

HITLAND

MAGAZINE

#3 - 2017

INTERVIEW

SBA GOLF & GROEN

9 HOLES MET

MARK MOMMERS

INTERVIEW

PLOUM ADVOCATEN- EN NOTARISKANTOOR

INTERVIEW

GOLFLINK

INTERVIEW

ROLLOOS OIL & GAS

DIE DUIMEN OMHOOG, DAAR DOE JE HET VOOR

PIERRE JANSSEN OVER ZIJN GLADDE GREENS

A man with a mustache, wearing a bright pink and orange ski jacket, black pants, and red ski boots, is crouching on a wooden floor. He is wearing large, orange-tinted ski goggles and has a determined, slightly pained expression on his face. He is holding ski poles. The floor is made of polished wooden planks, and the background is a plain, light-colored wall.

**Je weet
nooit wat
je kunt**

**tot dat je
het probeert**

INHOUD

Voorwoord	5
Directeur Pierre Janssen van SBA Golf & Groen	6
Dylan Weggeman van Golfink	12
9 holes met Mark Mommers	20
30 jaar Stichting Handicart	26
Notaris Jolande van Loon, parner bij Ploum	30
Directeur Arie Rolloos van Rolloos Oil & Gas	36



COLOFON

FOTOGRAFIE **RON PIEK** TEKST INTERVIEWS **AD VAN DEN DOOL**

ART DIRECTION & VORMGEVING **SASKIA DE VREUGD**

DRUKWERK **GOOS COMMUNICATIEMAKERS**

 <i>Hotel Gut Höhne</i>	 <i>Hotel Das Ludwig</i>	 <i>Hotel Brunnwies</i>
 golfreizen.nl	Meer dan 350 gegarandeerd geslaagde golfreizen!	
 <i>Hotel Fürstenhof</i>	 <i>Hotel Maximilian</i>	 <i>Royal Hotel Sanremo</i>
www.golfreizen.nl 010 4674430 info@golfreizen.nl		



ADRIAANSE-TOM

BAGS & SHOES





Golfschoenen-reparateur

onderwerken en
voeringen vervangen!

vanaf **€20,-**

WINKELCENTRUM DE KOPERWIEK
CAPELLE AAN DEN IJSSEL . 010 - 45 111 03
WWW.ADRIAANSE-TOM.NL



AFSLUITING VAN EEN ECONOMISCH GEZIEN SUCCES- VOL JAAR EN MET EEN POSITIEVE GROEI IN HET BEDRIJFSLEVEN

Wij kunnen ons de 1e editie van het businessmagazine Hitland nog herinneren als de dag van gisteren en toch is dat alweer ruim een jaar geleden. Een korte terugblik op het golfseizoen 2017 laat ons zien, dat het weer in Nederland is tegengevallen. Het seizoen kwam laat op gang en de “zomermaanden” juli en augustus zijn bar en boos geweest. Daarna krijg je een klein hittegolfje en start het regenseizoen ook nog eens heel snel.

In de afgelopen 2 jaren hebben wij een aantal verbeteringen in de baan aangebracht waar u hopelijk veel plezier aan heeft kunnen beleven. De mounds rond meerdere greens zijn eind vorig jaar op de schop gegaan en in mei hebben we alle GUR weer in gebruik kunnen nemen. Ook hebben wij fors geïnvesteerd om de aansturing in de berekening over verschillende fases te laten lopen, zodat bij uitval niet alle greens en tees zonder water komen te staan. Met de nieuwe aansturing kunnen wij gericht water toedienen aan de greens en tees. Als een green of tee minder water nodig heeft, kunnen we dat zo instellen. Dit is beter voor het milieu en dragen wij wederom ons steentje bij aan de samenleving.

Daarnaast hebben wij met ingang van dit jaar een “fairway robotmaaier”. De positieve reacties van onze klanten zijn overweldigend op de resultaten van het maaibeeld van de GPS-maaier. In het begin leverde het ook wel een aantal hilarische situaties op, omdat onze klanten gewend waren aan een greenkeeper op de maaimachine. Als er een maaimachine zonder greenkeeper richting de green komt rijden waar u aan het putten bent, kunt u zich voorstellen wat er vervolgens gebeurde. De golfers gingen rennen voor

hun leven! Ook dachten onze klanten, dat de greenkeeper misschien onwel was geworden. Tegenwoordig is iedereen aan de robotmaaier gewend.

Het positieve van dit jaar was ook, dat de economie in Nederland weer aantrekt. Hopelijk heeft u dit in uw eigen business ook gemerkt. Misschien dat de netwerkmomenten op Hitland hieraan een kleine (of grote) bijdrage hebben kunnen leveren. Businessclub Hitland krijgt in 2018 echter een kleine daling in het aantal businessleden. Het blijft voor golfbanen toch een interessant issue waarom en hoe je bedrijven kunt interesseren voor een bedrijfslidmaatschap. Wat zoekt een bedrijf in een bedrijfslidmaatschap op een golfbaan? Uiteraard proberen wij achter het antwoord van deze vraag te komen, maar het blijft lastig om dit er even bij te doen. Daarom hebben wij besloten om een student van de Hogeschool Rotterdam CE: sportmarketing en management een afstudeeropdracht naar deze vraagstelling te laten uitvoeren.

Gelukkig kunnen we het jaar 2017 met een positief resultaat afsluiten, maar wij blijven zoeken naar de producten om de groei in het aantal rondenkardhouders en bedrijfsleden te verhogen. Heeft u nog tips voor ons, dan horen wij dat uiteraard graag.

Het team van Hitland gaat met een positieve instelling het golfseizoen 2018 in & wij wensen iedereen hele fijne feestdagen en een super succesvol 2018 toe.

JOLANDA SERNÉ
BAANMANAGER



AIER
MTR
ND

SBA
1.1kW

Directeur Pierre Janssen van SBA Golf & Groen

DIE DUIMEN OMHOOG, DAAR DOE JE HET VOOR

“WAT IS ‘IE MOOI HÈ, GOLFBAAN HITLAND. MET ZIJN GREENS ZO GLAD ALS EEN BILJARTLAKEN EN ZIJN FRAAIE WATERPARTIJEN EN BOSSCHAGES. JE WAANT JE ER ECHT EEN BEETJE IN DE NATUUR. EN ALLES IS ZO SCHOON EN NETJES OPGERUIMD... DAT IS VAST HEEL VEEL WERK, VRAGEN WE AAN PIERRE JANSSEN, ALGEMEEN DIRECTEUR VAN SBA GOLF & GROEN. DIT LIMBURGSE BEDRIJF HEEFT HET ONDERHOUD VAN HET GOLFCOMPLEX ONDER ZIJN HOEDE. “NOU EN OF! EN VOORAL IN DE DINGEN DIE JE NÍET ZIET.”

Pierre Janssen doet vandaag een 'dagje Hitland', zoals wel vaker. Vanochtend was hij vroeg uit de veren om in Nieuwerkerk a/d IJssel de horloges gelijk te zetten met zijn eigen mensen en het team van Hitland. Zo houdt de 60-jarige Brunssummer feeling met klanten en medewerkers en weet hij wat er speelt en eventueel beter moet. SBA Golf & Groen heeft tenslotte een naam hoog te houden. De Budgetgolf Award voor beste prijs/kwaliteitsverhouding die Hitland dit jaar won, was niet in de laatste plaats te danken aan het gedreven onderhoud van het Hitland-onderhoudsteam: Mario Spaans, Rishi Ramcharan en Hans van Gent, plus de uitzendkrachten die het drietal bijstaan.

PERFECT IN BALANS

"Een golfbaan vergt intensief onderhoud, 365 dagen per jaar", vertelt Pierre Janssen. "De greens, de fairways, de paden, de prullenbakken, de kanten van de waterpartijen, de bomen en struiken... Onze mensen hebben een dagtaak aan het maaien, opruimen, bemesten, sproeien van de drainages, opschonen van de waterranden en snoeien. Elke week meten we het vochtpercentage en de snelheid en veerkracht van de greens. Precies de goede bodem, precies de juiste grassoorten, precies de juiste graslengte (3,5 tot 4 mm op de green), precies de juiste voeding... Alles moet perfect in balans zijn. Het gras moet de bal als het ware 'dragen', zodat hij precies de goede snelheid meekrijgt."

GOLFEN OP MIJNSTEEN

Dat Hitland bij SBA Groen & Golf in goede handen is, lijkt geen twijfel. Het bedrijf kan bogen op zo'n 40 jaar ervaring. SBA ontstond in de jaren '70 min of meer bij toeval als 'bijproduct' van de afgraving van de bergen mijnsteen na het sluiten van de kolenmijnen. De miljoenen kuubs aan stenen werden vooral gebruikt voor de aanleg van woonwijken en recreatiegebieden, onder meer voor de aanleg van Golfbaan Brunssummerheide. Janssen: "Zo zijn we in de golfsector beland en hebben daar vervolgens een specialisme van gemaakt."

