbeelden van. Natuurlijk, kenmerken als creativiteit en out of the box-denken zijn op ondernemers sowieso van toepassing. Maar in

"Mooie initiatieven in een moeilijke tijd"

deze tijd komen ze nog meer bovendrijven.

Mijn collega's en ik zijn blij dat we daarbij kunnen helpen. Met het analyseren en afdekken van risico's en met strategisch advies, maar vaak ook met gewoon een luisterend oor, van mens tot mens. Iedere ondernemer weet: de boog kan niet altijd gespannen zijn. Soms moet je je even losmaken van de hectiek van alledag. Bijvoorbeeld met dit mooie blad. Lees hoe je van een vervallen klooster een opleidingscentrum voor topsporters maakt, dat vinyl ook heel goed groen kan zijn en wat er zo mooi is aan de sport schermen. En mocht je ergens in je schoenenkast nog een paar vintage

sneakers hebben staan: niet weggooien, het kunnen zomaar collector's items worden. Ik wens je veel leesplezier en veel inspiratie. En als je eens wilt bijpraten, bel gerust.



Michel ten Hag
ten Hag Groep

Michel ten Hag

COLOFON

ten Hag Enschede
Boulevard 1945 nr 20
7511 AE Enschede
053 - 850 60 70
info@tenhag.nl
www.tenhag.nl

Concept & realisatie
Geen Blad voor de Mond B.V.
www.gbvd.nl

Coverfoto
Marjo Baas

**GEEN BLAD
VOOR DE MOND**
contentmarketing

*Dit unieke magazine is
voor jou gepersonaliseerd.*

Copyright december 2020 © Niets uit deze uitgave mag op welke wijze of in welke vorm dan ook worden vermenigvuldigd of overgenomen zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever en van andere auteursrechthebbers. Deze uitgave werd met de meeste zorg samengesteld. De juistheid van de gegevens is mede afhankelijk van informatie die ons door derden werd verstrekt. Indien die informatie onjuistheden blijkt te bevatten kan Geen Blad voor de Mond B.V. geen aansprakelijkheid aanvaarden.

Proquij



4 Coverinterview
Nog steeds een baas op het ijs

8 Reizen
Leven na een faillissement

11 Familiebedrijf
Prijswinnende wijn uit Limburg

14 Verzekeringen
Verharding en hogere premies

16 Beleggen
'Sneakers moet je in de doos laten zitten'

19 t/m 22
Speciaal voor jou geselecteerd

23 Lifestyle
Topsportomgeving voor talent

26 Toekomst
De wereld van influencer-marketing

28 Ambacht
De kunst van het palingroken

32 Advertorial
Voldoe jij aan je verzuimverplichtingen?

34 Hotspo(r)ts
Schermen: fysiek en mentaal spel

36 Selfmade
Groene vinylperserij

Van Mars naar Enschede

Nog steeds een baas op het ijs



Gianni Romme werd in 2006 coach van Anni Friesinger.



De 'man van Mars' met zijn gouden medaille in Nagano.

Hij staat nog altijd een paar uur per week op het ijs. Menigeen zal raar opkijken als-ie ineens naast Olympisch kampioen Gianni Romme schaatst in Enschede. Bij IJsbaan Twente is Gianni namelijk al zo'n tweeënhalp jaar operationeel manager. "Een bedrijf leiden lijkt op topsport, maar het is echt wel anders."

Je rijdt nog steeds zo mooi, krijgt Gianni op de baan wel eens te horen. Logisch. "Schaatsen blijft mijn ding, ik denk nog steeds bij iedere slag na. Maar als Sven Kramer tegen mij zou rijden, haalt hij me wel zes keer in", lacht hij. "Die passie blijft. Ik voel me zo vrij op het ijs, dat is met niets te vergelijken."

In 1998 weet ineens iedereen wie Gianni Romme is. Hij verslaat al zijn concurrenten op de lange afstanden en weet op de Olympische Spelen goud op de vijf én de tien kilometer te behalen. Commentator Frank Snoeks roept in een opwelling dat zo'n man alleen maar van Mars kan komen. "Ik kan wel lachen om die opmerking. Het was ook buitensporig wat ik in Nagano deed. Die snelheden waren nog

nooit gereden." In 2000 doet hij voor het eerst mee aan een WK Allround, hij wint direct. En ook op de Spelen in 2002 weet hij een medaille te halen, de zilveren voor de 10.000 meter.

Carrièreswitch

Een gouden carrière, die in 2006 eindigt. Gianni besluit zich dan op het coachen te storten. Hij werkt met onder andere Anni Friesinger en Ireen Wüst. "Een mooie periode, waarin ik heel veel heb geleerd." In 2018 houdt schaatsorganisatie iSkate, waar Gianni trainer-coach en later technisch coördinator is, op te bestaan. Een nieuwe uitdaging komt bij toeval op zijn pad. IJsbaan Twente vraagt zijn vriendin en voormalig schaatster Jorien Voorhuis of ze een prijsuitreiking wil doen. Omdat Jorien niet kan, neemt Gianni de prijsuitreiking over. Hij raakt met de coördinator aan de praat

en komt erachter dat ze een nieuwe manager zoeken. Binnen een paar weken is de deal rond. Alle ervaringen als topsporter en coach helpen hem bij zijn werk als operationeel manager. Zeker nu de coronacrisis ook de mogelijkheden op de ijsbaan beperkt. "Deze situatie is voor iedereen nieuw, we zullen weer een weg moeten vinden. Ik zie dat als een uitdaging. In de sport heb ik geleerd: hoe sterk je de wind ook tegen hebt, je moet altijd gas blijven geven." Een voordeel is dat Gianni naar eigen zeggen niet ver vooruitkijkt. "Een toekomstvisie heb ik wel, maar ik leef vooral bij de dag. Ik ben heus geen positiviteitsgoeroe, ik roep niet heel de dag 'tjakka!', dat is niet reëel. Maar ik durf wel te zeggen dat ik uit elke situatie iets weet te halen."

"Wat ik in Nagano deed was buitensporig"

Foto's: Marjo Baas, Vladimir Rys/Getty Images, Tony Marshall - EMPICS/Getty Images

Creatief zijn

Als topsporter heeft Gianni ook zwarte periodes gekend. “Ik noem dat de paradox van het winnen. Hoe meer je wint,

hoe moeilijker het wordt. Het verwachtingspatroon wordt hoger, vooral bij jezelf. Je moet elke dag een tien scoren.” Gianni ziet hetzelfde nu gebeuren in

het bedrijfsleven. “Niemand wil volgend jaar minder scoren dan dit jaar. Dat is wel wat er door corona gebeurt.” Looproutes, een gescheiden in- en uitgang en maar dertig mensen in zo’n grote accommodatie als een ijsbaan. Creatief zijn is een vereiste. “Ik heb contact met andere ijsbanen om te kijken hoe ze het daar doen. Uiteindelijk denk ik dat we nog steeds grip hebben op de situatie, maar het is zeker niet makkelijk. Ook hier leer je weer van, je komt met andere partijen in gesprek, zoals de veiligheidsregio. Ik heb contact met instanties waar ik nog amper contact mee had gehad. Een bedrijf leiden lijkt wat dat betreft best op topsport. Je voelt ook druk. Jij bent de eindverantwoordelijke, jij zorgt voor de mensen. Toch is het wel echt anders. In topsport wordt er op één moment van alles van je verwacht, dan moet je het doen.”

Overall risico's

Risico's zijn volgens Gianni overall. Al kun je je tegen een gedeelte daarvan verzekeren. “Ondernemen brengt sowieso risico's met zich mee. Op een situatie als deze kun je je niet voorbereiden. Hetzelfde geldt voor topsport. Om op hoog niveau te presteren, zoek je grenzen op. Als je een blessure krijgt is het gewoon klaar. Maar wie flexibel is, krabbelt wel weer op. Daar geloof ik heilig in.” Als coach heeft hij geleerd ‘minder een controlfreak te zijn’. “Sommige dingen zijn gewoon ongrijpbaar.



⌚ Ijsbaan Twente heeft niet alleen een mooie schaatsbaan, het is ook een ideale plek voor bijeenkomsten, bedrijfsfeesten en clinics.

Ik was als actief schaatser soms veel te gedisciplineerd. Van Anni Friesinger leerde ik om ook

ontspanning te zoeken. Als zij een wedstrijd goed gereden had, zocht ze even afleiding.” Die ontspanning

heeft hij de afgelopen jaren ook naar Ijsbaan Twente gebracht. “Ik heb de juiste mensen op de goede plek gezet.

Ik geloof in mensen in hun kracht zetten. We organiseerden hier een Junioren World Cup en het NK Marathon, dat was prachtig. Afgelopen jaar bedacht ik de familiefunmiddag. Daar kan ik net zo goed van genieten. Ik ben er gewoon tussen gaan staan. Op ijshockeyschaatsen, ik ging bijna op mijn bek”, lacht hij. “Daar beleef ik ook lol aan. Spelen op het ijs.”

