

HITLAND



MAGAZINE

#5 - 2019

INTERVIEWS

BOVERO

PLAFOND & SYSTEEMWANDEN

AXOFT

IT & TELECOM

OPHUYSEN

PRINTERBRANCHE

PIETERSEN

AMERIKAANSE AUTO'S & MOTOREN

SALVORS

DEBITEURENBEHEER & INCASSO

INTERVIEW

**GOLFSCHOOL HITLAND
MAAKT NIEUWE START!**

Wij maken reclame



CUSTOM MADE



RECLAMEZUILEN



BROCHURES



WALLCOVERS



(AUTO) BELETTERING



WEBSITES



HUISSTIJL DRUKWERK



OUTDOOR SIGNING



PACKAGING

INHOUD

Voorwoord	5
Bovero brengt systeem in plafonds en wanden	8
Axoft IT & Telecom: Nieuw lid Businessclub Hitland	14
Ophuysen bindt klanten met kwaliteit en service	20
Pietersen: Een Amerikaan rijdt je voor het unieke gevoel	26
Salvors: Incasso maatwerk en advies	32
Golfschool Hitland maakt nieuwe start!	38



COLOFON

FOTOGRAFIE **RON PIEK**

TEKST INTERVIEWS **OVEREIJNDER VAN DEN DOOL COMMUNICATIE**

ART DIRECTION & VORMGEVING **GIANLUCA POLETTI**

DRUKWERK **GOOS RECLAMEMAKERS**



Met Bovero aan de slag
voelt als een perfecte ronde.

Bovero B.V. - Lyonstraat 43 - 3047 AJ Rotterdam

HET GEZELLIGSTE RESTAURANT IN ROTTERDAM

ETEN & DRINKEN

Van prikkelende borrelhap-
pen tot aan de uitgebreide
en gevarieerde dinerkaart.
Van onze buffetten tot het
uitgebreide barbecue menu.

Restaurant De tuin

Vanwege haar waanzinnige
ligging één van de mooiste
plekjes in Rotterdam. Aan
de rand van het prachtige
Kralingse Bos en direct ge-
legen aan de minstens zo
mooie Kralingse Plas.

Wij zijn 7 dagen per week geopend van 10:00 - 00:00 uur

Plaszoom 354 | Rotterdam | T 010 - 452 77 43
RESTAURANTDETUIN.NL

TUIN
VAN DE VIER WINDSTREKEN

Foto: Pim Vulk



FOCUS OP DE TOEKOMST, DAT KAN NIET ZONDER OOK EVEN TERUG TE BLIKKEN!

Om zakelijk of privé vooruitgang te kunnen boeken moeten we ons focussen op de toekomst, maar dat kan niet zonder ook even terug te kijken naar het afgelopen jaar. Het evalueren van het afgelopen jaar geeft een goed beeld van “wat goed ging en wat minder goed ging”. Bij dat terugblikken constateer je dat er een aantal zaken zijn die meer aandacht nodig hebben. Dat gaan we dit jaar dan zeker anders doen en hopelijk merken jullie dit ook. Meer aandacht voor de businessclub en bezig zijn met het verbinden van mensen en bedrijven.

Ook willen wij graag even stil staan bij de sponsors/bedrijfskaarthouders waar wij afscheid van hebben moeten nemen, omdat zij hun bedrijfslidmaatschap hebben beëindigd. De reden is niet dat bedrijven het niet naar hun zin hadden bij Hitland, maar vooral omdat ze te weinig gebruik maken van de bedrijfskaarten en niet deelnemen aan de georganiseerde bedrijfsactiviteiten.

Wij willen deze bedrijfskaarthouders bedanken voor het vertrouwen in ons de afgelopen jaren en mocht het zakelijk golfen weer in zicht komen, hopen wij jullie weer te kunnen verwelkomen op Hitland.

Van de drie opzeggingen willen wij toch even met name Van Delft Infra noemen. Sinds 16 december 1997 hadden zij een sponsor/bedrijfslidmaatschap bij golfbaan Hitland en ook zijn zij verantwoordelijk geweest voor de aanleg van de golfbaan. Het voelt dan ook vreemd, dat wij afscheid moeten gaan nemen van Van Delft Infra en dan met name van Stephan van Delft. Wij wensen Van Delft Infra nog heel veel succesvolle jaren.

Lees verder...

Naast afscheid nemen van oude sponsors/bedrijfskaarthouders, kunnen wij ook een aantal nieuwe verwelkomen, te weten: VANAD Aloha, G. Büttner & Co, Fujitrading (Marine) en Axoft IT & Telecom. In deze editie staat een interview met Jan Pieter de Ruiter van Axoft IT & Telecom. Wij gaan ons uiterste best doen om de nieuwe - en uiteraard ook onze huidige bedrijfskaarthouders een waanzinnig leuk golfjaar te bezorgen.

Op Golfpark Hitland werken alle partijen samen om het voor onze gasten zo gezellig en plezierig mogelijk te maken. Ondanks dat dit ons streven is, blijkt het toch altijd lastiger te zijn dan je denkt. Alle onderdelen op Hitland zijn uitbesteed met uitzondering van de exploitatie van de golfbaan zelf. Dit heeft het Recreatieschap Hitland in eigen beheer. Door deze constructie is de onderlinge communicatie voor iedereen wel een aandachtspunt. Door alle drukte in het seizoen schiet dit er wel eens bij in. Belangrijke stappen hebben wij hier ook al in genomen maar we streven altijd naar nog meer perfectie.

In 2018 is het contract met Golfschool Hitland na een periode van 10 jaar (twee keer 5 jaren) niet verlengd. Gezien alle investeringen in de afgelopen jaren in de driving range heeft het Recreatieschap besloten om de

exploitatie van de ballenautomaat in eigen beheer te nemen. Dit houdt ook in, dat wij zelf verantwoordelijk zijn voor de inrichting, het onderhoud en alle inventaris. De afgelopen maanden hebben wij alle inventaris vervangen en hopen in het voorjaar de driving range qua inrichting met targets te kunnen afronden. Dit kan niet zonder eerst nog enige renovatie op sommige plekken uit te voeren, kuilen op te vullen en dan plaggen te leggen. Als dit allemaal is uitgevoerd, kunnen wij een paar greens op de driving range aanleggen om deze als targets te gebruiken.

Met het beëindigen van het contract van de golfschool zijn er ook weer deuren geopend voor een nieuwe start. Golfschool Hitland valt nu rechtstreeks onder de exploitatie van de golfbaan met drie enthousiaste zelfstandige golfprofessionals. In dit magazine stellen zij zich aan jullie voor. Als golfschool willen wij meer gaan samenwerken met de businessclub met bijvoorbeeld inlooplessen voor de businessleden, groepslessen voor bedrijven gaan organiseren en wie weet wel een gezellige "vrijdagmiddag golfborrel".

Wij hebben er zin in en hopen jullie ook.

JOLANDA SERNÉ | BAANMANAGER

Wil je ook zaken doen in een groene omgeving nabij Rotterdam?

Dan is Businessclub Hitland iets voor jou!



Vergaderen



Ontspannen



Netwerken

www.hitland.nl

Actieve & gezellige businessclub

Bedrijfslidmaatschappen op maat

Vergaderen met moderne faciliteiten

Vele mogelijkheden voor bedrijfsuitjes

Uitwisseling met andere businessclubs

Meer informatie?

