

HTLAND

MAGAZINE

#10 - 2023



INTERVIEWS

DIERSPECIALIST BIJMAN

MARCO BIJMAN , EIGENAAR DIERSPECIALIST BIJMAN

ABN AMRO

IN GESPREK MET LEENDERT EN KEES

DEKRA

ONAFHANKELIJK SCHADE-EXPERTISE BUREAU

JUMBO SPORTS

EEN NIEUWE JUMBO GOLFSHOP

DIGITAL IMPACT

STURENDE PARTNER IN DIGITALE TRANSFORMATIE



VEILIG EN DUURZAAM BEHEER VAN DE OPENBARE RUIMTE

Voor provincies, gemeenten,
waterschappen en natuur-
en recreatieschappen.

WAT DOEN WIJ?

De Heer land en water zet zich in voor de kwaliteit van een prettige en veilige leefomgeving voor mens en natuur. Door de werkzaamheden op het land en in het water werken wij dagelijks aan de beleving van de openbare buitenruimte. Onze werkzaamheden staan allemaal in het teken van het verbeteren van deze beleving. Wij baggeren de watergangen, zodat de doorstroming van de watergangen geborgd blijft. Wij bestrijden het onkruid, zodat alle straten er verzorgd uit zien. Wij maaien het grasveld en snoeien de heggen zodat alles er netjes bij staat en verder kan groeien en bloeien. Dit alles doen wij met ons eigen team en ons eigen herkenbare materieel vanuit een christelijke identiteit.

Wil jij ook iets betekenen voor het beheer van de openbare ruimte?
Kijk op onze website voor de vacatures.



Copenweg 57
3411 NX Lopik

0182 - 30 93 72
info@deheerlandenwater.nl

LAND EN
WATER

➤ [DEHEERLANDENWATER.NL](https://deheerlandenwater.nl)

INHOUD

Voorwoord: Enjoy Life	5
Dierspecialist Bijman : In gesprek met Marco Bijman	6
ABN AMRO : In gesprek met Leendert en Kees	12
DEKRA : Onafhankelijk expertisebureau	16
Nieuwe hoofdgreenkeeper Mark Hagen	22
Hitland golfclub bestaat 30 jaar	28
Vergaderzalen special : Vergaderen met een groen uitzicht	32
Goed doel : Stichting Pallieter	36
Maak kennis met Janna de Ruijter & Renate Filet	40
Jumbo Sports : Een nieuwe Jumbo Golfshop	46
HT Infra : Voor alles een familiebedrijf	52
Switch-Pro : Groothandel in hygiëne en non-food producten	56
Blue10 automatiseert jouw administratie	62
Digital Impact is sturende partner in digitale transformatie	68



COLOFON

FOTOGRAFIE **GOOS RECLAMEMAKERS & GOLFBAAN HITLAND**

TEKST BEDRIJFSINTERVIEWS **OVEREIJNDER VAN DEN DOOL COMMUNICATIE**

REDACTIE **ASTRID DAALDER**

VORMGEVING **FRANSCESCA SMINK GOOS RECLAMEMAKERS**

DRUKWERK **GOOS RECLAMEMAKERS**



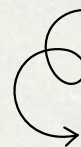
Bij Golfschool Hitland staat de klant en het golfplezier centraal. We werken met diverse lesmogelijkheden aan de ontwikkeling van jouw golfspel, individueel en in groepsverband. Onze golfprofessionals introduceren je graag in de golfsport, met natuurlijk veel (golf)plezier op de 18 holes baan in het vooruitzicht.

Het stappenplan

We nemen je per stap mee in de benodigdheden, welk lesaanbod je bij ons kunt volgen en je krijgt handige informatie.

- ✓ **Stap 1:** Beginnen met golf (par 3 baan)
- ✓ **Stap 2:** Op naar de grote baan (baanpermissie NGF)
- ✓ **Stap 3:** Op naar handicap 54
- ✓ **Stap 4:** Op naar handicap 36 en lager

Kijk voor meer informatie
op de website,
of scan de QR-code



Golfschool Hitland

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

WWW.GOLFSCHOOLHITLAND.NL



ENJOY LIFE!

De afgelopen maanden, weken en dagen worden we via de media overvloedig met allerlei “negatieve” berichten. Zoals het opwarmen van de aarde, het effect van de boeren op dit fenomeen, de krapte op de woningmarkt en de arbeidsmarkt, de stijgende inflatie, de individualisering en de polarisatie in de maatschappij.

Als je dit allemaal hoort en leest dan vraag je je weleens af of het allemaal nog zo leuk is, maar achter de wolken schijnt de zon. Wanneer we met zijn allen hand in eigen boezem steken en maar voor een klein deel bij onszelf beginnen, kan en is deze wereld echt heel leuk om in te leven. Nederland is echt zo slecht nog niet, maar we moeten er met zijn allen wel iets moois van maken. Daarom willen wij met dit super mooie business magazine een positieve vibe afgeven.

Ook Hitland draagt een steentje bij aan het verbeteren van de aarde door te investeren in duurzame oplossingen. Aantal jaren geleden zijn we al overgestapt op led verlichting en door de aanleg van de glasvezelkabel naar de machine loods kunnen we de verlichting op de oefenfaciliteiten ook nog op afstand bedienen. Uit die verlichting als het dus niet nodig is!! De verwarmingsketels zijn onlangs vervangen en zijn dan ook afgestemd op het energiezuinige verbruik die hoort bij deze tijd. Zo blijven ook wij ons steentje bijdragen.

Bij al onze medewerker(ster)s op Golfpark Hitland staat klantvriendelijkheid hoog in het vaandel en willen wij het iedereen naar de zin maken. Zorgen dat jullie in deze soms wat “lastige” tijden een heerlijke ontspanning kunnen beleven op onze locatie. Of dit nu gaat om de verkopen in de golfshop van Jumbo of het drankje/hapje bij Hit eten & drinken of bij de receptie van de golfbaan of bij de lessen van onze golfprofessionals of door de vrijwilligers bij golfclub Hitland. Ook de greenkeepers doen hun uiterste best om tussen alle spelers door de baan in topconditie te krijgen (en of dit gelukt is!).

Iedereen doet zijn best om het voor iedereen zo leuk en gezellig mogelijk te maken. Daar kunnen jullie als gebruikers van onze faciliteiten een eigen inbreng aan leveren om dit ook op deze manier te ervaren. Wij vinden het leuk als jullie een fijne dag hebben en waarderen het als wij voelen dat alle klanten dit ook zo ervaren. En andersom vinden wij het weer heel leuk, dat jullie ons een blijk van waardering geven en dat jullie zien hoeveel enthousiasme wij in onze dagelijkse werkzaamheden steken.

"Let's make this world more friendly en beautiful."

Inmiddels is de bedrijvencompetitie weer in volle gang, welke wij alweer voor het 9e jaar organiseren in samenwerking met de businessclub van Golfclub Capelle. Ook een keertje sfeer proeven? Stuur een bericht naar jolanda@hitland.nl.

Goos reclamemakers heeft voor de 10e keer weer een zeer professioneel business magazine met interessante interviews voor ons gemaakt. In deze uitgave kunnen jullie een kijkje nemen in het (werk)leven van onze nieuwe hoofdgreenkeeper Mark Hagen.

Vanaf deze plek wensen wij iedereen veel leesplezier en zeker ook veel golfplezier op onze mooie accommodatie.

JOLANDA STOOP - SERNÉ | BAANMANAGER



Marco Bijman, eigenaar dierspecialist Bijman

‘MENSEN MOETEN HET LEUK VINDEN OM NAAR ONZE WINKELS TE KOMEN.’

Hij moet het hebben van een breed assortiment, een goed advies en een winkel waar wat te zien en te beleven valt. En dat gaat Marco Bijman goed af. Zijn gezellige en goed gesorteerde dierspecialzaak in Capelle aan den IJssel heeft moderne looks en is ruim opgezet. Van de hoek met speelattributen voor hond en kat via de fraaie aquariumwand met tropische visjes tot de schappen vol met allerlei soorten voeding voor honden, katten, knaagdieren, vogels en vissen.



heek



Specialist
in natuurlijk
voedingssupple
voor di



We spreken Marco (43) in zijn zaak in winkelcentrum De Terp in Capelle aan den IJssel. Samen met zijn vestiging in Bergschenhoek maakt hij deel uit van de Dierspecialist-keten. Dierspecialist is een coöperatie van ondernemers die samen een veertigtal winkels exploiteren. Zo delen ze de schaalvoordelen van een eenduidige uitstraling, gezamenlijke inkoop en marketing.

Marco praat graag en enthousiast over zijn werk. Hij begon zijn loopbaan in de detailhandel ooit in een ijzerwaren- en gereedschappenwinkel die een apart hoekje voor dierenbenodigdheden had. “Dat huisdierengedeelte vonden mijn vrouw Wendy en ik tien keer leuker. We kozen ervoor om in die richting door te gaan.” In 2010 startte hij in De Terp, eerst nog in een kleinere winkel. Sinds zes jaar zit hij op de huidige plek, vlak bij de ingang bij het metrostation.

GRATIS EN DROOG PARKEREN

Marco: “Ik hou ervan om met mensen om te gaan, goed naar hun verhalen te luisteren en een passend advies te geven. Het is fijn om te verkopen, maar het verhaal moet altijd kloppen. Je klanten moeten er echt iets aan hebben. Juist voor die kwaliteit gaan ze naar een dierspecialistzaak.” Zijn klanten komen uit Capelle, maar ook veel uit Nieuwerkerk. De Terp is gemakkelijk aan te

rijden en het is er gratis en droog parkeren. Bijkomend voordeel: de metro stopt letterlijk voor de deur. Dierspecialist Marco Bijman biedt een uitgebreid

“Alles in een goede prijs/kwaliteitverhouding, ik moet er echt achter kunnen staan.”

assortiment aan kwaliteitsproducten aan, van de bekende A-merken tot het eigen huismerk. Van diervoeding tot krabpaal, riem of kooi. Maar ook snacks voor huisdieren, in de vorm van taartjes, donuts of zelfs een tompouce. Een grappige wenskaart voor uw eigen huisdier of van een ander? Geen probleem. “Alles in een goede prijs/kwaliteitverhouding, ik moet er echt achter kunnen staan.”

Producten voor honden en katten vormen het grootste deel, gevolgd door knaagdieren. Dan volgt het segment vogels, maar dat loopt terug, vertelt Marco. Ook doet hij in tropische vissen, maar alleen de hele kleine soorten. In de winkel worden ook konijnen, cavia's en hamsters verkocht. “De dieren komen van

gecertificeerde leveranciers, ik betrek ze uitsluitend van vertrouwde adressen. En voor het houden en verzorgen van de dieren hebben wij een opleiding gedaan.”

Via een eigen apotheekdeel biedt Bijman dierengeneesmiddelen aan die via de toonbank verkocht mogen worden. “Is er aanleiding voor, dan verwijst ik natuurlijk meteen naar een dierenarts.”

BELEVING

Klanten moeten het leuk vinden om naar zijn winkels te komen en daar doen Marco en zijn zeven medewerkers veel aan. Allereerst in het persoonlijke contact en met een luisterend oor. Tegelijk worden er volop leuke en nuttige activiteiten georganiseerd. Met verkoopacties, een spaarsysteem voor kortingen en de inzet van social media bijvoorbeeld (“Haal nog even snel een paastaartje voor uw hond”). Marco: “Maar vooral ook door kleine events in de winkel werken we aan vormen van beleving bij de klant. Denk daarbij aan middagen of avonden met een dierenarts of iemand van een hondenschool. Dan kun je professionele voorlichting over gezondheid, opvoeding en verzorging krijgen. Ook bieden we regelmatig de mogelijkheid je huisdier te laten inenten of chippen. Of we organiseren een dag waarop je met je huisdier op de foto kunt. Heel leuk en gezellig.”

Dierspecialist staat voor service, professionaliteit en oprechte liefde voor dieren. Deskundigheid, kwaliteit en beleving staan daarbij centraal benadrukt Marco nog eens. Daar hoort uiteraard ook zoets praktisch als een bezorgservice bij.

VAN BOWLEN NAAR GOLFEN

De link die Marco met het golfen en Golfbaan Hitland heeft is van vrij recente datum. Totdat corona zich meldde, was hij een fanatiek bowler op hoog niveau. Hij deed mee aan Nederlandse, Europese en Wereldkampioenschappen, met een vierde plaats op een EK en een Nederlands kampioenschap bij de dubbels als hoogtepunten. “We speelden altijd met een groep van acht vrienden. Het virus zette daar een streep doorheen en toen zijn we definitief gestopt en overgestapt naar het golfen. Ik was daar de aanstichter van. We hebben ons GVB gehaald en zijn her en der lekker een balletje gaan slaan met elkaar, tot in Spanje aan toe. Voor mij is Hitland natuurlijk lekker dichtbij. Ik loop vaak ’s ochtends vroeg al een rondje voordat ik naar de zaak ga. Met vrienden of relaties doe ik ook altijd mee met de Bedrijvencompetitie. Het is een prachtige baan en het is er gezellig.” Marco Bijman sluit graag af met een welgemeende oproep. Lachend: “Golfvrienden, heb je huisdieren, kom gerust eens bij ons langs op De Terp!”





