

HITLAND



MAGAZINE

#8 - 2021

INTERVIEWS

STONE

BIEDT PERSOONLIJK INTERIM MAATWERK

DE MIK BEDRIJFSHUISVESTING

BETROKKEN EN PERSOONLIJK ZAKENDOEN

ZEEUW & ZEEUW ROTTERDAM

EEN HIP FAMILIEBEDRIJF DAT IN 1954 IS OPGERICHT

WERKZAAMHEDEN OP DE BAAN

HOLLEN EN STILSTAAN TIJDENS EEN BIJZONDER JAAR



GOLF PLAZA.

YOUR DRIVE. OUR PASSION.



IEDERE MAAND NIEUWE
9 HOLES AANBIEDINGEN



SERVICE EN KWALITEIT ZOALS
U VAN ONS GEWEND BENT

Al 26 jaar uw specialist in golf!

Dé online golfshop met 4 fysieke winkels in Nederland.

golfplaza.nl

INHOUD

Voorwoord: Het golfseizoen is weer volop in gang	5
Programma bedrijvencompetitie 2021	6
STONE biedt persoonlijk interim maatwerk	8
De Mik Bedrijfshuisvesting: "Betrokken en persoonlijk zakendoen"	14
Kia Zeeuw & Zeeuw Rotterdam: Een hip familiebedrijf dat in 1954 is opgericht	20
Golfweek 2020 draagt o.a. bij aan kerstpakketten, schoolspullenpas en uitjes naar Blijdorp	27
Werkzaamheden op de baan: Hollen en stilstaan tijdens een bijzonder (corona)jaar	32
Rotterdamse Charity Club participeert in Hitland Golfweek 2021: dit wil je niet missen	38
9 holes met: Geoffrey van Kralingen (Compair Airconditioning) en Tim Kuiper (Golfschool Hitland)	46
Autotaalglas Rotterdam scoort een 9,2 op het gebied van klanttevredenheid vanwege hun service	53
Snackrestaurant De Krim over nieuwe snacktrends en omtovering naar Dine-in & Delivery De Krim	57



COLOFON

FOTOGRAFIE **GOOS RECLAMEMAKERS & GOLFBAAN HITLAND**

TEKST INTERVIEWS **OVEREIJNDER VAN DEN DOOL COMMUNICATIE**

REDACTIE **ROXANNE DEN OUDEN**

ART DIRECTION & VORMGEVING **SASKIA DE VREUGD**

DRUKWERK **GOOS RECLAMEMAKERS**



LEREN GOLFEN OF JE GOLFSPEL VERBETEREN DOE JE BIJ GOLFSCHOOL HITLAND!

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 ruimte voor plezier.

LESMOGELIJKHEDEN:

1-daagse cursus (max. 10 personen):

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

Handicap 54 cursus (max. 6 personen):

vervolg op de 1-daagse cursus, klaarstomen voor baanpermissie NGF (golfvaardigheidsbewijs).

Privélessen:

heel gericht werken aan je individuele spelniveau.

Thema-groepslessen (max. 6 personen):

voor wie de vijf basisslagen wil aanscherpen: putten, chippen, pitchten, 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



Tim Kuiper
06 400 49 789



Xavier Ruiz Fonhof
06 240 95 556



Janna de Ruijter
06 129 57 753

HET GOLFSEIZOEN IS WEER VOLOP IN GANG

WIE HAD OOIIT KUNNEN BEDENKEN DAT EEN ONVERWACHTE IN ONS LAND DE GOLFSPORT ZO'N ENORME BOOST ZOU GEVEN. NA HET BEËINDIGEN VAN DE "INTELLIGENTE" LOCKDOWN ZIJN ER VELE NIEUWE GOLFERS (JONG EN OUD) BEGONNEN MET DEZE MOOIE SPORT. VEILIG SPORTEN/BEWEGEN IN DE BUITENLUCHT MOCHT VAN DE OVERHEID EN DAT ZIJN WE DAN OOK MET ZIJN ALLEN GAAN DOEN.

