

ZOMER
20
21

ZEKERHEID, KENNIS EN INSPIRATIE
VOOR

ten Hag

Lost in
cyberspace

VERZEKEREN



Kapitaal op
kleine schaal

BELEGGEN

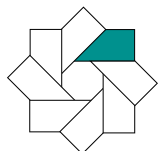


Verduurzaming bij
Leussink en Leferink

FAMILIEBEDRIJF

'Een hit heeft ook een b-kant'

Top-dj **Fedde Le Grand**
wil gewoon **vette**
house maken



ten Hag

Ondernemers onder elkaar

Blik vooruit met een frisse start

De vaccinatiestrategie lijkt in omliggende landen zijn eerste vruchten af te werpen. Wij kijken uit naar een zomer waarin het leven leuker, beter, zonniger en vooral zorgelozer belooft te worden. Zomaar een terrasje pakken, op visite gaan zonder beperkingen en, hopelijk, gewoon lekker op vakantie.

Waar we ook naar uitkijken: jou weer eens te ontmoeten. Gewoon ouderwets face-to-face. Om te horen hoe het is met jou, je mensen en je business. Een kijkje achter (maar graag zonder) de schermen. En dan hoeven we het heus niet alleen te hebben over zaken. Welzijn is ook winst. Zorg verlenen, hulp bieden en er zijn voor een ander, laat het van blijvende aard zijn.

De economische schade van de coronacrisis blijkt wisselend te zijn. Positief is dat de spaarrekeningen

“Kijk buiten de corona-bubbel”

vol staan en de werkloosheid tot nu toe fors meevalt.

Consumenten popelen om geld uit te geven. Dat biedt hoop. Dankzij de steunmaatregelen zijn veel bedrijven en banen gered, maar voor sommige bedrijfstakken is het helaas niet toereikend. Hoe gaan traditionele winkels en de horeca verder? Wat is de impact van later betalende leveranciers? En wat betekent ‘ondernemen na corona’ voor jou?

Het blijft als ondernemer belangrijk om voorbij de ‘corona-bubbel’ te kijken. Hoe positioneer jij je als ondernemer na corona? Kun je op de oude voet verder of benut je veranderingen die corona heeft gebracht in jouw voordeel? Ondernemen is vooruitzien.

Maar eerst ons mooie magazine. Een blad boordevol inspiratie. Van cybersecurity tot een veganistische levensstijl en van beleggen in miniatuurtreinen tot ecologische verf. En we hebben het zelfs, over het ontwikkelen van nieuwe horecaconcepten.

Veel leesplezier, hopelijk zien we elkaar snel!



Michel ten Hag
ten Hag Groep

Proouyui



4 Coverinterview
Fedde Le Grand heeft z'n draai gevonden

8 Reizen
Waarom wachten tot je pensioen?

10 Familiebedrijf
Nooit concessies aan de klank

16 Toekomst
Eerlijk platform voor hotelovernachtingen

19 t/m 22
Speciaal voor jou geselecteerd

23 Lifestyle
Geen groentje op plantaardig gebied

26 Ambacht
Oog van de meester

30 Beleggen
Kapitaal op kleine schaal

32 Verzekeringen
Verzekerd van digitale veiligheid

34 Hot Spo(r)ts
Laagdrempelig met temperament

36 Selfmade
'Iedere zaak z'n eigen kracht'

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
Anthony Donner

**GEEN BLAD
VOOR DE MOND**
contentmarketing

*Dit unieke magazine is
voor jou gepersonaliseerd.*

© Tommorowland 2019.



Muzikale levenslessen

Fedde Le Grand heeft z'n draai gevonden



© Al vijftien jaar een top-dj.



© Sunburn Festival Goa 2019.

Na een half leven de wereld te hebben rondgereisd dwong de coronacrisis dj Fedde Le Grand tot een rustpauze. “Het moet niet te lang duren natuurlijk. Maar het is goed om even afstand te nemen, te reflecteren. Ik denk dat ik in de toekomst beter ‘nee’ kan zeggen.”

Fedde Le Grand praat zo soepel als hij draait. Van een periode van relatieve rust probeert hij het beste te maken. “Ik was gewend om hooguit tachtig dagen per jaar thuis te zijn. Ik kom nu dus echt aan andere dingen toe. Het verbouwen van m’n huis bijvoorbeeld. Dat kwam er nooit van omdat ik dacht dat ik dat wel op afstand kon regelen, maar dat werkte dus niet.”

Stroboscoop

Fedde Le Grand geldt al vijftien jaar als een ‘household name’ in de top 50 van internationale dj’s. Maar ook voor hem begon het op klassenavonden, schoolfeesten en in lokale cafeetjes. “Mensen vermaken, het creatieve, dat heeft er bij mij altijd ingezet. Dan kwam ik weer ergens aan met een koffer vol platen, een mengpaneeltje, een stroboscoop

en wat knipperende lampen. Ik was blij met elke kans. Zo heb ik meters gemaakt en heel veel geleerd. Bijvoorbeeld hoe je een set op- en afbouwt. Drie uur pieken is waanzin, dat houdt niemand vol. Dat zijn dingen die je moet leren.”

Fiat Panda

“Ambitie had ik niet, ik vond het gewoon mooi om te draaien. Mijn opa zei vaak ‘dansen kun je altijd, al is het niet met de bruid’. Dat heb ik me altijd voor ogen gehouden. Het maakte me niet uit om drie weken alleen brood te eten; ik stopte al m’n geld in m’n studiootje of in vinyl. Maar na een tijdje besepte ik wel dat er voor m’n 30e iets moest gebeuren. Ik kon de huur niet meer betalen en reed in de oude Fiat Panda van m’n zus. Die moest je aanduwen, erin springen en dan hopen dat-ie zou starten. Stond ik in een keer in de McDrive: ‘U mag doorrijden naar het tweede raam’. Dat ging dus niet. Ik duwen,

iedereen bij de Mac lachen natuurlijk. Dat was wel een rude awakening.”

Erick E

Fedde besloot de zaken serieuzer te gaan aanpakken, maar had eind jaren 90 het momentum niet mee. Dance had plaatsgemaakt voor hiphop en r&b. “Dus ging ik zelf maar feesten organiseren. Huurde een zaaltje af en dan kwamen er een paar honderd studenten. Zelf posters en flyers maken en die zelf ophangen en uitdelen, een mooie tijd. Voor zo’n avond boekte ik dan een paar collega dj’s. Alles ging veel amateuristischer dan nu. Ook mijn grote voorbeeld Erick E kwam wel eens. Tussen de sets door een drankje en een praatje, zo kwam ik er vanzelf tussen.”

Experimenteren

De stap van draaien naar zelf nummers maken was een

“Dansen kan altijd, al is het niet met de bruid”

toevallige. "Soms deed ik tijdens mijn sets een performance met René van Collem, de ex-drummer van Doe Maar. Die had er na een tijdje geen zin meer in, maar ik vond het een gaaf onderdeel van de set. Toen ben ik zelf bezig gegaan met een drumcomputer. Vond ik mooi, dat experimenteren. Collega's gebruikten vaak discosamples, dat vond ik gaaf maar ik wist niet waar ik die kon vinden. Dus ging ik zelf met een synthesizer aan de slag om die sounds na te maken. Die nummers draaide ik dan tijdens m'n sets, in die tijd meestal nog als voorprogramma. Het publiek vond het geweldig en collega's vroegen waar ik die waanzinnige samples vandaan had."



2,3 MILJOEN VOLGERS

Fedde Le Grand (Utrecht, 7 september 1977) draait al vijftien jaar mee aan de internationale top. Alleen al op Facebook heeft de dj 2,3 miljoen volgers.