Bijman

Het beste

...voor mijn huisdier.



Kom langs bij uw Dierspecialist Bijman

Dorpsstraat 27-29
2661CD Bergschenhoek
Tel: 010-5223394

Amsteldiep 18
2904EB Capelle a/d IJssel
Tel: 010-4580370

Technische Unie

A Sonepar Company



**DUURZAAM NEDERLAND
SAMEN MOGELIJK MAKEN**



**DE MOGELIJK
MAKERS**

MET ELKE DAG MEER DUURZAME PRODUCTEN IN ONS ASSORTIMENT

Wij vinden dat de wereld een mooie plek kan zijn. Moet zijn. Niet alleen voor ons als bedrijf, maar ook voor onze kinderen en de generaties daarna. Een duurzame en circulaire wereld waar wij verantwoord omgaan met onze mensen, grondstoffen, materialen en producten. Dat is waar Technische Unie zich dagelijks sterk voor maakt.

Alleen samen kunnen we deze ambitie waarmaken en zetten wij de wereld in beweging. Met duurzaam ondernemen, gezonde én gelukkige medewerkers. Maar ook een veilige- en op termijn een klimaatneutrale bedrijfsvoering. En natuurlijk met duurzame en circulaire projecten, diensten én assortiment.
Dit is het moment!



technischeunie.nl

mahutte

schilders

FASTGOEDONDERHOUD

www.mahutteschilders.nl



Meer tijd om te
doen waar je écht
goed in bent

Zo eenvoudig
Zo Axoft

axoft

Zo simpel kan 't zijn



Wil jij ook kunnen
vertrouwen op een
zorgeloze digitale
werkomgeving?

Kijk op axoft.nl
voor de mogelijkheden.

Leendert Kroon en Kees Plat (ABN AMRO)

‘WE ZIJN OPEN FOR BUSINESS’

De wereld van het bankieren is de laatste decennia ingrijpend veranderd. Bankgebouwen sloten hun deuren omdat klanten steeds meer zelf gingen doen via pc, tablet of mobieltje. Papier maakte plaats voor bits en bytes. En ook adviesgesprekken kunnen steeds vaker online. Toch is ook veel hetzelfde gebleven, vinden Leendert Kroon en Kees Plat van ABN AMRO. Zoals de wil om een vertrouwensrelatie met de klant te creëren. “We zijn open for business.”

*“Maakbaarheid, gebruik en
beheer van een gebouw
centraal stellen.”*





Beide heren werken vanuit de vestiging aan de Coolsingel in Rotterdam, op de hoek met de Aert van Nesstraat. Leendert Kroon (56) geeft daar leiding aan een commercieel team binnen het cluster mobility en manufacturing. Kees Plat (60) is specialist financieringen in de sectoren transport, logistiek, bouw en industrie. Hij houdt zich bezig met financieringsvraagstukken zoals relevante investeringen en overnames en is vooral actief in het zuidwesten van het land. In hun functies hebben de twee regelmatig collegiale samenwerking. Ze kennen elkaar al van langer geleden, toen ze allebei bij Fortis Bank werkten.

Die link brengt ons even terug naar het recente verleden. Tijdens de bankencrisis van 2008 nam de Nederlandse Staat alle Nederlandse onderdelen van bank/verzekeraar Fortis over, waaronder ABN AMRO. De bank moest daarna de internationale ambities laten voor wat ze waren en concentreerde zich, in sterk afgeslankte vorm, weer vrijwel volledig op de thuismarkt. "Dat waren turbulente jaren, maar we zijn er als bank sterk uitgekomen", vertelt Leendert. "We voldoen aan de lastigste stresstesten van onze toezichthouder De Nederlandsche Bank."

DIGITAAL ÉN PERSOONLIJK

ABN AMRO is een algemene handelsbank voor bedrijven en particulieren. De bank doet veel in hypotheek en voor vermogende klanten is er private banking. Meer

dan vroeger is de bank naast de grootzakelijke klanten op het MKB gericht. Leendert en Kees: "We willen een persoonlijke bank in de digitale tijd zijn. Onderdeel van onze strategie is het bieden van een volledig digitale bankervaring én het versterken het persoonlijke contact met onze klanten. Er is internetbankieren voor klanten die bijna alles zelf kunnen en willen. We kunnen daarnaast beeldbankieren met ondersteunend chatten of een online adviesgesprek hebben. Tegelijk blijft het persoonlijke contact erg belangrijk. Je wilt als bankier met aandacht en respect de behoefte van je klant invullen. Het is toch een kwestie van vertrouwen en dan kun je elkaar het beste even in de ogen kijken."

ABN AMRO, benadrukt het tweetal, neemt zijn maatschappelijke rol heel serieus. In goed Nederlands luidt de purpose van de bank: banking for better, for generations to come. Daarmee wordt bedoeld op verduurzaming in brede zin.

Leendert: "De energietransitie, de vermindering van de CO2-footprint, de stikstofproblematiek; al onze klanten krijgen er de komende jaren mee te maken. Wij willen ze faciliteren in al die veranderingen. Daarom maken we duurzaamheid tot een integraal onderdeel van onze dienstverlening. We ondersteunen klanten bij het maken van goede plannen, kunnen koppelingen maken met de juiste adviseurs en helpen bij het verkennen van subsidiemogelijkheden."

SPECIALISTISCHE MARKTKENNIS

Kees noemt een aantal concrete voorbeelden. “Neem de vergroening van wagenparken. Dat moet uiteraard zoveel mogelijk naar elektrisch. Is een vervangingsplan nog traditioneel gericht op fossiel, dan zal het verkrijgen van een financiering steeds lastiger worden. Ook bij vastgoed zal het accent vooral op verduurzaming gaan liggen; beter isoleren, zonnepanelen plaatsen en overgaan op warmtepompen bijvoorbeeld. Voor alles geldt nu dat je voor een ‘groene’ lening een goed onderbouwd plan moet hebben. Het betekent ook een verschuiving van lineair naar circulair. Naar meer product as a service ook, dus meer gaan huren en delen. Zo bespaar je op energie en grondstoffen en gaat de afvalstroom omlaag. Dat heeft echt impact. Met onze specialistische kennis van markten en sectoren kunnen we dan ook écht meepraten over de problemen en uitdagingen van klanten. Mede door in de hele keten goed te kijken naar waar het beter kan. Daarin bieden we als bank echt toegevoegde waarde.”

***“Je wordt op de baan
vertrouwelijker met elkaar
dan in een meeting of via
het scherm.”***

Leendert, aansluitend: “Niet alle investeringen zullen direct bijdragen aan meer rendement. Maar wie niet in de transitie meegaat is binnen enkele jaren out of business. Aan goede bedrijfsplannen kunnen wij groene leningen koppelen, in veel gevallen zelfs met korting op de rente. Duurzame groei willen we graag faciliteren. Maar nogmaals, klanten moeten daar concreet voor willen gaan.”

Voor die klant wil ABN AMRO ‘one bank’ zijn, zowel zakelijk als particulier. Kees: “We willen het bedrijf en de ondernemer privé integraal bedienen. Door proactief, relevant en servicegericht te voldoen aan zijn of haar wensen en behoeften.”

IDEALE MANIER

Dan het golfen. Beide bankiers hebben een sportief verleden. Kees Plat hockeyde bij hoofdklasser HGC en mag zich drievoudig international noemen. Hij golft al sinds zijn studententijd. Leendert Kroon was en is een voetballer, tennisser en hockeyer en golft

alweer een jaar of twintig (“Maar Kees is veel beter dan ik”). Als vertegenwoordigers van hun bank nemen ze samen deel aan de Bedrijvencompetitie van Golfclub Capelle en Golfbaan Hitland. Kees is tevens bestuurslid bij de Golfclub Hitland. “We hebben jaarlijks met relaties ons eigen event op Hitland. Met ABN AMRO zijn ze daarnaast ook bedrijfslid bij andere golfbanen. Golfen is de ideale manier om een zakenrelatie beter te leren kennen. Je wordt op de baan vertrouwelijker met elkaar dan in een meeting bij de bank of via het scherm.”



Onafhankelijk expertisebureau DEKRA

“IMPACT SCHADES OP MENSEN EN ORGANISATIES ENORM”

We leven in een risicovolle wereld. Gelukkig zijn we ons er niet elk moment van de dag van bewust, maar een ongeluk zit in een klein hoekje. In huis, op het werk, in het verkeer, op vakantie. De schades die daaruit ontstaan hebben allerlei oorzaken. Denk aan natuurgeweld, brand, ongelukken, ondeugdelijke apparatuur en, niet te vergeten, menselijk falen.

*“We willen het bedrijf
en de ondernemer privé
integraal bedienen.”*





SCHADE-EXPERTISE

Overall waar de veiligheid in het geding is en schades ontstaan, is DEKRA. Dit van origine Duitse bedrijf werd in 1925 opgericht en is actief is over de hele wereld. DEKRA heeft een grote reputatie door zijn expertise op het gebied van veiligheid, schade en claims. Toine Dekker, in Nederland verantwoordelijk voor detacheringstak DEKRA People, kan er veel over vertellen. Hij doet dat vanuit het kantoor van zijn werkgever in de wijk Fascinatio in Capelle aan den IJssel. DEKRA heeft daarnaast vestigingen in Arnhem, Utrecht en Alkmaar.

Toine: “Waar schade is, zijn mensen van DEKRA. Wij zijn de één van de grootste onafhankelijke expertisorganisaties in Nederland, met een grote diversiteit aan diensten. Je moet daarbij denken aan het testen en certificeren van producten, het auditen en certificeren van managementsystemen en het inspecteren en testen van bedrijfskritische installaties. Als onafhankelijk expertisebureau ondersteunen we bij schade-expertise en het efficiënt afhandelen van schadeclaims. Dat betreft alle mogelijke schades, ongeacht de aard en complexiteit.”

Bij vrijwel alle vormen van schade en letsel komt aansprakelijkheid aan de orde. Het oordeel van de DEKRA-expert en schadebehandelaar weegt dus zwaar. En die gaat niet over één nacht ijs. Ook eventueel misbruik of fraude wordt onderzocht als daar aanleiding voor is.

STERK MERK

DEKRA is een sterk merk, benadrukt Toine. “Door onze uitgebreide vakkennis over schade-expertise, schadebehandelingen, keuringen en taxaties kunnen wij klanten ook adviseren over preventie en veiligheid en ze daarin faciliteren.” Tot die klantenkring behoren met name verzekeraars en de automotive-sector. Daarnaast is het bedrijf actief voor internationaal opererende corporates als een van de grootste baggermaatschappijen ter wereld en een grote supermarktketen, maar ook voor ziekenhuizen en overheidsorganisaties. In Nederland telt DEKRA circa duizend medewerkers, waarvan zo’n vierhonderd bij de divisie Claims & Expertise. Een deel van hen, zo’n 150, werkt vanuit Capelle aan den IJssel.

Toine: “We werken binnen Claims Management met drie gespecialiseerde units. DEKRA Personenschade richt zich op schade-expertise, expliciet letsel aan mensen. Met Claims Services nemen we een deel van de schadebehandeling van verzekeraars uit handen of desgewenst complete portefeuilles. Mijn eigen club DEKRA People detachert onze specialisten bij klanten. Wij zijn gespecialiseerd in interim inzet van schadebehandelaars materieel en personenschade. Inmiddels hebben we een interimteam met ervaring op projecten van elke schaalgrootte.”

FEITEN CHECKEN

“Bij schades gaat het vooral om het checken van de feiten. Je bent als DEKRA-schadebehandelaar de spil in het dossier. Dat vereist naast inhoudelijke technische en/of juridische vakkennis ook eigenschappen als communicatief vermogen en empathie. Schades kunnen grote impact hebben op het functioneren van mensen en organisaties. Alles wat wij doen vraagt om een integere, fatsoenlijke afhandeling. Altijd volgens de geldende wet- en regelgeving en als het kan liefst in goede onderlinge verhoudingen.”

Niet voor niets heeft DEKRA mede daarom een heel diverse ploeg mensen in huis. Met verschillen in cultuur, religie, nationaliteit, leeftijd, opleidingsniveau en talenkennis. Toine: “We werken vaak grensoverschrijdend, uiteraard volgens het recht wat ter plaatse van toepassing is.”

Het werk is heel divers en dynamisch. Toine: “Veel van onze experts zijn vooral onderweg. Ze krijgen een dagelijkse planning en rijden de meest uiteenlopende schadegevallen af. Van een brandje in een keuken tot een uitslaande brand in een groot bedrijfspand. Je bent als schade-expert heel zelfstandig bezig en hebt veel vrijheid. Daar waar onze behandelaars weer vanaf één van onze kantoren of die van een opdrachtgever schades afhandelen.”

AANTREKKELIJKE WERKGEVER

DEKRA biedt een veelzijdig palet aan functies. Voor het juridische deel van schadebehandeling is daar meestal een HBO- of universitair niveau voor nodig. Voor technisch/materieel zijn dat veel MBO/HBO-opleidingen. Toine: “We doen daarnaast zelf het nodige aan kennisontwikkeling, ook dat maakt ons een aantrekkelijke werkgever. Met mooie traineeships en 60-weeken stages bijvoorbeeld, en met kennissessies en masterclasses. Daarnaast hebben we veel individuele aandacht voor de persoonlijkheid, het talent en de ambitie van onze medewerkers. We bieden ze een loopbaanperspectief in de vorm van een volledig carrièrepad.”