“Wie flexibel is, krabbelt wel weer op”

TROTS OP DE ACCOMMODATIE

Een grote ijsbaan in een dunbevolkt gebied. “In 2008 was er in deze regio zoveel hart voor het schaatsen dat het plan gewoon is verwezenlijkt.” Toch was dat volgens Gianni Romme niet de grootste uitdaging. “Iets opzetten is niet het moeilijkste, het blijven behouden is dat wel.” Hij kijkt met trots over de baan. “Ik durf te zeggen dat Ijsbaan Twente een van de mooiste accommodaties is. We hebben hier goed ijs en garanderen acht graden ‘op je neus’. Een lekkere temperatuur om bij te schaatsen.”

📌 Dromen najagen, ook na tegenslagen. Dat is het motto van Gerben en Rianne. Ze verkochten alles wat ze hadden en reizen nu de wereld over met hun zoontje Benjamin. In iedere editie van dit magazine lees je vanaf nu over hun avonturen.

If you set your mind to it, everything is possible

Leven na een faillissement



I had a dream - voor mijn 40e miljonair worden en de wereld rondreizen. Mijn (Gerben Abbink, 40 jaar) plan voor het leven, maar toen had het leven een plan voor mij. Van een miljoenenbedrijf en het gevoel van onoverwinnelijkheid naar een faillissement in 2017.

✓ an een trotse en sterke man veranderde ik in een onzekere, kwetsbare en depressieve kleine jongen.

Zonder mijn vrouw, toen mijn prille liefde van enkele maanden, was er een ander verhaal geweest. Maar nu is er dit verhaal. Mijn verhaal, van niet meer willen leven naar leven op onze voorwaarden, van droom naar realiteit. Wij noemen het Feel the Breeze.

Feel the Breeze

We waren nog maar net samen toen Rianne (35) in haar appartement in Amsterdam ruimte maakte voor mij. Ik had alles geïnvesteerd in het bedrijf, mijn huis verkocht en een lening genomen op mijn zeilboot. Ik had niets meer. Een plankje in haar huis gevuld met mijn spulletjes, dat was nog het enige. Rianne pakte me op en trok me naar de tekentafel. We besloten: vanaf vandaag leven we elke dag op onze voorwaarden. We schetsten ons leven en werden heel concreet:

hoe ziet onze mooiste dag, week, maand en ons mooiste jaar eruit? Hoeveel uren per dag willen we 'werken', wat zouden we het liefste doen, waar zouden we het liefste zijn en met wie en hoe gaan we dat realiseren?

Droomleven

Voor ons kwam het neer op de wereld rondzeilen met ons gezin, online ondernemen en influencers zijn. We moesten er zelf ook om lachen: gaan we dit echt doen? We zijn geen tieners of twintigers... Já, we gaan dit doen. We kregen als geschenk Benjamin, onze zoon, bouwden ons personal brand Feel the Breeze family, werden YouTube vloggers en micro Instagram influencers, lanceerden ons online knowledge platform en werkten hard aan onszelf. We leven nu, drie jaar na het faillissement, ons droomleven. Dankzij onze mindset en het ijzersterke geloof van Rianne. Ik dacht altijd dat ik 'bold decisions' nam, maar daar is dan Rianne: ze kocht in het prille begin van onze relatie mijn zeilboot

met een financiering, verkocht haar huis en investeerde fors in ons, in ons bedrijf en in de boot. Geen twijfel mogelijk, zij wist dat we onze doelen zouden gaan realiseren.

Unstoppable

Zelfs een pandemie kon ons niet tegenhouden. Net het huis verkocht en door corona geen mogelijkheid om naar de boot te vliegen. "Dan koop je toch een Land Rover Defender voor een road trip? Stond toch al op mijn en jouw 'wish list' en is goed voor ons brand", zei Rianne. En daar reden we met een daktent al vloggend naar de boot - ons thuis in Turkije. En nu (november 2020) zijn we bijna klaar met de 'refit' van de boot, gooien we de trossen los en start onze wereldreis. Ondertussen is ons inkomen groeiende dankzij de verschillende platformen en hebben we inmiddels ruim € 65.000 aan influencerdeals in the pocket.

"Liever nu dan mogelijk ooit in de toekomst"

Wij staan voor u klaar als u er zelf niet meer uitkomt



ARAG. In 1935 opgericht vanuit de overtuiging dat iedereen toegang moet hebben tot het recht, ook als men geen advocaat kan betalen. Vandaag de dag zijn we nog net zo gedreven om mensen echt te helpen. Dat doen wij persoonlijk met gespecialiseerde juristen en advocaten en digitaal door consumenten en ondernemers toegang te geven tot innovatieve tools en kennis. Zo introduceerden wij onlangs de voucherchecker en het ondernemersplatform op arag.nl. Tools waarmee u zelf online juridische informatie kunt vinden of zelfs een eerste juridisch advies kunt inwinnen. En heeft u toch hulp nodig van één van onze juristen, dan kan dat ook dankzij onze verzekeringen.

Heeft u nog geen rechtsbijstandverzekering? Laat u dan door een financieel adviseur adviseren over de beste dekking voor uw persoonlijke situatie. Regel het vandaag nog. Via onze nieuwe adviseurzoeker op arag.nl vindt u eenvoudig een financieel adviseur bij u in de buurt. Met ARAG kun je op het recht vertrouwen.



Prijswinnende wijn uit Limburg

Goed kunnen praten én proeven

Zolang hij zich kan herinneren, maakte zijn vader wijn. Stan Beurskens (42) had een heel ander plan; hij wilde dierenarts worden. Tot hij op zijn 17e, vanwege ziekte van zijn vader, noodgedwongen de wijngaard overneemt. Stan besluit zich er vol overgave in te storten. Met internationale medailles als resultaat.

Opgroeien tussen de wijnranken in Limburg. Het klinkt idyllisch en dat was het ook.

“Mijn vader was altijd bezig op zijn kleine wijngaard in Vaals. Toen ik 7 jaar was wilde hij verhuizen om een proeftuin met verschillende druivenrassen aan te leggen. Ik dacht dat we naar Frankrijk gingen.” Niets is minder waar, de wijngaard van anderhalve hectare ligt in het naastgelegen Vijlen. “Ik heb destijds wel gedacht: waar begint-ie aan”, vertelt Stan lachend. “Mijn ouders waren anders, maar op een positieve

manier. Zij waren bezig met ‘waar komt mijn eten vandaan’. We hadden eigen

“Ik denk dat dit het beste was wat me kon overkomen”

☺ Stan Beurskens runt de bekroonde wijngaard St. Martinus.



geiten, die ons eigen maïs aten. Nu is dat hip, toen was je een geitenwollen sok.”

Jong ondernemer

Stan heeft een andere passie dan zijn vader. Hij droomt van één ding: dierenarts worden. Als hij wordt uitgeloot voor de opleiding, stort hij zich op gisten en enzymen. Tot zijn leven op zijn 17e volledig op z’n kop staat. Stan neemt de wijngaard St. Martinus over, omdat zijn vader te ziek is om nog wijn te maken. “Niemand maakt op die leeftijd graag zo’n keuze. Nu denk ik dat dit het beste is wat me ooit is overkomen, toen had ik dat gevoel niet.”

‘Wat ben ik aan het doen’

Hij breidt zijn studie bioprocestechnologie uit met oenologie-vakken. Later studeert hij aan gerenommeerde ‘wijnuniversiteiten’. De eerste jaren vraagt Stan zich vaak af wat hij in hemelsnaam aan het doen is. “Gelukkig hielpen vrienden me erdoorheen.” De kwaliteit van de wijn was volgens Stan niet slecht, maar met de opgedane kennis weet hij deze zo te verbeteren dat de eerste medailles snel binnen zijn. Hij breidt uit en wint prijs na prijs. In de afgelopen tien jaar is St. Martinus acht keer de beste van de Lage Landen. Ook internationaal vallen de wijnen steeds meer op. “Prijzen wennen nooit. Ik zie het als waardering voor mijn team.”

Kennis delen

Het succes is volgens Stan te

danken aan vier kwaliteiten: positiviteit, nieuwsgierigheid, kunnen delen en uit handen geven. “Ik geloof niet in concurrentie, ik vind het juist prachtig dat we in Nederland meer goede wijngaarden hebben. In 2014 hebben we een nieuwe kelder met een Wijnkenniscentrum gebouwd. Ik ben adviseur en deel mijn kennis, dat werkt veel beter dan elkaar tegenwerken.” Stan vindt dat hij goed is in uitbesteden. Naar eigen zeggen kan hij alleen maar ‘goed lullen’ én goed proeven. “Vergelijk het met een goede chef-kok. Die kan ook niet alle gerechten en de opmaak zelf doen. Hij zorgt voor goede mensen om zich heen. Dat doe ik ook. Ik werk met 34 mensen, samen bereiken we veel meer.”



☺ Wijndomein St. Martinus van Stan Beurskens in het bergdorpje Vijlen. De wijngaarden liggen in het zuidelijkste puntje van Nederland.