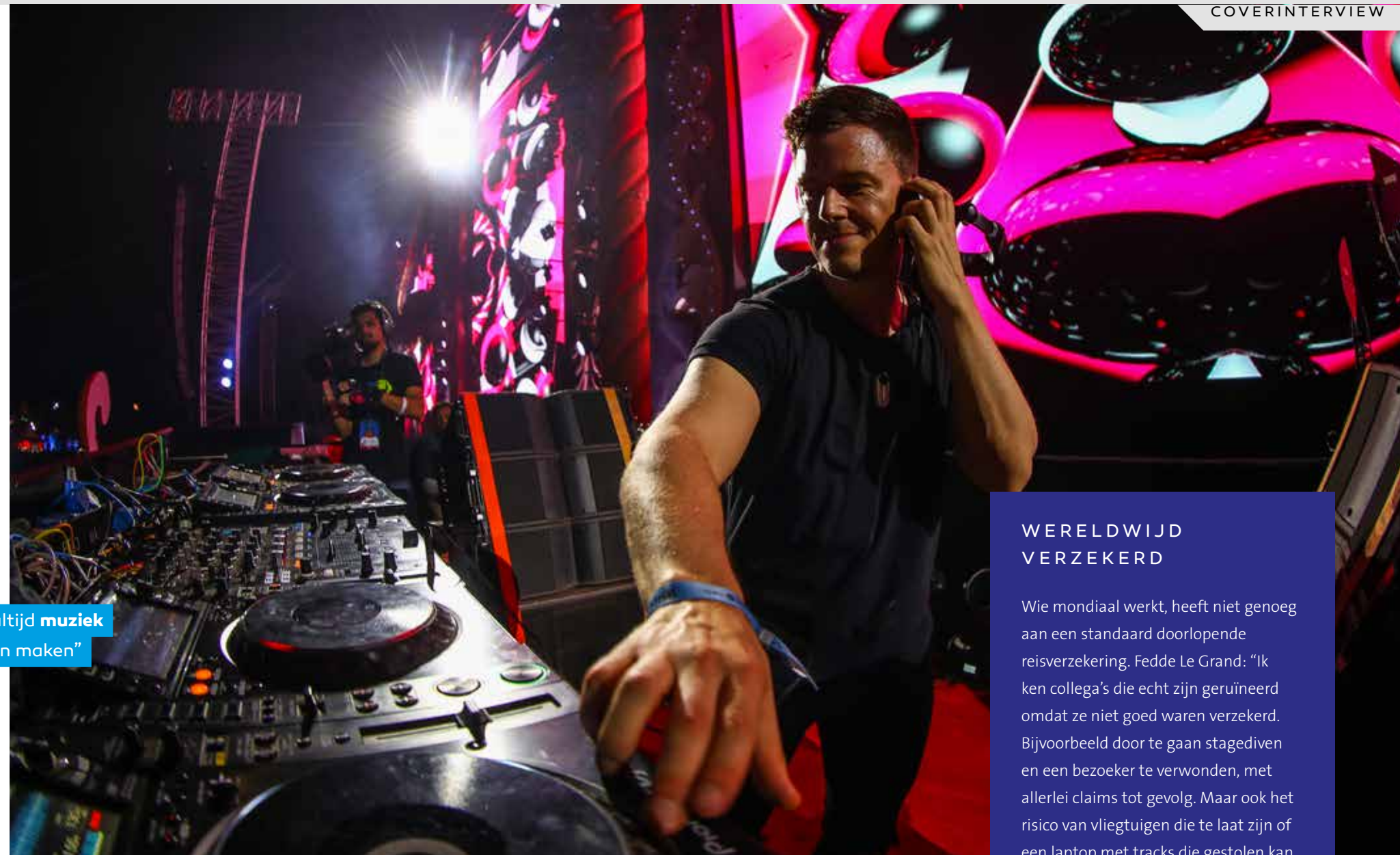
Put Your Hands Up 4 Detroit

De experimenteerdrijf resulteerde in Fedde's grootste hit. "In eerste instantie had geen enkel label interesse in 'Put Your Hands Up 4 Detroit'. Dus bracht ik het in eigen beheer uit. Zelf elpees laten persen, in hoezen doen, stickers plakken... Voor de distributie werkten we samen met een pornodistributeur, dat zorgde voor de nodige extra aandacht in de handel. Platenzaken begonnen interesse te krijgen. Uiteindelijk werd het een clubhit in Engeland en werd het nummer opgepikt door Ministry of Sound. Een Indielabel, maar met de slagkracht van een major. Vanaf toen ging het hard en kreeg ik wereldwijd boekingen. Stond ik ineens in Australië op een festival samen met grote voorbeelden als Carl Cox en Deep Dish."

B-kant

Fedde ontdekte ook de b-kant van de hit. "Ineens kleefde een top 40-imago aan me. Was ik een Backstreet Boy, een eendagsvlieg. Stond ik geboekt in grote commerciële disco's in Duitsland terwijl ik gewoon vette house wilde maken en in credible clubs wilde draaien. Uiteindelijk heb ik die cross-over wel weer kunnen maken denk ik. Ik ben zoals de lokale speciaalzaak waar je naartoe gaat zonder dat je weet wat er op het menu staat. Geen fastfood, maar gericht op liefhebbers. Mijn fans weten en waarderen dat. Mijn fanbase is al jarenlang heel steady."

"Ik zal altijd muziek blijven maken"



Veganist

"Als je 30 bent gaat het nog wel, het vele vliegen, de verschillende tijdzones en maar drie uur slapen na een nacht draaien. Drugs zijn nooit mijn ding geweest, maar ik hield wel van een drankje. Sociaal heb ik veel ingeleverd. Ging er iemand trouwen en dan zat ik in Azië. Dit werk heeft me vriendschappen gekost. Mijn trein reed door en slokte me helemaal op. Ik heb uiteindelijk voor m'n gezondheid gekozen. Niet meer van Australië naar Europa en dan naar

Azië, maar een logischer schema. Ik ben altijd wel een sporter geweest, maar ben me daarnaast ook gaan verdiepen in eten. Ik eet al heel lang veganistisch."

Parkeermeters

Zijn verdienmodel vergelijkt Fedde wel eens met parkeermeters. "Heb je er eentje dan levert het niet zoveel op, dus de kunst is er meerdere te hebben. Spotify, iTunes, m'n label, royalties van radio en, als ze er zijn, festivals... dat zijn mijn parkeermeters.

Die zorgen voor een basisinkomen, maar niks spectaculairs. Daarnaast heb ik wat andere activiteiten. Ik verhuur wat onroerend goed en ben nu met een paar mensen bezig met het opzetten van een vegan eetcafe. We openen binnenkort in Eindhoven en hebben ambitie om uit te breiden."

Elegant

De drang naar een 'corona afterparty' is groot. "Al besef ik dat het een keer ophoudt. Ik heb niet de ambitie in het harnas te sterven;

WERELDWIJD VERZEKERD

Wie mondiaal werkt, heeft niet genoeg aan een standaard doorlopende reisverzekering. Fedde Le Grand: "Ik ken collega's die echt zijn geruïneerd omdat ze niet goed waren verzekerd. Bijvoorbeeld door te gaan stagediven en een bezoeker te verwonden, met allerlei claims tot gevolg. Maar ook het risico van vliegtuigen die te laat zijn of een laptop met tracks die gestolen kan worden. Ik heb ook eens meegemaakt dat een danseres per ongeluk een pyroshooter omstootte. Het halve podium stond in de fik. Daar moet je wel op voorbereid zijn."

het moet wel elegant blijven. Maar ik zal altijd muziek blijven maken. Het mooie van muziek is dat je iets kunt bijdragen aan het leven van mensen. Een meisje vertelde me eens dat ze voor een chemokuur altijd mijn muziek draaide. Dat maakte haar rustig en gaf haar kracht. Zoiets raakt me enorm."

Tekst: Geen Blad voor de Mond
Foto's: Anthony Donner en Rutger Geerling

Vrij leven, zonder grenzen

Waarom wachten tot je pensioen?

Vijf jaar geleden nam ondernemer Ruud Scholten zich voor om het helemaal anders te doen. Hij had een succesvol bedrijf, maar dat maakte hem niet gelukkig. Te veel zaken waar hij geen energie van kreeg. Te veel verplichtingen en verwachtingen. Grenzen die moesten verdwijnen. Letterlijk en figuurlijk.

Tekst: Geen Blad voor de Mond
Foto's: Rudolfo Dalamicio en Wouter ter Riet

Het ondernemerschap begon al vroeg voor Ruud Scholten. Tijdens zijn studie begon hij samen met zijn vader een webshop, genaamd TS24. Sinds 2013 runt hij deze, en een aantal andere shops, alleen. Het bedrijf groeide en de werkzaamheden veranderden. Het managen van de webshops met zestien medewerkers was niet

waar hij gelukkig van werd. Ruud wilde reizen. De wereld zien. Vrij zijn en eigen keuzes maken. In 2019 werd de daad bij het woord gevoegd. De processen werden geautomatiseerd en het personeelsbestand teruggebracht naar nul. Een interimmanager werd aangesteld voor de operationele zaken. Alle andere taken werden extern ondergebracht. Het bedrijf had geen fysieke vestiging meer en

kon online worden aangestuurd. Vanaf elke plek ter wereld. Ten tijde van dit interview is dat Bali.

Twee uur werk per dag

Op zijn 36e begon voor Ruud het leven waar menigeeen van droomt. Veel mensen nemen zich voor om na hun pensioen van het leven te genieten. Maar waarom wachten? "Kies voor wat je belangrijk vindt en doe dat", adviseert Ruud.

Hij hecht weinig waarde aan bezit en leeft minimalistisch. Sinds zijn besluit om het bedrijf op afstand te gaan runnen is hij onder andere in Spanje, Griekenland, Turkije en Indonesië geweest. Plekken waar de kosten voor levensonderhoud relatief laag zijn en waar het buitenleven centraal staat. Zijn bedrijf runt hij in twee uur per dag, de rest van zijn dag staat in het teken van sporten, nieuwe mensen leren kennen en genieten van de natuur. Optimaal genieten.

Persoonlijke ontwikkeling

Zijn avontuur is zeker niet zonder tegenslagen verlopen. Maar de beslissing om deze stap te

zetten heeft hem veel gebracht. Op reis ontmoet Ruud veel gelijkgestemden -digital nomads- waar hij van leert en die hem helpen bij het veranderen van zijn mindset. Ruud's favoriete quote is: 'Vision is the art of seeing what is invisible for others.' Zijn nieuwe passie, fotografie, geeft hem de mogelijkheid om zelf ook écht anders naar de wereld te kijken.

Toekomst

Maar hoe ziet de toekomst eruit voor iemand die het leven leidt waar velen van dromen? "Over twee tot drie maanden vertrek ik weer uit Bali. Waarschijnlijk wordt het Mexico. Volgend jaar wil ik

graag een huis gaan bouwen in Spanje. Waarschijnlijk wordt het een huis van zeecontainers. Veel ruimte heb ik niet nodig, maar ik wil graag weer een eigen plek. Iets wat ik zelf heb gebouwd en waar ik trots op kan zijn. Permanent zal ik er niet gaan wonen. Ik heb nog lang niet alles gezien!"

 Ruud Scholten in Sri Lanka.



WORKING FROM PARADISE

Fotografie was vanaf dag één al meer dan een hobby voor Ruud Scholten (alias Rudolfo Dalamicio). Natuur en landschappen hebben zijn voorkeur. Hij fotografeert niet om te verkopen, maar om zijn blik op de wereld te delen. De bestemmingen waar hij heen gaat om te werken laat hij afhangen van welke beelden daar te maken zijn. De camera wijst hem zo de weg naar nieuwe, paradijselijke bestemmingen.

"Ik heb elke dag vakantie"



Een band met vele bands

Nooit concessies aan de klank



Frans Swinkels staat momenteel aan het roer van Adams.



Ieder jaar verkoopt Adams 13.000 instrumenten.

In een klein schuurtje achter zijn huis begon André Adams met het repareren van instrumenten. Het bedrijf groeide langzaam uit tot wat het nu is: een wereldspeler. Met klanten als André Rieu, de trompettist van Bruno Mars en complete orkesten uit bijvoorbeeld New York. Inmiddels staat Frans Swinkels (56) aan het roer van Adams Musical Instruments, en staat de volgende generatie klaar.

Wie vijftig jaar geleden aan André Adams zou vertellen dat zijn instrumenten in de toekomst wereldwijd gretig aftrek zouden vinden, zou voor gek worden verklaard. André was trompettist bij de harmonie in Thorn en wilde graag blaasinstrumenten leren repareren. Hij volgde daarvoor opleidingen in Nauheim (Duitsland) en Brussel. Na een aantal succesvolle reparaties kreeg André al snel de vraag of hij ook instrumenten verkocht. In 1970 is dat het begin van Music Centre Adams in het Limburgse Thorn.

Geboorte van de fabriek

“André had een achtergrond als metaalbewerker”, vertelt Frans

Swinkels. “Voor de lol maakte hij een pauk. Voor hem de perfecte combinatie tussen muziek en techniek. De verkoop van die eerste pauk was eigenlijk de geboorte van de fabriek.” Adams groeit steeds verder, zowel qua personeel als qua bedrijfsoppervlak. In 1988 komt Frans Swinkels in beeld. “Ik was slagwerker en had een achtergrond als houtbewerker. André wilde graag nieuwe instrumenten maken, waaronder xylofoons en marimba’s. Samen hebben we het eerste model voor een xylofoon ontwikkeld. Het instrument bestond natuurlijk al wel, maar er is niemand in de wereld die je vertelt hoe je het precies maakt.”