18 HOLES SPELEN OP 9 HOLES BAAN

In de daaropvolgende jaren groeide SBA (SteenBergAfgraving) uit tot een van de toonaangevende golfbaan-aannemers van Nederland, met 52 vaste medewerkers op de loonlijst. De gemoedelijke Limburger herinnert zich nog goed dat golf booming was en de banen als paddenstoelen uit de grond schoten. "Soms legden we wel drie banen per jaar aan."

De conduitestaat van SBA vermeldt de aanleg van zo'n 30 golfbanen in Nederland, België en Duitsland. De laatste loot aan de stam is het golfcomplex 'The Links Valley'.



“The Links Valley” wordt aangelegd in de bossen bij Ermelo. Dit project vervult Janssen met bijzondere trots. “De baan is uniek in Europa, omdat de 9 holes van twee kanten te bespelen zijn. Het complex telt net zoveel tees als een 18 holes baan en je ervaart het ook als zodanig. Dat is echt heel bijzonder.”

In de jaren '90 kwam de klad in de golfbaanaanleg, maar SBA schakelde tijdig over op renovatie en onderhoud. En is daar zeer succesvol mee in Nederland, België en Duitsland. Zo onderhoudt het bedrijf het enorme golfcomplex bij Spaarnwoude (66 holes) en renoveerde het golfcomplex Rinkven bij Antwerpen, dat in 2018 gastheer is van de European Tour.

GOEDE DRAINAGE ESSENTIEEL

Bij SBA hecht men aan goede duurzame relaties met zijn klanten. Op Hitland is het bijvoorbeeld al meer dan tien jaar ‘huisaannemer’. Laaglandbanen als Hitland stellen de onderhoudsmensen echter wel voor bijzondere uitdagingen die ze elders niet treffen, aldus Janssen. “De baan is omringd met veel water, wat de grond drassig maakt”, legt hij uit. “Goede drainage is dus essentieel. Op de waterstand hebben wij echter geen invloed, want die wordt bepaald door het waterschap. Om toch zelf bij te kunnen sturen als het nodig is, zijn er grote vijverpartijen aangelegd die als buffers fungeren.”

In de afgelopen decennia heeft de sympathieke SBA-directeur menige verandering aan zich voorbij zien trekken. De laatste jaren ziet hij bijvoorbeeld de holes steeds langer worden, omdat met de huidige moderne golfclubs steeds langere afstanden kunnen worden geslagen. “Ook is er veel meer aandacht voor de natuur”, vertelt hij. “Vroeger was golf vooral een doe-sport. Tegenwoordig gaat het om de totale beleving: genieten van sport én natuur.”

VINGER AAN DE POLS

Met innovaties speelt SBA alert in op nieuwe ontwikkelingen. En loopt daar zelfs ook op vooruit. Zo werkt het bedrijf koortsachtig aan nieuwe, duurzame onderhoudsmethodes die minder mest, water en gewasbeschermingsmiddelen vergen, om in 2020 te kunnen voldoen aan de afspraken die de sportsector hierover heeft gemaakt in de Green Deal. Zelfrijdende grasmaaiers dragen bij aan de efficiëntie. En met de grasverdelers, een eigen vinding, wordt het gemaaid gras automatisch weer verspreid over de banen, zodat het niet hoeft te worden opgeslagen en afgevoerd.

VEEL TROUWE KLANTEN

Door steeds een tandje bij te zetten en voortdurend met nieuwe oplossingen te komen om sneller, efficiënter, beter en duurzamer te werken, handhaven de Limburgers zich al decennia lang in de top vijf van golfbaanaannemers. “We zitten al heel lang in deze business”, besluit Pierre Janssen. “Voor de meeste klanten werken we tien jaar of langer, zo ook hier op Hitland.”

Hoewel hij zelf ook af en toe een balletje slaat, haalt Pierre Janssen zijn voldoening vooral uit de tevredenheid over het werk dat zijn mensen verzetten. “De duimen die omhoog gaan als onze mensen over de golfbaan lopen. Zo van: ‘Bedankt, de baan ligt er weer perfect bij!’ Ja, dáár doe je het voor...”

KLIMAATVERANDERING DOET ZICH GELDEN

De klimaatverandering gaat ook aan de golfbaan niet voorbij. Pierre Janssen: “De hoeveelheid neerslag tijdens kortstondige buien neemt de laatste jaren sterk toe. En dat heeft gevolgen voor de drainage. Waar we vroeger konden volstaan met drains van 60mm voor de greens, zijn nu drains van 100 mm doorsnee nodig. Bij de centrale afvoer worden nu buizen van 250 tot 400 mm aangelegd, waar dat vroeger buizen van 125 tot 160 mm waren. Ook het waterverbruik is een hot item. Op Hitland gebruiken we zoveel mogelijk water uit de eigen waterpartijen.”

PHONE REPAIR SERVICE

Phone Repair Service is onderdeel van Kalkman Telecom

Vandaag de dag is een mobiele telefoon een essentieel onderdeel geworden van ons dagelijks leven. Dat geldt niet alleen voor ondernemers. Ook particulieren willen graag 24 uur per dag bereikbaar zijn of iemand kunnen bereiken in geval van nood.

Bent u ondernemer en heeft u ten alle tijden uw telefoon nodig, dan maken wij met extra spoed uw telefoon!

WWW.PHONEREPAIRSERVICE.NL

**PICKUP
LAND**



PICK-UP OP GRIJS KENTEKEN

- * Zakelijk rijden
- * Wegenbelasting ca 150,- per kwartaal (afhankelijk van de regio)
- * 5 zitplaatsen
- * LPG
- * Financial lease of operational lease
- * Financieringsaftrek mogelijk
- * Lage bijtelling



Pietersen US Cars & Bikes - Waalhaven z.z. 6 - 3088HH Rotterdam - 010 428 63 20 - verkoop@pietersen.us



Sport toegankelijker maken voor jongere generaties

HET NIEUWE GOLFEN VOLGENS GOLFLINK

GOLF HEEFT ALLES IN ZICH OM MISSCHIEN WEL DE POPULAIRSTE SPORT VAN HET LAND TE ZIJN. WAAROM HAKEN DAN ZO VEEL (VOORAL JONGERE) GOLFERS VOORTIJDIG AF? OF BEGINNEN ER ZELFS NIET EENS AAN, OMDAT HET TRADITIONELE AANBOD ONVOLDOENDE AANSluit OP HUN MODERNE BEHOEFTE EN LEEFSTIJLEN? GOLFLINK DOORBREEKT DIE NEGATIEVE SPIRAAL DOOR GOLFERS EN GOLFBANEN OP EEN ANDERE, EIGENTIJDSE MANIER TE BEDIENEN EN AAN ELKAAR TE BINDEN. UITERAARD SPEELT INTERNET HIERIN EEN HOOFDROL. GOLFERS BLIJ, GOLFBAAANEXPLOITANTEN BLIJ.

VEEL POTENTIËLE GOLFERS AFGESCHRIKT

“De golfsport kent veel prachtige tradities die we moeten koesteren. Maar tradities moeten niet leiden tot vastgeroest denken. Want dat schrikt veel potentiële golfers af”, stelt Dylan Weggeman van Golflink, een innovatief golfplatform dat eind jaren ‘90 werd opgericht door Wim en Marjan Rijkaart van Cappellen. Dit ondernemersechtpaar boekte ook, samen met hun drie zoons, grote successen met toen baanbrekende websites als Beurs.nl en Buienradar.nl.

Met Golflink richtten de twee hun platformpijlen op hun geliefde golfsport, die in hun ogen te weinig aansloot op de snelle veranderingen in de maatschappij, zoals de toenemende individualisering en de opkomst van internet. Inmiddels zijn de Golflink-gelederen versterkt met ICT-specialist Willem van der Waal, financieel/administratieve kracht Renata Filet en marketing/reclameman Dylan Weggeman.

HOE OOK JONGERE GOLFERS BINDEN

De geboren en getogen Rotterdammer, nu inwonervan Berkel & Rodenrijs: “Wim en Marjan zagen al heel vroeg in dat de traditionele manier waarop de golfsport is georganiseerd, fors zou moeten vernieuwen om succesvol te kunnen blijven.” Belangrijkste drempels: het hoge lidmaatschapsbedrag, de strakke regels en de beperking van spelen op één golfbaan. “Veel mensen vinden het spelletje heel leuk, maar niet binnen de traditionele kaders. Om ook jongere golfers te binden, moet de sport aantrekkelijker en toegankelijker worden.”