RESULTAAT: OVERVOLLE AGENDA'S VAN DE GOLFPROFESSIONALS EN STARTTIJDEN ZIJN NIET AAN TE SLEPEN.

Dit is voor de golfbaan uiteraard goed nieuws maar daar wil ik toch een kleine kanttekening bij zetten. Begrijp mij niet verkeerd; wij zijn superblij met de business maar dit vraagt ook heel veel van het personeel. De Coronamaatregelen naleven en veilig uitvoeren doen zij al een jaar onafgebroken voor jullie en onze veiligheid. Iedereen proberen te voorzien van een starttijd, dezelfde service en kwaliteit blijven leveren en dit alles in een tijd dat je nauwelijks even op adem kan komen. Vervolgens moeten we voorzichtig zijn om te zorgen dat we onszelf, collega's en gasten niet besmetten. Dus via deze weg een applaus en complimenten voor het team van golfbaan Hitland dat altijd met een glimlach en veel enthousiasme voor jullie klaar staat.

Dit jaar hebben wij helaas afscheid moeten nemen van oud sponsors maar ook weer vele nieuwe bedrijfskaarthouders mogen verwelkomen. We wensen de nieuwe sponsors heel veel plezier en business op onze mooie golfbaan. In dit businessmagazine vinden jullie interessante en leuke interviews met een aantal nieuwe en oud sponsors.

Het afgelopen jaar hebben wij meerdere werkzaamheden op en rond de baan laten uitvoeren en hierover lezen jullie ook meer in dit magazine. Dit jaar zullen wij wederom extra werkzaamheden uitvoeren zoals topdrainage op een aantal holes. Dit doen wij om het waterafvoer te verbeteren met als resultaat drogere holes bij extreme regenperioden.

In de week van maandag 6 tot en met zaterdag 11 september staat de jaarlijkse goede doelen golfweek gepland. Dit jaar zijn er grootse plannen en zullen wij in samenwerking met een externe partij hele leuke en gave dingen gaan doen. Ik wil hier nog niet te veel van bloot geven maar we gaan hier echt uitpakken en dit allemaal om geld op te halen voor meerdere goede doelen.

Het 25-jarig jubileum hebben wij helaas niet volgens planning kunnen vieren. Toch kijken wij terug op een mooi jubileumjaar waar wij voor zo goed en kwaad als het kon een mooi jaar van gemaakt. Wij zijn verrast en in het zonnetje gezet door meerdere relaties van ons. Gelukkig zijn er nog vele jubilea in het verschiet.

We blijven positief! Uiteindelijk komt alles goed.

JOLANDA SERNÉ | BAANMANAGER



16 september 2020 - Golfbaan Hitland bestaat 25 jaar

PROGRAMMA BEDRIJVENCOMPETITIE 2021

Alle bedrijfsleden van Businessclub Hitland kunnen jaarlijks deelnemen aan de bedrijvencompetitie. In 2021 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 2021

Donderdag 15 april	Golfbaan Hitland
Donderdag 20 mei	Golfclub Capelle
Donderdag 24 juni	Golfbaan Hitland
Donderdag 22 juli	Golfclub Capelle
Donderdag 26 augustus	Golfbaan Hitland
Donderdag 23 september	Golfbaan Capelle

Data extra evenementen 2021

Donderdag 7 oktober	Golfbaan Capelle	"Ryder Cup"
---------------------	------------------	-------------

** Tot nader bericht wordt er op beide banen op dezelfde dag gespeeld met een start vanaf hole 1.
Door de coronamaatregelen is een shotgunstart niet toegestaan.*

REGISTRATIELID BUSINESSCLUB HITLAND

Wil je op een laagdrempelige wijze instappen en kennismaken met onze gezellige businessclub? Dan is het registratielidmaatschap een passende oplossing! Het registratielidmaatschap is bedoeld voor oriënterende/kleinere bedrijven en ZZP'ers om te kunnen deelnemen aan de bedrijvencompetitie van Businessclub Hitland. Het registratielidmaatschap bevat:

- Eén team (2 personen) voor 6 bedrijvencompetities van 18 holes waarvan er 3 op Hitland en 3 op Capelle worden georganiseerd.