E: Jolanda@hitland.nl

T: 0180-317188

Meld je nu aan!

En ontvang een aantrekkelijke business aanbieding voor 2019.

PROGRAMMA

BEDRIJVENCOMPETITIE 2019

Alle bedrijfsleden van Businessclub Hitland kunnen jaarlijks deelnemen aan de bedrijvencompetitie. In 2019 bestaat de bedrijvencompetitie wederom uit een uitwisseling met de businessclub van Golf & Country Club Capelle aan den IJssel (GCCC), met in totaal zes wedstrijden.

Data bedrijvencompetitie 2019

Datum	Locatie	Extra info
Donderdag 18 april	Golfbaan Hitland	Openingswedstrijd
Donderdag 23 mei	Golf & Country Club Capelle	
Donderdag 20 juni	Golfbaan Hitland	
Donderdag 18 juli	Golf & Country Club Capelle	
Donderdag 29 augustus	Golfbaan Hitland	Slotwedstrijd
Donderdag 26 september	Golf & Country Club Capelle	

Data extra evenementen 2019

Datum	Locatie	Evenement
Donderdag 10 oktober	Golfbaan Hitland	"Ryder Cup"

Sfeer proeven

Ben je benieuwd hoe zo'n bedrijvencompetitie dag verloopt en wat de ervaringen van andere businessclub leden hiervan zijn? Je bent van harte welkom om een keer deel te nemen aan een bedrijvencompetitiedag. Informeer naar de mogelijkheden en neem contact op met Jolanda Serné (jolanda@hitland.nl of 0180-317188).



Bovero brengt systeem in plafonds en wanden

‘OP DE GOLFBAAN ZIJN WE ALLEMAAL GELIJK’

HET BEGON ALLEMAAL IN 1968, TOEN JAN BOONSTOPPEL AAN DE BEUKELSWEG IN ROTTERDAM ZIJN EIGEN AANNEMERSBEDRIJFJE STARTTE. DE VAARDIGE TIMMERMAN SPECIALISEERDE ZICH IN AFBOUW. HIJ WERD AL SNEL GEVRAAGD VOOR EEN GROOT NIEUWBOUWPROJECT VAN DE JAARBEURS IN UTRECHT. EN DAAR BLEEF HET NIET BIJ. IN 1974 NAM HIJ HET ENORME UNIVERSITEITSGEBOUW VOOR CIVIELE TECHNIEK IN DELFT VOOR ZIJN REKENING. HET DUURDE NIET LANG OF BOVERO WAS EEN GEVESTIGDE NAAM IN DE AFBOUWMARKT.



VAN LINKS NAAR RECHTS: JERRY VAN HORIK, JILLES BOONSTOPPEL EN PEDRO DRIES



Het interieur van het Bovero-kantoor op bedrijvenpark Rotterdam Noord-West.

Boonstoppel is de Bo van Bovero. Ve staat voor zijn latere compagnon Verbeek en Ro voor, jawel, Rotterdam. Inmiddels is Bovero een pure specialist in plafonds en systeemwanden. Jans zoon Jilles Boonstoppel, Pedro Dries en Jerry van Horik zijn de huidige eigenaren/directieleden. Hun twintig medewerkers tellende onderneming is gevestigd op het bedrijvenpark Rotterdam Noord-West.

VAN STERRENRESTAURANT TOT CONCERTZAAL

Aan de wand van een vergaderruimte hangt een presentatie van een van de vele fraaie referentieprojecten van Bovero: Restaurant Joelia, de met een Michelin-ster bekroonde zaak van Mario Ridder onder het Hilton Hotel in Rotterdam. Wie daar een culinair uiterst verantwoord vorkje prikt, doet dat onder een door Bovero aangebracht sfeervol plafond. Een ander bijzonder project zijn de inmiddels zestig opgeleverde 2.0 winkels voor KPN, waarvan er recent één is opgeleverd op de Lijnbaan. Een nieuw mobieltje koop je daar nu in een winkel met een sterk verbeterde akoestiek en een moderne industriële look. En wie van een gokje houdt, doet dat bij Holland Casino in Scheveningen of in Rotterdam in een door Bovero compleet vernieuwd interieur. Een klassieker uit het repertoire is het plafond van concertzaal De Doelen in Rotterdam. In acht weken tijd werd 2.200 vierkante meter nieuw plafond met topkwaliteit in akoestiek gerealiseerd. En dat is dan nog maar een kleine greep. Wie de lange lijst met gerealiseerde projecten op www.bovero.nl bekijkt, is al snel onder de indruk. Van de diversiteit aan werken, van de creativiteit die wordt geleverd en van de no nonsense-aanpak waarmee men te werk gaat.



'Ook verkoop direct uit ons magazijn aan de Lyonstraat.'

'IN ONS SPECIALISME GEGROEID'

Jilles Boonstoppel: "Wij behoren tot de weinige afbouwbedrijven met een historie die al meer dan vijftig jaar terug gaat. De eerste systeemplafonds kwamen pas midden jaren zeventig. Wij zijn dus echt in ons specialisme gegroeid".

Bovero werkt in opdracht van aannemingsbedrijven, maar heeft ook grote eigen klanten zoals Groothandels Gebouw, Kentucky Fried Chicken, Nike, KPN, Regus, ING en ABN AMRO. Pedro Dries: "Bij onze eigen klanten kunnen we in het bouwteam meedenken over invullingen en oplossingen en onze toegevoegde waarde het meeste kwijt. Bij een aantal van deze vaste relaties zijn we echt huisleverancier. We kennen daar alle regels, voorschriften en andere do's and don'ts."

Bovero is vooral actief in de nieuwbouw en renovatie van kantoren en bedrijfsgebouwen, niet op woningbouwprojecten of voor particulieren. Gewerkt wordt met de plafond- en wandsystemen en metal stud van A-merken als onder meer Gyproc, Ecophon, Rockfon, Hunter Douglas, Sypla, Heraklith, OWA en Armstrong. Het bedrijf werkt landelijk, met het accent op de Randstad. Maar Bovero gaat ook af en toe de grens over. Zo lopen er in Noord-Frankrijk projecten bij vestigingen van Kruidvat en Action.

TOEGEVOEGDE WAARDE IN VOORTRAJECT

Jilles Boonstoppel, Pedro Dries en Jerry van Horik zien hun bedrijf al lang niet meer als onderaannemer, maar als echte specialist. "Wij kunnen met onze knowhow al in het voortraject veel betekenen. Zowel in de werkvoorbereiding als in de engineering, het uitwerken van een basisontwerp. Of dat nu voor een architect, een aannemer of een eigen klant is."

Voor het aanbrengen van plafonds en wanden werkt Bovero met een flinke groep ervaren plafonneurs en monteurs die als zzp'ers per project onder contract werken van het bedrijf aannemen. Jerry van Horik: "Deze professionals weten exact hoe wij het willen hebben en werken volgens onze hoge kwaliteitsstandaarden, onder regie van eigen projectleiders. Het geeft ons als organisatie de flexibiliteit die we nodig hebben. Want geen project is ons te klein of te groot. Alles krijgt dezelfde juiste zorg."