Weggeman (45) herkent zichzelf goed in dat beeld. Zijn eigen frustraties als beginnende golfer heeft hij nog scherp op het netvlies. “Golfen op zich vind ik hartstikke leuk. Maar lidmaatschap van een traditionele golfclub zag ik destijds niet zitten. Veel te duur en veel te gebonden aan één golfbaan. Om die reden heb ik jarenlang moeten spelen als greenfeespeler. Zoals ik toen begon, zijn er duizenden. Mensen die graag willen golfen, maar wel op een manier die past bij hun portemonnee, levensstijl, sociale netwerken en drukke baan. Nederland telt zo’n half miljoen golfers die het spelletje heel leuk vinden, maar om dit soort redenen toch zijn afgehaakt. Als partner bij Golflink wil ik helpen de sport voor hen wel toegankelijk te maken.”

OVERVOLLE BANEN EN ONTEVREDEN KLANTEN

In 2011 gaf Weggeman zijn functie als marketingmanager bij de BOVAG op om zich via Golflink volledig te kunnen wijden aan zijn geliefde golfsport. Tijdens zijn bezoeken aan golfbanen zag hij al snel hoe veel exploitanten worstelden met het traditionele business-model van het lidmaatschap met onbeperkt speelrecht. “Zij zien veel mensen afhaken die niet of nauwelijks spelen en anderen daarvoor terugkomen die juist heel veel willen spelen. Gevolg: te veel rondes die onder de kostprijs worden verkocht,

overvolle banen en ontevreden klanten. Of juist een lege baan, omdat het eenzijdige aanbod niet past bij de vraag van de golfer. Met onze Golflink-concepten dragen we graag bij aan een betere balans in de baanbezetting.”

BEHOEFTE GOLFERS EN GOLFBANEN AFSTEMMEN

Door de behoeften van golfers te matchen met die van golfbaanexploitanten, boort Golflink een wereld aan nieuwe mogelijkheden aan. Hiertoe brengt de onderneming vier troeven in stelling: GolfVereniging Nederland (GVN), Golf-Club Nederland (GCN), de online community iGolf en de 23 partnerbanen (waaronder Hitland) die zich bij het Golflink-concept hebben aangesloten. Daarnaast ondersteunt Golflink golfbaanexploitanten bij het versterken van de exploitatie, onder meer met marketingconcepten en het organiseren wedstrijden en competities. Hitland heeft zich gepositioneerd als vlakke, laagdrempelige golfbaan in een mooi natuurgebied, ideaal voor elk type golfer, ook beginners en ouderen en Golflink heeft hiervoor op verzoek van Hitland een marketingplan opgesteld.

EERSTE LANDELIJKE GOLFVERENIGING

GolfVereniging Nederland was in 2001 de eerste landelijke golfvereniging die door de Golf Federatie werd erkend. Voor nog geen 50 euro per jaar ontvangen de leden een NGF-pas (inclusief handicap-registratie), kunnen ze meedoen aan meer dan 100 wedstrijden die de vereniging jaarlijks op de 23 partnerbanen organiseert, en profiteren ze van kortingen op onder meer het greenfeetarief. De vereniging telt inmiddels meer dan 10.000 leden. “Op Hitland organiseren we bijvoorbeeld zo’n vijf grote wedstrijden per jaar en twee keer per maand het ‘Balletje Balletje’, waaraan iedereen kan meedoen”, aldus Weggeman, bij wie Hitland een speciaal plekje in zijn hart heeft. “Op Hitland won ik ooit de allereerste GVN-wedstrijd. Toen waren we nog maar met z’n vijven, nu is het elke week volle bak.”



DREMPEL VERLAGEN VOOR GOLFCLUBS

Met GolfClub Nederland (GCN) verlaagt Golflink de drempel voor het oprichten van een eigen golfclub, waarmee golfbanen en andere organisaties golfers aan zich kunnen binden. GCN neemt de clubs alle rompslomp rond de handicapregistratie uit handen, zodat ze zich volledig kunnen richten op de clubactiviteiten. Ook Golfbaan Hitland is aangesloten bij GCN. Voor enkele tientjes per jaar krijgen de 1300 leden niet alleen de handicapregistratie, maar ook speciale aanbiedingen en zijn ze lid van de online community Mijngolfparkhitland.nl.

“Door de goede samenwerking tussen de verschillende partijen op het golfpark, is het lidmaatschap ideaal voor mensen die wel graag een thuisbasis willen hebben vanwege de gezelligheid en sociale contacten, maar niet op de traditionele manier lid van een golfclub willen zijn”, aldus Weggeman. “Waarom zou je ook vasthouden aan het idee van één vereniging op een golfbaan. Er is ruimte genoeg en ik zie het wel voor me dat er straks banen zijn waarop tien of meer clubs en clubjes spelen.”

DÉ GOLFER BESTAAT NIET

Wat al die concepten aan elkaar verbindt? Weggeman: “Golfers heb je in alle soorten en maten. En dat geldt ook voor golfbanen. Veel golfers willen zich niet binden aan één baan, maar graag op verschillende banen spelen, elk met zijn eigen uitdagingen, sfeer en omgeving. Met Golflink brengen we al die mensen en banen bij elkaar. Golfbaanexploitanten staan gelukkig steeds meer open voor dit soort innovaties. Zij krijgen er op deze manier weer nieuwe klanten bij. In Zweden doet 8 procent van de bevolking aan golf, in Nederland nog geen 4 procent. Stel dat je dat op deze manier naar – zeg - 6 procent kunt tillen. Dat moet toch makkelijk kunnen? De sport is er leuk genoeg voor!”

Voor meer info: kijk op golflink.nl

IGOLF, ONLINE COMMUNITY VOOR ‘VRIJE GOLFERS’

Golflink's verbindende filosofie vond zijn digitale bekroning in de oprichting van iGolf, de online community voor de 'vrije golfer'. Via igolf.nl kunnen zij zich aanmelden voor wedstrijden, profiteren van goede prijsafspraken en betalen via iDeal of met iGolf-credits, een online betalingssysteem à la een belbundel. Ook kan iedereen op de golfbaan direct online zijn score en handicap bijwerken en met het iGS-handicapcertificaat zijn eigen speelsterkte aantonen. Een online boekingsplatform en een online Golf Academy zijn in de maak.

SUCCESVOL EN ONTSPANNEN GOLFEN

IS GEBASEERD OP EEN DOORDACHT SPEL-SYSTEEM

Zo kan het ook werken in een bedrijf. Om het doel te bereiken moeten soms meerdere uitdagingen worden overwonnen. Wij kunnen u helpen bij

Strategie - Financiering - Bedrijfsovername en de doelstellingen te realiseren

Claassen, Moolenbeek & Partners

Bedrijfskundig- en bancaire advies

✱ A N N O 1 9 8 3 ✱

Voor direct contact Robert Claassen 06 10 45 99 87

WWW.CMENP.NL/ROTTERDAM



Hoe scoort uw bar?

Voor horecaondernemingen is het steeds belangrijker om onderscheidend te zijn. Om hun gasten een ervaring te bieden die maakt dat ze graag terugkomen. Radder kan daarbij helpen.

Radder is een betrouwbare partner voor horecabedrijven van klein tot groot: van café tot restaurant, van theater tot hotel, van bedrijfs- kantine tot sportvereniging. We

hebben meer dan 100 jaar ervaring in de branche en kennen de horeca als geen ander. Daardoor kunnen we u meer bieden dan drank alleen. We leveren ook kennis en kunde. Zo kunnen we adviseren over uw assortiment en zorgen voor een optimale samenstelling met dito rendement. Ja, zelfs als u uw concept wilt veranderen, kunt u voor advies bij ons terecht. Kortom, we zijn u graag van dienst om succesvol te zijn

www.radder.nl



Radder schenkt succes

Gloednieuwe lak voor uw auto, maar dan verwijderbaar

In iedere gewenste kleur, mat of glanzend, metallic of parelmoer uit te voeren.
Custom Coatings verfraaid uw auto niet alleen, maar beschermt ook de originele lak.



010 799 52 58 . CUSTOMCOATINGSBENELUX.NL


CUSTOM COATINGS®
B E N E L U X

VOLDOET U AL AAN DE AVG?

Op 25 mei 2018 treedt de Algemene Verordening Gegevensbescherming in werking. Uw organisatie moet ook aan deze nieuwe Europese wet (GDPR) voldoen.

Anakin is een objectieve en betrokken gesprekspartner voor ICT verantwoordelijken. Neem contact met ons op als u...