Binding en discussie

De overname van het bedrijf zorgde voor binding in de familie. “Mijn vader was heel trots dat ik zijn passie voortzette.” Toch zorgde het ook voor discussie. “Ik zocht vaak grenzen op, mijn ouders hebben regelmatig gedacht ‘wat gaat-ie nou weer doen?’. Bijna

niemand weet dit, maar toen ik 24 was, ging het een stuk beter met mijn vader. Hij wilde het roer weer overnemen. We verschilden zo in werkwijze dat mijn moeder op een gegeven moment zei: ‘we hakken de wijngaard in tweeën’. Achteraf bleek dat mijn vader slechts een ervaring had, maar ik heb toen

geleerd dat het handiger is om maar één kapitein op het schip te hebben.”

Mooiste beroep ter wereld

Of hij het familiebedrijf ooit kan overdragen? “Daar ben ik helemaal niet mee bezig. Ik denk nog dertig jaar mee te gaan. Tegen die tijd zien we wel of mijn kinderen net zo gek zijn als ik. Ik heb het mooiste beroep van de wereld, ik gun hen ook dat geluk. Mijn dochter zei laatst dat ze astronaut of dierenarts wil worden. ‘Of ik word wijnmaker’, kwam erachteraan. Die laatste had ik niet zien aankomen. Ik heb zelf een hele vrije opvoeding gehad, ik moest niets. Dat wil ik aan mijn kinderen doorgeven. Ik zal ze altijd stimuleren om te ontdekken wat ze leuk vinden.”

GUNFACTOR

De coronacrisis is voor Stan Beurskens, net als voor bijna iedere ondernemer, zwaar. “Wij doen alles zelf, de distributie, de contacten met de restaurants. Ik dacht dat dat ons in deze tijd zou opbreken. Het bleek juist onze kracht. Dat persoonlijke. Wij gunnen anderen altijd succes, nu bleek dat mensen het ons ook gunnen. Blijf positief. Dat is zeker niet altijd makkelijk, maar we moeten ons toch echt samen redden. Juist nu hebben we elkaar meer dan ooit nodig.”

Verzekering en verharding

‘Hogere premies zijn onvermijdelijk’

Verzekeringen. De premies zijn altijd te hoog en als het erop aankomt krijg je niets uitgekeerd. Zie hier de opvatting van veel ondernemers over het afdekken van hun bedrijfsrisico's. Rob Noordzij, technisch directeur verzekeringen en Richard Cator, teamleider volmachten, vertellen het verhaal achter de almaar stijgende premies.

De kern is simpel: verzekeraars moeten de laatste jaren meer aan schades uitkeren dan er aan premies binnenkomt. Rob Noordzij trapt af: “Wereldwijd praat je over miljarden, bijvoorbeeld door milieurampen. Dat geld moet

ergens vandaan komen. Daarnaast hebben verzekeraars te maken met algemene kostenverhogingen en maken ze minder rendement op beleggingen en investeringen. Ook consolidatie in de verzekeringsmarkt speelt een rol. Onder meer door diverse overnames zijn er minder aanbieders dan in het verleden en

van die aanbieders hebben sommigen simpelweg minder interesse in bepaalde werkgebieden. Dat zie je terug in de premies.”

Verharding

“Verzekeraars zijn commerciële bedrijven met een winstoogmerk en geen charitatieve instellingen”,

vervolgt Rob. “De markt lijkt dat wel eens te vergeten. De afgelopen vijftien jaar zijn de premies door enorme concurrentiedruk eigenlijk nauwelijks veranderd. Maar verzekeraars reageren sinds vorig jaar wél op dalende inkomsten en stijgende uitgaven. Dus zie je over de hele linie een stijging van de premies, soms met wel 50 procent. De kosten komen bij de verzekeringnemer terecht, want daar ligt voor verzekeraars de inkomstenkant. Dat is de verharding waar de markt over spreekt.” Richard Cator vult aan: “De coronacrisis is een voorbeeld van de toenemende schadelast. Medewerkers die ziek thuiszitten moet je als ondernemer in ieder geval deels doorbetalen. Maar dat speelt pas sinds dit jaar. Premies

stijgen al langer en dat heeft meerdere oorzaken. Neem als voorbeeld brandverzekeringen. Verzekeraars moeten veel meer brandschades uitkeren. Bijvoorbeeld veroorzaakt door zonnepanelen in combinatie met snel vlamvattende isolatie.”

Wetgeving

Strengere wetgeving speelt ook een rol. Richard: “Bedrijven moeten aan steeds meer eisen voldoen. Milieu, arbo, AVG... dat brengt hogere claimrisico's met zich mee. En de markt is mondiger geworden; er wordt eerder gekozen voor justitiële stappen. Steeds meer mensen hebben immers een rechtsbijstand-verzekering die ze sneller aanspreken. Denk ook aan

toenemende cybercrime. Het speelveld is in korte tijd enorm veranderd. Ook het verzekeren van aansprakelijkheid wordt steeds lastiger. Verzekeraars willen risico's en daarmee uitkeringen zoveel mogelijk uitsluiten. Dus worden polissen duurder en stijgt de eigen risico-component.” Waar verzekeraars tot voor enkele jaren vrij snel tot acceptatie overgingen, is nu sprake van een strenge ‘selectie aan de voordeur’. Rob: “Neem een heterogene bedrijfstak als de horeca. Het ene bedrijf heeft de elektrische installatie prima geregeld, bij de ander hangt het met kroonsteentjes aan elkaar. De risicoprofielen zijn heel divers en een verkeerde inschatting kan een verzekeraar klauwen met geld kosten. Daarom moeten bedrijven aan een groot aantal veiligheidsvoorschriften voldoen, wat ook weer investeringen vraagt. Acceptatie vindt soms pas plaats als er van risico eigenlijk geen sprake meer is. Er zijn zelfs verzekeraars die in bepaalde sectoren al helemaal niet meer accepteren.”

“Verzekeraars **moeten** meer **uitkeren** dan er binnenkomt”



➡ Verzekeraars moeten veel meer brandschades uitkeren.



➡ Ook cybercrime draagt bij aan stijging van premies.

DAN MAAR EEN NIEUWE POLIS?

Hogere premies, uitsluitingsclausules, aangescherpte voorwaarden en een groter eigen risico. Dan breng je je verzekeringen toch gewoon ergens anders onder? Weinig kans, stelt Rob Noordzij. “Het afsluiten van een nieuwe polis kost vaak meer dan de premieverhoging van je bestaande pakket. In feite is een goede adviseur de spil in het verhaal. Die heeft de benchmark voor zijn of haar klanten al gedaan.”



Poen voor je schoen

‘Sneakers moet je in de doos laten zitten’

Een strak design, mooie materialen en het liefst zo goed als nieuw. Als alles klopt kijkt een sneakerliefhebber niet op een euro meer of minder. Een (tweedehands) sneaker die voor € 80 gekocht is, kan zomaar voor een paar duizend euro over de toonbank gaan.

Met zijn verjaardagsgeld kocht Frank Klerks (28) op zijn twaalfde zijn eerste paar Nike Air Max 1. “Die schoenen waren toen nog helemaal niet hip; iedereen liep op Puma of K-Swiss.” Frank kreeg de smaak te pakken. Waar hij eerst nog maar twee paar per jaar kocht, veranderde dat al snel. Twee paar sneakers per week kopen was geen uitzondering.

“In het begin was ik alleen op zoek naar sneakers in mijn eigen maat. Ik heb maat 43, maar al snel keek ik ook naar maat 42,5 en 44. Uiteindelijk heb ik zelfs een paar in maat 47,5 gekocht. Ik móést ze hebben. Later kwam ik ze toch tegen in mijn eigen maat en die heb ik met grote winst verkocht.”

Snel rendement

Om zijn ‘verslaving’ te bekostigen verkocht Frank af en toe een paar. Lucratieve business, bleek al gauw. “Voor veel modellen stijgt de vraag snel. De Nike Air Max 1 behoudt bijna altijd zijn waarde en stijgt steeds sneller in prijs. Beleggen in sneakers is daarom commercieel gezien erg interessant. Je hebt heel snel rendement.” Duizend euro voor een sneaker, geen ongewoon bedrag. Er worden zelfs tweedehands schoenen voor zesduizend of tienduizend euro verkocht. Frank: “Ik focus me vooral op vintage. Daar heb je wel wat meer achtergrondkennis voor nodig.” Zijn eigen verzameling is inmiddels gekrompen. “Ik denk dat ik nu nog zo’n vijftig paar heb. Vooral custom made exemplaren, ook wel ID’s.” Of sneakers echt zoveel waard zijn? “Dat ligt eraan wie je het vraagt. Sommige mensen verzamelen schilderijen en zien dat als vorm van kunst, voor de ander is een schilderij slechts een hele dure tekening. Ik gebruik schoenen niet alleen om aan te trekken, maar ook om neer te zetten als kunstwerk. Ik heb op veel paren winst gemaakt, maar natuurlijk heb ik ook fouten

gemaakt. Zo verkocht ik ooit schoenen voor € 1.300 die later € 13.000 deden.”