Toine Dekker, afsluitend: “Je hebt als schadebehandelaar te maken met verzekeraars, advocaten en andere belangenbehartigers, maar vooral met slachtoffers. Bij DEKRA verliezen wij dat nooit uit het oog. Het maakt ons werk behalve juridisch, technisch en feitelijk ook heel menselijk.”

“Van een groep een team maken en de individuele teamleden laten groeien.”

OVER TOINE DEKKER

Toine Dekker (38) studeerde financial service management in Rotterdam en werkt inmiddels zes jaar voor DEKRA. Voor die tijd was hij werkzaam bij Nationale Nederlanden en Experis. Toine is Rotterdammer, getrouwd en heeft met zijn echtgenote drie kinderen (11,9 en 4). In zijn vrije tijd is hij technisch directeur bij hockeyclub Victoria. Daar huldigt Toine hetzelfde principe als op het werk: van een groep een team maken en de individuele teamleden laten groeien.





MAHLER
Vastgoed Ontwikkeling

mahlervastgoed.nl



BOSS
Capelle a/d IJssel



FLEX
Rijswijk



ROOS
Zevenhuizen

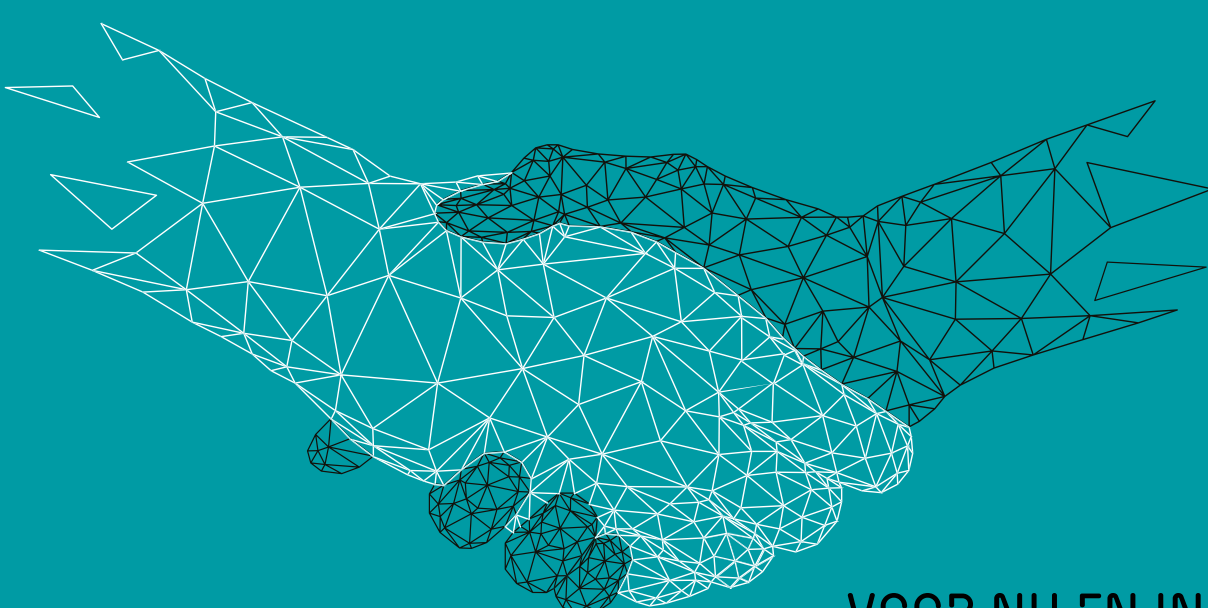





Zorg voor een goede Kinderzorg



www.stichting-dada.nl



 **LKQ**
 **FOURCE**

PARTNER

VOOR NU EN IN DE TOEKOMST

NIEUWE HOOFDGREENKEEPER: MARK HAGEN

‘BIJ TOEVAL IS HIJ DE GOLFWERELD BINNENGEROLD’

Het jaar 2023 is voor Mark Hagen begonnen met een nieuwe uitdaging. Sinds 1 januari mag hij zich hoofdgreenkeeper noemen op Golfbaan Hitland.



66 99



EVEN VOORSTELLEN...

Mark is 32 jaar oud en woont samen met zijn vriendin Felice en zoontje Senn (1 jaar) in Vlaardingen, maar hij komt oorspronkelijk uit Rijswijk. Voor dag en dauw is hij sinds 1 januari samen met collega Hans op Golfbaan Hitland te vinden. Dat zijn werkdag vroeg begint is voor Mark geen probleem, dat komt zelfs eigenlijk heel goed uit: 's middags is hij daardoor eerder klaar en kan hij tijd doorbrengen met zijn zoontje en gezin.

Na een opleiding tot Hovenier is Mark ooit begonnen aan een ICT-opleiding, maar dit was van korte duur. Voor hem was het overduidelijk: hij wil graag buiten bezig zijn, in het groen. En laten wij daar in de golfbranche nu heel veel van hebben: een prachtige groene omgeving.

Bij toeval is hij de golfwereld binnengerold. Zo'n 15 jaar geleden stond er een vacature open voor vakantiewerk bij Golfclub de Leeuwenbergh in Den Haag. Op de periode van zijn kortstondige ICT-opleiding na heeft Mark hier zo'n 13 jaar met plezier gewerkt. Door de jaren heen heeft hij de nodige praktijkervaring opgedaan in het vak, maar heeft hij ook de opleiding(en) tot assistent hoofdgreenkeeper en hoofdgreenkeeper gevolgd. Na die 13 jaar was hij toe aan een nieuwe werkomgeving en dus heeft hij ook nog een korte periode bij Golfclub Kleiburg gewerkt. Maar toen kwam daar de vacature bij Golfbaan Hitland voorbij... Een openbare baan, polderbaan én een baan met een eigen visie. En dan ook nog eens een vacature voor de positie hoofdgreenkeeper. Dat maakte voor Mark het plaatje compleet om te gaan solliciteren, en met goed gevolg.

EEN (GOLF)BAAN MET UITDAGINGEN

Golfbaan Hitland ligt vlakbij het laagste punt van Nederland. Volgens Mark juist een extra uitdaging binnen zijn vakgebied; eentje die hij in ieder geval graag aangaat. Met consequent en goed baanonderhoud streeft hij naar één hoofduitgangspunt: de baan zoveel mogelijk open houden, met een waarborging van de kwaliteit.

De afgelopen jaren zijn er op diverse holes (top) drainage werkzaamheden uitgevoerd. Dit ligt er goed bij en zijn een waardevolle investering geweest volgens Mark. Wanneer gevraagd welke focuspunten hij nog meer ziet voor de (nabije) toekomst, zoomt Mark met name in op de greens. Hij wil zich inzetten voor betere greens met een nadrukkelijker focus op ecologisch en verantwoord beheer. Dit vraagt om een andere aanpak in het onderhoud, waar hij inmiddels de nodige ervaring mee heeft.



hit

eten & drinken



Restaurant Hit eten & drinken bestaat al bijna 15 jaar en is uniek gelegen op de golfbaan in park Hitland.

Iedereen is welkom voor een borrel, lunch, diner, feesten en (bruilofts-) partijen. Ook zijn vrolijke viervoeters van harte welkom, zie voor meer informatie ons beleid.

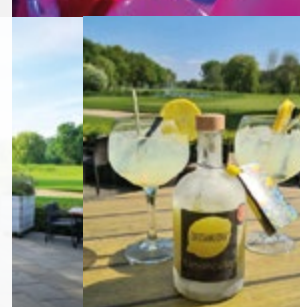
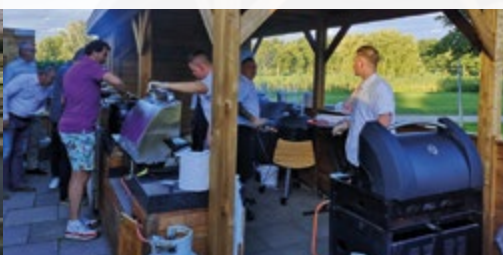
Het restaurant ademt sfeer uit en heeft een geweldig terras met een panoramisch uitzicht over de golfbaan.

We serveren deze zomer heerlijke drankjes, zoals Ijskoffie, huisgemaakte limonades, verschillende soorten spritz en 's werelds beste limoncello, Chiesanuova, uit Nieuwerkerk aan den IJssel.

Sinds dit jaar hebben we een nieuwe chef kok, Remy Cornelisse, die nieuwe en verrassende gerechten op de kaart heeft gezet.

We voeren een wisselende menukaart. Daarnaast is er ook een optie voor buffetten, barbecues en Walking dinners. Arrangementen kunnen op maat gemaakt worden.

Dit alles is te combineren met een rondje golf, een leuke kennismaking les of een mooie wandeling door het recreatiegebied.



OOK ZAKELIJK GOLFEN OP HITLAND? BEDRIJFSMOGELIJKHEDEN 2023

Golfbaan Hitland is méér dan alleen een golfbaan: het is een ontmoetingsplek voor iedereen die houdt van sportief buiten bezig zijn, in een gezellige en ongedwongen sfeer. Voor bedrijven zijn er meerdere mogelijkheden.

BEDRIJFSLIDMAATSCHAP (PERSOONLIJK)

Bestaande uit een onbeperkt speelrecht op naam met relatiekaarten voor introducés.

Soorten persoonlijke bedrijfskaartovereenkomsten:

Bedragen zijn excl. BTW

1 Persoonlijke bedrijfskaart + 50 (9 holes) relatiekaarten	€ 2.475,- per jaar
1 Persoonlijke bedrijfskaart + 100 (9 holes) relatiekaarten	€ 3.050,- per jaar

BEDRIJFSLIDMAATSCHAP (NIET PERSOONLIJK)

Bestaande uit een maximaal aantal te besteden ronden per jaar naar keuze.

Bedrijfskaarten met 'wildcards':

Bedrijfskaart 60 <i>Maximaal tegoed van 60 ronden van 18 holes (oftewel 120 van 9 holes)</i>	€ 2.150,-
Bedrijfskaart 120 <i>Maximaal tegoed van 120 ronden van 18 holes (oftewel 240 van 9 holes)</i>	€3.950,-
Bedrijfskaart 180 <i>Maximaal tegoed van 180 ronden van 18 holes (oftewel 360 van 9 holes)</i>	€5.650,-

Als bedrijfslid bij Golfbaan Hitland kun je naast je golfrondes ook één keer per jaar een volledige dag gebruik maken van de vergaderaccommodatie op Hitland. Vanwege je lidmaatschap bij Businessclub Hitland ben je van harte welkom om deel te nemen aan de bedrijvencompetitie.



PROGRAMMA BEDRIJVENCOMPETITIE 2023

Alle bedrijfsleden van Businessclub Hitland kunnen jaarlijks deelnemen aan de bedrijvencompetitie. In 2023 bestaat de bedrijvencompetitie wederom uit een uitwisseling met de Businessclub van Golfclub Capelle, met in totaal zes wedstrijden.

DATA BEDRIJVENCOMPETITIE 2023

Donderdag 20 april
Donderdag 25 mei
Donderdag 22 juni
Donderdag 20 juli
Donderdag 24 augustus
Donderdag 28 september (slotwedstrijd)

LOCATIE

Golfclub Capelle
Golfbaan Hitland
Golfclub Capelle
Golfbaan Hitland
Golfclub Capelle
Golfclub Capelle

DATA EXTRA EVENTS 2023

Donderdag 19 oktober "Ryder Cup"

Golfbaan Hitland

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).



Golfclub Hitland viert zesde lustrum

“BUITEN ZIJN, BEWEGEN, SOCIALE CONTACTEN EN GEZELLIGHEID”

Dit jaar bestaat Golfclub Hitland alweer 30 jaar. Samen met bestuursleden Wim van Winden, Elly Westerling, Kees Plat en Ries Rook kijken we kort terug op die mooie periode. Maar liever praat het bestuur over de toekomst. Over hoe leuk en gezellig het is om in verenigingsverband te golfen. Zeker op Hitland.



Natuurlijk gaan we bij dit zesde lustrum eerst even terug in de tijd. Naar 1993, het jaar dat de toen nog Golfclub Rijkevorsel geheten vereniging werd opgericht. Honderden golf liefhebbers stonden te popelen om in clubverband in de eigen regio te kunnen spelen. Daar moesten ze nog twee jaar op wachten, in 1995 ging Golfbaan Hitland open, toen nog met negen holes. Het was een van de eerste openbare banen in Nederland en voorzag in een grote behoefte. De uitbreiding naar 18 holes volgde in 2000. Zowel baan en club kregen kort daarna de A-status. In 2011 werd de naam van de club gewijzigd in Golfclub Hitland.

De club groeide uit tot een prettige vereniging waar velen zich thuis voelen. Van de speler die serieus voor de punten gaat tot de recreant die alleen maar lekker een balletje wil slaan. In samenwerking met de baan beschikt de club voor de eigen clubwedstrijden over exclusieve speeluren. Daarnaast wordt deelgenomen aan de NGF-compitie.