- wil besparen of méér wil doen met uw budget
- een second opinion wenst
- van het kastje naar de muur wordt gestuurd
- maximaal wilt profiteren van uw huidige ICT
- uw ICT wil moderniseren
- een antwoord zoekt op een ICT vraagstuk

AVG QUICK SCAN

- Aan de hand van een stappenplan bespreken we met u de belangrijkste principes uit de AVG.
- We leggen uit welke stappen u moet nemen om ervoor te zorgen dat u aan de wet voldoet.
- U krijgt duidelijke antwoorden op uw vragen over beveiliging van persoonsgegevens en systemen.

LEZERSAANBIEDING
Speciaal voor u als lezer van dit
blad een AVG Quick Scan voor
slechts € 95,-



Anna van Hensbeeksingel 2
2803 LH Gouda
Telefoon 0182 - 599 705

www.anakin.nl

Wijzigingen, druk- en zetfouten voorbehouden. Vraag naar de voorwaarden. Genoemde prijzen zijn exclusief BTW.

Een schone
werkrumte,
daar word je
écht vrolijk van.



SCHOONMAAKONDERHOUD • GLASREINIGING • GEVELREINIGING • VLOERONDERHOUD • SPECIALISTISCH SCHOONMAAKWERK

Mommers Schoonmaak T 0180 314335 - F 0180 320563 - E info@mommers.nl - www.mommers.nl



WIJ VERHOGEN DE WAARDE VAN UW KLANT

Voor een optimale geldstroom binnen uw organisatie, moet u bij Salvors zijn. Wij voeren voor tal van opdrachtgevers in de regio het debiteurenbeheer uit. Daarmee zorgen wij voor vlot betalende klanten waar u hoge waarde aan hecht. Onze communicatietechnieken zijn commercieel van inslag en prettig van toon voor uw debiteur. Over het gehele traject vanaf factuur tot vonnis, kunt u terecht bij Salvors!

Neem contact met ons op voor een kennismakingsafpraak!
Bel 010 752 3743 en ga even naar onze website www.salvors.nl



9 HOLES MET....

Mark Mommers, Mommers Schoonmaak

IN DEZE RUBRIEK NEEMT EEN VAN DE BUSINESSLEDEN
HET OP TEGEN JOLANDA SERNÉ (BAANMANAGER). OP EEN
FRISSE VRIJDAGOGHTEND IN NOVEMBER IS HET ZO VER....
DIT KEER DE BEURT AAN MARK MOMMERS, EIGENAAR VAN
MOMMERS SCHOONMAAK. KOM MEER TE WETEN OVER
MARK MOMMERS IN DIT INTERVIEW.

Nog een klein beetje voorinformatie: Jolanda heeft handicap 7.1 en golft al meer dan 30 jaar. Mark heeft handicap 19.8, maar heeft dit wel in 6 jaar tijd bereikt. En ook met de herfstachtige omstandigheden op de baan, kan dit nog best eens spannend worden! Lees meer...





HOLE 1 – VRAAG 1

Mark, we vertellen onze lezers graag meer over jou.

Dus: omschrijf jezelf eens in 9 woorden?

Spontaan, enthousiast, ongeduldig, sociaal, sportief, prestatiegericht, fanatiek, gastvrij en zorgzaam. Zijn dat er al 9?

HOLE 2 – VRAAG 2

En welke 9 woorden zou je gebruiken om Mommers Schoonmaak te omschrijven?

Ik zal het kort proberen te omschrijven... Wij staan voor kwaliteit, zijn servicegericht, houden van schoon en geven onze medewerkers veel aandacht. Dit houdt in dat mensen bij ons echt de tijd krijgen om te werken en zij dit met trots kunnen doen. Daarnaast zijn we een echt familiebedrijf, het bedrijf is al 68 jaar in de familie. We hebben een 'niet lullen maar poetsen' mentaliteit en we zeggen wat we doen en we doen wat we zeggen.

Mommers Schoonmaak is oorspronkelijk gestart als glazenwassersbedrijf en opgericht door de opa van Mark in 1949. Zelf is Mark ingestroomd als schoonmaker en besteedde toen nog veel tijd aan waterpolo, waarbij hij in de Nationale jeugdteams heeft gespeeld. Dat kostte uiteraard aardig wat tijd. Toch is Mark verder gaan studeren en is hij vervolgens aan de slag gegaan op het kantoor van Mommers Schoonmaak en daarna als rayonleiding. Eind '95 heeft Mark het bedrijf van zijn ouders overgenomen, inmiddels alweer 22 jaar geleden! Mommers Schoonmaak verzorgt de schoonmaak voor veel bedrijven, met name in een straal van 40 kilometer rondom Nieuwerkerk aan den IJssel.

HOLE 3 – VRAAG 3

Wat is de grootste mijlpaal voor Mommers Schoonmaak tot nu toe?

Tevreden klanten, dat is een mijlpaal die we iedere dag nastreven. En op dat gebied doen we het (gelukkig) goed. Wat ik ook zeker een mijlpaal vind, is dat we al zo lang bestaan met zo'n goede club mensen. We doen waar we goed in zijn en ik ben er toch best een beetje trots op, dat het goed gaat.



HOLE 4 – VRAAG 4

Wanneer ben je begonnen met golf en waar sta je nu?

Ik ben zes jaar geleden begonnen in Moordrecht, bij golfbaan IJsselweide. Inmiddels heb ik volgens mijn pasje handicap 19.8, maar dat loop ik zelden of nooit... Tijdens een wintercursus op Hitland werd dat nog eens bewezen en toen zonk de moed me echt in de schoenen. Maar, met die cursus hebben ze me wel het plezier van golfen weer in laten zien en ik golf dan ook nog steeds met veel plezier!"

HOLE 5 – VRAAG 5

Dat brengt ons eigenlijk gelijk bij de volgende vraag...

Wat vind je het leukste aan golf?

Het buiten zijn in een mooie omgeving, met een leuke flight. De gezelligheid vind ik leuk, maar vind het ook wel belangrijk om een goede bal te slaan. Tijdens het spelen hoeft het voor mij niet al te serieus.

HOLE 6 – VRAAG 6

Wat is de mooiste baan die je gespeeld hebt?

Nederland of buitenland?

Dat is Club de Golf La Reserva in Marbella. Ik golf niet vaak in het buitenland, maar deze golfbaan staat toch echt wel op nummer 1.

HOLE 7 – VRAAG 7

Je bent sinds januari 2016 lid van Businessclub Hitland.

Hoe zou je de businessclub omschrijven?

Het draait bij Hitland om het plezier en de contacten. Businessclub Hitland is toegankelijk en laagdrempelig. Er heerst een relaxte en ontspannen sfeer en hiermee

bedoel ik onderling, maar ook bij de georganiseerde activiteiten. Zeker de bedrijvencompetitie, met daarbij de uitwisseling met Golfclub Capelle, vind ik altijd leuk.

HOLE 8 – VRAAG 8

Hoe denk jij dat golf en business elkaar kunnen versterken?

Zowel bij de businessclub als tijdens het golfen leer je mensen echt kennen. Je bouwt een band met elkaar op want je bent vaak toch minstens twee uur met elkaar onderweg. En om relaties beter te leren kennen, is golf een goed middel.

HOLE 9 – VRAAG 9

Wat zou jij een leuke toevoeging vinden aan de business-club?

Dan denk ik bijvoorbeeld aan een gezellige inloop op de vrijdagmiddag, vanaf een uur of drie, 9 holes golfen met de liefhebbers, erna een biertje met een bitterbal en het weekend kan beginnen. Ik denk dat dit een aantrekkelijk concept is voor ondernemers, met name op de vrijdagmiddag. Dus wie weet...?

DE UITSLAG

Maar liefst vijf holes achtereenvolgend speelden Jolanda en Mark gelijk. Jullie snappen natuurlijk wel dat de spanning per hole daardoor steeg... Uiteindelijk heeft Jolanda met 3 slagen minder gewonnen van Mark. Mark niet getreurd; misschien is de winter gewoon niet jouw seizoen zoals je zelf al zei.

Zal het ons volgende businessclub lid lukken om Jolanda te verslaan? Kijk in het volgende businessmagazine wie het op mag nemen tegen Jolanda. Wordt vervolgd...



Mansveld Totaal

VASTGOEDONDERHOUD

100
JAAR

VAKMAN
SCHAAP

Dé specialist op het gebied
van schilderwerkzaamheden
en het coaten van stalen
gevel- en dakbeplating
van uw bedrijfspand.