Ooit, toen Bovero nog aan de Beukelsweg gevestigd was, had het bedrijf een enorme showroom, mede met het oog op de verkoop aan particulieren. Inmiddels verkoopt Bovero geen projecten meer aan particulieren maar hebben die wel de mogelijkheid om direct bij het magazijn aan ons huidige kantoorpand aan de Lyonstraat plafondplaten, complete systemen, materialen en armaturen te kopen. “Ook die klanten, zowel professionals als particulieren, weten ons te vinden.”

RELAXED EN GEZELLIG

Behalve op kantoor en bij de klanten zijn Jerry, Jilles en Pedro regelmatig op de golfbaan te vinden, zowel privé als zakelijk. Dat begon midden jaren negentig in Delfland, later kwam Hitland erbij, waar Bovero lid is van de businessclub en meedoet aan de Bedrijvencompetitie. De drie collega's: “Op Golfbaan Hitland is het altijd erg relaxed en gezellig. Je kunt er lekker spelen én, niet onbelangrijk, lekker eten. Het zijn bovendien allemaal fijne mensen die daar de boel runnen, met een heel persoonlijke benadering. Het hele plaatje klopt.”

Jerry van Horik: “Ik geniet vooral van het buiten zijn.”

Pedro Dries: “Op de baan zijn we allemaal gelijk.”

Jilles Boonstoppel, lachend: “Van mij liggen er veel ballen in het water. Ik laat onze relaties altijd winnen.”

Holland Casino te Scheveningen



SLA JE SLAG!

bij De Mik Bedrijfshuisvesting



LICHTENAUERLAAN 140 (BRAINPARK II) 3062 ME ROTTERDAM | 010 - 453 03 03 | INFO@MIK.NL | WWW.DEMIK.NL



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.

**Easy sharing data
Better results**

AXOFT

IT & Telecom



**ALGEMEEN DIRECTEUR JAN PIETER DE RUITER:
'WIJ KUNNEN ALLE TYPEN BEDRIJVEN BEDIENEN.'**

Jan Pieter de Ruiter,

Algemeen directeur Axoft IT en Telecom

‘DE KUNST IS OM HET SIMPEL TE HOUDEN. ALS WATER UIT DE KRAAN’

GEMAKKELIJK BEREIKBAAR ZIJN EN ALTIJD EN OVERAL EENVOUDIG TOEGANG TOT DATA HEBBEN – WE WILLEN EFFICIËNT, FLEXIBEL EN VEILIG KUNNEN WERKEN. WAT DAARBIJ ENORM HELPT, IS EEN DIGITALE WERKOMGEVING DIE PERFECT OP ORDE IS. DAAR ZIT DE KRACHT VAN AXOFT IT & TELECOM. “IN ESSENTIE GAAT HET OM COMMUNICATIE, OM VERBONDEN ZIJN.”

In het huidige internettijdperk hebben informatietechnologie en telecommunicatie voortdurend met elkaar te maken. Beide disciplines kruipen dan ook steeds dichterbij elkaar toe. Bij Axoft werken specialisten dagelijks aan de praktische vervlechting ervan. Het resultaat: een totaaldienstverlener die klanten volledig kan ontzorgen. Van de levering van een enkele iPhone tot het creëren van een complexe geïntegreerde oplossing. “Maar”, zegt algemeen directeur Jan Pieter de Ruiter, “de kunst is om het simpel te houden. Als water uit de kraan.”

VOORAL MKB-BEDRIJVEN

Axoft houdt kantoor op de grens van Capelle aan den IJssel en Rotterdam. Het bedrijf is gevestigd in een van de twee karakteristiek vormgegeven gebouwen pal op de kruising van de Abraham van Rijkevorselweg en de Rivium Boulevard, nabij de A16. Daar zijn een vijftigtal medewerkers actief voor meer dan duizend vaste klanten. Axoft richt zich vooral op mkb-bedrijven vanaf vijftien tot vijfhonderd medewerkers. Werkgebied is globaal binnen een ring van vijftig kilometer om Rotterdam. Jan Pieter de Ruiter: “Daar zit tachtig procent van onze klanten. Maar we regelen ook Cloudtelefonie voor de visafslag in Urk of een glasvezelnetwerk voor de gemeenten Heerlen en Roermond. Het hangt helemaal van de vraag af.”

De dienstverlening is breed, vertelt hij. “We werken niet in nichemarkten, maar kunnen alle typen bedrijven bedienen. In essentie gaat het om communicatie, om verbonden zijn, om het snel, eenvoudig en veilig kunnen delen van informatie. Betrouwbaar en beheersbaar.”

MENUKAART AFWINKEN

Over de manier van werken van Axoft. “Met een scan brengen we de huidige situatie bij een opdrachtgever in kaart, inventariseren de eisen en wensen en doen voorstellen voor een toekomstvaste oplossing. We houden daarbij zoveel mogelijk rekening met wat er al is, met de investeringen die onze klanten eerder hebben gedaan. Standaardisatie is daarbij heel belangrijk. Zie het als een menukaart waarop de door ons voorgestelde mogelijkheden eenvoudig staan beschreven. Daarna is het een kwestie van het, samen met je klant, letterlijk kunnen afvinken, welke klantbehoefte wenselijk is. Met grote partners als KPN, Microsoft en Cisco zorgen we voor betrouwbare en stabiele oplossingen.”



'Jezelf steeds een beetje beter maken.'

Concreet betekent dat het creëren van transparante en gebruiksvriendelijke werkplekken, die simpel op- en af te schalen zijn. Met vaste of mobiele telefonie (of een combi daarvan), tablets, laptops en pc's, alles verbonden via een platform 'in the cloud' en ondersteund met datacenteroplossingen, storage en backup, beveiliging, monitoring, een helpdesk en 24/7-service bij calamiteiten. Waarbij multidisciplinaire specialisten van Axoft zorgen voor advies, projectmanagement, engineering en services.

'ZONDER AMBITIE GEEN GLANS'

Na de verhuizing in 2017 vanuit vestigingen in Ridderkerk en Schiedam naar één vestiging in Capelle, wordt 2019 ook een bijzonder jaar. Komende zomer bestaat Axoft alweer vijfentwintig jaar. En Jan Pieter de Ruiter viert een persoonlijk lustrum. Hij is dit jaar exact tien jaar ondernemer. "Ik kwam er in 2009 bij", zegt de geboren Ridderkerker nog even ter verduidelijking. Telecommer De Ruiter had tot die tijd in leidinggevende salesfuncties bij KPN gewerkt. Hij richtte zich daarbij op het partnerkanaal van de telecomreus en zag kansen voor dienstverleners die IT en telecom gingen combineren. Jan Pieter raakte erover in gesprek met Axoft-oprichter en IT-man Xander Heijman, trad er in 2009 in dienst en volgde hem in 2014 op als algemeen directeur.

Axoft wil doorgroeien en in de nationale markt tot de top 15 gaan behoren. Jan Pieter: "Zonder ambitie geen glans. De kansen zijn er zeker. Bij onze huidige klanten kunnen we nog veel meer gaan doen en de markt vraagt steeds meer om de geïntegreerde dienstverlening die wij aanbieden." Naast een ambitieus bedrijf is Axoft vooral ook een prettig bedrijf, meent de algemeen directeur. "We hebben een platte structuur en een open en informele cultuur. Iedereen praat met iedereen. Het is hier hard werken, maar tegelijk gezellig, daar zorgen we wel voor. En nog belangrijker, we hebben oog voor ontwikkeling en ambities van medewerkers en bieden ze daarin volop kansen."