MISVERSTAND

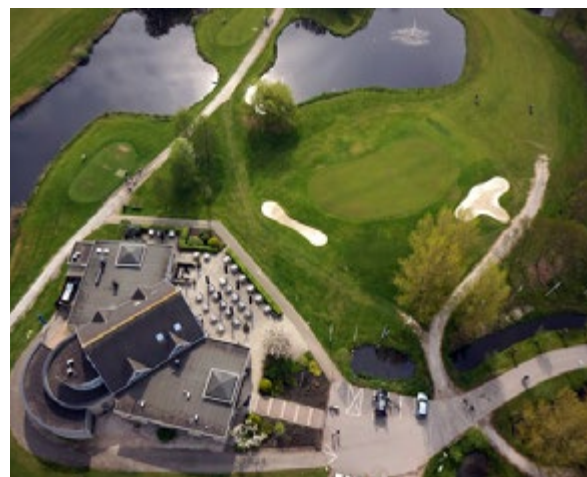
“Gelukkig vinden veel mensen het nog steeds prettig om lid te zijn van een club”, zeggen de vier bestuursleden stellig. “Niet alleen vanuit sportief oogpunt, maar vooral ook vanwege het sociale aspect. Wij zijn een echte club van golfvrienden die lief en leed met elkaar delen. Er zijn ook echt vriendenclubs binnen de vereniging ontstaan.” Bij veel golfers heerst nogal eens het misverstand dat het in clubverband alleen maar om onderlinge competitie en wedstrijden gaat. Bestuurslid communicatie Ries Rook: “Men heeft vaak wedstrijdangst en dat is nergens voor nodig. Het is juist geweldig om te doen. Je speelt steeds met iemand anders en er zijn aantrekkelijke prijsjes te winnen. Ons motto is niet voor niets: ‘golfen is pas leuk als je het samen doet’. Het buiten zijn, het bewegen en

de sociale contacten maken het verenigingsleven zo aantrekkelijk. Zeker voor 60-plussers.”

Toch is er steeds minder animo voor het clublidmaatschap. Het aantal leden daalde geleidelijk tot de huidige 250. Een kleine dertig daarvan zijn jeugdleden

Voorzitter Wim van Winden: “Vooral jongere mensen willen zich tegenwoordig liever niet binden. Ze hebben een carrière, krijgen kinderen... die individualisering is voor ons een probleem. Veel golfers willen zonder verplichting spelen op hun eigen tijd. Begrijpelijk, maar best jammer.”

“Voor bedrijfsleden van de baan maken we het ook interessant om privé bij de club te komen golfen.”



LAAGDREMPELIG

Daarom doet Golfclub Hitland er alles aan om nieuwe leden te werven en vooral te behouden. Secretaris Elly Westerling: "We werven via social media en flyers, via de pro's op Hitland, middels een proeflidmaatschap van drie maanden – we proberen steeds nieuwe manieren te vinden en altijd laagdrempelig. Nieuwe leden leggen we echt in de watten. Ze worden de eerste maanden intern heel kameraadschappelijk wegwijs gemaakt door een eigen buddy. Als mensen hun lidmaatschap opzeggen is het nooit omdat ze ontevreden zijn."

Het bestuur wil creatief en flexibel zijn om het lidmaatschap zo aantrekkelijk mogelijk te maken. Denk aan gemengde flights, maar ook aan bijvoorbeeld avondseries. Penningmeester Kees Plat: "Die zijn speciaal voor mensen die werken. We starten om 18 uur en spelen 9 holes. Dan ben je na twee uur klaar. Dat kan het voor bedrijfsleden van de baan – zoals ik er zelf een ben - interessant maken om privé bij de club te komen golfen."

JEUGDLESSEN ZONDAGOGHTEND

Bij de jeugd ligt het weer anders. Golfen heeft een hogere drempel dan bijvoorbeeld voetbal of hockey, simpel omdat je het niet binnen een paar maanden leert. Bovendien kiezen kinderen op een zeker moment vaak liever voor een teamsport. "Mede daarom hebben wij onze jeugdlessen nu op de zondagochtenden. De concurrentie met andere sporten is groot."

Terugblikkend op 30 jaar Golfclub Hitland is het viertal bestuursleden blij met de prima samenwerking tussen baan en club: "We hebben goed oog voor elkaars belangen. Ook de baan ligt er prachtig bij en biedt iedere golfer voldoende uitdagingen. Als open en transparante vereniging hebben we een platte organisatie en commissies voor belangrijke deeltaken. Met elkaar doen we alles om het mensen naar de zin te maken. Met goede mond-tot-mond reclame en onze leden als ambassadeurs. Op naar de 35 jaar!"



LUSTRUMFESTIVITEITEN

Het 30-jarig bestaan van Golfclub Hitland wordt gevierd in juli 2023. De commissies verzorgen de wedstrijden, die extra feestelijk worden aangekleed met een hapje en een drankje. Plezier en samenzijn staan voorop, met hole 19 als eindbestemming.

DINSDAG 4 JULI

De damescommissie organiseert een wedstrijd waarbij de spelvorm Shambles wordt gespeeld in vierbal.

DONDERDAG 6 JULI

De seniorenwedstrijd staat in het teken van de Stichting Handicart die op golfbanen Handicarts ter beschikking stelt voor minder mobiele golfers. Aan deze 'invitational', kunnen ook gasten deelnemen. De baan biedt een zeer gunstig tarief als een lid een gast uitnodigt! Ook de club stelt een bedrag beschikbaar voor de Stichting Handicart.

VRIJDAG 7 JULI

De herencommissie verzorgt de Ballenlawine als lustrumwedstrijd, in een serie van 12. De winnaars worden aan het eind van het seizoen overladen met golfballen.

ZATERDAG 8 JULI

De weekendcommissie organiseert samen met Golfbaan Hitland de Family & Friends-wedstrijd, dus ook voor golfers die geen lid zijn van de Golfclub. We spelen voor een goed doel.

MAANDAG 10 JULI

Een 9 holes-wedstrijd die het bestuur organiseert. Meespelen is belangrijker dan winnen.

VRIJDAG 14 JULI

De zomeravondserie wordt georganiseerd door de herencommissie. Gezelligheid gaat de boventoon voeren.



Wobblers



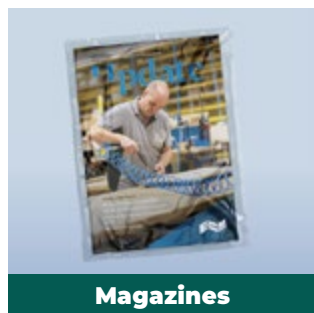
Duurzaam



Bekers



Menukaarten



Magazines



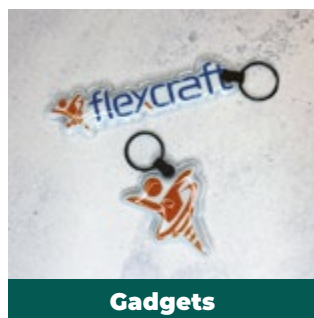
Autosigning



Brochures



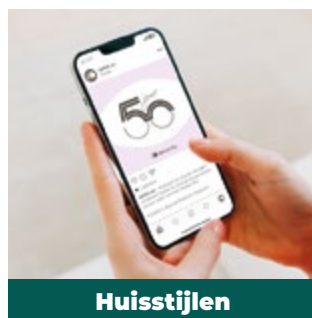
Groot formaat



Gadgets



Displays



Huisstijlen



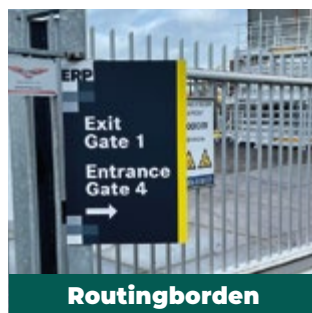
Gevelsigning



Logo's



Verpakkingen



Routingborden



Maatwerk sign

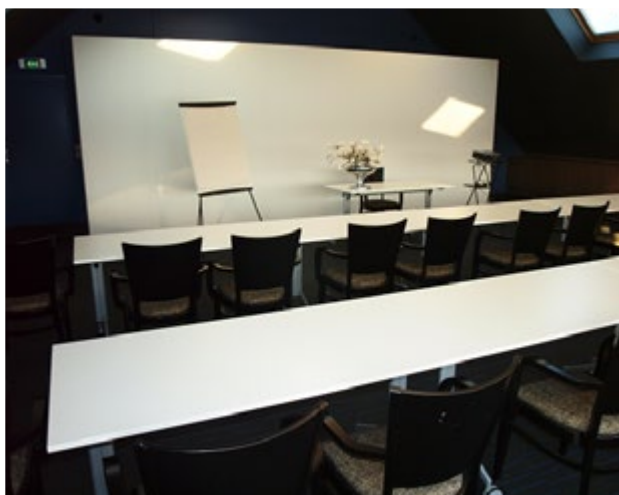


Vergaderen bij golfbaan Hitland

‘VERGADEREN MET EEN GROEN UITZICHT’

In alle rust vergaderen in het groen: dat kan bij Golfbaan Hitland. Op de eerste verdieping van het golfhuis vind je twee ruime vergaderzalen die voor allerlei doeleinden kunnen worden ingezet. Naast het feit dat de zalen van alle moderne gemakken voorzien zijn, ben je bij ons aan het juiste adres voor allerlei combinaties. Golfbaan Hitland voor combinaties op het gebied van golf (denk bijvoorbeeld aan een golfclinic, masterclass of een ronde footgolf). Restaurant Hit eten & drinken verzorgt de horeca voor jullie tot in de puntjes En vergeet vooral niet het prachtige uitzicht vanuit de vergaderzalen over de golfbaan.





DE ZWALUWZAAL

Qua ruimte is de Zwaluwzaal met 100m² de grootste zaal van beide vergaderzalen, waarbij je kunt reserveren voor een gezelschap tot en met 65 personen in theateropstelling. Uiteraard kunnen de stoelen en/of tafels in de door jullie gewenste setting worden neergezet. In de Zwaluwzaal vind je een 75-inch touchscreen digibord waarbij je eenvoudig een digitale presentatie kunt verzorgen, foto's en/of video's afspelen of aantekeningen bijhouden op het touchscreen.

DE IJSVOGELZAAL

Met een ruimte van 40m² biedt de IJsvogelzaal ruimte aan zo'n 20 personen, waarbij je aan één lange tafel kunt plaatsnemen. De IJsvogelzaal is een ideale ruimte om met een kleinere groep te vergaderen, een training te geven of een workshop te verzorgen. Ook hier kunnen de stoelen en/of tafels in de door jullie gewenste setting worden neergezet. In de zaal is eventueel een beamer aanwezig.

4-UURS VERGADERARRANGEMENT

Bij het basisarrangement is onbeperkt koffie/thee/ijswater/frisdrank inbegrepen, net als een lekkernij bij ontvangst of pauzesnack, flip-over met stiften, beamer of digibord en WiFi/internet. Het arrangement is uit te breiden met lunch en/of diner, of een leuke (golf)activiteit.

MOGELIJKE UITBREIDINGEN IN HET PROGRAMMA

Uiteraard zijn er diverse mogelijkheden op het gebied van golfactiviteiten (bijvoorbeeld een clinic, golf op de par 3 baan of 18 holes baan, of Footgolf), maar ook op het gebied van horeca. Ons ervaren team denkt graag met je mee. Meer weten? Neem contact op via events@hitland.nl.

4-UURS VERGADERARRANGEMENT**ALLE TARIEVEN ZIJN INCL. BTW**

	ZWALUWZAAL Max. 65 personen	IJSVOGELZAAL Max. 20 personen
Basistarief zaalhuur 4 uur	€ 190	€ 120
4-uurs arrangement basis	€ 17 p.p.	€ 17 p.p.
4-uurs arrangement lunch	€ 31 p.p.	€ 31 p.p.
4-uurs arrangement diner	€ 34 p.p.	€ 34 p.p.

8-UURS VERGADERARRANGEMENT

	ZWALUWZAAL Max. 65 personen	IJSVOGELZAAL Max. 20 personen
Basistarief zaalhuur 8 uur	€ 330	€ 200
8-uurs arrangement lunch	€ 38 p.p.	€ 38 p.p.
8-uurs arrangement lunch + diner	€ 52 p.p.	€ 52 p.p.



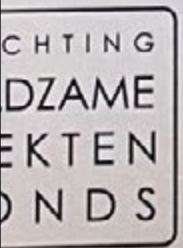
Rein Lander oprichter Stichting Pallieter

'STICHTING PALLIETER'

Stichting Pallieter zet zich (uitsluitend met vrijwilligers) in voor meer kwaliteit van leven van ernstig, ongeneeslijk dan wel chronisch zieke kinderen en kinderen met een beperking. We maken ons sterk voor het welzijn van het kind (waarbij ook het gezin niet uit het oog verloren wordt) en gaan voor de 'extra's' die niet uit het reguliere (zorg) budget betaald kunnen worden. Onze slogan is niet voor niets 'Pallieter, dichtbij het gezin en het zieke kind'.

GOLFweek

2022



GolfbaanHitland
€ 5.500,--
Voor: *Stichting Pallieter*
GOLFweek 2022
WAARDECHEQUE

KUN JE IN HET KORT UITLEGGEN WAAR PALLIETER VOOR STAAT?

Stichting Pallieter zet zich - uitsluitend met vrijwilligers - in voor meer kwaliteit van leven van ernstig, ongeneeslijk dan wel chronische zieke kinderen en kinderen met een beperking.