MANSVELD TOTAAL 's-Gravenweg 330 2911 BK Nieuwerkerk a/d IJssel
T. 0180 - 72 69 20 E. info@mansveldtotaal.nl I. mansveldtotaal.nl

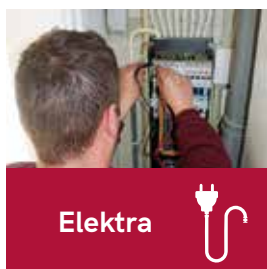


Waarom Van Wijngaarden bv?

- ✓ Klantgericht en snelle service
- ✓ Vakkundige reparatie en installatie
- ✓ 24-uur servicedienst - 0180-313799



Loodgieter



Elektra



Verwarming



Uw totaal-
installateur met
alle specialismen
onder één dak



Van Wijngaarden bv

**Technisch
Installatiebureau
Van Wijngaarden bv**

Hoogeveenweg 91
Nieuwerkerk a/d IJssel
0180 31 37 99

info@tibvanwijngaarden.nl

[f vanwijngaardenbv](https://www.facebook.com/vanwijngaardenbv)

www.tibvanwijngaarden.nl

Lid van
UNETO VNI



Kwaliteit voor
Installaties
Nederland

OPHUYSEN

**EEN BEGRIP MET
JARENLANGE
ERVARING IN DE
PRINTERBRANCHE**



**SCHIEDAMSEDIJK 59A - ROTTERDAM
WWW.OPHUYSEN.NL**

GOUD

BEDRIJFSHUISVESTING

**GOUD BEDRIJFSHUISVESTING IS DÉ DESKUNDIGE OP HET GEBIED
VAN REGIONALE HUISVESTING.**

KIJK VOOR EEN UITGEBREID AANBOD OP: WWW.GOUD-BHV.NL

0180 - 318 222 010 - 411 0677

WWW.GOUD-BHV.NL

30 jaar Stichting Handicart

GOLFEND NEDERLAND SOLIDAIR MET MINDERVALIDE MEDEGOLFER

HEERLIJK EEN DAG GOLFEN OP EEN VAN DE VELE PRACHTIGE BANEN
DIE NEDERLAND RIJK IS. WIE EEN UITSTEKENDE CONDITIE HEEFT,
SPEELT MET GEMAK 18 HOLES. MAAR STEL DAT U WAT MOEILIJKER
LOOPT EN TOCH UW FAVORIETE GOLFSPORT WILT BEOEFENEN...

We spraken met clubconsul Hans Jue en regioconsul Tom Witteveen over het werk van Stichting Handicart. Over de solidariteit onder golfers die 30 jaar geleden heeft geleid tot een uniek Nederlands initiatief: de oprichting van Stichting Handicart. Over de toenemende vergrijzing en de jaarlijkse stijging van het aantal mindervalide golfers. Over de ambities van Stichting Handicart om altijd en op zoveel mogelijk Nederlandse banen voldoende Handicarts beschikbaar te hebben voor tijdelijk of permanent mindervalide golfers.



SOLIDARITEIT

Met de toenemende vergrijzing groeit het aantal mindervalide golfers in Nederland jaarlijks met ruim 8 procent. Op dit moment zijn er circa 22.000 mindervalide golfers afhankelijk van 700 handicarts om te kunnen golfen.

Hoe denkt de stichting voldoende Handicarts te kunnen financieren om gelijke tred te houden met het jaarlijks groeiend aantal Handicart pashouders?

Tom Witteveen aarzelt geen moment als ik hem deze vraag voorleg: 'Om dat te kunnen financieren zal golfend Nederland solidair moeten zijn en blijven. Stichting Handicart is 30 jaar geleden, op 23 april 1986, opgericht vanuit een oprecht gevoel van solidariteit. Ook golfers die tijdelijk of permanent minder goed ter been zijn, moeten hun favoriete golfspel kunnen blijven beoefenen. Dat was het uitgangspunt van de heer Fred Plesman die al in 1980 het plan opvatte om Stichting Handicart op te richten. Het is echt een uniek initiatief, want geen ander land hanteert dit systeem. Op alle buitenlandse golfbanen worden de buggy's commercieel geëxploiteerd en betalen mindervalide golfers het volle pond per rondje.'

DONEER NU VOOR LATER

Stichting Handicart verkrijgt de benodigde gelden om Handicarts aan te schaffen uit donaties, giften en legaten. Het aantal donateurs is in de loop der jaren gestaag gegroeid tot 34.000, het aantal vrijwilligers tot 250. Gemiddeld doneert een Handicart pashouder (die ook donateur is) € 50,00. De gemiddelde jaardonatie van een donateur die geen pashouder is, bedraagt circa € 25,00.

Juist omdat de Stichting Handicart zo groot is geworden, werd het wenselijk geacht om een zgn. 'Steunstichting' in het leven te roepen. Dit kreeg eind 1997 zijn beslag, zodat er naast de Stichting Handicart (verantwoordelijk voor de exploitatie van de karren) nu ook een Stichting Vrienden van Handicart bestaat, waaronder alle donaties, schenkingen etc. vallen.

Is de groei van het aantal donateurs een teken dat golfend Nederland tijdig onderkent dat ooit voor iedereen de dag aanbreekt dat een Handicart onmisbaar is om te blijven golfen? Onder het motto: doneer nu voor later?

'Uiteraard is Stichting Handicart verheugd dat zoveel donateurs en vrijwilligers het belang van ons werk onderkennen en met hun donaties of persoonlijke inzet honoreren. Daardoor kunnen mindervalide golfers tegen de geringe vergoeding van € 4,00 per rondje gebruikmaken van een Handicart. De werkelijke kosten voor een rondje bedragen echter € 10,00. Als stichting financieren we dus per rondje € 6,00 uit de gelden die wij ontvangen in de vorm van donaties, giften en legaten reclame uitingen en soms extra inkomsten uit toernooien. Een Handicart pashouder betaalt slechts € 10,00 voor administratiekosten en het vervaardigen van de pas, maar wordt tevens verzocht om donateur te worden. Op dat punt komt het gevoel van solidariteit onder golfers weer om de hoek, de grondgedachte van Stichting Handicart. Doneer nu voor later, zeg ik vaak. Hoeveel iemand kan missen, laten we aan de donateur over.'

MET HET OOG OP DE TOEKOMST

Handicart pashouders kunnen op 115 golfbanen in Nederland gebruikmaken van een Handicart. Pashouders gebruiken gemiddeld 7 keer per jaar een Handicart. Stichting Handicart heeft bovendien afspraken met circa 42 banen waar geen Handicarts, maar buggy's van de baan of club zelf staan. Ook op deze banen staan 4.500 buggy's. De werkelijke kosten per rondje bedragen € 10,00, dus ook hier draagt Stichting Handicart financieel bij. Het spreekt voor zich dat elke donatie meer dan welkom is om ook deze unieke service in stand te houden!

Het aantal mindervalide golfers met een Handicartpas zal in 2018 naar 23.000, en daarmee de vraag naar Handicarts (van 650 naar circa 750 in 2020). Tel daarbij de jaarlijkse onderhouds- en meer jaarlijkse vervangingskosten en het is duidelijk dat golfend Nederland ook de komende jaren solidair moet zijn.

Wat zijn de ambities van Stichting Handicart voor 2018? En hoe denkt de Stichting deze ambities te financieren?

'We verwachten dat het aantal pashouders in 2018 is gestegen tot 23.000. Dat betekent dat er dan zo'n 725 tot 750 Handicarts beschikbaar moeten zijn. Onze ambitie

is dat aantal daadwerkelijk beschikbaar te hebben in 2018. Nederland is het enige land dat de unieke service van Handicarts biedt voor mindervalide golfers. Daarin onderscheiden wij ons en dat zou golfend Nederland moeten blijven koesteren.'

Een lovenswaardige ambitie, maar zijn de financiële middelen toereikend?

'In 2019 worden er minstens 340 Handicarts worden vervangen en is er door de toenemende vergrijzing jaarlijks vraag naar nog eens 30 – 40 nieuwe Handicarts. Met het oog op die vergrijzing heeft Stichting Handicart tijdig voldoende reserves opgebouwd om het aantal Handicarts in drie jaar tijd met circa 100 nieuwe karren uit te breiden en de nodige vervangingen in de toekomst te realiseren. Op voorwaarde dat de inkomsten uit donaties, giften, toernooien en legaten blijven meegroeien. Want als Stichting hebben we jaarlijks ook een flinke post aan onderhouds- en vervangingskosten. Daarom durf ik als regioconsul van Stichting Handicart jaarlijks met een gerust hart bij golfend Nederland aan te kloppen voor een jaarlijkse donatie. Per slot van rekening investeert elke donateur daarmee ook in zijn of haar eigen toekomst als golfer.'