Van idee naar instrument

Het lukt Frans en André om meerdere instrumenten van

hoogwaardige kwaliteit te produceren.

Naast pauken en xylofoons komen er marimba’s, vibrafoons, bassdrums en klokkenspellen bij. Doordat ze veel feedback van professionele muzikanten krijgen, lukt het hen de instrumenten te verbeteren. “De ideeën van muzikanten konden we vaak relatief makkelijk vertalen.” En Frans heeft nog meer geluk. Hij krijgt een relatie met André’s dochter Lison, die destijds in de winkel werkte. André ziet in zijn schoonzoon Frans en dochter Lison zijn ideale opvolgers voor het bedrijf.

Gezicht van het bedrijf

Frans wordt het gezicht van de onderneming. Hij is de

“Niemand vertelt je hoe je een xylofoon maakt”

contactpersoon voor klanten en laat zich regelmatig zien op beurzen over de hele wereld. André is vooral achter de schermen actief. Als André in 2001 last van aangezichtsverlamming krijgt, besluit hij dat Frans en Lison het bedrijf moeten voortzetten. Frans: “André wilde de dingen op dat moment graag goed regelen. Hij wilde niet wachten tot hij een soort zombie was die niets meer kon beslissen.” André draagt het

bedrijf over aan Frans, Lison en zijn andere dochter Jeanine. “André liet notarieel vastleggen dat we Jeanine in 2011 zouden uitkopen. Dan bleef het bedrijf binnen één familie. Zo is het uiteindelijk ook gegaan.”

Beste van de wereld

Toen Frans in 1988 begon was hij een van de acht personeelsleden. Inmiddels werken er 130 mensen in de fabriek en in de muziekwinkels in Ittervoort en het Belgische Lummen. Aan oppervlak telt Adams inmiddels zo’n 35.000 m². Nog steeds zijn er professionele reparatieafdelingen, die muzikanten met alle mogelijke problemen helpen. Daarnaast gaan er jaarlijks zo’n 13.000 instrumenten over de toonbank, waarvan 98% wordt geëxporteerd. Artiesten uit de hele wereld staan in de rij voor de instrumenten uit Limburg. Als het gaat om klassiek slagwerk mag Adams zich scharen tot de besten ter wereld. Wat betreft blaasinstrumenten timmert het bedrijf ook flink aan de weg. “Dat staat nog in de kinderschoenen, toch denk ik dat we qua kwaliteit al bij de beste vijf horen.”

Familiewaarden

In de basis ziet het bedrijf er nog hetzelfde uit als dertig jaar geleden. Frans: “We hebben een hele platte structuur. Ik mag dan wel de directeur zijn, ik loop hier gewoon in werkkleding en met werkschoenen over de vloer. Ik word vooral gezien als een collega.”



☺ De volgende generatie staat klaar: Suzanne en Ruud.



FAMILIEGEVOEL

Dat Adams Music nog steeds een familiebedrijf is, blijkt uit meerdere aspecten. Directeur Frans Swinkels: “In sommige dingen zijn we nog heel kleinschalig en misschien zelfs onnozel. Ik sluit nog altijd zelf de zaak af en help met opbouwen en afbreken van stands op beurzen. Dan hoor ik ‘je hebt 130 man personeel, waarom doe je dit zelf?’. Nou gewoon, omdat ik het leuk vind.” Daarnaast is er heel weinig verloop in het personeel. Ook daar heerst het familiegevoel. “De sfeer is altijd goed. Iedereen kent elkaar. Onze allereerste medewerker ooit gaat dit jaar met pensioen. Dat is toch prachtig?”

De familiewaarden, die ze zelf omschrijven als toewijding, trots en betrouwbaarheid, staan nog fier overeind. “Instrumenten verkopen is leuk, maar muzikanten gelukkig maken is veel belangrijker. Een instrument is voor hen een verlengstuk van henzelf. Zij verdienen er hun brood mee. Om een band te hebben moet je zelf ook gepassioneerd zijn. We laten hen daarom voortdurend alles testen. Iets kan er fantastisch uitzien, het moet ook goed klinken.”

Frans is trots op wat zijn familie neer heeft weten te zetten, maar het voelt ook als vanzelfsprekend. “We zijn er gewoon ingerold, maar de passie is er nog steeds elke dag.”

Managementteam

Pas sinds kort heeft Adams een managementteam. Met onder andere zoon Ruud en dochter Suzanne. Zij staan namelijk al in de startblokken om het bedrijf over te nemen. Ook Lison is nog steeds betrokken bij de zaak, zij verkoopt

instrumenten via Marktplaats. Of zij dezelfde passie hebben? “Ruud en Suzanne moesten vroeger bij de harmonie, maar ze zijn gestopt zodra het mocht. De passie voor muziek is iets minder, maar dat geeft niet, de passie om te ondernemen is des te groter. Tegenwoordig hebben we voor elke discipline ervaren mensen, maar als ik destijds geen muzikant was geweest, waren we nooit zo ver gekomen. Gelukkig hebben Ruud en Suzanne het zakendoen

wel van jongs af aan meegekregen. Mijn zoon praat het liefst de hele dag en kan dus goed de contacten onderhouden, mijn dochter is meer op de achtergrond en regelt de boel. Zij vullen elkaar daarom juist goed aan.” De toekomst voor het familiebedrijf ziet er dus rooskleurig uit. “Dat we zo hoog op de wereldwijde ladder wisten te klimmen door gewoon te blijven, dat vind ik geweldig mooi.”

“De passie is er nog steeds iedere dag”

Tekst: Geen Blad voor de Mond
Foto's: Kim Roufs en Hugo Thomassen



Ondernemers hebben minimaal een juridisch geschil per vijf jaar

Rechtsbijstandverzekering of advocaat?

Het recht krijgt een grotere rol in ons leven. Op steeds meer terreinen vindt regulering door de overheid plaats, complexer en gedetailleerder. Het belang van recht en regels wordt groter, met als doel dat de samenleving rechtvaardiger wordt. Maar de complexiteit van wet- en regelgeving maakt ook dat er steeds meer spanning en verwarring ontstaat. Toegang tot het recht wordt dus steeds belangrijker.

De rechtsbijstandverzekering is een belangrijk onderdeel van het totale verzekeringspakket, maar toch sluit de ondernemer deze vaak niet af. Van de bedrijven is slechts een op de vijf in het bezit van een rechtsbijstandverzekering. Voor kleine mkb-bedrijven (twee tot negen werknemers) ligt dat iets hoger op 33%, bij zzp'ers is dat slechts 17%. Vrijwel alle ondernemers krijgen over een bestek van vijf jaar te maken met minimaal één juridisch geschil. En niets is zo vervelend als wanneer blijkt dat je niet beschikt over juridische hulp.

Een advocaat inschakelen?

Veel ondernemers geven aan dat ze, in geval van een juridisch conflict, een eigen advocaat inschakelen. Niet bij alle geschillen gaat het om hoge kostenposten, maar het uurtarief van een advocaat is gemiddeld toch zo'n € 220. Het tarief en de tijd die aan de zaak wordt besteed, kan afhangen van de ervaring van de advocaat en de complexiteit van de zaak. Kijk dus goed naar het specialisme. Een gemiddelde advocaat heeft

meerdere rechtsgebieden onder zich en doet dus bijvoorbeeld veel minder vaak specifiek arbeidsrecht.

Bijkomende kosten

Bij spoedkwesies en 'specialistische zaken' kan de advocaat een opslag rekenen. Vaak moet je om een geschil (bijvoorbeeld met een aannemer) aan te tonen, een deskundige inschakelen. Deze kosten kunnen hoog zijn en komen in eerste instantie voor eigen rekening. Komt de zaak voor de rechter, houd dan ook rekening met het betalen van griffierechten. Als je de zaak verliest, kan de rechter je veroordelen tot het betalen van de de kosten van de tegenpartij. De kosten lopen al gauw op tot € 10.000. In een enkel geval zijn de totale kosten van juridische bijstand zelfs € 100.000 of meer. Zijn dat kosten die je zelf kunt dragen? Zo niet, dan is een rechtsbijstandverzekering van ARAG de oplossing.

Hulp van de juristen van ARAG

Met een rechtsbijstandverzekering van ARAG staan deskundige juridische adviseurs je terzijde met

kennis en advies. In eerste instantie om samen met jou misverstanden en juridische conflicten

te voorkomen, maar uiteraard ook om voor jouw belangen op te komen wanneer dat nodig is. En mocht een gang naar de rechter onvermijdelijk zijn: ook dan staat één van de ruim 500 juristen van ARAG jou bij. Dus 24/7, ook bij spoedzaken. Bij ARAG werken alle juristen en advocaten op één of hooguit twee rechtsgebieden. Jouw zaak wordt dus altijd door een specialist behandeld. En zelfs als iets niet onder de dekking van de verzekering valt, zullen onze juristen je altijd op weg helpen! Meer weten over de rechtsbijstandverzekeringen van ARAG? Vraag ernaar bij je financieel adviseur! Of kijk op arag.nl/zakelijk.

Met ARAG kun je op het recht vertrouwen!

"Bij ARAG wordt jouw zaak altijd door een specialist behandeld"



**juridisch
probleemoplossers**



Steward ownership

Een eerlijk platform voor hotelovernachtingen

Knipperende teksten als ‘nog 1 kamer beschikbaar’. Wie wel eens een hotel boekt via een platform herkent het zeker. Niet altijd even eerlijk tegenover de consument én tegenover hotels. Volgens Niels Meijssen kan het anders. Hij bedacht een platform dat opereert volgens ‘steward ownership’. Een nieuwe vorm van eerlijk ondernemen.

Begin 2020 is Niels Meijssen tien weken in Japan. Hij maakt veelvuldig gebruik van Booking.com om hotels te boeken. Als hij terugkomt en hoort dat het bedrijf vanwege corona staatssteun heeft aangevraagd, knapt er iets. “In 2019 maakten ze nog vijf miljard euro winst. Dan kan je toch niet bij de eerste de beste tegenslag je hand ophouden?” Niels schrijft zijn frustraties van zich af op LinkedIn.