WAT ZIJN DE BEZIGHEDEN VAN PALLIETER?

We maken ons sterk voor het welzijn van het kind (waarbij ook het gezin niet uit het oog verloren wordt) en gaan voor de 'extra's' die niet uit het regulier (zorg) budget betaald kunnen worden. Onze slogan is niet voor niets 'Pallieter, dichtbij het gezin en het zieke kind'. Denk hierbij aan het inrichten van kinderkamers, van een snoezelkamer, van een (buiten)speelplaats maar ook het organiseren van een Verwendag in het Isala theater en i.s.m. Musical Souvenir bijv. een kinderboekenweekconcert.

WAAR WORDEN DEZE UITGEVOERD?

We zijn een landelijke stichting dus onze projecten kunnen in Capelle aan den IJssel (CityKids, IJsselland ziekenhuis, De Groene Burcht) en omstreken zijn maar bijvoorbeeld ook in Kaatsheuvel (Villa Pardoes), Rijswijk (Villa Expertcare) of in Amsterdam (Het Jeroen Pit Huis). Het zelfde geldt voor de acties die voor ons gedaan worden. Deze zijn meestal in deze regio daar we hier gevestigd zijn en ook het meest bekend zijn. De werkzaamheden van Pallieter worden vanuit huis gedaan, wat gemakkelijk is én we letten erg op onze kosten. Uitgangspunt is dat de donaties daar komen waar ze voor gegeven zijn en zo goed mogelijk besteed worden.



OP 26 AUGUSTUS 2023 IS ER EEN VERWENDAG IN CAPELLE WAT HOUDT DAT IN?

Deze dag in het Isala theater in Capelle aan den IJssel is geheel gratis voor onze doelgroep. De kosten worden volledig gedragen door de (sponsors van) Stichting Pallieter. Zij biedt deze feestdag aan als geschenk voor al die gezinnen die dagelijks te maken hebben met de zorg voor een ziek kind. Deze dag moet hen extra energie geven.

Van 11.00 uur tot 17.00 uur zijn gezinnen en zorgorganisaties met ernstig, ongeneeslijk of chronisch zieke of gehandicapte kinderen onze gast. Er is plaats voor totaal 300 personen (kinderen met hun ouder(s), broertjes, zusjes en/of begeleiders).

In de sfeervol ingerichte theaterfoyer worden de gasten ontvangen en kunnen zij genieten van tal van activiteiten zoals dieren versieren, kleurplaten en tekenen, spelen met Lego, portretten maken, op de foto met diverse figuren, silent kids disco, glitter tattoo, clowns, ballonartiest, green-screen foto, schminken en meer... Zaterdag 26 augustus is ook de dag voorafgaand aan de Grand Prix van Nederland op het circuit van Zandvoort en op die dag is dus de kwalificatie met Max Verstappen. Alle kinderen kunnen op de Verwendag hun eigen race rijden op één van de twee race-simulatoren!

Natuurlijk zorgen wij voor allerlei lekkers zoals poffertjes, patat, belegde broodjes, popcorn. Er kan zelfs snoep worden geschept! En uiteraard is er ook voldoende te drinken.

De mooiste momenten worden vastgelegd op foto en film zodat er ook thuis nog kan worden (na)genoten!

HOE ZIJN JULLIE OP HET IDEE GEKOMEN VAN DE SPEELMUURTJES IN HET AMALIA KINDERZIEKENHUIS?

De Speelmuurtjes van het Amalia Kinderziekenhuis in Nijmegen is één van de projecten die bij ons binnen gekomen is. Deze worden binnen het bestuur besproken en als wij er een goed gevoel bij hebben, het binnen onze doelstelling past en financieel haalbaar is, dan sponsoren wij het project.

HEBBEN JULLIE NOG MEER EVENEMENTEN OP DE AGENDA?

Op zaterdag 7 oktober vindt het 2e Kinderboeken-weekconcert plaats, in samenwerking met Musical Souvenir en Bibliotheek aan den IJssel. En een grote wens is een Sinterklaasfeest te organiseren, bij voorkeur in een indoor speelparadijs zoals we een aantal jaren in Bungelland hebben gedaan. Dat was een groot succes en dat zouden we de gezinnen graag eind van dit jaar weer willen aanbieden. We zijn op zoek naar een nieuwe locatie.

We bieden gezinnen met een ernstig, mogelijk levensbedreigend ziek kind tussen de 4 en 12 jaar een vakantieweek in Villa Pardoes aan waarbij ze wel moeten voldoen aan de toelatingscriteria van de Villa. Wij sponsoren deze onbezorgde week zodat ook deze gezinnen kunnen genieten van een onvergetelijke, unieke vakantiebeleving én uiteraard van elkaar. Om even alles te vergeten en samen mooie herinneringen te maken!

IS ER NOG IETS WAT WIJ NIET WETEN VAN PALLIETER?

Hieronder in het kort onze geschiedenis en waar onze naam vandaan komt:

In 2000 heeft Rein Lander Stichting Pallieter opgericht. De naam is ontleend aan een boek van Felix Timmermans over Pallieter, een ware levensgenieter. Men kan ook 'pallieteren', zorgeloos en uitbundig genietend in de natuur rondwandelen. Is dit niet de stille wens van een ieder?

Stichting Pallieter zet zich - uitsluitend met vrijwilligers - in voor meer kwaliteit van leven van ernstig, ongeneeslijk dan wel chronisch zieke kinderen en kinderen met een beperking. We maken ons sterk voor het welzijn van het kind (waarbij ook het gezin niet uit het oog verloren wordt) en gaan voor de 'extra's' die niet uit het regulier (zorg) budget betaald kunnen worden. Onze slogan is niet voor niets 'Pallieter, dichtbij het gezin en het zieke kind'.

Een kleine stichting maar door verbinding en samenwerking, door het bundelen van krachten, zijn we tot veel in staat. Ons grootste project was de realisatie van kindershospice Pallieterburght in Capelle aan den IJssel dat inmiddels geheel zelfstandig en onafhankelijk is en tegenwoordig De Groene Burcht heet. Zo werken we samen met Villa Pardoes, een sprookjesachtig vakantieverblijf voor gezinnen met een ernstig ziek kind en hebben we een warme band met Stichting Kruiemeltje, een jonge Rotterdamse stichting. Rein is de bedenker van de naam Kruiemeltje voor de stichting, terugdenkend aan zijn eigen jeugd en de herkenbare 3 eigenschappen van het Rotterdamse straatjongetje Kruiemeltje : humor, levensvreugde en doorzettingsvermogen.

Helaas is Rein in 2018 overleden. Zijn grote wens was dat Stichting Pallieter zou blijven bestaan, ook na zijn dood, om stille, maar vaak ook noodzakelijke wensen samen te kunnen realiseren. En zo meer levensplezier geven aan ernstig zieke en gehandicapte kinderen. Wat is er mooier dan de lach van een kind?

En niet onbelangrijk:

Pallieter heeft bestaansrecht dankzij onze vrijwilligers en onze sponsors! Iedereen kan sponsor van ons worden, door een financiële bijdrage maar ook door een actie te doen, zoals de golfweek van Golfbaan Hitland, een statiegeldactie bij een supermarkt, een sponsorloop op school of een andere uitdaging. Wij denken graag met u mee!!

Voor meer informatie zie www.pallieterhelpt.nl of neem persoonlijk contact met ons op via 06 10 655 999.

U kunt Stichting Pallieter steunen op diverse manieren.

Elke ondersteuning is van harte welkom, zowel in geld als in natura. Of gebruik van de QR-code hieronder



Renate Filet & Janna de Ruijter

‘MAAK KENNIS MET RENATE FILET & JANNA DE RUIJTER’

Het was geen gemakkelijke opgave om de dames bij elkaar te krijgen, maar het is uiteindelijk toch gelukt. Op een zonnige vrijdagmiddag eind mei speelden zij de ronde voor de categorie “9 holes met” voor het Hitland Magazine.

In deze rubriek neemt één van onze bedrijfsleden het op tegen één van onze golfprofessionals. Voor nu neemt Renata Filet namens IGolf het op tegen golfprofessional Janna de Ruijter namens Golfschool Hitland.

De baan ligt er mooi bij, de bladeren aan de bomen zijn prachtig groen, het zonnetjes schijnt. Alle ingrediënten zijn aanwezig voor een heerlijk rondje Par 3.





WIE IS RENATA FILET?

Ik ben 51 jaar, geboren in Rotterdam en al vele jaren woon ik in Berkel en Rodenrijs. Ik ben er 1 van een eeneiige tweeling en echt een gezelschapsdier. Mijn hele leven ben ik al gewend om bijna alles samen met mijn zus Sandra te doen. Samen naar school, samen blijven zitten, samen zakken voor het examen. En ook, al ruim 25 jaar vaak samen golfen! Alleen zijn is dus niks voor mij, ik hou van mensen om mij heen en gezelligheid.

KUN JE ONS WAT MEER VERTELLEN OVER JE WERK?

Oorspronkelijk kom ik uit de financiële dienstverlening. Maar sinds 2014 werk ik voor Golflink BV. En dat doe ik dan weer samen met mijn partner Dylan. Vanuit Golflink doen we onder andere het beheer voor GolfVereniging Nederland (GVN) en GolfClub Nederland (GCN). Zelf hou ik me binnen de organisatie vooral bezig met de financiële administratie en het volledige ledenbeheer. Zo heb ik dus dagelijks over van alles contact met onze leden. Dat zijn er bij elkaar zo'n 25.000, dus al met al ben ik een druk vrouwtje. Maar... gelukkig vind ik wel genoeg tijd om zelf ook regelmatig te golfen.

WAT IS JE RELATIE MET HITLAND?

In 2000 is GVN opgericht door Wim en Marjan Rijklaart van Cappellen. Dylan, Sandra en ik waren zo'n beetje de eerste leden en we speelden toen met z'n vijven de allereerste GVN-wedstrijd op... Hitland!

Nu werken we met meer dan 20 banen samen, maar Hitland was destijds onze eerste partnerbaan. Vanuit GVN organiseren we sinds het begin jaarlijks diverse wedstrijden op de baan en onze leden spelen er ook graag regelmatig individueel hun rondjes.

Vanuit GCN faciliteren we al ruim 10 jaar de NGF-registratie voor de leden van Mijn Golfpark Hitland. En we zijn ook al sinds het begin bedrijfslid. Kortom, we werken dus al heel lang op diverse vlakken samen met Jolanda en de andere collega's van Hitland.

WAT IS JE HANDICAP/HOE LANG GOLF JE/EN OP HITLAND?

Ik heb in 1997 mijn GVB gehaald op (toen nog) De Rottebergen. En op Hitland spelen we ook al sinds die tijd. Mijn handicap is op dit moment 19,0. Dat moet wel weer omlaag kunnen, maar ik zit al een tijdje in een flink vormcrisis. Dus misschien kan ik wel wat tips van Janna gebruiken, hahaha!

HOE ZOU JE HITLAND OMSCHRIJVEN?

Ik kom op heel veel verschillende golfbanen, maar ik vind Hitland nog altijd een hele leuke, afwisselende baan. Het is in principe best een vriendelijke baan, maar als je je dag niet hebt dan merk je pas weer hoeveel water er eigenlijk is. De lage ligging en de ondergrond maken het natuurlijk lastig in de natte periodes. Maar je ziet dat er steeds wordt geïnvesteerd om de kwaliteit te blijven verbeteren. En verder is het natuurlijk altijd gewoon goed toeven op Hitland, fijne sfeer en de horeca is helemaal prima.

WAT ZIJN JE ERVARINGEN MET DE BEDRIJVENCOMPETITIE?

Wij doen al jaren mee en het is altijd weer een mooie verzorgde golfdag. In een ver verleden heb ik samen met Dylan nog eens de grote cup gewonnen, maar dat zit er de laatste jaren niet meer in voor ons. Het is wel heel leuk dat het nu samen met de businessclub van Capelle is en dat we elke maand afwisselend op de beide banen spelen. Er is altijd een leuke ontspannen sfeer. Je merkt echt dat iedereen hetzelfde doel heeft, lekker een dagje golfen en na afloop gezellig met elkaar borrelen en eventueel ook eten.

WAT VIND JE HET BELANGRIJKSTE BIJ GOLF?

Daar kan ik kort over zijn, HOLE 19 natuurlijk!



WIE IS JANNA DE RUIJTER?

Ik zou mezelf omschrijven als vrolijke oud verpleegkundige die blij is met haar carrièreswitch.

HOE ZOU JE JOUW MANIER VAN LESGEVEN WILLEN OMSCHRIJVEN?

Mijn manier van lesgeven is enthousiast en serieus, ik probeer de lessen zo praktisch mogelijk te maken zodat ze het geleerde meteen in baan in praktijk kunnen brengen. Bijvoorbeeld waarom een bepaalde clubkeuze handig is of juist niet, daarom zijn baanlessen ook leerzaam.

Ook vind ik het leuk om voor mijn leerlingen wedstrijdjes te organiseren en niet alleen op de PAR 3. Naast lesgeven organiseer ik ook nog golfreizen, eind dit jaar gaan we naar Zuid-Afrika.