MOOIE BAAN, GEZELLIG CLUBHUIS, AARDIGE MENSEN

Axoft is bedrijfslid bij Golfbaan Hitland. Er wordt onderling en met relaties gegolfd. Jan Pieter: "Dat initiatief heb ik genomen en het was voor mij een hernieuwde kennismaking met de golfsport. Ik had het lang niet gedaan." Lachend: "Het kwam eigenlijk omdat mijn vrouw haar GVB wilde gaan halen. Als ik het ooit rustiger aan ging doen, kon ze met mij gaan golfen, zei ze. Zo kreeg ik het virus weer te pakken."

De keuze voor Hitland was snel gemaakt. Het is een mooie baan met een gezellig clubhuis, gerund door aardige mensen, aldus de Axoft-directeur. En het mooie van het spel zelf? "Jezelf steeds een beetje beter maken."



*Altijd én overal
kunnen
samenwerken
met collega's
en klanten?*

Het kan met de flexibele oplossingen van Axoft IT & Telecom. Onze ervaring en aanpak zorgen voor een optimaal bedrijfsproces gericht op resultaat. Ook interesse naar wat Axoft voor uw organisatie kan betekenen? Wij staan voor u klaar.



IT & Telecom

Werkt en communiceert beter

Vertrouw op een zorgeloze digitale werkomgeving

Consulting | Cloud Telefonie & Werkplek | Hardware | Software | Vaste & Mobiele Telefonie
Internet of Things | Managed Services | Security

Bel: 088 - 22 10 800 of kijk op: www.axoft.nl

mahutte

schilders

VASTGOEDONDERHOUD

www.mahutteschilders.nl

A robotic arm, resembling a golf club head, is positioned over a hole on a green golf course. A golf ball is visible on the grass nearby.

Zekerheid in golf hangt af van verstand en karakter

Zakelijke- / en particuliere verzekeringen, financiële planning,
Risicomanagement, Pensioenen en Hypotheken.

"Gratis second opinion van uw verzekeringspakket"

www.nvoverzekeringen.nl

NO[®] verzekeringen

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

The Radder logo consists of the word "Radder" in a bold, red, sans-serif font, enclosed within a red circular outline.

Radder

sinds 1898

A dynamic splash of beer, showing bubbles and a mix of red and yellow colors, forms the background for the bottom section of the advertisement.

Radder schenkt succes

Ophuysen bindt klanten met kwaliteit en service

‘HEILIG GELOOF IN GOED ADVIES’

ZEI JE 'FAX', ZEI JE 'OPHUYSEN'. IN DE JAREN '80 EN '90 WAS OPHUYSEN DÉ FAXLEVERANCIER BIJ UITSTEK. HOFLEVERANCIER ZELFS. MAAR WIE GEBRUIKT ER NOG EEN FAX? GELUKKIG VERZETTE HET BEDRIJF AAN DE ROTTERDAMSE SCHIEDAMSEDIJK TIJDIG DE BAKENS. HET BEDIENT NU VOORAL MKB-BEDRIJVEN IN DE REGIO MET BETROUWBARE KANTOOROPLOSSINGEN VOOR PRINTEN EN DIGITALISEREN VAN DOCUMENTEN.



'... de klant een échte oplossing bieden die optimaal aansluit bij zijn situatie en behoefte. Via een webshop of callcenter kan dat niet.'

En met opmerkelijk succes, want hoeveel IT-leveranciers kunnen Ophuyesen nazeggen dat ze hun 30-jarig bestaan hebben mogen vieren? Allemaal te danken aan de vastberaden focus op advies, kwaliteit en service, vertelt eigenaresse Monica Ophuijsen. Zij volgde in 2001 haar vader op die in dat jaar plotseling was overleden. Jan Ophuijsen had een bloeiende onderneming opgebouwd met tienduizenden klanten in het hele land. "Zelfs de koninklijke familie en Heineken behoorden tot de klantenkring. Maar ook de bakker om de hoek."

GEZIEN EN GEHOORD VOELEN

Toch moest het roer om, wist Monica zeker. "De fax was op zijn retour en we besloten ons voortaan volledig te richten op print- en digitaliseringsoplossingen in een netwerkomgeving." Sindsdien legt Ophuyesen zich toe op de verkoop en lease van kantoorprinters van de kwaliteitsmerken Kyocera, OKI en Ricoh.

De klantenkring bestaat nu vooral uit kleinere MKB-bedrijven (tot 50 medewerkers), die veel documenten printen. Denk aan advocaten-, accountants- en notariskantoren en transportbedrijven waar nog heel veel 'op papier' gaat. Monica: "Als daar de printer stopt, is dat rampzalig. Dan stopt het hele proces." Ook begrafenisondernemingen die hun kaarten zelf printen, weten Ophuyesen te vinden. "Vooral OKI biedt daar oplossingen voor die ideaal zijn voor dat specifieke printwerk."

DIGITALISEREN VAN DOCUMENTEN

Ophuyesen levert ook hard- en software-oplossingen voor het digitaliseren van papieren documenten. De behoefte daaraan groeit, alhoewel het gemiddelde kleine MKB-bedrijf nog niet echt staat te trappelen. Nog te duur en ingewikkeld. "Fabrikanten komen nu gelukkig ook met makkelijke 'doosoplossingen' waarmee MKB-ers wél uit de voeten kunnen. Daarom denk ik dat de digitalisering in de toekomst ook in het MKB zal toenemen. Je ziet het nu al aan de facturen. Die zijn tegenwoordig bijna allemaal digitaal."

BINNEN ACHT UUR OP DE STOEP

Printers en software leveren kunnen er velen. Ophuyesen onderscheidt zich vooral met advies op maat en een vergaande service. "Bij klanten met een servicecontract staan we binnen acht uur op de stoep om eventuele problemen op te lossen. Meestal nog sneller. Ook geloven we heilig in goede advisering; de klant een échte oplossing bieden die optimaal aansluit bij zijn situatie en behoefte. Via een webshop of callcenter kan dat niet."

Ondanks de toenemende digitalisering ziet Monica Ophuijsen de toekomst van print met vertrouwen tegemoet. "Er zijn altijd bedrijven en instellingen die waarde hechten aan mooi printwerk. Die graag iets moois willen laten zien. Toch sluiten we onze ogen niet voor een wereld die steeds digitaal wordt. In beide behoeften willen we graag blijven voorzien."



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

✱ ANNO 1983 ✱

Voor direct contact Robert Claassen 06 10 45 99 87

WWW.CMENP.NL/ROTTERDAM





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)



Amsterdam • Alaska • Barcelona • Dubai • Rome • Miami • San Juan • Singapore • Sydney • Venetie

CruiseReizen.nl

010 7200500

VRAAG NAAR JOUW PERONAL CRUISEREIZEN.NL ASSISTANT

LEAVE NO SIGHT UNSEEN



WWW.CRUISEREIZEN.NL/HITLAND

Stap aan boord op de middelgrote, luxueuze schepen van Celebrity Cruises en ontdek de smaken in hoogwaardige restaurants, geniet van entertainment op hoog niveau en ontdek wereldwijde bestemmingen.





'WIE HET GERONK VAN EEN V8 HOORT, IS METEEN VERKOCHT.'