Alle vormen van financiële ondersteuning zijn welkom bij de Stichting Handicart. Wilt u met uw bedrijf adverteren op één of meerdere handicarts op golfbaan Hitland? Dit kan al tegen een kleine vergoeding. Neem bij interesse contact op met baanmanager Jolanda Serné of kijk op www.handicart.nl.



**Eens in de vijf jaar een
check-up bij de notaris?
Verstandig!**

Tips voor de check-up zijn te vinden op
www.ploum.nl/notarischek

Prettige feestdagen!

Jolande van Loon
j.vanloon@ploum.nl



RPS zeker weten.

Samen werken aan een mooier, veiliger en gezonder Nederland

RPS is een onafhankelijk advies- en ingenieursbureau voor omgevings- en veiligheidsvraagstukken met eigen laboratoria. We werken voor overheden, bedrijven en inspecties aan een betere leef-, woon- en werkomgeving.

Dat doen we vanuit de werkelden: Laboratoria, Gebieden, Gebouwen en Infrastructuur. Met vierhonderd professionals vanuit de vestigingen Breda, Delft, Leerdam, Amsterdam en Zwolle.

RPS, advies- en ingenieursbureau
Elektronicaweg 2, 2628 XG Delft
088 023 57 77 | info@rps.nl | www.rps.nl

rps.nl

Laboratoria | Gebieden | Gebouwen | Infrastructuur



Notaris Jolande van Loon, partner bij Ploum

ALS NOTARIS HELP JE PROBLEMEN VOORKOMEN

HAAR OUDERS DREVEN EEN VISHANDEL IN HET CENTRUM
VAN GOUDA. DAT WAS ALTIJD HEEL HARD WERKEN.

NOTARIS MR. JOLANDE VAN LOON HEEFT ER HET NODIGE VAN
MEEGEKREGEN. “MIJN VADER EN MOEDER KONDEN NIET GAAN
STUDEREN, IK MOCHT DAT WEL. IK HEB DAT ALTIJD ALS EEN
VOORRECHT BESCHOUWD, MAAR VOEL DAARDOOR OOK EEN
PLICHT OM IETS TERUG TE DOEN VOOR ANDEREN.”

Jolande (1966) heeft er geen half werk van gemaakt. Na studies civiel recht en notarieel recht werkte zij in de jaren negentig bij bekende advocatenkantoren Nauta Dutilh en Loeff Claey's Verbeke. In 1999 maakte ze de overstap naar Ploum Lodder Princen (Ploum). Voor dit bekende Rotterdamse advocaten- en notariskantoor richtte zij toen de afdeling notariaat op.

VERTROUWENSPERSOON BIJ UITSTEK

Jolande van Loon is partner en was tot voor kort lid van het dagelijks bestuur van Ploum. Ze praat enthousiast over haar vak, het kantoor en de collega's en klanten met en voor wie ze werkt. "Advocaten komen in actie als er problemen zijn. Als notarissen helpen wij juist bij het voorkómen ervan. Je bent een vertrouwenspersoon bij uitstek, want je weet alles van je klant. Een notaris heeft als enige openbaar ambtenaar toegang tot de burgerlijke stand en kan stukken inschrijven in het Kadaster. Onze geheimhoudingsplicht is daarom heilig. De advocaten van Ploum kunnen via de notarissen niet aan vertrouwelijke informatie komen. Dan staat een 'Chinese muur' tussen." Die zuiverheid van handelen van de beroepsgroep ligt Jolande na aan het hart. "Een notaris verkoopt vooral vertrouwen en dat mag je nooit beschamen." Als tuchtrechter en inkomend voorzitter van de Ring Rotterdam van de Koninklijke Notariële Beroepsorganisatie voelt zij deze verantwoordelijkheid als geen ander.

PRETTIGE EN VRIENDSCHAPPELIJKE SFEER

Ploum is gevestigd in een monumentaal pand aan de Blaak. Van buiten is het nog steeds het statige bankgebouw dat het ooit was, binnen is het een uitnodigende, lichte en open ruimte waar de bezoeker zich welkom voelt en de circa honderd medewerkers een prettige werkplek hebben. De meest uiteenlopende kunstwerken zorgen voor een bijzondere aankleding.

"Het is wat wij als bedrijf willen uitstralen", vertelt Jolande. "Een open en informele cultuur en werken in een prettige en vriendschappelijke sfeer. Onze medewerkers en klanten voelen zich daar zeer bij thuis."

EEN ECHT ROTTERDAMS BEDRIJF

Ploum is een echt Rotterdams bedrijf, in letterlijk en figuurlijke zin. Jolande van Loon: "Dit is onze stad, we zijn eraan gehecht. Veel van de grote kantoren zijn naar Amsterdam gegaan, wij niet. Er is hier veel te doen. Wij werken voor grote, internationale bedrijven, maar even graag voor het midden- en kleinbedrijf. We zijn net zo goed als de grote kantoren, maar bieden die kwaliteit tegen een gunstiger tarief, zeg ik vaak. En de klant krijgt van tevoren keurig te horen wat het gaat kosten. Bij Ploum zijn we echte doeners, praktisch en pragmatisch. Altijd op zoek naar heldere en werkbare oplossingen."

MET PROFESSIONALS AAN TAFEL

Ze vervolgt: "Bij Ploum werken we voor mensen die ondernemen. Het leuke van mijn vak is dat ik met professionals aan tafel mag. Een notaris is in onze optiek al lang niet meer de wat deftige en afstandelijke opsteller van aktes, maar juist een proactieve adviseur die naast de klant staat. Wij begeleiden bedrijven onder meer bij vraagstukken over ondernemings- en vastgoedrecht, bij herstructureringen en overnames, en het oprichten van joint ventures. Ook adviseren we over het vormen van personenvennootschappen, stichtingen, verenigingen en coöperaties." Het persoonlijk contact met de klanten vindt Jolande het leukst en graag zet zij een extra stapje om hen verder te helpen.

MAATSCHAPPELIJK ACTIEF

Jolande, getrouwd en moeder van twee zoons (13 en 16), is naast haar werk ook maatschappelijk actief. Ze vindt het belangrijk om een steentje bij te dragen aan zaken die het algemeen belang dienen. In het verleden was ze onder meer bestuurslid bij het Kinderfonds van Rijndam Revalidatie en bij Pauluskerk vluchtelingenopvang in Rotterdam. Nu is ze bestuurslid bij een fonds van Museum Boijmans Van Beuningen en voorzitter van Rotary Club Rotterdam Kralingen. "Je kunt samen nuttige dingen voor anderen doen en tegelijk ontmoet je interessante mensen. Het is mooi om het verschil te kunnen maken"



10 TIPS VAN DE NOTARIS

Heeft Jolande van Loon een belangrijke tip voor ondernemers? Zeker. Het is verstandig om eens in de vijf jaar een check-up bij de notaris te laten doen. De wet wijzigt regelmatig, maar vooral ook persoonlijke omstandigheden wijzigen. Laat u bij Ploum bijpraten en adviseren over:

1. Huwelijkse voorwaarden
2. Testamenten
3. Schenkingen
4. Bedrijfsvorm
5. Concernstructuur
6. Statuten
7. Aandeelhoudersovereenkomsten
8. UBO-register
9. Pensioen
10. Levenstestamenten

GEZONDE BALANS IN WERK EN PRIVÉ

De notaris: "Bij Ploum wordt hard gewerkt. Maar we vinden dat verhouding werk en privé een gezonde balans moet hebben en letten daar goed op. Tegelijk doen we buiten het werk leuke dingen met elkaar, vooral op het sportieve vlak. Er doet altijd een team van ons mee aan de Rotterdam Marathon en Ploum is lid van de Business Club Hitland. We golfen met collega's onder elkaar en ook regelmatig met klanten. We hebben het afgelopen seizoen zelfs de gezamenlijke bedrijvencompetitie van Golfbaan Hitland en Golfclub Capelle gewonnen. En eind augustus hebben we een mooie golfmiddag georganiseerd met zeven flights van drie personen met een aantal goede relaties en kantoorgenoten. Jolanda Serné en haar team hebben ons heel gastvrij ontvangen. We hebben na het golfen gezellig gegeten bij Hit Eten & Drinken. Het was leuk te horen dat een aantal van onze klanten naderhand weer met elkaar heeft afgesproken."

De notaris, afsluitend: "Wanneer ik golf is het echt 'me time'. Dan ben ik weg van alle drukte en lekker buiten. Ik speel sinds de geboorte van onze oudste zoon. De kinderwagen ging mee naar de driving range." Is Jolande fanatiek? "Ik heb handicap 14.9 dus natuurlijk moet dat balletje in de hole. Maar je kunt op Hitland ook fijn vogels kijken en luisteren."