“Ver slaan is leuk maar als je shortgame je in de steek laat is het lastig scoren”

WAT ZOU JE JOUW LEERLINGEN MEE WILLEN GEVEN?

Wat ik mijn leerlingen mee zou willen geven is dat ze tussen de lessen door best meer mogen oefenen en meer tijd besteden aan shortgame.

Ver slaan is leuk maar als je shortgame je in de steek laat is het lastig scoren. Dus een rondje op onze PAR 3 baan is zeker aan te raden.

EEN WAARDEVOL AFSCHEID, EEN DIERBARE HERINNERING

Een uitvaart is een uitdrukking van liefde en respect voor degene die is overleden. Een uiterst persoonlijke gebeurtenis die bij alle betrokkenen een warme, mooie herinnering achterlaat. Hier zetten wij ons al vijf generaties met hart en ziel voor in. Ieder mens is uniek en daarmee ieder afscheid. Wij vertellen u graag meer over de mogelijkheden.



010 – 447 99 00
vanderspekuitvaart.nl

VAN DER SPEK
UITVAART
SINDS 1888

MINDER NIEUW



MEER RENEW



Bij Renewi geven wij afval een nieuw leven. Een leven dat even goed is als het vorige. Of zelfs beter. Want door te slopen, bouw je aan iets nieuws. Zo kunnen we het puin dat vrijkomt bij een verbouwing terug laten komen als een nieuwe muur, en van het hout maken we zo een kast. Dat is nu belangrijker dan ooit. We gaan op naar een wereld waarin alles terugkomt. Keer op keer op keer. Een 100% renewable economie die het klimaat en onze planeet veel minder belast. En hoe meer mensen dit doen, hoe sneller we daar komen. Op naar minder nieuw en meer renew. Gaat u mee?

Ga naar renewi.com





**Een goed spel
begint met het juiste advies!**
En soms een frisse blik.

 **NVO Groep**

EEN FRISSE BLIK

OP VERZEKERINGEN | [HYPOTHEKEN](#) | [BANKIEREN](#) | [PENSIOENEN](#)

nvogroep.nl | 's-Gravendeel & Stolwijk

 **PEINEMANN**

*Storemanager Tim Kuiper
van nieuwe Jumbo Golfshop:*

**‘WE ZIJN
LAAGDREMPELIG,
IEDEREEN IS HIER
WELKOM ’**

Wie het parkeerterrein van Golfbaan Hitland komt oprijden ziet bij de golfshop nu de kenmerkende geel met zwarte Jumbo vlaggen wapperen. De winkel is sinds kort onderdeel van Jumbo Sports en heeft een complete metamorfose ondergaan.



De nieuwe Jumbo Golfshop combineert een enorm breed aanbod, lage prijzen en een winkelomgeving waar klanten zich echt thuis voelen. “Bij ons krijgen ze het beste van twee werelden”, vertelt storemanager Tim Kuiper. Vaste bezoekers van Hitland kennen de 27-jarige Nieuwerkerker ook als golfprofessional op de baan.

De sfeer van de nieuwe ‘superstore’ is uitnodigend, open en clean. Tim en zijn collega’s staan er dagelijks klaar om golfers van het beste advies te voorzien. Of het nu om hun outfit, clubs of andere golf gerelateerde accessoires gaat. “We zijn een laagdrempelige shop, iedereen is hier welkom. In die zin sluiten we goed aan op het openbare karakter van Golfbaan Hitland”, zegt Tim.

VAN TEE TOT TROLLEY

Hij vervolgt: “Het gaat ons er vooral om dat de klant kiest voor de producten die hem of haar het beste passen. Daarbij gaat het om goed advies en met de juiste service.” Aan het assortiment zal dat sowieso niet liggen. In de ruim 500 m² grote winkelruimte vindt de bezoeker clubs, kleding, schoenen, handschoenen, ballen, tassen, trolleys en alle andere toebehoren. Van zowel de A-merken als de eigen lijn van Jumbo Golf. Zo krijgt de klant maatwerk en bovendien 60 dagen tevredenheidsgarantie op bepaalde productgroepen.

SERVICE, ADVIES EN BELEVING

Op Hitland richt de golfshop zich vooral op persoonlijke service, advies en beleving. Tim Kuiper geeft een voorbeeld. “Wij hechten veel waarde aan clubfitting en hebben daarom meerdere fitting bays met Track Man-apparatuur in de store. Hiermee analyseren we de balvlucht van een speler. Vervolgens gaan we op zoek naar de clubs met de juiste lengte, flex en gewicht. Op basis van deze analyse, onze kennis en ervaring krijgt iedereen de clubs die het beste bij zijn of haar golfswing passen. Voor iedere clubfitting nemen we een uur de tijd. Een clubfitting is geheel vrijblijvend en we geven een eerlijk advies. Is de conclusie aan het einde van de fitting dat je misschien nog helemaal geen nieuwe clubs nodig hebt, dan zeggen we dat.”

Bij aanschaf van nieuwe clubs biedt Jumbo Golf de mogelijkheid om oude clubs in te ruilen. Ook voor onderhoud en reparatie van golfmaterialen, waaronder regrippen, kan men terecht in de winkel. Voor het vervangen van je golfgrips en golfspikes geldt dat de klant alleen de materiaalkosten betaalt.



ALLE DAGEN OPEN

De Jumbo Golfshop is zeven dagen per week van 9 tot 18 uur geopend. Er wordt gewerkt met een team van nu zes medewerkers. Tim geeft er dagelijks leiding aan en blijft daarnaast als pro en golfleerling actief. Hij staat te popelen om van de store een groot succes te maken. "Ik ben als klein jongetje al begonnen en golf al 21 jaar. Ik ken hier bijna iedereen en woon op drie minuten van de baan." Lachend: "Wat ik doe voelt niet als werk, mooier kan het niet worden."

Jumbo Sports heeft 14 fysieke winkels en een webshop. Naast golf worden ook hockeyers en wintersporters via eigen, deels gecombineerde, stores voorzien van hun sportbenodigdheden. Op de aantrekkelijke website vindt de bezoeker daarnaast ook veel tips, nieuws, aanbiedingen en acties.

WWW.JUMBOSPORTS.COM





- Many years of experience in providing logistics services to the dredging-, offshore, and energy industry.
- Well trained and qualified customs agents and project forwarders
- Worldwide network of reliable partners.
- Physical attendance of our own experts worldwide.

Logistical Challenge? Accepted!

w www.stedergroup.com
e projects@stedergroup.com
t +31 10 50 33 312

Dedicated | Experienced | Professional
Project Logistics & Consultancy

Rotterdam | Aberdeen | Dubai | Glasgow | Houston

Subsidiary of:
neelevat
 LOGISTICS



bassant
 accountants en belastingadviseurs

Opzoek naar fiscale oplossingen?
Wij denken graag met u mee.

De belastingadviseurs van Bassant werken altijd nauw samen met de opdrachtgever. Zo komen we tot de beste fiscale oplossingen. Onze fiscaal adviseurs signaleren en brengen betrouwbaar advies uit voor u en uw organisatie, **nu én later.**



Info@bassant.nl | 010 - 418 61 66 | bassant.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

WWW.GOUD-BHV.NL



*"M3E GROEP IS EEN ONAFHANKELIJK BREED
GEORIËNTEERD ADVIESBUREAU DAT ZICH RICHT OP
DE ONTWIKKELING, REALISATIE EN EXPLOITATIE VAN
BEDRIJFSHUISVESTING EN VASTGOED."*



BOUWKOSTEN
MANAGEMENT



SUBSIDIE
ADVIES



TECHNICAL
MANAGERS
CONSULTANTS



BRANDVEILIGHEID
CONSULTANTS



BOUWFYSICA
& GELUID



CAPELLE AAN DEN IJSSEL: 010 20 22 210 | AMSTERDAM: 085 74 41 486 | WWW.M3E.NL

HT Infra: voor alles een familiebedrijf

‘WE LACHEN HIER ELKE DAG’

Oprichters Hazebroek en Tamerus begonnen met een schop en een kruiwagen en hielden kantoor vanuit een woonhuis in Moerkapelle. We hebben het over de jaren zeventig. Er was werk genoeg en hun wegenbouwbedrijfje groeide gestaag. Begonnen als echte stratenmaker is HT Infra in ruim vier decennia uitgegroeid tot een allround civieltechnisch aannemer in grond-, weg- en waterbouw. In gesprek met de dagelijkse leiding: Joop Hazenbroek, zoon Simon Hazenbroek en Ed Westmaas.

*“HT Infra is
een authentiek
familiebedrijf waar
je je thuis voelt.”*



MOOIE PROJECTEN

Praten met dit drietal heeft een hoog anekdotisch gehalte. Natuurlijk gaat het over de specialismen straatwerk, grondwerk en rioleringen. En over al die mooie projecten die door de jaren heen zijn uitgevoerd. Zoals de bestrating van dorpen en stadswijken, het bouwrijp maken van woonwijken en bedrijventerreinen en het aanleggen en vervangen van rioleringen, drainages, kolkleidingen en duikers. In de hele Zuid-Hollandse regio heeft HT Infra zijn fysieke visitekaartjes achtergelaten. Voor tientallen opdrachtgevers, waaronder vooral gemeenten en andere lokale overheden, maar ook particuliere bedrijven en organisaties.

Toch gaat het met Joop (65), Simon (40) en Ed (55), de meeste tijd over de fijne sfeer binnen HT Infra, een authentiek familiebedrijf in alle opzichten. Niet alleen omdat de familie Tamerus nog altijd eigenaar is, maar vooral omdat de medewerkers zich er zeer thuis voelen. De meeste voor heel lange tijd. Joop Hazenbroek zelf en boekhouder Cor den Toom zijn er, met een dienstverband van meer dan dertig jaar, sprekende voorbeelden van. Ook Ed Westmaas is al 27 jaar bij het bedrijf. Recent nog ging voormalig bedrijfsleider Cees Bregman na ruim 29 dienstjaren met pensioen.

Joop: "We hebben zo'n tien families in het bedrijf werken: vaders en zoons, broers, zwagers, neven en sinds kort ook de dochter van een werknemer. Het spreekt zich eenvoudig rond dat

het hier prima werken is, in een gemoedelijke en kameraadschappelijke omgeving. Bovendien worden kennis en ervaring zo van generatie op generatie doorgegeven. Onze mensen hebben hart voor de zaak en dat merken de klanten aan alles. En, niet onbelangrijk, we lachen hier elke dag."

VADERDAG

Joop vertelt in dat verband graag het verhaal over die klus op de Westblaak in Rotterdam. Het straatwerk moest 's nachts gedaan worden en ook nog op Vaderdag. "We hadden zes uur voor een werk waar eigenlijk 24 uur voor stond. Met dertig man zijn we aan de slag gegaan. Het lukte en we hebben er na afloop een lekker biertje op gedronken met elkaar."

Ed, aanvullend: "De klanten weten wat ze aan ons hebben. We krijgen negentig procent van ons werk via onderhandse aanbestedingen. Daarbij worden we uitgenodigd om in concurrentie met anderen in te schrijven. We krijgen gelukkig vaak te horen dat we aan de slag mogen. Men waardeert ons om de korte communicatielijnen, de kwaliteit en snelheid van werken en het principe afspraak is afspraak. Wij hebben over het algemeen lange partnerschappen met onze klanten en koesteren die."

HT Infra is gevestigd op een buitendijks terrein aan Kortenoord in Nieuwerkerk aan den IJssel, direct aan de rivier. De grote werf biedt plaats aan een loswal met kraan en weegbrug, ruimte voor al het materieel en een flink kantoorgebouw



ZELFSTANDIG, MIDDELGROOT, REGIONAAL

Het aannemersbedrijf heeft ruim zestig personeelsleden in vaste dienst en een flexibele schil van nog eens veertig medewerkers. 's Ochtends voor zessen gaat het hek al open. Dan vertrekken de mensen naar de werken en gaat ook in het kantoor het licht aan.

Simon Hazenbroek: "We zijn een zelfstandige, middelgrote en regionaal werkende aannemer. Het is onze ambitie om dat ook in de toekomst te blijven. We willen zelf onze broek blijven ophouden, zo simpel is het. In principe zitten we niet in bouwcombinaties en blijven we zoveel mogelijk binnen de provinciegrenzen. Je wil niet te ver hoeven rijden met materieel en personeel. Bovendien hebben wij grote ervaring met de zettingen in deze regio. Die kennis en expertise is belangrijk voor onze klanten, want we zitten hier op de laagste en slechtste bouwgrond van Nederland."

AANPAKKERSMENTALITEIT

Het binnenhalen en binnenhouden van gemotiveerd en vakkundig personeel is voor veel bedrijven een grote uitdaging, niet in het minst in de aannemerij. Voor medewerkers 'op kantoor' is dat eenvoudiger dan voor de mensen op de bouwplaatsen. Joop: "Vroeg op en de hele dag buiten is voor sommigen een schrikbeeld, anderen willen niet anders. Wij benadrukken de mooie elementen aan het werken bij een infra-aannemer: technisch en praktisch bezig zijn in een team met fijne collega's. Passie voor het vak in combinatie met een aanpakkersmentaliteit." Ed: "HT Infra werft nieuwe medewerkers al tijdens hun opleiding. Wanneer zij hun studie hebben afgerond kunnen ze direct doorstromen en krijgen ze bij ons goede begeleiding om het vak verder te leren. Simon: "Ook stagiaires MBO en HBO begeleiden we intensief. Eenmaal in dienst stimuleren we onze mensen verder te leren en zichzelf te blijven ontwikkelen."