Al bijna 90 jaar passie voor stoere 'nekkendraaiers'

DROMEN VAN EEN AMERIKAAN

WELKE TIENER DROOMDE ER NIET VAN: HEERLIJK CRUISEN IN EEN GROTE AMERIKAANSE SLEE? ZONNEBRIL OP, HET DAK OPEN (OF IN ELK GEVAL DE RAMEN) EN DAN: KIJKEN. KIJKEN EN VOORAL BEKEKEN WÓRDEN. VOOR DUIZENDEN NEDERLANDERS IS DIE STOERE AMERIKAANSE DROOM NOG SPRINGLEVEND. PIETERSEN CARS & PARTS IN ROTTERDAM (VOORHEEN PIETERSEN US CARS) HELPT ZE HUN DROOM TE VERWEZENLIJKEN.



'Een Amerikaan rijd je voor het unieke gevoel.'

Bij de liefhebbers van 'Amerikanen' in de Rotterdamse regio is de naam Pietersen een begrip. Sinds jaar en dag importeert en verkoopt het autobedrijf hun favoriete SUV's, MPV's, pick-ups en andere spectaculaire bolides vanuit de vestiging in de Waalhaven. Het aanbod omvat illustere namen als Chevrolet, Cadillac, Chrysler, Corvette, Camaro, Dodge, Buick, Ford, GMC, Jeep, Shelby en Toyota Tundra, zowel nieuw als gebruikt. Daarnaast staat het 25 m/v sterke Pietersen-team zijn klanten bij met vakkundig(e) onderhoud en reparaties (alle merken) en duizenden vaak zeldzame auto-onderdelen uit de US. Wie voor onderdelen overal elders zijn neus stoot, slaagt ongetwijfeld wel bij Pietersen.

GROTE PICK-UPS ZIJN FAVORIET

De eindeloos deinende sleeën van weleer hebben plaats gemaakt voor stoere bolides met een Europees kwaliteitsniveau en dito rij karakter. Veruit favoriet zijn nu de grote pick-ups, vertelt verkoopmanager Eric van den Ende. "Vooral bij ZZP'ers en andere zakelijke rijders. Op een grijs kenteken profiteren ze van het nodige belastingvoordeel. Voor relatief weinig geld rijden ze in een grote stoere auto met heel veel ruimte en genieten ze van het speciale gevoel dat alleen een Amerikaan kan geven."

HET GERONK VAN EEN V8

Wat dat gevoel is? Eric van den Ende heeft dezelfde kriebels. "Rijden in een grote Amerikaanse auto is voor velen een droom die uitkomt. Het is emotie. Passie. Die passie delen wij met de klant. We verkopen tenslotte geen pak suiker, maar een droom. Het karakter, de stoere uitstraling, het geluid en

de beleving van bijvoorbeeld een Corvette of een Camaro... die kick ervaar je niet in een Europese of Aziatische auto. Amerikaanse auto's zijn echte 'nekkendraaiers'. Wie het geronk van een V8 hoort, is meteen verkocht."

Kwalitatief hebben de Amerikanen flinke sprongen gemaakt. Volgens van den Ende zijn de kwaliteit en levensduur de afgelopen jaren enorm verbeterd. "Ze hebben goed gekeken naar de Europese markt en hun kwaliteit daarop aangepast. Een Amerikaanse auto kan zich nu prima meten met een Europese in dezelfde klasse. Dat doen ze echt heel goed."

BRANDSTOFVERBRUIK

Belangrijke spoiler: het relatief hoge brandstofverbruik dat de grote Amerikaanse auto's financieel op achterstand zet ten opzichte van hun zuinigere Europese evenknieën. De hogere BPM en belasting op CO₂-uitstoot ('slurptax') maken vooral de nieuwe luxere modellen voor veel mensen (te) duur. "Voor hen gaan wij dan op zoek naar jonge gebruikte modellen waarvan de BPM al flink is afgeschreven. Zo brengen we deze auto's wél in hun bereik", aldus Van den Ende.

Gelukkig maar. Want voor de liefhebbers is er gewoon geen serieus alternatief. "Een Amerikaan rijd je voor het unieke gevoel. En dat gevoel vind je nergens anders."

Meer weten? Kijk op www.pietersen.us

Voor lucratief vastgoed in Rotterdam.



benvastgoed 🏠

www.ben-vastgoed.nl



Misura
SARTORIA

UW MAATPAKKEN SPECIALIST IN AMERSFOORT - AMSTERDAM - ROTTERDAM
Exclusief voor u als golfer van Golfbaan Hitland heeft Misura Sartoria een sportieve
aanbieding. Bij aanschaf van een maatpak ontvangt u een maatshirt t.w.v. € 149,- cadeau!

Deze aanbieding is alleen geldig op vertoon van uw lidmaatschap van Golfbaan Hitland en loopt tot 30 december 2019.
Gebruik bij het maken van een afspraak de actie code: *hole in one*

AFSPRAAK MAKEN: WWW.MISURASARTORIA.NL

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

ZEGRO

DE GROOTHANDEL VOOR HORECA EN GROOTVERBRUKER

*It's Tee
Time*



Schuttevaerweg 24, Postbus 10261, 3004 AG, Rotterdam-Spaanse Polder,
T. (010) 298 74 74, E. info@zegro.nl, www.zegro.nl

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 ZORGEN VOOR BETALENDE KLANTEN

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



Victor Toxopeus (Salvors):

ALTIJD EEN OPLOSSING, ALTIJD OP DE HOOGTE

HET RECHT HEBBEN OM BETAALD TE WORDEN VOOR WAT JE
HEBT GELEVERD IS ÉÉN. MAAR DE BETALING OOK ECHT BETAALD
KRIJGEN BLIJKT IN DE PRAKTIJK NOG WEL EENS EN UITDAGING,
WEET CAPELLENAAR VICTOR TOXOPEUS. AL MEER DAN 20 JAAR
STAAT HIJ BEDRIJVEN EN INSTELLINGEN BIJ MET HET INNEN VAN
HUN ONBETAALDE FACTUREN. SINDS 10 JAAR DOET HIJ DAT ALS
EIGENAAR VAN SALVORS, SAMEN MET ZIJN TEAM.



VICTOR SALVORS: 'NIEMAND WORDT BLIJ VAN EEN KLANT DIE NIET BETAALT!'

Salvors biedt de klant diverse maatwerk-tools die het innen van facturen kunnen versnellen en vereenvoudigen, zoals debiteurenbeheer, een debiteurenbeheersysteem, kredietinformatie-analyses van bedrijven en particulieren, minnelijke en gerechtelijke incassomakelaardij en factoring.

ELKE TWEE WEKEN EEN UPDATE

Ondanks alle hulpmiddelen is geslaagd incassomanagement vooral maatwerk, stelt Victor Toxopeus: "Niemand wordt blij van een klant die niet betaalt. Als je het vertrouwen dan legt bij een externe partij, wil je wel zien dat er namens jou hard wordt gewerkt. Helaas moeten klanten in de praktijk vaak zelf veel moeite doen om op de hoogte te blijven van de stand van zaken. Dat is toch geen service! Bij Salvors is dat uitgesloten. Ons team geeft de klant altijd elke twee weken een update over de voortgang van alle zaken die men bij ons heeft ondergebracht."