Werk van gemaakt

De sneaker-wereld bleek zo goed bij de Apeldoornse te passen, dat hij er zijn werk van maakte. Vijf jaar geleden zette Frank met twee vrienden het platform Outsole.nl op, een webshop voor tweedehands sneakers. Het duurste exemplaar is momenteel de Nike Air Max 90 State Homegrown F&F Hyperstrike. Het oranje paar schoenen staat te koop voor € 5.999,95. Toch blijft het vooral een hobby; Frank werkt nog steeds vier dagen per week als operations manager bij een IT-bedrijf.

“Wie strategische keuzes maakt en puur voor winst wil gaan, moet zijn sneakers in de doos laten zitten”, is Frank stellig. Een opgave voor een schoenen-liefhebber, maar niet voor verzamelaars. “Als ik nieuwe kleding heb, wil ik die de volgende dag meteen aan. Met nieuwe schoenen heb ik dat totaal niet. Zeker de vintage schoenen moet je niet dragen.”

Koop wat je tof vindt

“Mensen vragen me vaak: ‘welke schoenen moet ik kopen’”, vervolgt Frank. “Koop gewoon wat je tof vindt. Dat Outsole groot is geworden komt puur door onze passie voor sneakers. Geniet ervan op je eigen manier. Als jij ze wilt

“Veel modellen
stijgen steeds sneller
in waarde”

“Vintage sneakers moet je in de doos laten zitten”

dragen, doe dat dan.” Toch zijn er wel tips. Wie wil beginnen met het beleggen in sneakers kan volgens

Frank het beste starten met de recente exclusieve exemplaren. “Die zijn makkelijker te krijgen en veel mensen vragen er op dit moment naar.” Voor bepaalde sneakers moet je online worden ingeloot. Op zo’n moment weet je dus al dat er veel vraag naar dit paar is. Ook naar ‘high-end’ sneakers is altijd vraag. Modellen die steeds scoren: Nike Air Max 1, Nike Air Jordan 1 en Adidas Yeezy Boost 350. Daarnaast is het belangrijk om kleuren in de gaten te houden. Op dit moment gaan

VERDIEPEN IN SNEAKERS

Steeds vaker krijgt Frank Klerks de vraag ‘hoe kan ik geld verdienen met sneakers’. Het antwoord is volgens hem simpel. Verdiep je in de materie en doe dat met passie. Je moet basiskennis over schoenen bezitten, maar er ook gevoel voor hebben. “Je kijkt naar wie de schoen ontworpen heeft en in welke oplage hij is gemaakt. Is het een bekende ontwerper, zoals Piet Parra, dan zit je meestal goed. Toch zie ik als liefhebber liever dat je sneakers niet voor het geld verzamelt maar voor je plezier.”

roze, mintgroene en burgundy sneakers als warme broodjes over de toonbank. Ook materiaal-gebruik kan de waarde verhogen. Modellen met dierenprints, denim en corduroy zijn gewild. Frank: “Het is een gevoel. De sneaker die

op dat moment het meest gehypet wordt, is gewoon het meeste waard. De ene dag is een sneaker lelijk. De volgende dag rockt een artiest dat paar en is de sneaker ineens gewild. Het blijft een gok.”

Tekst: Geen Blad voor de Mond



📍 Een echte Piet Parra op de plaat.



📍 Frank Klerks richtte met vrienden het platform Outsole.nl op.



Vooruitstrevend ondernemend

‘Innovatief en duurzaam zitten in ons dna’

Ten Hag staat diverse vooruitstrevende ondernemers bij die zich richten op innovatie en duurzaamheid. In dit artikel aandacht voor Lught uit Oldenzaal, Abbink Boekelo Wegenbouw uit Enschede en Kroep Techniek, ook uit Enschede.

Zakelijk risico-adviseur Anja Brunink van ten Hag: “Dit zijn maar een paar voorbeelden van bedrijven die naadloos aansluiten bij ons dna. Het is niet alleen leuk en interessant, maar ook enorm leerzaam om vanuit onze rol als verzekeringskantoor bij dit soort

bedrijven achter de schermen te mogen kijken.”

Duurzaam naar succes

Al dertig jaar houdt familiebedrijf Abbink Boekelo Wegenbouw uit Enschede zich bezig met alles wat te maken heeft met het aanleggen van asfalt en onderhoud van wegen. Tien jaar geleden kwam

het besef dat het anders kon. Directrice Charlotte Slotman: “We concludeerden dat asfalt produceren best vervuilend is. Dat moet anders kunnen, dachten we.” Het leidde tot een alternatief voor regulier asfalt: Ecofalt.

Gerecycled slooppuin

Met het oog is Ecofalt niet te

“Leerzaam om een kijkje achter de schermen te krijgen”

onderscheiden van gewoon asfalt, maar het productieproces kent des te meer verschillen. Ecofalt bestaat namelijk voor negentig procent uit gerecycled slooppuin, terwijl voor regulier asfalt nieuw gesteente wordt gebruikt. Daarnaast zorgt de productie voor een veel lager gasverbruik en minder CO₂-uitstoot. “Bij een stuk van honderd meter lang en vijf meter breed, besparen we met Ecofalt ongeveer het gasgebruik van een huishouden op jaarbasis. Bij asfalt is namelijk een productietemperatuur van 180 graden Celsius nodig. Ecofalt kan koud geproduceerd worden, onder iedere omgevingstemperatuur. Het maakt niet uit of dat nou twee of twintig graden Celsius is.”

Circulaire productie

Het eerste stuk Ecofalt werd in

2013 in de gemeente Enschede gelegd. “Sinds die tijd zijn we ons blijven ontwikkelen. Inmiddels ligt er in veertig plaatsen in Nederland duurzaam asfalt.” Door verschillende duurzaamheidsprijzen en subsidies is er nu Ecofalt 2.0. Abbink Wegenbouw wil er namelijk voor zorgen dat oud asfalt wordt gerecycled tot Ecofalt. “Zo wordt het hele proces circulair”, legt Charlotte uit. Opdrachtgevers zijn enthousiast over de kwaliteit van het nieuwe wegdek. “Het eerste stuk weg ligt er nu zeven jaar en is nog in perfecte staat. Natuurlijk hebben we van tevoren testen gedaan, maar ook in de praktijk blijft de kwaliteit goed. Op Terschelling hebben we in 2015 Ecofalt gelegd. Die strook ligt pal in de zon en ook de zee heeft invloed op die weg. Toch blijft ook daar de kwaliteit uitstekend.”

Proef op N-weg

Zijn er dan helemaal geen nadelen? “Hoofdrijbanen en snelwegen zijn nog een stap te ver”, vertelt Charlotte. “Maar we doen binnenkort een proef op een drukke N-weg. Ecofalt is flexibeler en heeft daardoor meer tijd nodig om uit te harden. Op snelwegen is dat niet ideaal.” Toekomstplannen zijn er genoeg. “Er is wereldwijd geen vergelijkbaar product. Er zijn wel grote spelers die zich bezighouden met verduurzaming, maar zij produceren asfalt dan op 140 graden in plaats van op 180 graden Celsius. Dat is een heel ander verhaal.” De uitdaging is om

markt te winnen. “Onze droom? Overal in het land Ecofalt.”

Drie V's

Het Oldenzaalse bedrijf Lught richt zich sinds twee jaar op wat je de drie V's zou kunnen noemen: verwarmen, verkoelen en ventileren. Het bedrijf ontwikkelde zowel een ventilatorconvector als een balans-ventilatietoestel met energierugwinning. “De ventilatorconvector geeft naar wens warmte dan wel koelte af aan lucht”, vertelt directeur Roelof Hadders. “Dus verkoeling in de zomer en verwarming in de winter. En dat met een gering temperatuurverschil van slechts 5 °C tussen lucht en water. In vergelijking met een reguliere radiator of airco leidt dat tot een substantiële energiebesparing. Ja, ook financieel.”

Binnenklimaat

“Met ons balans-ventilatietoestel, de BERAC.32, dragen we bij aan een gezond binnenklimaat”, vervolgt Roelof. “Frisse, verse lucht die bijdraagt aan een comfortabele werkomgeving. We richten ons met name op scholen en bedrijven en ons systeem leent zich zowel voor nieuw- als voor bestaande bouw. Veel scholen bijvoorbeeld vallen nog onder het oude bouwbesluit. De ventilatie is vaak ronduit slecht, slechts tien procent voldoet aan de eisen die nu gelden. Terwijl scholen natuurlijk intensief gebruikte gebouwen zijn. De hele dag door zijn er veel mensen aanwezig in een relatief kleine ruimte



De toestellen van Lught optimaliseren de ventilatie in een gebouw.

als een schoolklas. Ons toestel optimaliseert de ventilatie in een gebouw. Dat doen we bovendien decentraal, dus in een school op het niveau van de klaslokalen.”