Bij 1.000 likes overweegt hij een crowdfundingcampagne te starten voor een alternatief platform. Geen ‘kermisknoppen’ en een eerlijk verdienmodel voor hotels. Het bericht wordt geen 1.000, maar 40.000 keer geliket. Tweeënhalf miljoen mensen zien Niels’ idee voorbijkomen. “Ik wist toen; ik ben niet de enige die er zo over denkt.”

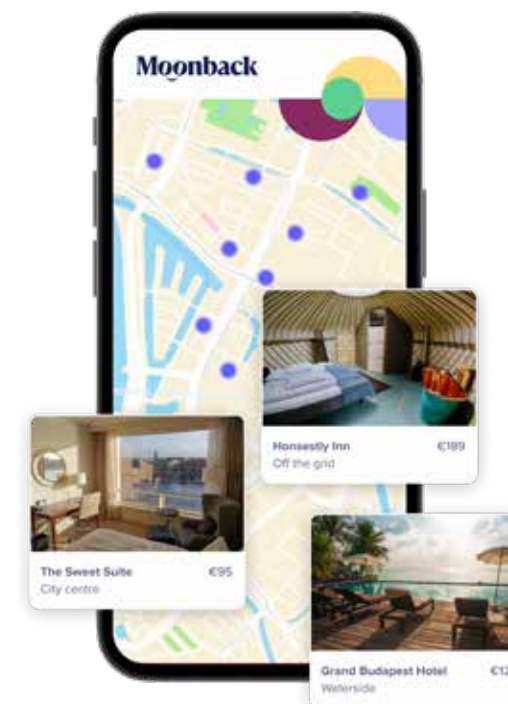
Steward ownership

Met zijn achtergrond als start-up strateeg weet Niels waar hij moet beginnen. Dankzij zijn grote netwerk weet hij een goed team te verzamelen. Een team waarmee zijn droom werkelijkheid wordt. “Hoteliers, ondernemers en andere mensen met kennis van zaken hebben meegedacht”, legt Niels uit. Gijsbert Koren, oprichter van We Are Stewards, wijst Niels op het zogenaamde ‘steward ownership’. Een ondernemingsvorm waarin de missie van het bedrijf voorop staat. “Er zijn bij steward ownership

twee belangrijke principes. Het eerste is zelfbestuur. Stemrecht ligt altijd bij de oprichters en niet bij aandeelhouders. Het tweede principe is dat winst wordt geïnvesteerd in het bedrijf of wordt gedoneerd. Investeerdens en oprichters worden eerlijk gecompenseerd voor hun risico, maar dit is begrensd volgens duidelijke contractuele afspraken.”

Twee miljoen euro

Volgens Niels past het steward ownership exact bij zijn ideeën.



De website van Moonback gaat in september 2021 ‘live’.

Onder de werktitel Beterboeken, wordt twee miljoen euro opgehaald via crowdfunding. Maar liefst 1524 mensen investeren in het bedrijf. Dat mag je een succes noemen. “Boekingsplatformen halen trucjes uit als ‘er kijken op dit moment zoveel mensen naar deze kamer’ of ‘nog maar 1 kamer beschikbaar’.

Daarnaast werkt het vaak zo dat hoe meer een hotel betaalt, hoe hoger het in de ranking komt. Niet eerlijk tegenover de consument en ook niet tegenover collega-hotels. Hotels betalen steeds hogere commissies.” Volgens Niels draait het bij dit soort grote bedrijven vaak om het maken van zoveel mogelijk winst. “Wij kiezen voor deze hybride ondernemingsvorm. We kunnen

“Steward ownership past exact bij onze ideeën”

winst maken en ondernemen, maar niet ten koste van onze missie.”

Moonback

Wat die missie dan precies is? “Laten zien dat platform-economie ook op een andere manier kan worden georganiseerd. Bij ons is de commissie 10%. Als een gast terugkomt is het nog maar 3%. Bij andere platforms is dat vaak 15 tot 25% en loopt het ook nog verder op.” Daarnaast is vastgelegd dat investeerders een eerlijke beloning krijgen en is er een maximumsalaris voor teamleden. De werktitel Beterboeken is inmiddels ingeruild voor de naam Moonback. Een internationale naam die is afgeleid van ‘love you to the moon and back’. “Wij hebben echt liefde voor dit bedrijf en we hebben een open manier van zakendoen.”

Rust voor consument

Moonback gaat in september live

WAT IS HET VERSCHIL MET EEN NORMALE BV?

“Wij hebben verschillende vormen van aandelen”, legt Niels Meijssen uit. “Een founders-aandeel waarmee je stemrecht hebt, aandelen op basis van economische waarde en een veto-aandeel. Een speciaal opgerichte stichting genaamd De Prioriteit heeft dat veto-recht en zorgt ervoor dat we steward-owned blijven en nooit gekocht kunnen worden. Ook niet als er een gigantisch bod komt.” Uiteindelijk is het de bedoeling dat Moonback met winst alle crowdfunders uitkoopt (tegen drie keer de inleg). “Daarna is het bedrijf volledig van zichzelf. En kunnen we bijvoorbeeld commissies voor hotels verlagen of donaties doen.”

voor het grote publiek. Niels hoopt dat de consument straks rust ervaart op de website. Omdat het aanbod aan hotels gigantisch is, heeft Moonback ervoor gekozen om zich in eerste instantie te richten op citytrips. De eerste Europese stad waar Niels en zijn team zich op focussen wordt in juni bekend gemaakt. Het is de bedoeling dat er daarna snel andere Europese steden bijkomen.

Via een wekelijkse nieuwsbrief worden investeerders op de hoogte gehouden. “Openheid is voor ons heel belangrijk”. Of Niels ook al andere platformen wil opzetten? “Hier hebben we onze handen voorlopig vol aan. We kunnen met dit concept veel kanten op. Zo sluit ik niet uit dat er in de toekomst ook B&B's en vakantiehuizen worden toegevoegd.”



Duurzaamheid, een breed begrip

Groen voor de klant, groen voor de medewerkers

Duurzaamheid. Menig bedrijf adverteert er al jaren mee. Maar wat is duurzaam ondernemen eigenlijk? Hoe begin je eraan en op welke vlakken kun je het doorvoeren? Kortom, een breed begrip. Twee bedrijven, Leussink en Leferink, lichten hun werkwijze toe.

Al jaren runnen ze een succesvol familiebedrijf, Niek en Tijn Leussink. Jumbo-winkels, slijterijen, drogisterijen en horeca. Hun nieuwste project: een duurzame Jumbo in Goor. De supermarkt mag zich zelfs de groenste van de

Benelux noemen. Uit het hele land komen ondernemers kijken wat Niek en Tijn voor elkaar hebben gebokst. Zijn zij dan zulke groene types? “Dat valt wel mee”, lacht Tijn. “Maar jaren geleden merkten we al dat duurzaam bouwen beter is voor het milieu en uiteindelijk ook voor je eigen portemonnee.”

Kosten vallen mee

De eerste duurzame stap maken de broers een jaar of acht geleden. Tijn: “Onze winkel in Haaksbergen was dringend toe aan een update. Het was destijds een van de meest energieverbruikende Jumbo's van Nederland.” Daar moest verandering in komen. Asbestdaken



“Kleine oplossingen kunnen veel impact hebben”

verdwijnen, zonnepanelen worden aangelegd. Ook binnen worden de nodige aanpassingen gedaan. Ineens behoort de winkel tot een van de groenste in het land. “Mensen denken vaak dat verduurzamen heel duur is, maar dat valt erg mee. Kleine oplossingen kunnen al veel impact hebben. Het klinkt misschien cliché, maar met goede isolatie kun je al veel winnen. En ook machines hebben veel invloed. Veel ondernemers denken ‘de machine doet het nog, die doen we niet weg’. Maar soms is vervangen echt goedkoper, omdat een nieuwe machine veel minder energie verbruikt.”

Paradepaardje

Tijn en Niek zetten de verduurzaming in andere winkels door. En dan ineens is daar het paradepaardje: de groenste supermarkt van de Benelux, aan de Van Kollaen in Goor. Tijn: “We hebben al dertien jaar een supermarkt in Goor. Toen er een nieuwe locatie beschikbaar kwam, vroeg de gemeente of we ook de duurzaamheidsambities van de

gemeente in de plannen wilden meenemen. ‘Als we het doen, dan doen we dat ook extreem’, zeiden we tegen elkaar.” En zo geschiedde. Een gebouw met een houten constructie, met oplaadpunten en op de parkeerplaats mogelijkheden voor het oppompen van banden. Een groen dak met zonnepanelen en de nieuwste technieken in de winkel. Koelsystemen draaien op CO₂, de restwarmte wordt gebruikt om de winkel te verwarmen. “Dankzij sheddaken hebben we tot diep in de winkel daglicht. De verlichting wordt daar automatisch op aangepast.”

Lokale leveranciers

Alle duurzaamheidsaspecten zorgen voor een BREEAM-score van 91 procent. Daarmee valt de Jumbo in Goor in de hoogste categorie, namelijk ‘outstanding’. “Dat komt ook doordat we in de bouw hebben gewerkt met regionale aannemers en nu ook samenwerkingen aangaan met lokale leveranciers. Transport gebeurt zo duurzaam mogelijk.” Tijn is trots op wat hij en zijn broer neer hebben weten te zetten. “Maar we blijven nuchter. Het kriebelt alweer om een volgende stap te zetten. Al zal het een uitdaging zijn om hier nog overheen te gaan.”

Energieke werkomgeving

Ook bij Leferink in Haaksbergen staat duurzaamheid hoog in het vaandel. Maar dan wel op een heel ander gebied. Het bedrijf houdt zich bezig met kantoor- en projectinrichting.