VEEL 'INCASSERINGSVERMOGEN'

Salvors onderscheidt zich ook als incasso-makelaardij. Hiertoe beschikt het over een internationaal netwerk van geselecteerde incassobureaus, deurwaarders en advocaten (incasso-correspondenten) met veel 'incasseringsvermogen'. Onder regie van Salvors voeren zij de incasso's uit in de regio van de debiteur. Hierdoor is de kans op inning groter, of anders wel op het verkrijgen van relevante lokale informatie die bijdraagt aan een bevredigende oplossing. "Als je niet kunt incasseren, moet je verdraaid goed kunnen uitleggen waarom niet. En de klant vervolgens goed adviseren hoe het verder moet."

FATSOENLIJK EN OPLOSSINGSGERICHT

In dreigen gelooft men niet bij Salvors. "Het blijft tenslotte mensenwerk", aldus Toxopeus. "Dat neemt niet weg dat we ons ook hard en rechtvaardig kunnen opstellen, maar alleen als het echt moet. Debiteurenbeheer en incassotrajecten horen in principe altijd fatsoenlijk en oplossingsgericht te verlopen. Uiteraard geldt dit ook voor debiteuren."

DOL OP ZIJN VAK

Victor Toxopeus is dol op zijn vak, vertelt hij. "Het geeft namelijk enorm veel voldoening als je een geschil tussen crediteuren en debiteuren kunt helpen oplossen. Je hebt veel contact met mensen, er zit veel psychologie in en je managet elke dag de verwachtingen van de betrokken partijen. In ons team heeft iedereen een eigen stijl en branche-interesse. Zo vullen we elkaar perfect aan. Vanuit mijn verleden heb ik een speciale band met maritiem-gerelateerde claims. Maar ook voor de energiebranche verricht ik het nodige werk waarmee ik echt een band heb gekregen."

Meer weten? Kijk op www.salvors.nl



Victor Toxopeus: 'Het geeft enorm veel voldoening als je een geschil tussen crediteuren en debiteuren kunt helpen oplossen.'



RH BRANDBEVEILIGING

WIJ HELPEN U UIT DE BRAND!



Webwinkel

- Brandblussers
- Brandslanghaspels
- Brandbeveiliging
- Projectering
- Onderhoud
- Webwinkel



info@rhbrandbeveiliging • www.rhbrandbeveiliging.nl • 0180 556747



THE BOATHOUSE KRALINGEN

DE HOTSPOT VAN ROTTERDAM!

THE BOATHOUSE IS INGERICHT ALS SPLINTERNIEUWE EVENEMENTENLOCATIE MET EEN STOERE EN ROBUUSTE UITSTRALING, DIE ZICH BIJ UITSTEK LEENT VOOR ZAKELIJKE EVENEMENTEN EN LUXE FAMILIEFEESTEN TOT EN MET 600 PERSONEN. Daarnaast is The Boathouse Kralingen de perfecte locatie voor lunchen in Rotterdam with a view. The Boathouse heeft hét terras waar u van woensdag t/m zondag kunt genieten van een prachtig uitzicht en een heerlijke lunchkaart met o.a. een "High Sea" van Schmidt Zeevis.



THEBOATHOUSEKRALINGEN.NL
LANGEPAD 51 | ROTTERDAM | 010 203 78 27

ruitschade? we komen naar u toe

Een ster of barst in uw autoruit?
U bent natuurlijk welkom in onze
vestiging. Maar we komen ook graag
naar u toe, als dat u beter uitkomt.

* Actie geldig op vertoon van deze
advertentie, zolang de voorraad strekt.



Autotaalglas Rotterdam Noord
Frobenstraat 17c
010-4181754



autotaalglas
helpt 0800-0828



Altijd het juiste klimaat

Compair voor airconditioners, warmtepompen en klimaatbeheersing

Naast een breed scala aan airconditioners en warmtepompen voor de particuliere en zakelijke markt, levert Compair Airconditioning klimaatbeheersing op maat voor commercieel vastgoed, winkelbedrijven, utiliteit, zorginstellingen, woningen en scheepvaart. Een eigen installatie- en servicedienst staat garant voor een probleemloze montage en periodiek airco onderhoud.

Compair Airconditioning werkt met gemotiveerde, hooggekwalificeerde medewerkers, heeft ruime ervaring en kent een markt- en klantgerichte aanpak. Een onderneming met een sterke reputatie door de wensen van de klant op nummer één te zetten, kwaliteit te leveren en de juiste mensen en technieken in te zetten voor een perfecte klimaatoplossing.



Compair
AIRCONDITIONING
WARMTEPOMPEN



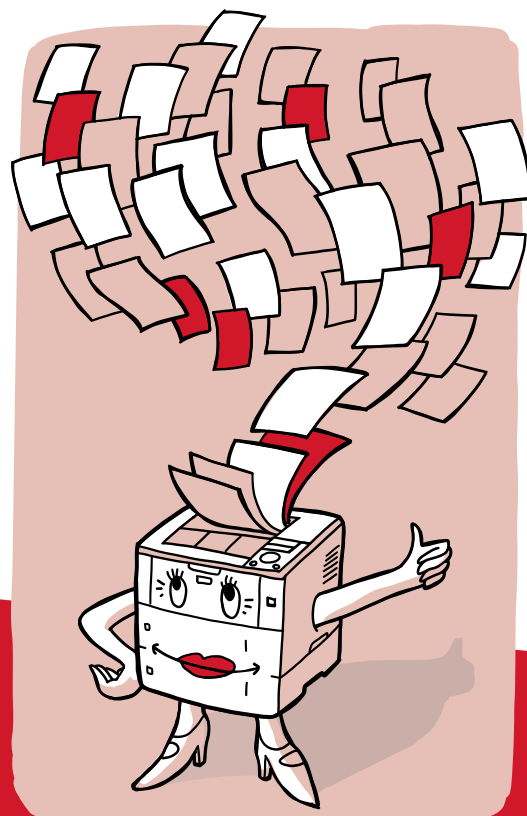
Mient 14a • 2903 LC Capelle a/d IJssel • T +31 (0)10 442 25 64 • info@compair-airco.nl • www.compair-airco.nl

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



OPHUYSEN

SCHIEDAMSEDIJK 59A - ROTTERDAM
WWW.OPHUYSEN.NL



Van Wijngaarden bv

**Uw totaalinstallateur met alle
specialismen onder één dak**

www.tibvanwijngaarden.nl



*Golfschool Hitland maakt nieuwe start
met 3 enthousiaste golfpro's*

DE KICK VAN BETER WORDEN

EEN KILLE, WINDERIGE ZATERDAG IN MAART. GOLFPRO'S JANNA DE RUIJTER, LEO MARTENS EN XAVIER RUIZ FONHOF HEBBEN ZOJUIST HUN EERSTE GEZAMENLIJKE WERKDAG BIJ DE GOLFSCHOOL HITLAND ACHTER DE RUG. DE STEMMING ZIT ER GOED IN, ZELFS HET SLECHTE WEER KAN HET VROLIJKE HUMEUR NIET BEDERVEN.

AAN ALLES MERK JE:

DE KERSVERSE GOLFPRO'S VAN HITLAND HEBBEN ER ZÍN IN!