Kernwaarden

Lught hanteert als kernwaarden ‘gezond, comfortabel, duurzaam en circulair’. Roelof: “Comfort vertaalt zich met onze ventilatorconvector op het niveau van de gewenste temperatuur. De BERAC.32 draagt bij aan de gezondheid door in een ruimte kooldioxide af- en zuurstof toe te voeren. Dat geeft dus letterlijk ‘frisse lucht’. Ook filtert dit balans-ventilatietoestel onder meer pollen, fijnstof en biologische agentia, dus micro-organismen zoals een virus als covid-19. Dat zorgt niet alleen voor

hygiëne, maar is natuurlijk ook een uitkomst voor mensen met een allergie. Denk alleen al aan hooikoorts. Bovendien zijn onze toestellen volledig circulair; we maken gebruik van materialen en topkwaliteit die niet alleen een lange levensduur garanderen, maar aan het eind van de levenscyclus bovendien honderd procent recyclebaar zijn.”

Weinig ruimte

Een ander belangrijk voordeel is dat de systemen een beperkte impact hebben op de ruimte. “Een systeemplafond van twintig centimeter is al voldoende om een toestel nagenoeg onzichtbaar weg te werken”, zegt Roelof. “De hoge plafonds van een klaslokaal en daarmee het ruimtelijk effect

blijven dus behouden.” Bedrijven kunnen de systemen van Lught inzetten om te voldoen aan het in de toekomst minimaal vereiste energielabel C. Roelof: “Ook voor BENG, bijna energieneutrale gebouwen, bieden we uitkomst.”

Licht als speerpunt

Wie energielabel C nastreeft, mag niet vergeten tijdig het licht uit te doen. Of laat zich daarbij helpen door Kroep Techniek uit Enschede “We zijn een installatiebedrijf met duurzame verlichting als speerpunt”, vertelt directeur Ronald Vos. “Besparing en energiezuinige oplossingen nemen uiteraard een belangrijke plaats in. Licht hoeft niet te branden als het niet nodig is. We ontwikkelen verlichtingsplannen en zorgen

Ecofalt ligt inmiddels op veertig plaatsen in Nederland.



uiteraard ook voor installatie en oplevering. Dat doen we voor de zakelijke markt en (semi-) overheden. Denk bijvoorbeeld aan kantoren, scholen en sportcomplexen. Een belangrijke partner van ons is Signify, het voormalige Philips Lighting.”

Gezondheid

Licht levert een niet te onderschatten bijdrage aan de gezondheid. Ronald: “Je kunt met licht heel mooi aansluiten op het menselijke bioritme. Bijvoorbeeld op kantoor, waar je aan het begin van de werkdag voor een wat hogere lichtsterkte kunt kiezen als boost om goed wakker te worden. Richting de koffiepauze laat je dit wat afzwakken om daarna weer een extra impuls

te geven. En aan het eind van de werkdag kies je voor licht dat wat warmer en rustiger is om zo de werkdag ontspannen af te sluiten en relaxed naar huis te gaan.” Voor verschillende ruimtes gelden verschillende voorschriften. “In een fabriekshal of magazijn gelden andere eisen dan voor kantoren. En uiteraard maakt het een verschil of er in een ruimte veel of weinig daglicht is.”

Sturen met licht

Optimale verlichting draagt bij aan een lager ziekteverzuim. “Er zijn wetenschappelijke studies die dat aantonen”, vertelt Ronald. “Een slecht verlichte ruimte kan tot zowel lichamelijke als psychische klachten leiden. Hoofdpijn en vermoeidheid worden vaak toegeschreven aan de omgeving of aan werkdruk, maar kunnen heel goed te maken hebben met slechte verlichting. Goed licht stimuleert



Anja Brunink van ten Hag
verzekeringsadviseurs.

de productiviteit en draagt voor een groot deel bij aan de sfeer in een ruimte. Dat geldt net zo goed voor de werkvloer als voor een knus café.” Of voor een schoolklas, want ook daar kun je met licht de sfeer sturen. “Zijn de leerlingen erg druk, dan kun je met licht dat wat warmer en zachter is rust creëren. Is er een proefwerk of een toets, dan kan wat feller licht bijdragen aan concentratie.”

Kroep Techniek uit Enschede mag zich sinds kort officieel Philips Connected Lighting Expert noemen. Links Ronald Vos, rechts Rob van der Molen.

LICHT IN DE STRIJD TEGEN CORONA

Kroep Techniek wist recent het Signify UV-C-lichtcertificaat te behalen. UV-C-technologie deactiveert bacteriën, virussen en schimmels en kan een bijdrage leveren aan de strijd tegen het covid-19-virus. “Met UV-C-licht kun je een ruimte als het ware ontsmetten”, legt Ronald Vos van Kroep Techniek uit. Zonder risico's is de techniek niet. “De installatie luistert heel nauw en deze vorm van verlichting mag alleen worden toegepast in ruimte waar geen mensen aanwezig zijn. Het is echt een kwestie van seconden. We zijn uiteraard heel blij in deze tijd onze bijdrage te kunnen leveren aan de strijd tegen corona.”



De wereld van Watersley

Topsportomgeving als magneet voor talent

“Limburg vergrijst. Dus ik dacht: wat is er nou mooier dan iets bedenken waarmee je jong talent naar de streek trekt? We hebben hier prima sportvoorzieningen, maar die moet je wel gebruiken. Dus moet je faciliteiten creëren die het voor sporters aantrekkelijk maken om hier te verblijven.”

En jaar of tien geleden krijgt Joop Petit het idee om een internationale sporthub te openen. “Een topsportomgeving waar jonge talenten samenleven, ervaringen delen en van elkaar leren, maar ook een school-opleiding kunnen volgen.”

De perfecte locatie weet Joop

ook al: Watersley, een voormalig landgoed met kloostercomplex nabij Sittard. Eigendom van Stichting Pergamijn en jarenlang een onderkomen voor mensen met een verstandelijke beperking. “Maar zeven jaar geleden was het niet meer dan 30 hectare aan onkruid en lege gebouwen”, blikt Joop terug. “Het idee voor een topsportcentrum zagen ze bij Pergamijn meteen zitten.”

Stay Grow Play

Watersley Sport & Talentpark biedt onder het motto Stay Grow Play sporters en begeleiders faciliteiten voor zowel een kort als een langer verblijf, individueel en in teamverband. Joop: “We hebben nu tweehonderd bedden en zestig vaste bewoners en bieden zowel kamers als studio's. We willen naar vijfhonderd bedden en tweehonderd vaste bewoners. Ieder talent vanaf 15 jaar is welkom.” Watersley draait zonder een euro subsidie. “We zijn geheel zelfvoorzienend. Ons verdienmodel is de sporter die betaalt voor zijn of haar verblijf.” Een talent krijgt bij Watersley Sports & Talentpark een individueel ontwikkelplan. Joop: “Daar zoeken we partners voor. Een partner stelt bijvoorbeeld een professionele fiets beschikbaar. Voor een gemiddeld inkomen is die bijna niet te betalen. Na een seizoen krijgt de partner de fiets om er zelf nog heel lang plezier van te hebben. De sporter doet iets terug voor de partners door bijvoorbeeld deel te nemen aan bedrijfsuitjes en

teambuildingdagen. Wordt een talent toch geen topsporter, dan is het in ieder geval een interessant mens met een wereld aan ervaringen en mogelijkheden.”

Parijs 2024

Wie ‘Limburg’ en ‘sport’ zegt, denkt al snel aan wielrennen. Joop: “USA Cycling en Team Jumbo Visma maken gebruik van onze faciliteiten en verblijven op onze campus. Team Sunweb heeft in het verleden ook de weg naar Watersley al gevonden. Milan Vader, tweevoudig Nederlands Kampioen bij de Elite in het veldrijden, is een vaste bewoner.

We hebben een eigen dames-wielerploeg voor junioren en beloften met zeven verschillende nationaliteiten. Er zijn al een paar rensters doorgestroomd naar UCI World Tour ploegen, het hoogste wielrenniveau. Het model dat we hebben voor de wielersport gaan we nu ook voor andere sporten ontwikkelen. Ja, natuurlijk kijken we met een schuin oog naar de Olympische Spelen van 2024 in Parijs. We willen ons graag profileren als voorbereidingslocatie. We zijn al gestart met het in gang zetten daarvan. Ook nieuwe olympische sporten zoals bijvoorbeeld klimmen komen in

onze plannen voor. We hebben de ambitie daarvoor het nationale trainingscentrum te worden. Voor de triatlon zijn we dat al.”

Vrije geest

Je mag Joop Petit gerust een ‘vrije geest’ noemen. Van origine is hij architect, maar vraag hem wat zijn vak is en hij antwoordt ‘bedenker van oplossingen’. “Niet voor losse probleempjes, ik zoek altijd een integrale benadering. Veelzijdigheid spreekt me aan. Mijn adviesbureau heet Phidias, naar de multidisciplinaire kunstenaar uit de Griekse oudheid. We ontwikkelen

vastgoedstrategieën en creëren een totaalconcept voor een locatie. Daarbij gaat het me niet alleen om het eindresultaat. Ook de weg ertoe moet leuk en spannend zijn.” Toekomstplannen heeft Joop te over. “Zo willen we het behandelcentrum worden voor sleutelbeenbreuken. Een topsportherstelkliniek met de beste specialisten. We zoeken daarvoor nadrukkelijk de samenwerking met verzekeraars en volmachtbedrijven. Ik durf te zeggen dan we met Watersley een concept hebben dat uniek is in de wereld.”