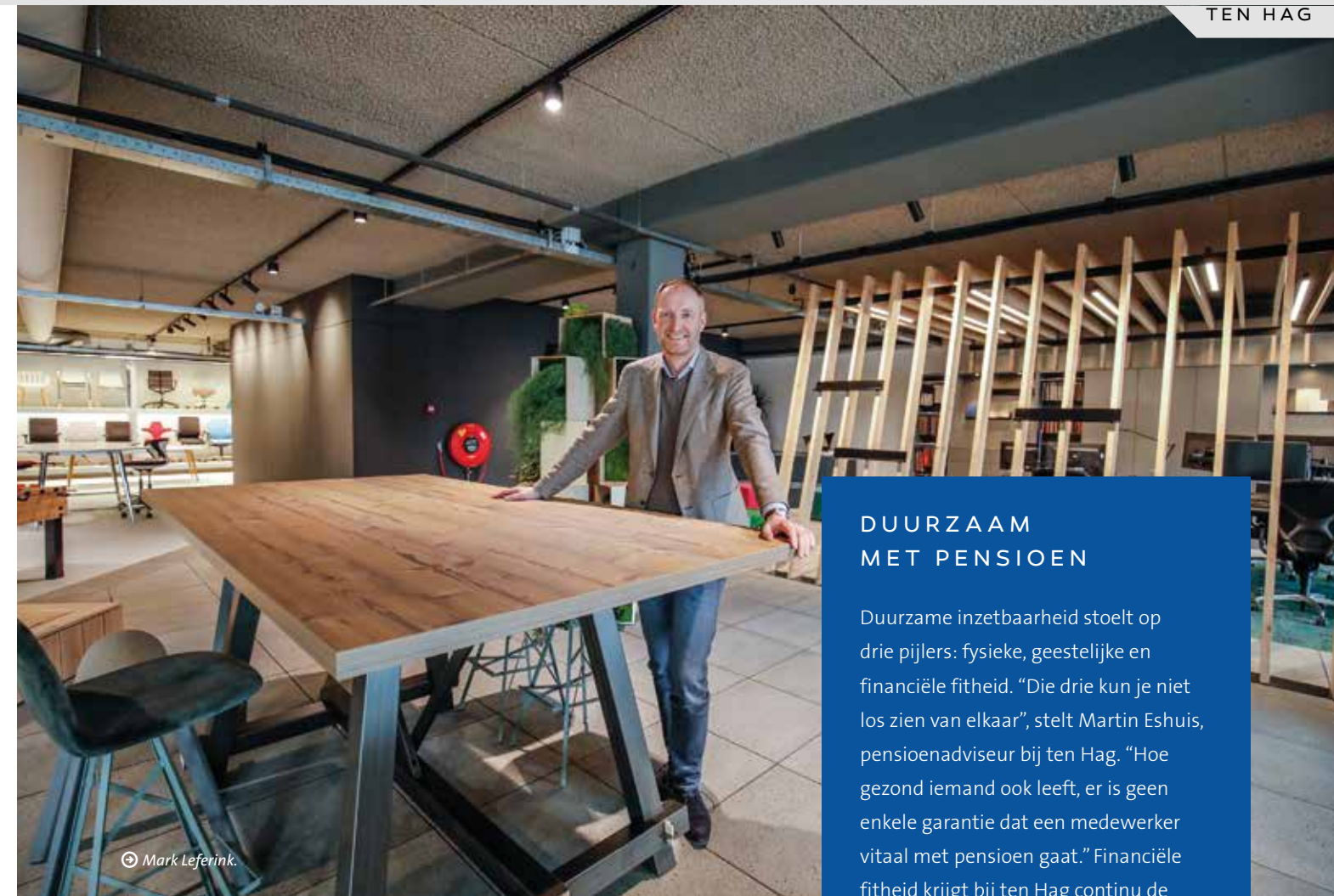
“We zorgen voor een energieke werkomgeving. Daarbij staan de mensen altijd centraal, nooit de meubels of het pand. Wij zijn ervan overtuigd dat energie pas vrijkomt als je kan zeggen ‘ik heb lekker veel gedaan vandaag’. Dat betekent dat je soms een plek nodig hebt om je even optimaal te concentreren, bijvoorbeeld als je moet bellen. Als je e-mails beantwoordt kan dat juist weer prima op een afdelingsvloer en voor vergaderingen heb je weer een andere inrichting nodig.”

Thuiswerken

Het begint volgens Mark altijd met een situatieschets. Maar de exacte situatie is tijdens de coronacrisis lastig te bepalen. “In maart 2020 werden we inderdaad wel even overrompeld. Veel bedrijven gingen op slot. Maar als straks alles weer opengaait dan moet het wel op orde zijn. Dan wil je weer met frisse energie beginnen.” De diensten van Leferink blijven ook nu nodig. Sterker nog, een fijne thuiswerkplek is ook een groot goed. Want niet iedereen heeft thuis een goed bureau en een stevige bureaustoel. “Daarom helpen we klanten ook bij thuiswerkplekken. Want ook die moeten altijd voldoen.”

De Werkfabriek

In hun Werkfabriek in Haaksbergen worden ontwerpen gemaakt. Maatwerk meubilair wordt vervolgens bij KP Interieur (onderdeel van Leferink) in Emmen gemaakt. “Duurzaamheid is bij ons



DUURZAAM MET PENSIOEN

Duurzame inzetbaarheid stoelt op drie pijlers: fysieke, geestelijke en financiële fitheid. “Die drie kun je niet los zien van elkaar”, stelt Martin Eshuis, pensioenadviseur bij ten Hag. “Hoe gezond iemand ook leeft, er is geen enkele garantie dat een medewerker vitaal met pensioen gaat.” Financiële fitheid krijgt bij ten Hag continu de aandacht. Martin: “Soms kunnen mensen bijvoorbeeld eerder stoppen met werken dan ze dachten. Ook als die wens er niet is, kan dat een geruststelling zijn.” Martin constateert dat werkgevers ‘financiële fitheid’ nog wel eens onderschatten. “Vaak gaat de aandacht vooral uit naar lichamelijk en geestelijk welzijn. Maar juist financiële problemen zorgen vaak voor stress, disfunctioneren, verzuim en langdurige uitval.” Om tijdig inzicht te geven in de financiële situatie bij (vroegtijdige) pensionering, verzorgt ten Hag de pensioencommunicatie richting medewerkers. Mocht doorwerken tot de pensioenleeftijd, ondanks alle inspanningen van de werkgever, niet mogelijk blijken, dan kan ten Hag een bemiddelende rol spelen.

Duurzaam in personeel

Marks bedrijf zorgt ervoor dat anderen een fijne werkplek hebben. Dus mag je ervan uitgaan dat zijn eigen medewerkers het ook goed voor elkaar hebben. Leferink is een écht familiebedrijf, met inmiddels vijftig medewerkers. “We weten wat er speelt op de werkvloer. Dat is ook belangrijk. Als je plezier hebt in contact met mensen, dan gaat dat niet alleen om je klanten. Dat gaat zeker ook om je eigen personeel.” Daarnaast draagt de onderneming bij aan een inclusieve samenleving. “Tijdens inrichtingstrajecten werken we bijvoorbeeld met Wajongers en we doen maatschappelijke investeringen.”

heel belangrijk, ons product leent zich er ook goed voor”, stelt Mark. Zo heeft Leferink onder andere de ROOND-collectie bedacht. Een collectie met circulaire meubels. “We gebruiken oude bureaubladen om daar bijvoorbeeld banken van te maken.” De banken worden bekleed met tal van stoffen, die gemaakt zijn van onder andere afgedankte spijkerbroeken. “Gelukkig is onze branche al heel ver als het om duurzaamheid gaat. Persoonlijk vind ik dat ook heel belangrijk. We moeten ons bewust worden van het feit dat veel producten hergebruikt kunnen worden. Daarmee help je de wereld verder. De algemene mindset moet alleen ‘even’ veranderen.”



Duurzaam HR-beleid

Zieke werknemers voorkomen is beter dan genezen

Claudia Westerink is al jaren actief in de HR-wereld. Ze heeft zelfs een landelijke prijs op het gebied van duurzame inzetbaarheid op haar naam staan. In 2015 startte ze het bedrijf GuHRu, een adviesbureau dat kwalitatief hoogstaand personeelsbeleid toegankelijk maakt voor het mkb. "Als HR-consultants ergerden wij ons aan de werkwijze in 'verzuimland'. Logge organisaties, onpersoonlijke trajecten en lange wachttijden. Dat werkt niet, het kost alleen maar geld."

Tekst: Geen Blad voor de Mond
Foto's: Petra Kroeze

Uit onvrede zet Claudia naast GuHRu het bedrijf Vality op. "Zeventig procent van het verzuim heeft een niet medische achtergrond. Er is vaak iets heel anders aan de hand. Mensen zijn mantelzorger en dat breekt ze op, ze liggen in scheiding, ze hebben financiële problemen of

het loopt op het werk niet lekker." Juist daarom ligt bij Vality de focus op het

voorkomen van verzuim in plaats van op verzuimbegeleiding. Het bedrijf biedt klanten een providersboog. "Dat betekent dat er binnen 24 uur professionals voor je klaarstaan. Bijvoorbeeld een vertrouwenspersoon, fysiotherapeut, financieel adviseur of mediator. Als er toch iemand uitvalt dan wordt diegene binnen 48 uur gezien door een van de bedrijfsartsen of casemanagers."

Een duurzame manier van HR-beleid dus. "Wij kennen onze klanten. Samen met hen zorgen

"Binnen 24 uur staan er professionals voor je klaar"

we ervoor dat er signalerend vermogen is. Het is heel meetbaar wat we doen.

Voor een grote klant met 2.000 medewerkers ging het verzuim van 10 naar 6,7 procent. Dat scheelt echt heel veel geld." Het advies van Claudia aan ondernemers: "Zorg dat je binnen je bedrijf omziet naar elkaar. Worden stressklachten of burn-outsignalen herkent? En hoe geef je dat dan een goed vervolg? Maak het, ook als directie, bespreekbaar. In Twente denken we vaak 'de jongs hebt toch good', maar er is veel trots en verborgen leed. Je kunt echt het verschil maken door eens een extra vraag te stellen."

📍 Claudia Westerink.



Veganistische lifestyle

Geen groentje op plantaardig gebied

Nog maar negen jaar oud is Lisette Kreischer als ze besluit het anders te willen doen. Ze wordt vegetariër. In de jaren daarop doet ze steeds meer onderzoek en op haar 20e besluit ze verder te gaan als vegan. Ze schrijft boeken over plantaardig eten en is ze mede-oprichter van The Dutch Weed Burger.

E en normaal kind, uit een normaal Rotterdams gezin.

Dat was Lisette Kreisler volgens haarzelf. Iedere avond zetten haar ouders aardappels, vlees en groente op tafel. Als een meisje in haar klas vertelt dat ze vegetarisch gaat eten, beseft Lisette dat het ook anders kan. "Ik was een dierenvriend en was me ineens bewust van het feit dat ik dieren at. Daar ging voor mij iets mis." Het zaadje is geplant, Lisette verdiept zich steeds verder in de materie. "Er was een soort consensus over vlees eten. 'Zo doen we het nou eenmaal'. Maar als je het hebt over normen en waarden zoals naastenliefde, gaat dat voor mij ook over bomen en dieren."