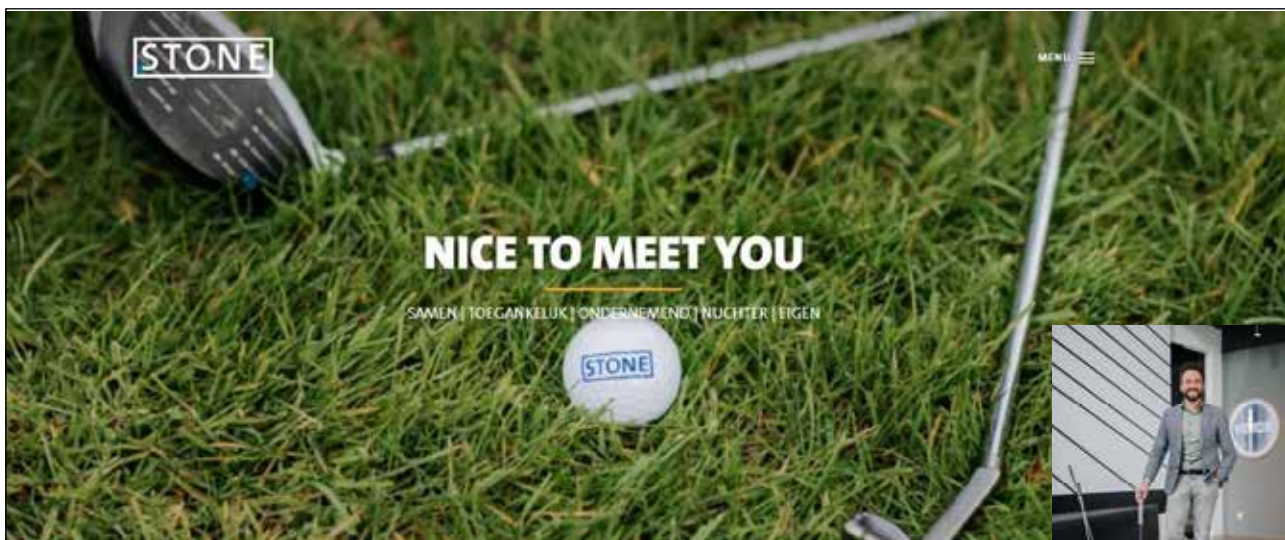
De kosten voor dit registratielidmaatschap zijn € 595,- exclusief BTW. De aanbieding voor het registratielidmaatschap is geldig voor één kalenderjaar. Uiteraard hopen wij, dat je door positieve ervaringen het registratielidmaatschap om wil zetten naar een persoonlijk of niet-persoonlijk bedrijfslidmaatschap op Hitland met het recht op het gekozen speelrecht.

Dit is inclusief:

- Greenfees bij de bedrijvencompetities op Hitland en Capelle;
- Ontvangst met koffie/thee;
- Hapje, baanflesje & candybar in de baan;
- Eén drankje en bittergarnituur na afloop (exclusief: Lunch, diner en overige drankjes).

595 EURO

Golfbaan
Hitland



STONE

NICE TO MEET YOU

SAMEN | TOEGANKELIJK | ONDERNEMEND | NUCHTER | EIGEN

STONE

RON VAN ZEIST | STONE







ROTTERDAM

Wiskens Boulevard 44
2500 LX Capelle a/d IJssel
+31 (0) 85 279 64 27

EINDHOVEN

De Waal 11
5684 PM Best
+31 (0) 85 279 64 27

HOME

STONE



Wij creëren gemeenschappelijke waarde door het oplossen van problemen die relevant zijn voor een complexe, verstedelijkte wereld met een schaarste aan hulpbronnen.