“Deze sporthub is uniek in de wereld”



© Joop Petit, eigenaar sportcampus Watersley en ‘bedenker van oplossingen’.

MOOIE DAGINVULLING

Met vijftig dagbestedingsplekken voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt levert Watersley een grote maatschappelijke bijdrage. Joop Petit: “Die mensen vinden hier een zinvolle en leuke invulling van hun dag. Zijn lekker buiten bezig in het groen, in ons eigen voedselbos. Of ze helpen met de broodjes voor de lunch. En waar maak je als bewoner nou mee dat twee keer per dag het glasafval wordt opgehaald?”



Hoe werkt influencer-marketing?

Een influencer is meer dan het aantal volgers

Social influencers. Is het een hype of zijn ze 'here to stay'? Dat laatste is het geval volgens de pr-specialisten van Talk About. "Het is niets nieuws onder de zon. Vroeger waren deze mensen er ook al, toen noemden we ze 'ambassadeurs'. Alleen de platformen zijn nieuw."

Iedereen heeft wel eens gehoord van social influencers. Mensen met een groot bereik op sociale media, die ons niet alleen meenemen in hun dagelijks leven, maar die ook gesponsorde content plaatsen met als doel dat volgers het betreffende product aanschaffen. Maar hoe werkt die

markt precies? "Het is absoluut niet makkelijk om op deze manier geld te verdienen", legt Natasja Gregorowitsch van Talk About uit. "Het is niet 'eventjes' iets op sociale media plaatsen. Het gaat om de juiste en vooral authentieke content die past bij je organisatie."

Serieuze business

Dat bevestigt Francesca van Berk.

Op haar website Francescakookt.nl voorziet ze Nederland al jaren van recepten. Ze kreeg veel volgers doordat ze als een van de eerste foodbloggers koolhydraatarme recepten deelde. Inmiddels deelt ze allerlei recepten. "Bloggen wordt onderschat. Ik kook niet alleen een recept meerdere keren, ik zorg ook voor goede teksten én ik beheer zelf de sociale media en

"Je moet geloofwaardig blijven, ik vaar op mijn buikgevoel"



Francesca van Berk van Francescakookt.nl.



Karen Baelde en Natasja Gregorowitsch van Talk About.

de techniek achter de schermen. Ik heb jarenlang in de reclame gewerkt, maar ik heb nog nooit zo hard gewerkt als nu."

Geloofwaardigheid

Het gaat dus niet alleen om het aantal volgers. Een specifiek onderwerp en een goede feed waar regelmatig sterke foto's op verschijnen zijn minstens zo belangrijk. Met zo'n 72.000 volgers op Facebook, 43.000 volgers op Instagram en 750.000 unieke bezoekers per maand op haar website, dienen verzoeken van bedrijven zich regelmatig aan. Het belangrijkste: blijf geloofwaardig. Francesca: "Ik zei in het begin bijna overal ja op. Nu kies ik heel bewust. Alleen als een product echt bij mij past, ga ik de deal aan. Zo ontstaat natuurlijke content die gewaardeerd wordt door mijn volgers. Ik vaar op mijn buikgevoel, maar ik vind dat maximaal 25 procent van mijn content gesponsord mag zijn."

Wat mag dat kosten?

Wat Francesca precies per post verdient? "Dat verschilt heel erg."

Een solide antwoord op de vraag blijkt lastig. The Financial Times stelde in 2018 dat een influencer in Amerika met 100.000 volgers zo'n € 2.500 per post kan vragen, het bedrag kan oplopen tot € 15.000 bij een miljoen volgers of meer. Kylie Jenner zou de duurste influencer ter wereld zijn, met zo'n € 1.100.000 per gesponsord bericht. Over de Nederlandse markt zijn geen cijfers bekend. "Maar dit soort bedragen worden hier niet betaald", legt Francesca uit.

Barterdeals

In deze wereld zijn er daarnaast de zogeheten barterdeals. De influencer krijgt dan een product cadeau in ruil voor een post. Natasja: "Stel je bent een influencer op het gebied van reizen. Dan krijg je misschien wel gratis reisjes aangeboden, maar daar betaal je niet je boodschappen van." Francesca: "Ik zeg steeds vaker nee tegen dit soort deals, omdat het buitenproportioneel is wat er teruggevraagd wordt." Het voordeel aan deze vorm van marketing is dat het resultaat

meetbaar is. Francesca: "Ik zet bijvoorbeeld kortingscodes en links in mijn stories. Je kunt exact zien hoe vaak er geklikt is. Via Instagram heb ik echt een band met mijn volgers opgebouwd. Dat is een ultieme marketingkans."

Tekst: Geen Blad voor de Mond
Foto's Francesca: Wendy van Bree

SAMENWERKEN MET EEN INFLUENCER?

- Het is belangrijk influencers te kiezen die echt passen bij je merk en doelgroep. Een gespecialiseerd bureau kan van grote waarde zijn.
- Naast macro-influencers kun je ook micro-influencers inzetten. Zij werken binnen een niche en hebben minder volgers, maar staan vaak wel dicht bij de doelgroep.
- Benader influencers als professionals. Maak vooraf goede afspraken en zet deze op papier.
- Kijk niet alleen naar bereik. Betrokkenheid laat zien hoeveel aandacht er vanuit een publiek is voor de betreffende content.
- Geef influencers de ruimte voor creativiteit. Zij weten welke content de doelgroep waardeert.

midglas®

Kapotte ruit? Midglas directherstel

Één telefoontje en al het werk wordt volgens de Midglas standaard uit handen genomen. Wij garanderen directherstel, 24/7! Zo ben jij verzekerd van de beste service in geval van schade.



Wil je weten wat Midglas directherstel voor jouw bedrijf betekent? Bel je tussenpersoon of kijk op www.midglas.nl/directherstel. Scan de QR-code voor onze glasheldere animatievideo.



Wereldberoemde paling

De kunst van het roken

Geen paling uit geprogrammeerde kisten, maar een spel met de elementen bij Rokerij Smit-Bokkum. Eigenaar Evert Smit: “Een deur, een bak water en een stok. Dat is het enige wat we in de rokerij gebruiken.” Klanten komen vanuit Argentinië, Peru en Rusland speciaal voor deze paling naar Volendam.

Nog altijd roken ze paling op exact dezelfde manier als in 1856, toen het bedrijf Smit-Bokkum werd opgericht. Inmiddels roken ze bijvoorbeeld ook zalm en dorade, maar paling blijft hun trots. Het ambacht werd van generatie op generatie doorgegeven. “Wij gaan heel ver om de oorspronkelijke werkwijze te behouden.”, legt

AMBACHT IN STAND HOUDEN

Zolang er paling blijft, wil Evert Smit het ambacht behouden. “Er wordt steeds meer gekeken naar duurzame paling. Ons restaurant heeft ook een ESF-certificaat. Volendam heeft het meest vooraanstaande laboratorium op het gebied van palingonderzoek. Daar wordt onderzoek gedaan naar de voortplanting van paling.” Nu zijn restaurant vanwege de coronacrisis dicht is, stort Evert zich op relatiegeschenken. “Onze paling is zonder opsmuk het lekkerst. Gewoon zo, met toast erbij.” Precies dat kunnen ondernemers hun relaties bieden. “Ik ben ook sommelier, dus je krijgt de smaak van Volendam met daarbij een goede fles wijn.”



Evert Smit (zesde generatie) uit. Geen moderne technieken, maar kennis van het product en feeling voor de bereidingswijze. “Dit proces staat niet op papier, wij zien het als kunst.”

Ambacht begint op de afslag

Als klein jongetje werd Evert samen met broer Jan al bij het proces betrokken. “Dan deden we wedstrijdjes om te kijken wie het snelst paling kon villen.” Twee jaar geleden nam hij het bedrijf van zijn vader over. Volgens Evert begint het ambacht op de visafslag. Hoewel de rokerij inmiddels ook met kweekpaling werkt, is er van mei tot september wilde vangst uit het IJsselmeer. “Vroeger stonden er in Volendam zo’n 65 boten, die hun vangst een voor een in de weegschaal legden. Dan moest mijn vader binnen drie seconden beslissen welke prijs hij wilde geven. Inmiddels staan er nog maar twee boten. Je kunt roken wat je wilt, je moet nog altijd zorgen dat je de allerbeste paling hebt.”

Feeling

Als de paling binnen is begint de volgende stap; het schoonmaken. De paling wordt opengesneden met een scalpel. Vervolgens wordt (alleen bij wilde paling) bepaald of de vis geschikt is om te roken, te stoven of te bakken. Evert: “Dat is iets dat je bijna niet kunt uitleggen. Je laat zo’n paling door je hand glijden en voelt of-ie vet genoeg is. Een beslissing puur op gevoel. Alleen vette kun je roken.”