Van het drietal is Joop de enige golfer. Hij ging 10 jaar geleden voor het eerst met een zwager naar Golfbaan Hitland en raakte verslaafd. Nu zet hij het spelletje ook zakelijk in en speelt steeds met iemand anders. "Je hebt leuke gesprekken en komt lekker aan je lichaamsbeweging in de buitenlucht. Ook het biertje en de bitterbal na afloop vind ik niet vervelend."

Is er een klusje op het complex, dan weet de bedrijfsleiding hem ook te vinden. "We staan zo snel mogelijk klaar en lossen het 't liefst meteen op."



*Alex Marcus, directeur
hygiënespecialist Switch-Pro*

“VEEL GOLFRELATIES GUNNEN ELKAAR DE HANDEL”

Het circuit van Zandvoort, Depot Boymans en het Vredespaleis. Bekende namen die in elk geval één ding gemeen hebben: ze zijn klant bij Switch-Pro. Net als tweeduizend andere bedrijven, organisaties en instellingen overigens. Want met producten van Switch-Pro wordt het overal frisser en schoner. En ruikt het ook nog eens lekkerder.

*“Wij kunnen bedrijven
tientallen procenten
laten besparen.”*



FAMILIEBEDRIJF

Switch-Pro is een landelijk opererende groothandel in hygiëne en non-food producten. Directeur/eigenaar Alex Marcus (53) vertelt enthousiast over het familiebedrijf dat hij met zijn echtgenote en zoon runt. Zijn kantoor doet tijdens het gesprek tijdelijk dienst als uitstalling voor een bonte verzameling dispensers, флаcons met schoonmaakmiddelen, sfeerverhogende producten, waterontharders en nog veel meer. Aan de verbouwing van de echte showroom wordt op de begane grond van het bedrijfspand in Bleiswijk de laatste hand gelegd.

Daar krijgt een groot deel van de honderden producten die Switch-Pro levert een professionele presentatie. Alex Marcus: "We leveren een breed assortiment hygiëne- en schoonmaakproducten met toebehoren, maar ook grootkeukenapparatuur, apparatuur voor waterbehandeling en drinkwater en, puur als serviceproducten, glaswerk, servies, servetten, kaarsen en eetbare oliën. Bij elkaar zo'n vierhonderd producten. Op deze manier kunnen wij klanten uit uiteenlopende branches volledig ontzorgen. Het is bij ons echt one stop shopping. Heel concurrerend ook. Ik durf te stellen dat wij bedrijven tot wel veertig procent kunnen laten besparen."

GEEN INVESTERING NODIG

Switch-Pro is vooral in Nederland actief, maar ook in België en Duitsland. Van de clientèle is zo'n zestig procent horeca. Van scholen, de industrie en de sport- en leisuresector komen eveneens

bestellingen. Ook de evenementenbranche weet de Bleiswijkse groothandel steeds vaker te vinden. Alex: "Onze klanten betalen alleen voor de middelen. Dispensers en alle andere materialen en apparaten geven we in bruikleen. Voor sommige apparatuur betaalt men een huurprijs. Investerings zijn dus niet nodig en we werken zonder contracten. Bij elkaar is dat prijstechnisch heel interessant. En omdat iedere situatie anders is, adviseren onze rayonmanagers maatwerk voor een goed resultaat tegen de laagste kosten."

Alex kwam min of meer toevallig in zijn huidige business terecht. Als specialist elektrotechniek tekende hij in zijn jonge jaren als kort verband vrijwilliger voor vier jaar bij de marine. Hij kreeg een varende plaatsing op een mijnenjager. Aan boord leerde hij als medewerker van de technische dienst de apparatuur in de grootkeuken en het restaurant op het schip kennen. De techniek erachter wekte zijn belangstelling. Na zijn dienstdienst ging hij aan de slag bij een grootkeukenleverancier. Voor dit bedrijf deed hij de after sales. Hierna ging hij werken voor een grote Amerikaanse leverancier van reinigings- en desinfectiemiddelen. Daar had hij verschillende functies in marketing en sales. In deze functies leerde hij alles over de chemie en de samenstelling van reinigingsproducten, de omgevingen waarin ze worden gebruikt en de aard en intensiteit van het gebruik.

MILIEUKEURMERKEN

In 2008 verruilde Alex de loondienst voor het ondernemerschap. Met inmiddels meer dan dertig





jaar ervaring in de branche bouwde hij Switch-Pro uit tot een bedrijf met vier gespecialiseerde units. Met Clean-Pro richt hij zich op vaatwas-, keukenschoonmaak-, en desinfectiemiddelen, hygiëne- en poetspapier, hulpmaterialen en toilet-inrichting. Techniq-Pro is er voor service, onderhoud, installatie van keukenapparatuur die te koop of in huurkoop of lease beschikbaar zijn. Water-Pro biedt waterontharders, waterkoelers en osmoseapparaten aan met de middelen die daarbij horen. Oil-Pro zorgt met in eigen huis ontwikkelde formules voor frituur-, zonnebloem- en sojaolie.

Alex: "We hebben alles in huis en wat we niet hebben regelen we. We verkopen merkartikelen en middelen onder eigen label, in de meeste gevallen met een biologische basis en voorzien van milieukeurmerken. Onze manier van werken kenmerkt zich door advies op maat, snelle service en levering, een hoge kwaliteit en zeer concurrerende prijzen."

GEURBELEVING

Last-but-not-least noemt hij de inventieve manier waarop Switch-Pro hygiëneproblemen kan aanpakken. Zo loste zijn bedrijf op verschillende locaties een veel voorkomend geurprobleem op. Alex: "Ruikt het ergens niet lekker, dan is dat sowieso vervelend, maar er is dan ook meteen de associatie met slechte schoonmaak en

hygiëne. Zoals het toilet is, zo is ook de keuken, denkt men al snel. Aan positieve geurbeleving kunnen wij veel doen. Klanten die deze producten en systemen van ons gebruiken krijgen vaak complimenten van hun gasten.

Bij vaat- en glaswerk sta je als horecaondernemer meteen 1-0 achter als er vlekken, vet of andere viezigheid is achtergebleven. Met de juiste dosering en schoonmaakmiddelen, perfect afgestemd op de vervuiling, vermijd je die problemen. Wij adviseren daar graag over."

ZAKELIJK NETWERK

Veel klanten van Switch-Pro komen uit het zakelijk netwerk dat Alex mede door het golfen heeft uitgebouwd. Met zijn bedrijf sponsort hij bijvoorbeeld de landelijke Nationale Schoonmaak Golfdag, een jaarlijks sportnetwerkevent. Samen met klanten, leveranciers en andere relaties slaat schoonmakend Nederland die dag een balletje. "Het is een fijne sport, die je in staat stelt om op de baan en na afloop goeie en leuke gesprekken te hebben met elkaar. Dan kan het overal over gaan, maar gaat het uiteraard over het werk dat je doet. Veel van de golfrelaties gunnen ons de handel. En als het even kan is dat wederzijds. Zo werkt dat."



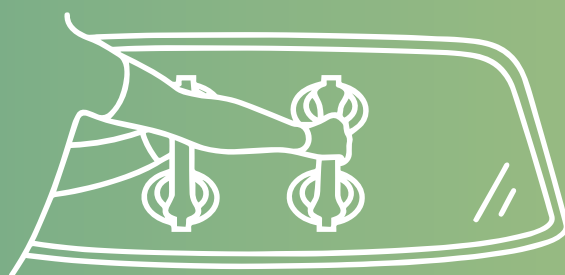
Switchen
zonder
zorgen!

SWITCH-PRO

HYGIENE & NON-FOOD PRODUCTS

Bestellen?  shop.switch-pro.eu  +31 (0)6 587 074 57

VAATWASMIDDELEN TOILET INRICHTING SCHOONMAAKMIDDELEN
SCHOONMAAKMATERIAAL KAARSEN & SERVETTEN HYGIËNE &
POETSPAPIER EETBARE OLIËN WATERONTHARDERS & OSMOSE
GROOTKEUKENAPPARATUUR DISPOSABLES [WWW.SWITCH-PRO.EU](https://www.switch-pro.eu)



AGN AUTOGLAS

'TRANSPARANT & SNEL'

www.agnautoglas.nl

COENECOOP 3A3 - 2741 PG WADDINXVEEN - 0182 787 066

**WIJ ZIJN EEN ALLROUND
CIVIELTECHNISCH
AANNEMER
IN GROND-,
WEG- EN
WATERBOUW**

- » BESTRATINGEN
- » GRONDWERK
- » RIOLERINGEN



HT INFRA

T 0180 - 31 33 44 • info@htinfra.nl

HTINFRA.NL

Blue10 automatiseert jouw administratie

**“EENVOUD,
GEBRUIKSGEMAK
EN ALTIJD
BESCHIKBAAR”**

“Hoewel het vanzelfsprekend lijkt, is de kunst van het maken van goede software, dat je nieuwe functionaliteiten toevoegt, zonder in te boeten op stabiliteit, continuïteit en beschikbaarheid. Het moet het altijd doen, zoals water uit de kraan komt”. Aan het woord Marcel Duijvestijn, CEO van Blue10 in Den Haag. Zijn bedrijf is specialist in cloud software voor de digitale verwerking van onder meer inkoop- en verkoopfacturen en het beheren van contracten. Met succes.



“Met ons product zitten bedrijven dichterbij de cijfers en hebben ze dagelijks inzicht in hoe ze ervoor staan.”

Het ontstaan van Blue10 is een bijzonder verhaal. De onderneming is voortgekomen uit een Westlands familiebedrijf dat in potgrond doet. Men kon geen geschikte standaard software-oplossing vinden voor de verwerking van de grote inkoopfacturenstroom. De hoeveelheid facturen zorgde veel handmatig werk en bovendien moesten de facturen over meerdere locaties, toen nog fysiek, verspreid worden voor de gewenste flattering en goedkeuring. De oplossing: die software dan maar zelf ontwikkelen. Marcel: "Het familiebedrijf had diverse entiteiten die actief zijn in diverse branches, zoals: productie, handel en transport, maar bijvoorbeeld ook een laboratorium. De zelf ontwikkelde programmatuur bleek op elke plek en in elke discipline uitstekend te werken."

SAMEN VERDER

Plannen om de in eigen huis ontwikkelde software te vermarkten waren er in eerste instantie niet. Maar toen een grote klant van het familiebedrijf er zelf om vroeg was het idee geboren. Niels van Buuren startte Blue10 op in 2008 vanuit het familiebedrijf van zijn ouders. In 2010 begon Marcel bij Blue10, waarna zij vrij snel daarna besloten om het bedrijf samen verder te gaan. Het tweetal is dan ook nog steeds samen eigenaar.

Marcel: "Met cloud software helpen wij bedrijven en organisaties met het automatiseren van administratieve processen. Denk daarbij aan de digitale verwerking van inkoop- en verkoopfacturen, pakbonnen en bonnetjes. Daarnaast is Blue10 inzetbaar voor het beheren van contracten. Zo zijn alle inkoopafspraken op één

plek centraal beschikbaar en krijgt de gebruiker een seintje als een contract afloopt." Blue10 automatiseert repeterende werkzaamheden, controleert de volledigheid, tijdigheid en juistheid van de administratie en geeft context aan gebruikers, bijvoorbeeld bij het goedkeuren of terugzoeken van facturen en contracten. Marcel: "We noemen onszelf ook wel eens de ideale assistent op de financiële administratie."

Blue10 verwerkt op dit moment meer dan twaalf miljoen facturen per jaar voor ruim 2.800 klanten met tien tot duizend medewerkers, die actief zijn in zeer uiteenlopende branches. Het product bleek al snel geschikt voor allerlei typen klanten, vooral in het MKB. Marcel: "Iedere organisatie krijgt facturen en we lopen allemaal tegen dezelfde uitdagingen aan. Met Blue10 nemen wij gebruikers letterlijk werk uit handen."

ABONNEMENT MET GRATIS SUPPORT

In 2016 is het volgens Marcel Duijvestijn pas echt begonnen. We besloten ons product alleen nog als SaaS product aan te bieden tegen een maandabonnement wat maandelijks opzegbaar is. Voor klanten betekent een cloud softwareproduct vooral: geen investering vooraf en betalen naar gebruik. Voor de bestaande klanten die nog een lokale installatie van Blue10 hadden, werd een overgangstermijn van twee jaar gecreëerd. Ze gingen allemaal mee. Vanaf dit moment gebruiken alle klanten de software in de cloud en is het overal te benaderen waar men toegang heeft tot internet. Ook Golfbaan Hitland behoort tot de gebruikers.





Blue10 beschikt nu over een team van zestig medewerkers in allerlei disciplines. Het zwaartepunt van de organisatie ligt op de mensen die werken aan de verdere ontwikkeling en het testen van de software én een team dat klanten hulp biedt bij vragen tijdens het gebruik. Die support is gratis. Marcel: “Service mag geen deel van het verdienmodel zijn. Wij gebruiken de feedback die we krijgen om onze producten continu te verbeteren.” Onderdeel van de bedrijfsfilosofie is het streven naar maximale eenvoud en gebruikersgemak: praktische oplossingen ontwikkelen voor complexe processen.