Geen dierenleed

Lisette wil niet langer dat dieren lijden voor haar consumptie. Daarom leeft ze sinds haar 20e

volledig veganistisch. Geen dierlijke producten meer, zoals eieren, melk en leer. "Planten eten voelt voor mij gewoon beter. Als ik straks op mijn 90e achter de geraniums zit wil ik kunnen zeggen dat ik heb geprobeerd de persoon te worden die ik wilde zijn." Argumenten over dat je voedingsstoffen zou missen, weerlegt ze eenvoudig. "Ik heb genoeg research gedaan. Leven op planten is absoluut mogelijk."

Niet de norm

Als Lisette zo'n twintig jaar geleden begint met deze levensstijl, is ze in die tijd een uitzondering. "Het was niet de norm. Daarom moest ik vaak vooroordelen wegnemen." Het dierenleed zat Lisette zo dwars dat ze een activistische rol aannam. "Mijn hart brak elke dag, daar wilde ik iets aan doen." Informatie over plantaardig leven moet volgens Lisette zichtbaarder

zijn. Uiteindelijk vindt ze een manier. "Ik nam naar ieder feestje vegan leverworst of vegan appeltaart met slagroom mee. Uiteraard moest dat wel écht goed zijn, om mensen te overtuigen."

The Dutch Weed Burger

Uiteindelijk weet ze na een paar jaar ook geld te verdienen met haar ideeën. Ze begint met catering en staat op festivals met vegan cupcakes. Daarnaast schrijft ze boeken over haar levensstijl. "Ik merkte dat het vooral aansloeg bij vrouwen, maar ik wilde ook mannen meekrijgen." Dat lukt

"Er stond ineens een rij kerels voor de grill"

met een nieuw concept. Samen met filmmaker Mark Kulsdom vertrekt Lisette naar New

York voor een documentaire. "Vleeseters misten in veganistische producten vaak de (vijfde) basissmaak umami. Wij kwamen erachter dat die smaak op basis van een plantaardige herkomst goed uit de oceaan te halen is." Samen met Mark ontwikkelt Lisette een burger die bestaat uit zeewier: The Dutch Weed Burger. "Ineens stond er een rij kerels te wachten voor mijn grill." De zeewierburger slaat aan en staat in vele Nederlandse restaurants op het menu.



Inmiddels is het assortiment zelfs uitgebreid met Weed Doggs, Weed Balls en Seawharma. Sinds maart dit jaar ligt de burger ook in de schappen van Albert Heijn.

Begin van transitie

Volgens Lisette staan we nog maar aan het begin van de transitie. "Maar het mag wat mij betreft veel sneller gaan. We blijven nog steeds ieder jaar meer vlees eten. Er is echt nog werk aan de winkel." Af en toe voelt Lisette zich daarom machteloos, maar verbitterd raakt ze zeker niet. "Al kan ik één mens een beter leven geven of één dier redden. Daar kan ik heel lang op teren." Waar mensen vegan eten

eerst vooral lastig vonden, zijn ze steeds positiever. "Laatst ging ik ergens gourmetten. Alles was vegan, wat een feest! Ik vind dan ook dat we tradities niet moeten kwijtraken, we moeten alleen de ingrediënten wijzigen. Het gesprek

aangaan is heel belangrijk om weerstand weg te nemen en elkaar te begrijpen." Voor Lisette is haar levensstijl net zo vanzelfsprekend als ademen. "Ik hoef over mijn keuzes niet na te denken, omdat ik ze maak vanuit mijn hart."

EEN VARKEN GERED

Diervriendelijk eten, zo moeilijk hoeft het volgens Lisette Kreisler niet te zijn. Ze schreef meerdere boeken, waaronder 'MAN. EAT. PLANT.' en 'DOG. EAT. PLANT.' over plantaardig eten voor je hond. Haar nieuwste boek FAMILY.EAT.PLANT. komt 6 juni 2021 uit. Inmiddels is Lisette ook bezig met een documentaire. "We hebben een zwanger varken gered uit de bio-industrie. Dat varken, genaamd Sam, volgen we een jaar lang (Instagram: Mymomsam). Veel mensen weten niet dat varkens briljante dieren zijn, slimmer dan honden. Dat willen we laten zien."

Tekst: Geen Blad voor de Mond





Ecologisch en ambachtelijk

Oog van de meester checkt iedere partij verf

Natuurlijke pigmenten gebruiken voor krijtverf en kalkwas. Dat is wat Christel van Bragt met haar merk Amazona doet. Ecologische verf en was die niet schadelijk zijn voor het milieu. En in het proces wordt nog veel met de hand gedaan. “Je hebt te maken met natuurlijke grondstoffen, die zijn nooit exact hetzelfde.”

En nieuw kleurtje verf op je muur. Simpel. Je gaat naar een speciaalzaak of bouwmarkt en kiest iets uit de honderden kleurstalen. Toch vond Christel van Bragt dit in haar jaren als

interieurstylist niet zo eenvoudig. “Ik kon vaak net niet de juiste kleur vinden. Daarom besloot ik mijn eigen verf te gaan maken.” Doordat ze jaren in de marketingwereld werkte, wist Christel al exact hoe haar product eruit moest komen te zien. “De verpakking, de kleuren,

hoe ik het aan de man ging brengen. Ik had het al heel duidelijk voor ogen.”

Eigen kleuren

Ze gaat op zoek naar een producent, maar die zoektocht duurt langer dan gedacht.



🕒 Iedere partij verf wordt nauwkeurig gecheckt.



🕒 Christel van Bragt: ‘ik geloofde meteen in dit product!’

Uiteindelijk komt ze iemand tegen die ecologisch produceert. Een ‘match made in heaven’. In 2008 begint ze met twaalf eigen kleuren onder de naam Amazona, wat staat voor dappere, strijdbare vrouw. Krijtverf en kalkwas op basis van natuurlijke pigmenten. De naam blijkt toepasselijk, want het is voor Christel een hele strijd om haar plek op de markt te veroveren. “Familie en kennissen zeiden keer op keer: ‘is het geen tijd om weer een serieuze baan te zoeken?’ Maar ik bleef doorbijten. Ik geloofde echt in dit product, het was een innerlijke drive.”

Ambacht voorop

Inmiddels zijn er 34 kleuren en loopt het merk als nooit tevoren. Het ambachtelijke aspect staat nog steeds voorop. “We hebben een wit basisproduct, waar we de vloeibare kleurstoffen aan toevoegen. Maar omdat het om natuurlijke pigmenten gaat, zijn deze nooit helemaal hetzelfde.” Een soort grote mixer mengt de verf, met de hand worden de pigmenten langzaam toegevoegd. “Totdat we denken dat het goed is.

Het blijft namelijk een chemisch proces. Ook al is het ecologisch, het zijn stoffen die op elkaar reageren.” Een voordeel van dat handwerk is dat een kleur speciaal voor de klant gemaakt kan worden. “Vaak kan dat pas vanaf duizend liter, bij ons is een kleur maken al mogelijk vanaf vier liter.” Zo kun je bij Amazona custom made kleuren laten maken, bijvoorbeeld in de kleuren van je huisstijl.

Ieder blik een veeg verf

De verf wordt overgegoten in kleine emmertjes van 0.75 of vier liter. Waar dat in de beginjaren met de hand gebeurde, is hiervoor inmiddels een speciale machine aangeschaft. “Met de hand was het niet meer te doen.” Toch blijft handwerk nodig. De deksel wordt

erop gedrukt en op iedere emmer komt een veeg verf die de kleur aangeeft. “Bedrukking geeft namelijk nooit de exacte kleur”, aldus Christel.

“Met de hand voegen we pigmenten toe”

Duurzaamheid

Ook wat betreft verpakking houdt Amazona rekening met duurzaamheid. De verf zit in emmers van gerecycled kunststof, etiketten worden gemaakt van suikerriet en roerstaafjes zijn van bamboe. Kwasten worden niet gemaakt van varkenshaar, maar van synthetisch haar. “We moeten echt stappen zetten in duurzaamheid. Toen ik in 2008 begon was ik misschien wat vroeg. Maar een klein steentje kan grote kringen veroorzaken in de vijver.”

WEGSPOELEN IN DE GOOTSTEEN

“Veel mensen denken dat verf op waterbasis sowieso al ecologisch is”, legt Christel van Bragt uit. “Maar ook in die verf zitten synthetische oplosmiddelen. Daarom geldt een verfblik als chemisch afval.” De emmers van Amazona kunnen gewoon in de plastic container. En de verf kan worden weggespoeld in de gootsteen.

Tekst: Geen Blad voor de Mond
Foto's: Rick Mandoeng Fotografie



GEMAK EN FINANCIËLE ZEKERHEID

MET DE MKB VERZUIM-ONTZORGVERZEKERING

Geen financiële verrassingen achteraf? Maar wel gemak, een passende premie en volledige ontzorging? De MKB Verzuim-ontzorgverzekering, inclusief arbodienstverlening door Assist Verzuim biedt de oplossing!

Voor wie?

De MKB Verzuim-ontzorgverzekering is vooral bedoeld voor werkgevers met minder dan 25 werknemers. Deze mkb'ers weten vaak niet dat zij naast de financiële kosten voor loondoorbetaling bij ziekte ook andere zaken kunnen meeverzekeren. Bijvoorbeeld de verplichtingen voor re-integratie.

Maximale ontzorging

De MKB Verzuim-ontzorgverzekering vergoedt naast de loondoorbetaling bij ziekte ook de inzet van de bedrijfsarts en de arbeidsdeskundige en

interventies in de eerste twee jaar van ziekte. U krijgt volledige ondersteuning in de aanpak

van verzuim en hulp bij de verplichtingen die u heeft vanuit de Wet Verbetering

Verzuimverzekering	Standaard*	MKB Verzuim-ontzorg
Keuze eigenrisico	X	X
Werkgeverslasten (25%) mee te verzekeren	X	X
Meer premiestabiliteit, doordat het effect van eigen verzuim op de premie is gemaximeerd		X
Arbodienstverlening		
Casemanager die de werkgever ondersteunt	X	X
Poortwachtergarantie	X	X
Advies bij inzet van interventies binnen ons expertisenetwerk	X	X
Ondersteuning bij re-integratievragen	X	X
Vaste casemanager voor werkgever	X	X
Geen extra facturen voor inzet van de arbeidsdeskundige of verrichtingen voor het 2e spoor		X
Extra ontzorg-dienstverlening		X
100% interventiekosten gedekt		X

*Uitgaand van een full servicepakket

Poortwachter. Doordat de stappen die gezet moeten worden op het juiste moment genomen worden, loopt u minder risico dat uw zieke werknemer langer moet worden doorbetaald. Bovendien is de verzekering Poortwachterproof en is er meer premiestabiliteit, doordat het effect van eigen verzuim op de premie is gemaximeerd.