Vervolgens worden de ingewanden eruit gehaald. Een klusje waar medewerkers vingervlug in zijn; in een uur worden er zo’n duizend palingen geprepareerd. “In Volendam noemen we dat gromen.” ’s Nachts wordt de paling gekoeld, om ze vervolgens ’s ochtends aan het spit te doen.

Absolute meester

De spitten worden in een vijf meter diepe kast gehangen en dan is het een kwestie van roken. “Mijn vader Jan is daarin de absolute meester. Hij strijkt met zijn hand langs de palingen zodat ze niet aan

elkaar plakken. Houtmot wordt aangestoken en dan begint het spel met de elementen. Het draait om timing, dat luistert heel nauw. Je wilt dat de paling dichttrekt, maar niet schroeit. Vet speelt daarbij een magische rol.” Volgens Evert is het alsof je iedere dag een penalty recht in de kruising moet schieten. “Je wilt dat de garing elke keer weer optimaal is.” Zelf wil hij zich de komende periode ook op het roken toeleggen. “Een uitdaging, maar dat maakt mijn werk juist zo mooi.” Na het spitten wordt de paling gevild. Het vel en de kop gaan eraf. De laatste stap

is het fileren. Daarbij snijd je de paling doormidden en haal je de graat eruit. “Dan houd je die mooie roze reepjes over.”

Wereldwijd gewaardeerd

Uiterst mild van smaak en zo zacht als boter. Die kenmerken zorgen ervoor dat de gerookte paling van Smit-Bokkum wordt gewaardeerd. Zeer gewaardeerd. Er is zelfs een Rus die regelmatig een paar vaten op Schiphol laat afleveren. “Gerookte paling wordt gezien als een echte delicatessen. Als je dan ook nog het ambacht en het familieverhaal hebt, dan word je

snel gevonden.” Vijf jaar geleden kwam de Amerikaan Andrew Zimmern langs voor zijn televisieshow Bizarre Foods. “We kwamen daar twintig minuten in beeld. Geweldige reclame.” Sindsdien komen klanten overal vandaan, de paling is namelijk exclusief te krijgen bij Smit-Bokkum. “Dat is misschien wel het allermooist. Je ontmoet mensen van over de hele wereld. Vanuit Argentinië, Peru en Zuid-Afrika komen mensen speciaal naar Volendam voor onze paling. Daar word ik verlegen van.”

“Het draait om timing, het luistert heel nauw”

Tekst: Geen Blad voor de Mond
Foto's: Ella Tilgenkamp en Ramon van Flymen



Al generaties verstaat de familie Smit de kunst van het roken.
Evert Smit (links), zesde generatie, hoopt het ambacht nog lang door te geven.



MKB Verzuim-ontzorgverzekering

MAKKELIJKER AAN VERZUIM-VERPLICHTINGEN VOLDOEN

Een goede werkgever zorgt voor zijn personeel. Ook wanneer een medewerker langdurig ziek wordt. Als werkgever bent u verplicht om loon maximaal twee jaar door te betalen en u in te spannen voor de re-integratie.

Om werkgevers te ontzorgen is loonbetaling en re-integratie bij ziekte vanaf 2020 makkelijker en duidelijker geworden. Door middel van de zogenoemde MKB Verzuim-ontzorgverzekering. We zetten de voordelen rondom deze verzekering voor u op een rij. En laten u zien hoe Assist Verzuim hiermee omgaat.

Wat regelt u met een MKB Verzuim-ontzorgverzekering?
Naast het verzekeren van de

wettelijke loondoorbetalingsverplichting kent de polis de volgende voordelen:

- De verzekeraar vergoedt de geadviseerde interventiekosten van door de bedrijfsarts geadviseerde re-integratieactiviteiten voor 100%.
- U wordt actief geholpen bij de re-integratie van uw werknemer. Een toegewezen casemanager neemt daarbij de regie en helpt bij de verplichtingen die u heeft.
- De verzekering is poortwachterproof. Dit

betekent dat als een werkgever de adviezen van de bedrijfsarts en de verzekeraar opvolgt, de verzekeraar een eventuele loonsanctie vergoedt.

- U voorkomt onverwacht hoge premiestijgingen als gevolg van ziektegevallen binnen uw bedrijf. De premie wordt namelijk minder door uw eigen verzuim beïnvloed en is op dat punt stabiel.
- De MKB Verzuim-ontzorgverzekering (keurmerk) kunt u bij vrijwel alle verzuimverzekeraars afsluiten.

- De verzekering bevat tools om werknemers bewust te maken van de financiële gevolgen van langdurig verzuim en arbeidsongeschiktheid.
- Het medisch advies van de bedrijfsarts bij re-integratie wordt per 1 september 2021 leidend bij de toetsing van het re-integratieverslag (RIV-toets). Hierdoor zijn loonsancties op basis van medisch verschil van inzicht tussen de bedrijfsarts en de verzekeringsarts niet meer mogelijk.
- Ook de transparantie rondom loondoorbetaling gaat verbeteren. Het wordt helderder waar het UWV werkgevers op beoordeelt bij de re-integratie van zieke werknemers (RIV-toets).
- Werkgevers krijgen meer grip op het tweede spoor. Hierin keren zieke werknemers niet terug op de oude werkplek, maar bij een andere werkgever. De werknemer krijgt zelf een grotere rol in dit traject.

Verzuim-ontzorgverzekering

Assist Verzuim is een van de eerste onafhankelijke arbodiensten die als 'preferred supplier' opgenomen is in de verzuim-ontzorgverzekeringen van De Amersfoortse/a.s.r. via het Centraal Volmacht Bedrijf. Binnen deze verzekering is het namelijk zo geregeld dat de verzekeraar de casemanager c.q. de arbodienst aanwijst en er dus sprake is van een compleet pakket om aan de keurmerk-



eisen van de overheid te voldoen. Neem gerust contact op met uw eigen verzekeringsadviseur. Die adviseert u graag over de MKB Verzuim-ontzorgverzekering in combinatie met arbodienstverlening.

Weet wat u kunt verzekeren

Veel kleine werkgevers weten dat zij de financiële kosten voor loondoorbetaling bij ziekte kunnen verzekeren en doen dat ook. Kleine werkgevers weten niet allemaal dat zij ook andere zaken kunnen meeverzekeren. Bijvoorbeeld de verplichtingen voor re-integratie.



Oversluitservice

Verzuimverzekeringen zijn veelal per maand opzegbaar, waarbij vaak ook het arbocontract komt te vervallen. Wanneer dat niet zo is, betalen wij de (verlaagde) kosten van de lopende arbodienst door tot einde contract, zodat wij direct full service kunnen bieden. Dan wel op basis van een driejarig contract bij Assist Verzuim en voor de polis.

Wilt u meer weten?

Kijk op www.assistverzuim.nl of neem contact op met uw verzekeringsadviseur.

WORKINGSTYLE GAAT VERDER ONDER DE NAAM ASSIST VERZUIM!

Assist Verzuim in Rijssen bestaat al sinds 2001. Per 30 november 2020 zijn ook de bedrijven WorkingStyle (Utrecht en Leeuwarden) en A&P Provital (Oosterhout) geharmoniseerd tot Assist Verzuim. Hierdoor kunnen we gebruik maken van schaalvergroting, flexibele inkoop en inzet van specialisten, maar blijven het lokale karakter en de persoonlijke aanpak merkbaar. We helpen u het werkplezier, de gezondheid en het rendement te verhogen. Door samen met u verzuim te begeleiden en te verlagen. Door snelle, betrouwbare en kordate acties bij verzuim. Door uw staf en de mensen op de werkvloer persoonlijke aandacht te geven. Assist Verzuim: meer aandacht, gezonder werk!

WWW.ASSISTVERZUIM.NL

Schaken met scherp

Vechten voor punten: fysiek én mentaal

Al tientallen jaren is schermen geen aristocratische sport meer. De schermsport is in binnen- en buitenland voor iedereen toegankelijk. “Als je het aantal schaatsers en hockeyers wereldwijd zou samenvoegen, is schermen nog steeds vele malen groter”, legt Olympisch topschermer Bas Verwijlen (37) uit.

Een eeuwen-oude sport die wordt beoefend met een floret, een degen of een sabel. Ieder wapen kent zijn eigen tactieken. Bij de sabel is snelheid en agressie vereist, bij het floret zijn techniek en precisie belangrijk, gebruik van de degen draait vooral om tactiek en geduld. Olympiër Bas Verwijlen begint al op zijn 5e. “Mijn opa had een eigen schermclub in Den

Bosch, mijn vader was bondscoach.” Op zijn 12e kiest hij definitief voor zijn discipline: de degen. Een recht, licht buigzaam steekwapen met aan het einde een electropunt, waar je het hele lichaam mee mag raken. Met het floret mag je alleen de romp raken, met de sabel alleen het bovenlichaam. De sport mag dan al eeuwenoud zijn, modern is schermen zeker. Elektronische trefferaanduiding werd al in 1933

ingevoerd. Schermers bewegen hun wapens namelijk sneller dan het oog kan waarnemen. Uiteraard is het de bedoeling om de tegenstander te treffen zonder zelf geraakt te worden. Bij aanraking gaat er een soort zoemer af en scoor je een punt. Bij ‘degen’ kunnen schermers altijd uitvallen en scoren, desnoods tegelijk. De apparatuur meet namelijk op een kwart seconde nauwkeurig. Wel moet een treffer met een

bepaalde kracht (750 gram druk) worden toegebracht om mee te tellen.