WEINIG HIËRARCHIE, VEEL VRIJHEID

Blue10 verhuisde in 2016 naar Het Nieuwe Kantoor (HNK) in Den Haag-Leidschenveen. De locatie ligt op het knooppunt van de rijkswegen A4, A12 en A13 en op loopafstand van een halte van RandstadRail, de tram/metroverbinding tussen Rotterdam, Zoetermeer en Den Haag. Marcel: “Door die uitstekende bereikbaarheid zijn we veel aantrekkelijker geworden voor potentiële medewerkers. Die kunnen met ons meegroeien in een organisatie met weinig hiërarchie en veel vrijheid om zelf verantwoordelijkheid te nemen. Daarnaast zijn we ook een gezellige en informele club collega’s met elkaar.” Aan naamsbekendheid werkt

Blue10 via het co-sponsorschap van eredivisionist Sparta Rotterdam. Zelf is de inwoner van Wateringen ook een redelijke voetballer geweest, tot aan de zaterdag tweede klasse voor standaard elftallen. Nu houdt hij zich op sportief vlak vooral bezig met hardlopen en wielrennen. Op zaterdag speelt hij nog regelmatig een potje voetbal in de lagere senioren en daarnaast, af en toe, een partijtje golf.

Marcel Duijvestijn, afsluitend: “Onze lijfspreuk is ‘feeling in control’. Dat gevoel willen we bij Blue10 aan onze klanten geven. Met ons product kunnen klanten dicht op de cijfers zitten en hebben ze dagelijks inzicht in hoe de organisatie ervoor staat.” Om alvast een tipje van de sluier rond toekomstige ontwikkelingen op te lichten: “We zijn bij een tiental klanten een nieuw softwareproduct aan het testen, waarmee we klanten doorlopend helpen bij de volledigheid, tijdigheid en juistheid van de boekhouding. De maandafsluiting begint hiermee niet in de eerste week van een nieuwe maand, maar je kan gedurende een maand al zien welke documenten je al had moeten hebben. De eerste reacties van klanten zijn positief, we werken hard aan de ontwikkeling van dit product, zodat we het over een aantal maanden aan veel meer organisaties kunnen aanbieden”



AUTOMATISEERT JOUW ADMINISTRATIE



Blue10 helpt organisaties met cloud software voor het automatiseren van administratieve processen, zoals de digitale verwerking van inkoop- en verkoopfacturen, pakbonnen en bonnetjes. Daarnaast gebruik je Blue10 voor het beheren van contracten, zodat alle inkoopafspraken op één plek centraal beschikbaar zijn en je op tijd geïnformeerd wordt als een contract afloopt.



Vraag een demo aan!

RBI *projectstoffer*ing

sinds 1958

**AL RUIM 64 jaar
ACTIEF IN DE
STOFFEERDERSWERELD**

RBI is gespecialiseerd in

**PVC | TAPIJT | TAPIJT TEGELS | MARMOLEUM | VINYL
HOUTEN VLOEREN | RAAMDECORATIE**

**Dorsvloerweg 413 | 2661 MN Bergschenhoek
+31 (0)10 843 06 53 | info@rbi-groep.nl | www.rbi-groep.nl**

GVN
Golfvereniging Nederland

**Al 20 jaar de
golfclub met méér
dan 18 holes!**

WIL JIJ OOK?

- ✓ Elke week wedstrijden op verschillende banen
- ✓ Elk jaar diverse buitenlandse toernooien
- ✓ 15% korting op de greenfee van meer dan 20 banen
- ✓ Voordelige NGF-registratie incl. digitale handicapps



www.gvn.nl

Join our club!

*Digital Impact is sturende partner
in digitale transformatie*

'VAN WEBSITES TOT COMPLETE DIGITALE ECOSYSTEMEN, WIJ CREËREN ZE'

Het begint gewoon met een kop koffie en een goed gesprek. Over de business van de klant, zijn ambities en zijn doelen. Over uitdagingen die spelen. Alles komt langs. Dan gaat het team van Digital Impact aan de slag. “Binnen twee weken komen we met een eerste richting en opzet”, zegt Thomas Groeneveld, managing partner en strateeg bij het Rotterdamse bureau.



Die eerste richting werkt toe naar een programma van eisen. Voor een website, een dashboard, een mobiele app, een klantportaal, een webshop of een andere e-commerce applicatie. Want dat is wat Digital Impact doet: een vertaling maken van ideeën naar oplossingen en van oplossingen naar bijpassende digitale producten. Thomas Groeneveld (28): “Onze consultants en solution architects bieden klanten een routekaart door de digitale jungle, zeggen we zelf graag. Dat is heel urgent, de ontwikkelingen gaan sneller dan ooit. Vooral business-to-business bedrijven bewegen snel naar een digital-first benadering van hun klanten. Een bedrijf dat digitaal niet mee kan of mee wil, is binnen enkele jaren out of business. Het is do or die.”

Volgens de Lekkerkerker realiseren de meeste bedrijven zich dat heel goed, maar hebben vaak geen idee hoe. “Bij ons vinden ze de kennis en capaciteit van praktische professionals die ze begrijpen en snel zaken voor elkaar krijgen.”

GEEN OPEN EINDES

Het technisch gedreven Digital Impact stelt de gebruiker van webapplicaties centraal. User stories zijn daarbij een belangrijk instrument: gedetailleerde profielen van alle denkbare doelgroepen en hun gebruikersgedrag. Thomas: “Met die profielen brengen we in kaart wie die bezoekers zijn, wat ze willen en hoe we ze het beste kunnen bedienen. Zo ontwerpen we gebruiksvriendelijke, inclusieve en conversiegerichte interfaces voor elk digitaal product dat je kunt bedenken. We zijn heel sterk in software en kunnen nagenoeg alles bouwen wat

een klant wil. Om dat vervolgens te koppelen aan alle denkbare platforms en systemen, dus ook de systemen waar bedrijven al mee werken.”

Hij vervolgt: “Zijn we het met onze klant eens over de route, dan komen we snel met een klikbaar design voor een prototype. Daaruit volgen een adviesplan en offerte. Ook over de kosten in het voortraject bieden we altijd duidelijkheid. Bij ons geen open eindes.”

MKB-PLUS

Een manier van werken die kennelijk op prijs wordt gesteld. Het gaat hard met Digital Impact. Het bedrijf telt meer dan dertig medewerkers en heeft een imponerende klantenlijst. Daarop zijn bedrijven en organisaties als Nationale Nederlanden, Coca Cola, Shell, Gasunie, Tennet, Rijksdienst voor het Wegverkeer en Hogeschool Rotterdam te vinden. Thomas: “We zijn ook goed thuis bij de grotere familiebedrijven, MKB-plus zeg maar.” In 2021 en 2022 behoorde het Rotterdamse bureau zelfs tot de FD Gazellen, een lijst van zeer snelle groeiers in hun branches, samengesteld door Het Financieel Dagblad. Recent is Digital Impact geselecteerd als Emerce top 100 bedrijf, één van de beste bedrijven in de e-business van Nederland.

TOTAALPLATFORM

Vijftien jaar geleden gestart als bouwer van websites is Digital Impact nu full service dienstverlener. “De tijd van praatje-plaatje is voorbij”, zegt Thomas stellig. “Webapplicaties zijn vandaag de dag een totaalplatform voor online presentatie, informatie,





verkoop, het genereren van leads en het organiseren van processen. Wij bieden daarvoor op het hele traject alle producten en diensten. Van het uitzetten van een online strategie tot het ontwikkelen van de benodigde software en webapplicaties, met aanvullend een 24/7-supportafdeling. Tegelijk helpen we onze klanten vervolgens ook om zichtbaar te zijn. Met diensten als het verzorgen van content en blogs, search engine optimization, advertenties op social media, email marketing en LinkedIn campagnes. De resultaten monitoren en analyseren we voor ze.”

DIGITALE ECOSYSTEMEN

Zomaar wat sprekende voorbeelden uit de recente dagelijkse praktijk. Zo ontwikkelde Digital Impact monitoring software waarmee duizenden containers gedurende hun hele reis zijn te volgen. Voor een andere klant werd een Intelligence Map ontwikkeld, een maatwerk softwaresysteem om data uit verschillende omgevingen (CRM en ERP) te visualiseren en daarmee overzicht te creëren. Ook werd een applicatie ontworpen om het hele verkoopproces van standaard en maatwerk containers te digitaliseren en online te vermarkten. Last-but-not-least: de ontwikkeling van een maatwerk CRM waarin inkoop, verkoop, klant- en ordermanagement digitaal geregeld wordt. Het CRM is gekoppeld aan Exact Online, waardoor nieuwe orders direct in de boekhouding worden verwerkt.

Thomas: “Samengevat kun je zeggen dat wij zorgen voor het digitaal innoveren van bedrijfsprocessen, voor meer en betere conversie bij verkoop en service en voor de digitale marketing die daarbij hoort. We creëren complete digitale ecosystemen.”

Innoveren is niet voor niets een veel gebezigde term

ten kantore van Digital Impact. Daarom is men er ook al druk met alles rond Artificial Intelligence (AI). Thomas: “AI gaat een enorme impact hebben. Wij zijn al bezig met te experimenteren hoe we AI-tools in bedrijfsprocessen kunnen inpassen.”

KANS OM TE EXCELLEREN

“We moeten na elke werkdag weer een beetje slimmer zijn. Onze klanten, maar ook wijzelf.”

Digital Impact kent een mooie mix van jonge medewerkers m/v, de meeste op HBO-plus of WO-niveau. De organisatie is plat, de cultuur open, de sfeer prettig. In het kantoor aan de Westblaak krijgt iedereen de gelegenheid te excelleren en persoonlijke ambities waar te maken. Thomas Groeneveld ter afsluiting: “Daarin willen we de collega’s graag faciliteren. Met elkaar moeten we na elke werkdag weer een beetje slimmer zijn.”



Verandering begint bij beginnen.



Stap voor stap, begeleiden wij de route om te komen van strategie naar digitale strategie en ontwikkelen we digitale producten die echt bijdragen aan jouw doelen.

Hoe we dat doen?

Scan de QR code of ga naar digitalimpact.nl:

Digital Impact.



EMERCE

100



FD Gazelle
2022

We'll guide you

WE VLC

INVESTEER IN VALENCIA.NL

WILLEMIEKE
MAAKT SCHOON
(met altijd de perfecte drive)

Schoonhouden gebouwen
Industriële reiniging
Glas- en gevelreiniging
Specialistische diensten
www.mommers.nl



BUSINESSCLUB HITLAND

DE SPONSOREN EN BEDRIJFSKAARTHOUDERS VAN GOLFBAAN
HITLAND VORMEN SAMEN DE BUSINESSCLUB

ABN AMRO COMMERCIAL CLIENTS
THE ACTION CLUB
ACTUA GROEP B.V.
AXOFT IT & TELECOM
B & O PRODUCTEN / BOUW B.V.
BENHOUSING (DORTLAND EN VAN BEEM)
BORRIE ACCOUNTANTS & BELASTINGADVISEURS
BOVERO
G. BUTTNER & CO
COMPAIR AIRCONDITIONING B.V.
COOLMARK B.V.
CORVERS/VOS VOF (SNACKBAR DE KRIM)
DEKRA EXPERTS B.V.
DEVOTEAM NL
DIERSPECIALIST BIJMAN
DIGITAL IMPACT
DUIJNISVELD MANAGEMENT
EXCELSIOR BUSINESSCLUB
GOOS RECLAMEMAKERS
HELIN DATA
HIT ETEN EN DRINKEN
IGOLF

INTERPARKING NEDERLAND B.V.
LANXESS
LIKIFIN
M3E BOUWKOSTEN MANAGEMENT
MAHLER VASTGOED ONTWIKKELING B.V.
DE MIK REAL ESTATE PARTNERS
MOMMERS SCHOONMAAK
NATIONALE NEDERLANDEN/ NNPV
NINE58 ADVISORS
ORGA BV
PLAS HOLDING B.V.
QUANDAGO
RENECO BV
SBA GOLF & GROEN B.V.
SKS PROFESSIONALS
STEDER GROUP B.V.
STONE
TANDARTSENPRAKTIJK LIE
TECHNISCHE UNIE B.V.
VAN DER SPEK UITVAART B.V.
BOUWBEDRIJF FRANS VINK & ZONEN BV
ZEEUW & ZEEUW KIA (ROTTERDAM)



ALTIJD HET BESTE VOOR JOU!

✓ ***De Grootste Keuze***

✓ ***Vaste Lage Prijzen***

✓ ***Top Service***

✓ ***Eerlijk Advies***

Bij Jumbo Golf vind je alles op het gebied van golf. We bieden het grootste assortiment tegen vaste lage prijzen, de beste service en geven je altijd een eerlijk advies. Dat zijn de vier pijlers van de unieke Jumbo Sports formule.

Tot snel bij Jumbo Golf Hitland!

www.jumbosports.com/hitland

GOLF

JUMBOSPORTS.COM



Blaardorpseweg 2
2911 BC Nieuwerkerk aan den IJssel



JUST DEVELOP IT.



MAHLER
Vastgoed Ontwikkeling