Duidelijk, makkelijk en goedkoop

De verzekering heeft als doel ondernemers te helpen bij de loondoorbetaling van zieke werknemers door het financiële risico van langdurig verzuim op te vangen. Hierdoor wordt verzuim voor u duidelijker, makkelijker en uiteindelijk ook goedkoper.

Wat zijn de verschillen met een verzuimverzekering?

We hebben de belangrijkste



verschillen tussen een 'gewone' verzuimverzekering in combinatie met arbodienstverlening en de MKB Verzuim-ontzorgverzekering naast elkaar gezet.

U kunt de MKB Verzuim-ontzorgverzekering afsluiten via uw verzekeringsadviseur. Door deze verzekering in combinatie met de arbodienstverlening van Assist Verzuim in te zetten, houden we uw werknemers gezond aan het werk. Voor meer informatie over de MKB Verzuim-ontzorgverzekering kunt u altijd contact opnemen met uw verzekeringsadviseur.

Contract met uw huidige arbodienst?

Wij regelen het voor u.

Verzuimverzekeringen zijn veelal per maand opzegbaar, waarbij vaak ook het arbo-contract komt te vervallen. Wanneer dat niet zo is, betalen wij de (verlaagde) kosten van de lopende arbodienst door tot einde contract, zodat wij u direct kunnen bedienen op basis van de Verzuim-ontzorgverzekering. Dit geldt op basis van een driejarig verzekeringspolis in combinatie met Assist Verzuim.

"Een zieke werknemer kost u gemiddeld € 250 per dag!"

Vragen?

Neem contact op met uw verzekeringsadviseur of kijk voor meer informatie over arbodienstverlening van Assist Verzuim op www.assistverzuim.nl.

EVEN VOORSTELLEN

We stellen u graag voor aan onze accountmanager Reinier Yard.

Als accountmanager bij Assist Verzuim ben ik uw contactpersoon. Ik werk nauw samen met de casemanager en de verzekeringsadviseur om de werkgever te helpen grip te krijgen op het complexe proces van verzuim. We staan naast u met een totaalpakket van diensten en een resultaatgerichte aanpak. Assist Verzuim: meer aandacht, gezonder werk!

Wilt u meer informatie over Assist Verzuim? Neem dan gerust contact met mij op via 06 34 27 01 61 of r.yard@assistverzuim.nl.



Investeren in modeltreinen

Kapitaal op kleine schaal

Simpele speelgoedtreintjes? Zo ziet Kasper Niehaus het absoluut niet.

Al op zijn 7e kreeg hij zijn eerste modeltrein. Inmiddels staan er zo'n 600 locomotieven en 1600 wagons verdeeld over zijn woonkamer, kantoor en garage. En die leveren serieus geld op.



en toegewijde verzamelaar, zo mag je Kasper Niehaus noemen.

Toch heeft hij in al die jaren nooit ergens op een zolderkamer een modelspoorbaan opgebouwd. "Tijd en ruimte

ontbraken om een goede baan aan te leggen. Ik ben altijd druk geweest als bedrijfsadviseur in de supermarktwereld. Dit jaar word ik 67, dan hoop ik eindelijk een mooie spoorweg op schaal aan te leggen." Hij heeft dan misschien geen modelbaan, Kasper geniet wel al

jaren van zijn collectie. Topstukken staan opgesteld in vitrines in zijn woonkamer en kantoor. "Laatst kocht ik een speciale uitvoering van de 'Märklin spoor 1 Krokodil' voor € 1.900. Een prachtig model, dat inmiddels een mooi plekje in de vitrine heeft. De eerste

modellen van die trein werden al voor de oorlog gemaakt. In de oorlog moest alles in Duitsland worden ingeleverd, metalen modellen werden omgesmolten voor de wapenindustrie. Zo'n uniek exemplaar van voor de oorlog kan zomaar € 500.000 opleveren."

Ooit verkocht voor een Puch

Dat modeltreinen serieus geld op kunnen leveren wist Kasper al vroeg. "Op mijn 7e kreeg ik van mijn vader mijn eerste modeltrein. Die heb ik op mijn 16e verkocht, omdat ik een Puch wilde kopen." Acht jaar later begint hij opnieuw met verzamelen. "Ik kocht een starterset en gaf zo'n 1000 gulden uit aan treinen. Mijn echtgenote

zegt altijd: 'ik heb liever dat je geld aan modeltreinen besteedt dan dat je het uitgeeft in de kroeg.'" Steeds vaker kocht Kasper treinen op beurzen, veilingen en in de lokale winkel. "Mijn voorkeur ging uit naar de Nederlandse modellen, die waren toen nog niet in groten getale beschikbaar." De hobby loopt langzaam uit de hand. "Ik ging me er steeds meer in verdiepen en investeerde in treinen waarvan ik verwachtte dat ze in waarde zouden stijgen." De beleggingswaarde begon voor Kasper steeds interessanter te worden. "Ik had een goed salaris. Als ik geld dat ik overhad op een spaarrekening zou zetten, moest ik over het niet-vrije deel belasting

VERDIEP JE IN DE MATERIE

Zoals bij iedere belegging is het volgens Kasper Niehaus zaak om je te verdiepen in de materie. De schaal 1:87 is volgens hem verreweg het populairst. Toch heeft hij zelf ook geïnvesteerd in Märklin I, schaal 1:32. "Die schaal is het meest waardevol. Er zijn genoeg handelaren die bij particulieren hele collecties opkopen voor een fractie van de prijs. Zij verkopen dit op beurzen en veilingen en kunnen er goed van leven." Kasper raadt aspirant-verzamelaars aan om, zeker bij veilingen, zichzelf een maximumbedrag op te leggen. "De verleiding is vaak erg groot."

betalen. Dat geld kon ik beter investeren in treinen. Stel dat die niet meer waard zouden worden, dan had ik in ieder geval de jaarlijkse belasting uitgespaard."

Twee ton

De meeste treinen staan in een elf meter lange stelling in de garage. Allemaal keurig in de bijbehorende originele verpakking. Ook dat verhoogt namelijk de waarde. Kasper weet exact hoeveel zijn verzameling waard is. Ieder jaar komt namelijk de zogeheten Koll Catalogus uit, een gids waarin iedere modeltrein wordt gewaardeerd. "Ik houd in Excel precies bij voor hoeveel ik een trein heb aangeschaft en wat-ie nu waard is." Zijn collectie is momenteel zo'n € 200.000 waard, terwijl hij ongeveer € 180.000 heeft geïnvesteerd. Ieder jaar rond kerst zit Kasper twee tot drie dagen achter zijn computer om het Excel-bestand bij te werken. Niet alleen om zelf te weten hoeveel zijn verzameling waard is, ook verzekeringstechnisch is het belangrijk. "En ik vind het heerlijk om te doen."

"Ik heb in elk geval **belasting** uitgespaard"



Kasper Niehaus heeft de mooiste modellen in de kast staan.



De collectie is zo'n € 200.000 waard.

Lost in cyberspace

Verzekerd van digitale veiligheid

Hacks, ransomware, en virusaanvallen. Onderzoek toont aan dat ruim twee derde van de Nederlandse bedrijven in 2019 slachtoffer was van een vorm van cybercrime. Ondernemers zijn zich steeds meer bewust van het gevaar dat ze lopen. Maar hoe beperk je de risico's?

De digitale gijzeling van de gemeente Hof van Twente, diefstal van data van mogelijk miljoenen autobezitters en handel in persoonsgegevens uit het coronasysteem van de GGD. Zomaar een paar recente voorbeelden van digitale misdaad. Er komen niet alleen steeds meer cybercriminelen, hun organisaties

worden ook steeds professioneler. Tot aan professioneel uitgeruste callcenters toe. Nep is niet meer te onderscheiden van echt. Wereldwijd is cybercrime inmiddels goed voor een 'omzet' van meer dan een biljoen dollar. Dat is meer dan 1% van het wereldwijde bruto nationaal product.

Eigen fouten

Maar meer criminaliteit of niet, in

de meeste gevallen is cyberfailure binnen de eigen organisatie de belangrijkste oorzaak van een cyberincident. Sterker nog: 90% van de gevallen wordt veroorzaakt door menselijke vergissingen. Het openen van een foute link in een e-mailbericht komt het meeste voor. Maar ook een verkeerd geadresseerde mail met vertrouwelijke gegevens of een vergeten harddisk met

privé-informatie die een medewerker per ongeluk op de verkeerde plek

neerlegt, kunnen leiden tot een datalek. Maar een interne fout of een moedwillige actie van buitenaf, de gevolgen zijn vaak hetzelfde: productie komt stil te liggen, tijdverlies door herstelwerkzaamheden, reputatieschade en -forse-aansprakelijkheidsclaims.

Wapen je

De oplossing lijkt eenvoudig: beveilig je en wapen je. Breng je digitale toegangskanalen in kaart,

“Cybercrime is inmiddels goed voor een ‘omzet’ van een biljoen dollar”

scherm ze goed af, maak een risicoanalyse en zorg voor duidelijke

interne protocollen en echt goede wachtwoorden. Voer regelmatig updates en controles uit. En hoe onschuldig een datalek op het oog ook lijkt, maak er altijd melding van bij de Autoriteit Persoonsgegevens. In het kader van de AVG, ook wel de privacywet, moet dit binnen 72 uur.

Cyberverzekering

Maar ook al is je digitale hang- en sluitwerk optimaal voor elkaar, er kan nog steeds iets gebeuren.

Intern of van buitenaf. Tegen een ransomware-aanval kun je je niet verzekeren, tegen de gevolgen ervan wel. Denk aan schade, (langdurige) stilstand en aansprakelijkheid. Met een cyberverzekering dek je niet alleen je eigen financiële schade (deels) af, maar ook die van derden die jouw mogelijk aansprakelijk stellen voor de gevolgen van jouw datalek. Met reputatieschade ligt dat wat anders, omdat dit aspect zich moeilijk laat kwantificeren. Maar voor de mogelijke juridische bijstand die hierbij komt kijken kan wel een polis worden afgesloten.

CYBERHULP

Veel verzekeraars bieden specialistische cyberhulp. Dat begint al in het voortraject. Het inregelen van je digitale veiligheid, zogezegd. Verzekeraars is er veel aan gelegen niet te hoeven uitkeren en daarom kijken ze graag mee naar je online beveiliging. Bijvoorbeeld naar het installeren van betere beveiligings- en antivirussoftware. De juiste keuze hierin wordt uiteraard ook bepaald door de aard en grootte van je onderneming. Een zzp'er die business-to-business werkt loopt immers andere risico's dan een retailer die zich richt op de consumentenmarkt.