Zorg voor een goede Kinderzorg



www.stichting-dada.nl




GHS AUTOMOTIVE UW TOTAALLEVERANCIER VOOR AUTO-ONDERDELEN

Uw garage, Onze zorg

www.ghs-automotive.nl | 0800 35 35 0 35 (gratis) | België: 078 - 07 70 18 (lokaal tarief)



VAN DER SPEK
UITVAART

“Een uitvaart is geen dag uit het leven,
maar een heel leven in één dag.”

010 447 99 00
www.vanderspekuitvaart.nl

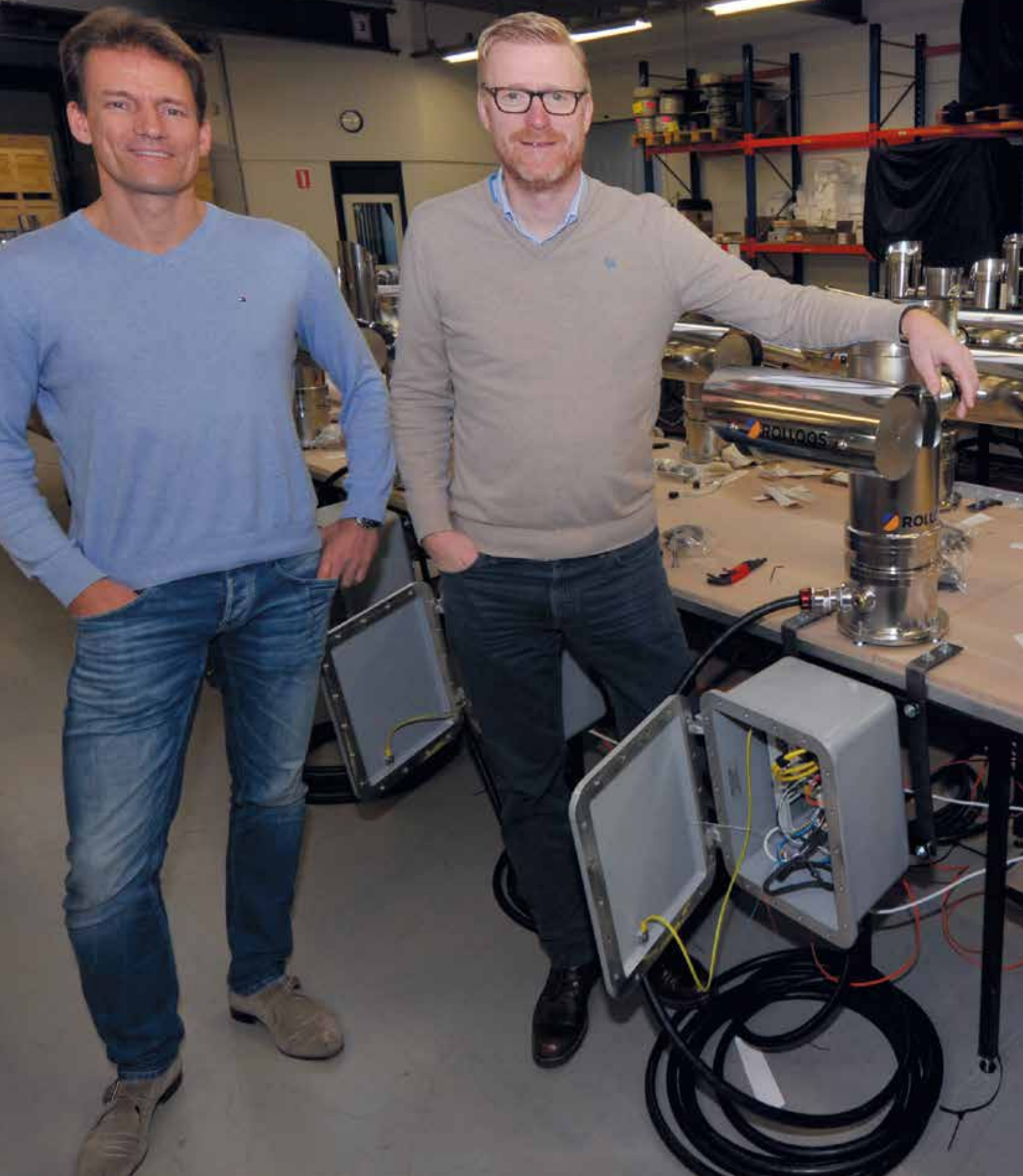
| Uiterst Persoonlijk.

Directeur Arie Rolloos van Rolloos Oil & Gas

‘WIJ MAKEN PRODUCTIE- EN BOOR- PLATFORMS VEILIGER EN EFFICIËNTER’

OP EEN BOOREILAND KAN ZELFS HET KLEINSTE VONKJE AL EEN FATALE BRAND OF GASEXPLOSIË TOT GEVOLG HEBBEN. GEEN WONDER DUS DAT VEILIG WERKEN IN DE OFFSHOREWERELD TOPPRIORITEIT HEEFT. EN LAAT MEN DAARVOOR UITGEREKEND IN CAPELLE A/D IJSSEL DE JUISTE OPLOSSINGEN BIEDEN. ROLLOOS OIL & GAS VOORZIET BOOR- EN PRODUCTIEPLATFORMS VAN SLIMME EXPLOSIËVEILIGE OPLOSSINGEN VOOR VEILIGER EN EFFICIËNTER WERKEN. “MEER DAN 1000 PLATFORMS OVER DE HELE WERELD ZIJN INMIDDELS VOORZIEN VAN ONZE SYSTEMEN”, VERTELT ARIE ROLLOOS MET ONVERHOLEN TROTS.

‘Meer dan 1000 platforms
over de hele wereld
zijn voorzien van
onze systemen.’





Achter de onopvallende gevel aan de Radarstraat in Capelle-West legt het 17 man/vrouw sterke Rolloos-team zich toe op het ontwikkelen, leveren en installeren van beveiligings- en communicatiesystemen voor olie- en gasplatforms. Denk aan geautomatiseerde alarmen en video-detectie met behulp van camera's, mobiele 4G-communicatie, cyber security en weegsystemen die voorkomen dat kranen te zwaar belast worden en daardoor zouden kunnen omvallen. Rolloos wordt sinds enige tijd mede geleid door Bram Masselink en Joost Lasschuit, nadat broers Arie en Hans Rolloos een stapje terug hebben gedaan.

HONDERDDUIZENDEN EURO'S PER DAG

Geboren en getogen Capellenaar Arie Rolloos (51): "Vooral op de vaak chaotische boorvloer zijn de risico's enorm. Als er brand uitbreekt of een ongeluk gebeurt, wordt het werk meteen stilgelegd. Maar elke dag dat er geen olie of gas wordt gevonden of geproduceerd, kost handenvol geld, soms zelfs honderdduizenden euro's per dag. Olie- en boormaatschappijen investeren daarom graag in goede apparatuur en systemen waarmee ze ongevallen en inkomstenverlies kunnen voorkomen. Onze oplossingen maken het werken op platforms veiliger en efficiënter."

Het succes van Rolloos in de olie- en gassector is te danken aan een toevallig bezoek van Arie Rolloos aan een olieplatform in de Botlekhaven, nu meer dan 20 jaar geleden. Terugblikkend: "Wij verkochten toen lastbeveiligingssystemen voor hijskranen. Op het platform zag ik dat onze systemen ook hier goed van pas zouden komen. Zo zijn we in die wereld gerold. Vanaf het begin waren we er zeer succesvol mee. Door de jaren heen hebben we onze dienstverlening steeds verder uitgebouwd en zijn we ons steeds meer gaan toelagen op integrale beveiligings- en communicatie-oplossingen. Apparaten verkopen kan iedereen."

WERELDWIJD EEN BEGRIIP

Inmiddels is de naam Rolloos wereldwijd een begrip, van de Golf van Mexico tot de Chinese zee. Die goede reputatie heeft het bedrijf volgens Arie Rolloos vooral te danken aan de hoge toegevoegde waarde die het biedt. "Er zijn natuurlijk meer bedrijven die explosieveilige apparatuur voor platforms verkopen. Wij leveren echter complete oplossingen: van advisering, ontwikkeling, engineering tot en met levering en onderhoud. En als er problemen zijn, stappen we in het vliegtuig en lossen we het op. Met dat totaalpakket zijn we redelijk uniek."