**VAN LINKS NAAR RECHTS:
XAVIER RUIZ FONHOF, JANNA DE RUIJTER & LEO MARTENS**

Met het binnenhalen van het drietal lijkt Golfbaan Hitland een echte hole-in-one te slaan. De profielen van de golfprofessionals sluiten namelijk perfect op elkaar aan. En dat is geen toeval, vertelt baanmanager Jolanda Serné. "Om potentiële cursisten een echte keuze te kunnen bieden, zochten we drie verschillende typen pro's, ieder met een eigen karakter, ervaring en aanpak. Een vrouw erbij vonden we heel belangrijk. Dat zie je niet zoveel. Hoewel Janna de Ruijter uiteraard ook prima les kan geven aan mannen, hebben we met haar een sterke troef in handen om hopelijk ook meer vrouwen aan het golfen te krijgen. Met zijn prestaties en niveau trekt Xavier ook een bepaald type cursist aan. En dat geldt ook voor Leo, die wellicht meer de oudere golfer aan zich kan binden."

BETER INSPELEN OP BEHOEFTE

De nieuwe golfschool is de opvolger van de vorige die eind 2018 na 10 jaar haar deuren sloot, nadat het contract niet werd verlengd. De golfschool valt voortaan rechtstreeks onder Golfbaan Hitland dat hierdoor veel meer invloed heeft op de exploitatie en invulling van de lessen. Een goede samenwerking binnen Golfpark Hitland is essentieel.



"Samen met de nieuwe golfpro's gaan we producten neerzetten die inspelen op behoeften van de gebruikers", vertelt Jolanda. "Denk bijvoorbeeld aan een golfclinic of inloopavond voor onze bedrijfsleden met een golfles en een drankje. Hopelijk maken we de mensen daarmee zo enthousiast dat ze zich vervolgens aanmelden voor golfles. En als ze daardoor beter gaan golfen en meer plezier krijgen in de sport, komen ze wellicht vaker langs om een balletje te slaan en maken ze anderen enthousiast voor de sport. Met de nieuwe golfschool kunnen we samen optrekken bij het ontwikkelen van nieuwe activiteiten waaraan behoefte is en iedereen plezier van heeft."

'MENSEN EEN FUNDAMENT MEEGEVEN'

Voor de nieuwe golfpro's is het op deze eerste gezamenlijke werkdag nog even wennen. Aan het plan van aanpak wordt nog druk gesleuteld, maar dat komt zeker goed met hun ambitie en geestdrift. Leo Martens: "We zijn alledrie totaal verschillend, maar delen dezelfde ambitie: passie en enthousiasme voor de sport overbrengen op onze cursisten. Mensen een fundament meegeven waarmee ze vooruit kunnen." Xavier Ruiz Fonhof: "Mensen gaan golfen, omdat ze het leuk vinden. En als ze zien dat ze door onze lessen beter leren spelen, wordt het spelletje vanzelf nóg leuker. Dat is, denk ik, onze belangrijkste opdracht."

IN 2 DAGEN

NAAR BAANPERMISSIE 18 HOLES

Voor snelle vorderingen zijn de 1- en 2-daagse cursussen ideaal. "Dat zijn korte trajecten waarin cursisten snel hun baanpermisatie voor de par 3 baan of 18 holes baan kunnen behalen. Door deze cursussen worden mensen enthousiast gemaakt om verdere stappen te zetten en vervolgvlessen te nemen", legt Jolanda Serné uit. Janna de Ruijter: "Die korte cursussen werken heel goed. Cursisten werken dan heel intensief aan de basisbeginselen. Korte intensieve cursussen kunnen meer lonen dan een paar uur les om de zoveel weken. Je moet dan namelijk steeds weer opnieuw beginnen, vooral als je tussendoor zelf niet of niet goed traint."



'Door golfles vergroot je je speelplezier'

In hun lessen maken de golfpro's – waar nodig – gebruik van technische hulpmiddelen als high-speedcamera's en de flightscope, die de verrichtingen van de cursisten feilloos vastleggen. Aan de hand van de beelden kunnen de pro's de cursist haarfijn uitleggen waar het nog aan schort en waar deze nog aan moet werken. Heel aantrekkelijk is ook de aanwezigheid van de par-3 baan, die de stap naar de grote baan enorm verkleint.

INZET WORDT BELOOND

Of cursisten snel vorderingen maken, ligt vooral aan hun eigen motivatie en inzet. "Het eerste wat ik doe is inschatten wat mensen kunnen en willen. Vervolgens probeer ik ze op een simpele en makkelijke manier zo snel mogelijk de baan op te krijgen, want dan pas begint het echte plezier", aldus Janna de Ruijter. Maar vanzelf gaat dat niet, stelt Leo Martens: "Je moet er ook zelf echt voor willen werken. Mijn moeder zei al: een diploma ligt niet voor je klaar op een stoel." En uit eigen ervaring kan Xavier Ruiz Fonhof zeggen dat hij als golfprofessional ook nog steeds niet is uitgeleerd. "Fouten die je niet bij jezelf ziet, zie je wel bij anderen. Een ander moet je op je fouten wijzen. Dat proces van jezelf verbeteren stopt nooit."

'GOLF MOET VOORAL LEUK ZIJN'

Maar voorop bij Golfschool Hitland staat steevast: mensen plezier laten beleven aan golf. Janna de Ruijter. "Golf moet inderdaad vooral leuk zijn. En als je merkt dat je beter wordt, is het zelfs verslavend. Die eerste goede chip kan een enorme kick geven. Ik had een dame op les die tijdens de les steeds beter en verder kon slaan. Het geluid van de driver en dat gezicht van haar, zo van: heb ik dat gedaan? Dat was zó leuk om te zien. Ik was apetrots." Jolanda Serné: "Een beginner die heel enthousiast is, komt vaak blijer van de baan dan een ervaren speler die een slechte dag heeft." Leo: "Als je ziet dat mensen met volle overgave meedoen, slaat dat enthousiasme ook weer over op jou. Ik wil dat cursisten zien dat ze beter worden, want hoe meer je kunt, hoe meer je geniet."



XAVIER RUIZ FONHOF (38)

Xavier Ruiz Fonhof speelde als Professional Golfer toernooien over de hele wereld. De Hagenaar heeft meerdere toernooioverwinningen op zijn naam staan, waaronder het Dutch PGA Championship in 2013 en 2017, de Twente Cup en afgelopen seizoen nog het PGA Foursome Kampioenschap. Vanaf 2014 is Xavier zijn wedstrijd-golf gaan combineren met het lesgeven op golfbaan IJsselweide te Gouda. Sinds 1 januari brengt hij zijn ervaring als golfpro over op zijn cursisten van Golfschool Hitland. "Ik vind het gaaf als ik een bijdrage kan leveren aan het verhogen van het plezier van mijn lesklanten, door leuke en veelzijdige lessen en trainingen te verzorgen waarbij we streven naar spelverbetering." Xavier woont samen met vriendin Anne en zoon Julian.