Matchpoint voor padel

Laagdrempelige sport met temperament

De racketsport padel lijkt populairder dan ooit. De KNLTB en de Padelbond durven zelfs te stellen dat er over vijf jaar in de meeste gemeentes een padelbaan ligt. Vaak wordt de vergelijking gemaakt met tennis, maar lijkt padel daar wel echt op? En waar komt die populariteit ineens vandaan?

Ruim vijfhonderd padelbanen liggen er inmiddels in Nederland, indoor en outdoor. De sport won de afgelopen vijf jaar gigantisch aan populariteit. De sport stamt uit de

jaren 60 en is ontstaan in Mexico. Vooral in Spaanstalige landen is het enorm populair, daar is het echt een familiesport. In Spanje is padel zelfs de tweede sport, na voetbal. Het is dus populairder dan tennis, en dat zegt heel wat.

Vergelijking met tennis
Maar wat houdt de sport precies in? De vergelijking met tennis is niet zo raar. De puntentelling is bijvoorbeeld hetzelfde en er wordt gebruik gemaakt van een net. Toch zijn er behoorlijk wat verschillen.



➤ Padel speel je met een soort beachball-racket.



➤ Ruud Smits.

Zo wordt padel gespeeld op een veld van twintig bij tien meter, iets kleiner dan bij tennis. Het grootste verschil is dat een padelbaan een omheining heeft van glas aan de achterkant en aan de zijkanten een hek. De bal stuitert steeds weer terug op het veld, waardoor je veel langere rally's hebt. Een service is verplicht onderhands. Dan de benodigdheden: de bal is vergelijkbaar met een gewone tennisbal. Het racket daarentegen verschilt behoorlijk. Het lijkt op een soort beachball-racket. Een stuk kleiner en lichter dan een tennisracket en voorzien van gaten zodat je geen last hebt van luchtweerstand.

vijftien tot twintig minuten uitleg al een wedstrijdje laten spelen." De vergelijking met squash komt volgens Ruud vooral door de glazen wanden achter het veld. "Maar squash gaat best hard. Padel is temperamentvol maar fair."

Meteen verkocht

Volgens Ruud is padel dus een relatief eenvoudige racketsport, maar dat betekent niet dat je veel stilstaat. "Padel gaat veel sneller dan tennis. Er zijn minder lange pauzes en de rally's zijn langer. Mentaal is het intensiever." Zelf stopte Ruud drie jaar geleden met tennis vanwege fysiek ongemak;

padel is veel minder blessuregevoelig. "Om die reden zie ik veel leeftijdsgenoten de overstap maken. Er zitten meer slagbewegingen in padel en je speelt meer vanuit de pols. Daarnaast is het loopwerk beperkt, dus je wordt minder snel moe." Hij noemt het een verslavend spel. "Ik durf zelfs te beweren dat deze sport over vijf jaar het gewone tennis heeft ingehaald. Padel is echt voor iedereen. Als je het één keer speelt ben je meteen verkocht."

"Als je het één keer speelt ben je meteen verkocht"

Tekst: Geen Blad voor de Mond

KANSEN VOOR VERENIGINGEN

Tennisverenigingen hebben steeds minder leden. Om toch gezond te blijven storten veel verenigingen zich op padel. Met een lidmaatschap mag je dan zowel tennissen als padellen. Ruud Smits zag kansen en legde in een oud sportcentrum in Alphen (Noord-Brabant) drie indoor padelbanen aan. De vierde baan is al in bestelling. Padel Club 360 Alphen werkt volgens een ander principe, namelijk 'Pay & Play', waarbij je geen lid bent, maar per keer een baan kan huren. De ondernemer is zo enthousiast over de sport dat hij samen met een team het bedrijf World Padel oprichtte. Het bedrijf importeert gecertificeerde banen uit Spanje en legt ze in Nederland aan. Er liggen al plannen om het werkgebied uit te breiden.



📍 Horeca-ondernemer Patrick van Asch.

Bouwen aan de bar

‘Iedere zaak z’n eigen kracht’

Als 18-jarige droomde Patrick van Asch uit Etten-Leur van zijn eigen café. “Dat wilde ik graag zelf van de grond af opbouwen”. Zes jaar later verwezenlijkt hij die droom. En dan? Dan komen er nieuwe dromen. Inmiddels runt Patrick negen zaken in en rondom Breda. “Nieuwe horeca-concepten ontwikkelen geeft mij een kick.”

Al jaren voelt Patrick van Asch (45) zich thuis in de horeca-wereld. Sinds 1994 werkt hij voor verschillende bazen in deze branche. “Ik was al snel bedrijfsleider van verschillende succesvolle bedrijven. Toen dacht ik ‘dan kan ik het zelf ook wel. Ik run nu ook de boel.’” Op zijn 24e heeft hij zijn eerste eigen borrelcafé aan de Havermarkt. “Het café draaide goed, maar ik merkte dat een deel van de doelgroep het echte uitgaan miste. Aan de overkant ben ik toen een danscafé begonnen.”

Nieuwe dingen creëren

Het imperium breidt zich langzaam uit. Inmiddels vallen er negen horecazaken onder Van Asch Horecabeheer: Suikerbuis, Café Bruxelles, Café Peddels, Parc, Café Noir, de Corenmaet en Café de Vrachtwagen in Breda en de nieuwste aanwinst De Fazant in Ulvenhout. Zo’n 250 werknemers staan op de payroll. Of Patrick zichzelf succesvol wil noemen? “Ik ben niet bezig met succesvol zijn.

Ik ben nieuwe dingen aan het creëren. Maar natuurlijk is het zo dat je verder kunt bouwen door successen. Zeker financieel gezien.”

“Als je vaker **complimenten** geeft, komt commentaar ook beter aan”

Conceptontwikkeling

Het ondernemersgen zit in de familie. Patrick's vader had namelijk een bouwonderneming. “Misschien dat daar die eerste droom vandaan komt. Ik heb de ontwerpen voor mijn zaken altijd zelf gemaakt. In het begin was het de bar bouwen, nu noem je dat conceptontwikkeling.” Juist dat concept is volgens Patrick het mooiste aan zijn vak. “De dag dat je een nieuwe zaak opent is leuk, maar het gaat juist om de periode daarna. Na een maand of drie kun je pas zien of mensen het concept zien zoals jij het bedacht hebt. Of ze doelgericht jouw bedrijf benaderen. Als ik dat zie gebeuren, dan is dat wel een hoogtepunt.”

Ieder bedrijf z’n eigen kracht

Wie denkt dat Patrick inmiddels in z’n luie stoel achteroverleunt heeft

het mis. Hij blijft bij alle negen zaken betrokken. “Ieder bedrijf heeft z'n eigen kracht en vraagt dus om andere bedrijfsvoering.

“Ik bemoei me nog steeds met alles”

Ik ben nog steeds overal zichtbaar en bemoei me met alles.

Bij horeca gaat het om

de locatie en het interieur, maar ook om de ziel van een bedrijf. Ik merk het zelf meteen als die ziel er niet is. Er staan lampen niet aan, de hygiëne is niet optimaal. Het lijken misschien details, maar een gast merkt het gewoon als je er volle bak voor gaat.”

De mist in

Dat Patrick nu succesvol is, betekent niet dat hij nooit de mist in ging. “Ik heb ooit, samen met een compagnon, een concept voor een hamburgerketen bedacht. Dat wilden we landelijk uitrollen via franchisers. Dat is finaal misgegaan. Het heeft me veel geld gekost, maar ik heb er ook veel van geleerd. Namelijk dat je altijd dicht bij jezelf moet blijven. Fastfood is niets voor mij.”

Dromen voor de toekomst

Als horecabaas is het volgens Patrick belangrijk om goed te zijn voor je mensen, dan zijn ze ook goed voor jou. “Ik zie veel eigenaren benoemen wat er fout gaat, in plaats van wat er goed gaat. Als je vaker complimenten geeft, komt commentaar ook beter aan.” Het geheim van een goed concept? “Een eyecatcher. Er moet iets zijn wat spraakmakend is, wat de wauw-factor heeft.”

Zo'n eyecatcher valt vaak als eerste af als de kosten tegenvallen.

Maar je moet juist verbazen. Een glimlach en een goed bord eten is niet meer genoeg.” Patrick heeft nog genoeg dromen voor de

toekomst. “Nieuwe dingen creëren blijft mijn passie. Ik doe nu nog alles zelf, maar ik hoop over twee of drie jaar zaken over te kunnen dragen. Dan kunnen anderen ook zelfstandig gaan ondernemen.”

📍 Suikerkist, een van de negen horecazaken van Patrick van Asch.



OOK TIJDENS CORONA KANSEN

Nog steeds bouwt Patrick door, ook tijdens corona. In de eerste lockdown kocht hij Restaurant Zwart aan de haven in Breda. Een groot risico? “Ik geloof dat de aanval beter is dan de verdediging.” Hij hoopt binnenkort op deze plek de Lawaai Papegaai te openen. “We bouwen low-budget. Interieur dat nog in ons magazijn lag wordt hergebruikt. Het wordt een bonte verzameling, vandaar de naam. Op deze manier kon ik mijn mensen aan het werk houden. En ik moet eerlijk toegeven: dit heeft mij door de coronaperiode geholpen.”

TEN HAG BEDRIJFSVERZEKERINGEN

VAN ADVIES VERZEKERD

Anja Brunink

bedrijfsrisicoadviseur | directeur financiële dienstverleningsgroep
ten Hag verzekeringsadviseurs

Al meer dan vijftig jaar draait ten Hag mee in de financiële wereld van Oost-Nederland. Onze 25 professionals op verzekerings- en pensioengebied behartigen de belangen voor veel Twentse bedrijven. Korte lijnen en persoonlijk contact, daar staan wij voor. Graag willen we u helpen risico's te voorkomen of te beperken. Bij meer dan 60 procent van alle ondernemingen sluiten de bedrijfsverzekeringen niet aan bij het bedrijfsprofiel. Ons team van ervaren adviseurs levert maatwerk zodat uw verzekeringen aansluiten bij uw bedrijfsrisico's.

Verzekeren en ten Hag, daar kun je op vertrouwen

Geïnteresseerd? Bel 06 – 517 696 71 of mail naar a.brunink@tenhag.nl



Port/Betaald

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