Topprestaties

Bas levert al jong topprestaties. In 1992 is hij met zijn familie in Barcelona als daar de Olympische Spelen plaatsvinden. “Ik weet nog dat ik zei; daar wil ik staan.” In 2008 weet hij die droom te verwezenlijken. Hij plaatst zich voor de Olympische Spelen in Beijing en behaalt meteen de kwartfinales. In 2012 kwalificeert hij zich opnieuw, in dat jaar staat hij zelfs even op nummer één in de wereldranking. Ook dit jaar had Bas zich hoogstwaarschijnlijk geplaatst. “Om je te kwalificeren speel je tien toernooien. Na negen toernooien stond ik er goed voor, tot alles vanwege corona werd afgelast.” Flink balen, want Bas was naar eigen zeggen in topvorm. “Ik leefde er al zo lang naar toe. Nu is het een vol jaar uitgesteld. Maar ik ga ervanuit dat volgend jaar mijn jaar wordt.”

Strategisch inzicht

Hij blijft gewoon doortraining. Fysieke training wordt afgewisseld

met mentale oefening. Want juist dat is wat schermen zo bijzonder maakt. “Bij andere sporten is de fysieke factor vaak negentig procent, bij schermen is dat heel anders.” De sport vereist finesse en snelheid, maar strategisch inzicht is minstens zo belangrijk. “Ieder land heeft zijn eigen tactiek. Als je op topniveau speelt is iedereen sterk, snel en lang. Het gaat er echt om dat je op het juiste moment toeslaat, dat maakt de sport zo mooi.” Video’s bekijken van tegenstanders is een onderdeel van de voorbereiding. “Ik denk dat ik van bijna iedereen weet hoe hij speelt.” Schijnbewegingen, goed voetenwerk, conditie en kracht. Maar dat is niet alles. “Ik doe ook aan neuro-training. Er komt echt veel bij kijken. Het schermen zelf doe ik maar één keer in de week.” Het moge duidelijk zijn dat de sport als ware kunst wordt gezien, schermen is dan ook een sport vol etiquette. Zo wordt er elegant gegroet met het wapen en schud je altijd elkaar hand.

Meer bekendheid

Bas is al jaren het gezicht van de

sport in Nederland. “Ik ben de ambassadeur, maar moet nog vaak van alles uitleggen.

Je kunt dat vergelijken met een bekende voetballer die vertelt wat buitenspel is.” Hij zou graag zien dat de sport in ons land meer bekendheid krijgt. “Daarom vind ik het zo mooi dat je in Den Bosch gratis kennis kunt maken met de sport. Daar kun je meteen een partijtje tegen mij spelen.” Of hij dan net zo fanatiek is? “Als je een punt tegen mij scoort, heb je hem verdiend.”

“Je moet echt op het juiste moment toeslaan”

Tekst: Geen Blad voor de Mond



Bas Verwijlen viert een overwinning.



Bas (links) in actie tijdens de Grand Prix in Qatar.

CLINICS

De laatste jaren geeft Bas Verwijlen regelmatig clinics en presentaties. “Laatst gaf ik bijvoorbeeld nog een clinic voor dertig directeuren. Want ondernemen heeft wel iets weg van topsport. Zij hebben ook voortdurend te maken met spanning. Ze rammen maar door. Ik leer ze hun hartslag onder controle te krijgen en geef andere tips en tricks. Heel leuk om te doen. Zeker als je later reacties krijgt waaruit blijkt dat ze er echt iets aan hebben gehad.”

Duurzaam uit je plaat gaan

Van platenzaak naar groene vinylperserij

“Wij zijn **Lowlands**,
andere partijen
zijn meer **Pinkpop**”



Deepgrooves perst platen in de eigen vinylperserij.

Hij begon met een platenzaak in Leeuwarden, maar sinds 2017 heeft hij een eigen vinylperserij genaamd Deepgrooves. Chris Roorda dacht namelijk dat het ‘anders kon’. Daarom perst hij nu zo duurzaam mogelijk platen. Voor kleine bands én voor wereldberoemde artiesten.

Als eigenaar van een platenzaak zit je dicht op de klant. “Ik had door dat er steeds meer vraag was naar nieuw vinyl”, legt Chris Roorda uit. “Daar zijn we op ingesprongen.” Hij fabriceert zijn eerste vinyl in samenwerking met landen in het Oostblok. “Ik dacht al snel: dit moet anders kunnen.” Middenin de stad, in de oude Blokhuispoort-gevangenis, vestigt Chris zo’n drie jaar geleden zijn vinylperserij. De insteek: zo duurzaam mogelijk platen produceren. Er wordt gebruik gemaakt van het duurzaamste vinylgranulaat en de fabriek werkt op groene stroom. “Maar ik wilde verder gaan. Het papierwerk, dozen, hoezen, inkt, tape, in alles wilden we

verduurzamen. We zijn er nu zelfs mee bezig om compleet circulair te worden.”

Drempelverlagend

Een groene perserij is niet het enige doel. “Ik wilde de drempels verlagen. Deepgrooves moest meer een webshop zijn dan een fabriek. Zo kunnen ook particulieren en kleine bands bij ons terecht.” Dat lijkt te lukken. “We persen vanaf 150 stuks, maar soms loopt het op tot tienduizenden platen voor een artiest. Zo’n kleine oplage kan bij veel andere partijen niet. Ik vergelijk het wel eens met festivals. Wij zijn het Lowlands van Europa, zij zijn Pinkpop.” Platen verkopen is een totaal andere business dan platen persen, bevestigt Chris. “Het was

een lastige weg. Ik wilde namelijk geen concessies doen. De kwaliteit moest goed zijn. Je hebt daarvoor veel kennis nodig, ook van de techniek. Ik heb daarom met veel mensen uit de oude industrie gesproken. De milieuwetgeving is alleen wel veel scherper geworden. Daarom zijn processen moeilijker dan vroeger.”

‘Blijf bij jezelf’

Zijn succes heeft Chris aan een aantal dingen te danken. “Je moet een aantal goede beslissingen achter elkaar nemen. Zorg daarom voor een goed team om je heen. Bij Deepgrooves werken we inmiddels met z’n vijftientig. Daarnaast heeft het te maken met een goed netwerk. Zonder netwerk hoeft je niet eens te

ROMANTIEK BLIJFT

De romantiek van ‘fysieke muziek’ blijft volgens Chris Roorda voor altijd bestaan. “Eerst werden deejays enthousiast van vinyl, later werd ook de consument wakker. We blijven het allemaal leuk vinden om iets tastbaars te hebben. Ik heb zelf nog altijd zin om keldertjes vol platen in te duiken, laatst heb ik nog een hele collectie in Rotterdam gekocht. Juist in deze tijd, nu de mensen vooral thuis zitten, pakken ze oude hobby’s weer op. Alles op Netflix is wel een keer bekeken.”

beginnen. En het belangrijkste: blijf altijd dicht bij jezelf. Een goede schoenenontwerper is niet per definitie een goede kledingontwerper.” De ondernemer zal zichzelf niet snel succesvol noemen. “Ik kijk wel tevreden terug, maar vooral met een frisse blik vooruit. Natuurlijk ben ik trots,

maar ik heb nog steeds niet alle doelstellingen gehaald. We willen vooral de klant nog meer ontzorgen. Dat doen we nu ook al gedeeltelijk, sommige artiesten begeleiden we bij het creatieve proces. Dat doen we ook voor wereldberoemde artiesten, maar daar kan ik niet over uitweiden.”



Niet alleen het vinyl, maar ook binnenhoezen en verpakkingsmateriaal worden zo duurzaam mogelijk geproduceerd.



Deepgrooves maakt platen voor kleine bands én voor wereldberoemde artiesten.



THUIS IS WAAR JE EVEN NIET OP DE ZAAK BENT

Simone Woldendorp
Erkend Financieel Adviseur

Ook als ondernemer ben je er wel eens klaar mee. Wil je even helemaal niets. Gewoon lekker thuis zijn. Maar ook daar wil je de zaken natuurlijk wél goed op orde hebben. En die lekkere lage rente laat je liever ook niet liggen, toch? Verbouwen, verduurzamen, verhuizen of je hypotheek oversluiten, wij denken graag met je mee. Zodat jij niet alleen lekker kunt ondernemen, maar ook zorgeloos woont. Eén adres voor al je vragen.

HypotheekNet
de onafhankelijke specialisten

Hypotheeken en ten Hag, daar kun je op vertrouwen.

s.woldendorp@tenhag.nl | 053 – 850 60 70



Port Betaald

Retouradres:
ten Hag Enschede, Boulevard 1945 nr 20, 7511 AE Enschede