LEO MARTENS (64)

Op vakantie in de VS kwam Leo Martens voor het eerst met golf in aanraking. Hij was meteen verkocht. Als amateur behaalde de Bosschenaar een 'redelijk niveau', zegt hij zelf. Ook was hij succesvol als tennisser en hockeyer. Maar zijn echte passie vond hij pas als golfpro, waar hij in 2000 voor de opleiding slaagde aan het Van Swinderen Golfcollege. Leo verkocht zijn horeca-onderneming om zich helemaal te kunnen wijden aan zijn nieuwe carrière als golfpro. Sinds 2010 op Golfparc de Pettelaar in Den Bosch en vanaf januari dus op Hitland. Leo's ambities: "Ik wil vooral mijn liefde en enthousiasme voor de sport overbrengen op mijn cursisten. Ieder in zijn eigen ritme en kunnen." Ook wil hij golfreizen gaan organiseren. Leo is vader van 2 zonen en 2 dochters, van wie er 3 ook golfen.



JANNA DE RUIJTER (51)

Janna de Ruijter is een sportvrouw in hart en nieren. Maar van alle sporten die ze heeft beoefend (surfen, honkbal, tennis) vindt ze golf toch het allerleukst. Na het spelen van de nodige wedstrijden maakte de Beverwijkse in 2007 van haar passie haar beroep. Als golfpro verdiende ze haar sporen op golfbanen Harderwold, de Scherpenbergh en Amstel/Borchland. Naast het lesgeven organiseert ze ook golfreizen. Janna's ambities op Hitland: "Ik wil mijn cursisten het golfspel aanleren en hun spelniveau verbeteren. Serieus werken, maar zeker ook met humor en enthousiasme." Janna woont samen met man en dwergschnauzer Hugo.

Ook meer genieten van golf? En spreekt de visie en aanpak van de golfpro's van Golfschool Hitland je aan? Een lesafspraak is zo gemaakt. Janna, Leo en Xavier zijn bijna dagelijks aanwezig op de golfbaan. En anders vind je op de vernieuwde website www.golfschoolhitland.nl al hun contactgegevens. Aanmelden voor een cursus, clinic of privéles kan ook via golfschool@hitland.nl of telefoonnummer 0180 31 71 88.



IN 3 LESDAGEN

NAAR BAANPERMISSIE 18 HOLES

Bij Golfschool Hitland kunnen beginners en gevorderden op elk niveau werken aan de ontwikkeling van hun spel, zowel individueel als in groepsverband. Tijdens de lessen wordt er intensief getraind, maar er is ook volop ruimte voor plezier.

JE KUNT BIJ DE GOLFSCHOOL TERECHT VOOR:

1-daagse cursus (max. 10 personen):

voor het leren van de basisbeginselen, bekroond met een baanpermissie voor de par-3 baan.

2-daagse cursus (max. 8 personen):

vervolg op de 1-daagse cursus, bekroond met een baanpermissie NGF (golfvaardigheidsbewijs/GVB).

Privélessen:

heel gericht werken aan je individuele spelniveau.

Thema-groepslessen (max. 6 personen):

voor wie de vijf basisslagen wil aanscherpen: putten, chippen, pitchen, bunkerslag en swing.

Golfclinic:

golfles van 1,5 uur incl. putt-wedstrijdje + hapje en drankje.

Voor info en aanmelden: www.golfschoolhitland.nl

Golfschool **Hitland**

Blaardorpseweg 1 | 2911 BC Nieuwerkerk aan den IJssel | 0180 31 71 88 | golfschool@hitland.nl

WWW.GOLFSCHOOLHITLAND.NL



WEBSITES • WEBSHOPS • ONLINE MARKETING



WESTBLAAK 180
3012 KN ROTTERDAM

010 669 07 55
WWW.GOOS.ONLINE



KFC

U LATER



**NIEUW
IN SPIJKENISSE**



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



CULINAIR GENIETEN

Hit eten & drinken

Restaurant Hit - eten & drinken is uniek gelegen op recreatieschap Hitland (Nieuwerkerk a/d IJssel). Het restaurant ademt een sfeer uit van een moderne gezellige huiskamer, voorzien van een openhaard met zitje, wijnbar en gezellige bar. Hit voert een uitgebreide, moderne menukaart met voor een ieder wat wils.

De bar

Naast het restaurant heeft Hit een kleine oude bruine kroeg die gebruikt kan worden voor verjaardagen, kleine groepen die gezamenlijk iets te vieren hebben.

Het terras

We hebben een geweldig terras met ongeveer 130 zitplaatsen, een grote lounge hoek en een panoramisch uitzicht over hole 10 en hole 18 van Golfbaan Hitland.



Hit eten en drinken VOF

Blaardorpseweg 1 | 2911 BC Nieuwerkerk a/d IJssel

T. 0180 - 321 526 | www.hitetenendrinken.nl | info@hitetenendrinken.nl

BUSINESSCLUB HITLAND

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

ABN AMRO
ACTION SUPPORT
ACTUA GROEP B.V.
AXOFT IT & TELECOM
B&O PRODUCTEN/BOUW B.V.
BOVERO
G. BUTTNER & CO
COMPAIR AIRCONDITIONING B.V.
DEKRA EXPERTS B.V.
DORTLAND EN VAN BEEM
ELECTROLUX HOME PRODUCTS
ETICOLL
EXCELSIOR BUSINESSCLUB
FUJI TRADING (MARINE) B.V.
GOLF VERENIGING NEDERLAND (GVN)/IGOLF
GOOS RECLAMEMAKERS
INTERCAD HOLLAND
INTERPARKING NEDERLAND B.V.
KFC ROTTERDAM
LOMANS CAPELLE
MAHLER VASTGOED ONTWIKKELING B.V.
MICHELS ADMINISTRATIE & BELASTINGADVIES

MIK BEDRIJFSHUISVESTING
MOMMERS SCHOONMAAK
NATIONALE NEDERLANDEN
ORGA B.V.
PLAS HOLDING B.V.
RADDER HORECARE B.V.
RENECO B.V.
RESTAURANT DE ROODE LEEUW
ROLLOOS OIL & GAS
RPS B.V.
SBA GOLF & GROEN B.V.
SEIJKENS DEN OUDEN
SIR JOHN B.V.
SKS PROFESSIONALS
SPIE NEDERLAND
STEDER GROUP B.V.
TECHNISCHE UNIE B.V.
T.H.M.GAASBEEK B.V.
VANAD ALOHA
VAN DER SPEK UITVAART B.V.
WL TECHNIEK



KOMMIE UIT ROTTERDAM? BESTELLEN DAN



DE ENIGE ECHTE FULL COLOR

ROTTERDAMSE SCHEURKALENDER

Met o.a. Rotterdamse quotes, foto's van Rotterdam en meer!!

2020

50 STUKS

€ 800,-

INCL. BEDRIJFSNAAM

100 STUKS

€ 1000,-

INCL. BEDRIJFSNAAM

200 STUKS

€ 1900,-

INCL. BEDRIJFSNAAM

Bestel je kalender nu op
www.derotterdamsecheurkalender.nl of www.goosreclamemakers.nl



Import

In onze showroom tref je een afwisselende voorraad aan van zowel nieuwe als gebruikte auto's. Op zoek naar iets speciaals? Dan doen wij er alles aan om jouw Amerikaanse droomauto naar Nederland te halen!

Global purchase and import of all car brands

MERKEN

Buick
Cadillac
Chevrolet
Chrysler

Corvette
Dodge
Dodge Ram
Ford

GMC
Jeep
Lincoln
Toyota



Contact Us Now!
010-428 63 20



pietersen.us



verkoop@pietersen.us



Waalhaven Z.z 6, 3088 HH Rotterdam.