Wat de oplossingen van Rolloos vooral zo succesvol maakt, is het hogere werkcomfort en de veiligheid die ze de platformbemanning bieden. Met de levering van complete 4G-netwerken voor platforms kan de bemanning aan boord bijvoorbeeld net zo makkelijk mobiel communiceren als thuis met de smartphone en tablet, zowel op het platform als met de wal. "Met dit verschil dat de apparatuur extreem robuust is en 100% explosieveilig", aldus Rolloos. Het in eigen beheer ontwikkelde systeem voor video-analyse volgt de bewegingen van de bemanningsleden op de voet en waarschuwt direct als iemand een zone betreedt waar op dat moment gevaarlijke werkzaamheden worden uitgevoerd.

GEEN DOWN TIME

Zusterbedrijf Rolloos Data Services ontwikkelde een ingenieuze oplossing voor het voorspellen van problemen met de o.a. de top drive, het o zo cruciale boormechanisme, waarmee de pijpen in de zeebodem worden geboord. Het waarschuwt de bemanning tijdig voor mogelijke problemen, zodat deze bij een eerstvolgende geplande onderhoudsstop kunnen worden verholpen. Voordeel: geen ongeplande down time, dus ook geen inkomstenderving.

‘Op de
golfbaan
doe je zaken.’



Momenteel werken Rolloos-ingenieurs en softwareontwikkelaars aan een baanbrekende video-analyseoplossing voor het beveiligen van de gevaarlijke boorvloer, het zg. ‘Red Zone Detection’-systeem, en diverse data-security-systemen die de communicatie op de platforms en naar de wal beveiligt tegen hackers. “Want je moet er niet aan denken dat hackers kunnen inbreken en bijvoorbeeld het Blow Out Prevent-systeem op de zeebodem saboteren. Als daar iets misgaat heb je echt de poppen aan het dansen. Zoals bij het platform in de Golf van Mexico enkele jaren geleden, toen door een lek in het systeem wekenlang de olie naar boven bleef spuiten. Aan de gevolgen van die ramp is BP toen bijna ten onder gegaan.”

‘OP DE GOLFBAAN DOE JE ZAKEN’

Zijn werk voor het bedrijf brengt Arie Rolloos in alle uithoeken van de wereld. En op al zijn reizen gaan altijd de golfschoenen en soms ook de clubs mee. Als fervent golfer en trouw Hitland Businessclub-lid laat de Capellenaar geen gelegenheid onbenut om de lokale greens op de proef te stellen. Hij vertelt: “In de oliewereld wordt veel gegolfd en er is altijd wel ergens een golftoernooi. Vorige week heb ik nog meegedaan aan een toernooi in de Emiraten. Voor ons is dat heel belangrijk. Op de golfbaan doe je zaken.”



Arie Rolloos op de putting-green, wie had dat ruim tien jaar geleden kunnen denken? “Ik had toen helemaal niets met golf. Ik kón het ook niet. Tijdens golftoernooien waar ik mijn gezicht moest laten zien, reed ik alleen het karretje. Maar op een gegeven moment heeft het golfvirus me toch te pakken gekregen.



Inmiddels speel ik met handicap 11. Ik kan dus best een balletje raken. Maar ook weer net zo makkelijk missen hoor. Ik vind het spelletje gewoon ontzettend leuk. Je bent lekker buiten en nog sportief bezig ook.” Samen met Arend van der Knaap van Hitland en Gerard van der Wende nam Arie Rolloos ook het initiatief voor de succesvolle gezamenlijke sponsorwedstrijden van de golfbanen Hitland en Capelle.

‘IK KAN NIET STILZITTEN’

De laatste tijd doet de ondernemer het wat rustiger aan in het bedrijf. Samen met broer Hans, die helemaal uit Rolloos is gestapt, runt de Capellenaar een vastgoedonderneming en doet hij andere dingen die hij gewoon leuk vindt, zoals het ‘rommelen’ aan oude auto’s en oppassen op zijn kleindochter. “Ik doe nu alles waar ik voorheen geen tijd voor had. Maar ook in het bedrijf ben ik nog flink actief, hoor, zij het wat minder dan vroeger. Klanten adviseren vind ik ontzettend leuk. En bovendien: ik ben nog ‘hartstikke’ jong en kan niet stilzitten.”

HET BEGON MET EEN LEGERDUMP

Ondernemen zit de familie Rolloos in het bloed. Opa Arie sr. bestierde na de oorlog in Capelle een dumphandel waar afgedankte legerapparatuur, kranen en vrachtauto’s van de Amerikanen werden verkocht. Later maakten die plaats voor nieuwe kranen en vorkheftrucks. Onder leiding van vader Hans maakte het bedrijf in de jaren ‘70 furore met lastbeveiligingssysteem voor hijskranen. Nadat in de jaren ‘90 ook de derde generatie in het bedrijf stapte (Arie en Hans), richtte de onderneming het vizier volledig op de offshore-industrie. Een beslissing die op alle zeven zeeën zijn sporen heeft achtergelaten.



HIGH LEVEL SOLUTIONS

Peinemann is sinds 1954 actief in de wereld van horizontaal-, verticaal- en wegtransport. Wat begon als een familiebedrijf is uitgegroeid tot een one-stop-shop met vestigingen over de hele wereld. Peinemann verhuurt en verkoopt een breed scala aan equipment en biedt extra onderhouds- en personeelsdiensten aan. Door de combinatie van de uitgebreide vloot en de additionele diensten kan Peinemann voorzien in de behoeften van haar klanten.

WWW.PEINEMANN.NL


PEINEMANN
 RENTAL • SALES • SERVICES



KFC

It's
finger lickin'
good

BUSINESSCLUB HITLAND

ZAKEN DOEN, ONTSPANNEN EN NETWERKEN MET EEN GEZELLIGE,
BRUISENDE EN ACTIEVE BUSINESSESSCLUB

ABN AMRO
ACTION SUPPORT
ACTUA GROEP B.V.
ADP NEDERLAND B.V.
ARZON ZONWERING EN ROLLUIKEN
B&O PRODUCTEN/BOUW B.V.
BOVERO
CHAIN GROUP TECHNICAL PROFESSIONALS
COMPAIR AIRCONDITIONING B.V.
DEKRA EXPERTS B.V.
DORTLAND EN VAN BEEM
EAGLE DEVELOPMENT
EBC NEDERLAND BV
ELECTROLUX HOME PRODUCTS
ETICOLL
GEOCENSUS B.V.
GOOS RECLAMEMAKERS
HYPOTHEKER
IGOLF/GOLF VERENIGING NEDERLAND (GVN)
INTEROCEAN MARITIME CONSULTANCIES
INTERPARKING
INTERSOFTWARE B.V.
KFC ROTTERDAM

LOMANS CAPELLE
MAHLER VASTGOED ONTWIKKELING B.V.
MIK BEDRIJFSHUISVESTING
MOMMERS SCHOONMAAK
NATIONALE NEDERLANDEN
ORGA B.V.
PLAS HOLDING B.V.
PLOUM LODDER PRINCEN ADVOCATEN & NOTARISSEN
RADDER HORECARE BV
ROLLOOS OIL & GAS
R'DAM GYM
RPS B.V.
R. STOMP ROTTERDAM HOLDING
SBA GOLF & GROEN B.V.
SEIJKENS DEN OUDEN
SIR JOHN B.V.
STEDER GROUP B.V.
STRUKTON WORKSPHERE
TECHNISCHE UNIE B.V.
T.H.M.GAASBEEK B.V.
VAN DELFT INFRA
VAN DER SPEK UITVAART B.V.





eetcafé
Jofel!

DORPSSTRAAT 2
BLEISWIJK
WWW.EETCAFEJOFEL.NL



eetcafé
Jofel!

MIA VAN YPERENPLEIN 259
ROTTERDAM
WWW.EETCAFEJOFEL.NL



CLASS
-BY JOFEL-

DORPSSTRAAT 114
ZOETERMEER
WWW.CLASSBYJOFEL.NL



SBA 

Aanleg en onderhoud
van golfbanen

- Zeer goede referenties in Nederland, België en Duitsland
- Zorgvuldige overname bestaande onderhoudsdienst
- Gedetailleerde onderhoudsplannen
- Een betrouwbare partner die meedenkt en kwaliteit levert







SBA Golf & Groen B.V. Tel: +(31) 46 411 3482 www.sbagolfengroen.com

GETTING THE JOB DONE



ANDERS DENKEN, ANDERS WERKEN
RUIMBAAN.NL



Vestiging Rotterdam
Kleine Beer 19
3067 ZW Rotterdam
Tel. +31(0)10 - 220 65 39

Vestiging Rotterdam Centrum
Groenendaal 251
3011 ZW Rotterdam
Tel. +31(0)10 - 741 02 09

Vestiging Gouda
Stationsplein 1
2801 AK Gouda
Tel: +31(0)182 - 58 28 11