**ARE YOU READY TO MAKE A DIFFERENCE?
LET'S MAKE COMPLEX EASY TOGETHER!**

Wij zijn een wereldwijd advies- en ingenieursbureau, toonaangevend op het gebied van **inspecteren**, **analyseren** en **adviseren** van de bebouwde en landelijke omgeving, met ruim 5.000 mensen. Samen met onze klanten gaan we de uitdaging aan en zorgen we voor een **betere, mooiere en gezondere leefomgeving**.

rps
www.rps.nl

*STONE biedt persoonlijk
interim maatwerk*

‘VRIENDEN MAKEN, VERHALEN VERTELLEN’

DE DAG VAN DIT INTERVIEW STAAT BIJ STONE IN HET TEKEN VAN FOTOGRAFIE VOOR DE NIEUWE WEBSITE EN SOCIAL MEDIA. WISSELENDE CAMERAOPSTELLINGEN, STEEDS ANDERE ‘STONE’RS DIE EEN ROL KRIJGEN EN DIT ALLES, UITERAARD, CORONAPROOF. BEDRIJFSHOND BO, EEN VROLIJKE LABRADOODLE, SCHARRELT ER NIEUWSGIERIG TUSSENDOR EN BEGROET AF EN TOE EEN BEZOEKER. BIJ STONE IS DE ONTVANGST HARTELIJK EN DE SFEER INFORMEEL. ALSOF JE ELKAAR AL EEN TIJDJE KENT, OOK ALS DAT NIET ZO IS.



“We maken graag vrienden en we zijn verhalenvertellers, vat Manager Marketing Caroline Pietersen enkele kernwaarden bondig samen. Samen met Business Manager Finance Ron van Zeist schetst ze de grote lijn van het STONE-verhaal.

VOORSPOEDIGE GROEI

Dat begon in 2013 met een zevental pioniers die HR- en Finance-professionals gingen bemiddelen. Een kleine tien jaar later telt het bedrijf een staf van veertig medewerkers en zo'n tweehonderd bij klanten gedetacheerde collega's. STONE houdt kantoor in het Rivium, op de grens van Rotterdam en Capelle aan den IJssel. Ook heeft het bedrijf een locatie in Best bij Eindhoven waar STONE Technology gevestigd zit. Hier ligt het specialisme niet op interim maar op het bemiddelen van technisch personeel naar een nieuwe baan.' De voorspoedige groei die STONE al jaren doormaakt – dertig tot veertig procent per jaar - is door de coronacrisis weliswaar vertraagd, maar het bleef bij een kleine terugval. Caroline en Ron: “We zijn een wendbare organisatie en in veel markten actief met een breed dienstenpalet. Die spreiding maakt ons minder gevoelig voor zware golfbewegingen. We zijn niet in paniek geraakt en hebben onze tijd in het coronajaar goed gebruikt. Zo kregen alle collega's snel duidelijkheid; we hoefden gelukkig van niemand afscheid te nemen. En dat zonder overheidssteun. Uiteindelijk bleek dat we toch recht hadden op een bijdrage uit de NOW-regeling. Mede hierdoor konden we het jaar met zwarte cijfers afsluiten.”

GESPECIALISEERD IN VEELZIJDIGHEID

Binnen de disciplines HR, Finance, IT en Public is STONE de schakel tussen interim professionals (ZZP'er of gedetacheerde) en diverse opdrachtgevers. Ron van Zeist: “We leveren persoonlijk interim maatwerk. Bij STONE willen we onze opdrachtgevers helpen met onder meer interim, detachering, payrolling; het maakt ons niet uit via welke constructie.”

*"Mensen die bij ons goed uit
de verf komen, hebben meer in zich
dan puur het vakinhoudelijke."*

Caroline Pietersen: “We zijn gestart met HR en Finance, maar kregen ook allerlei andere vragen van onze klanten. Dat wilden we, ondernemend als we zijn, graag voor ze invullen. Zo zijn IT en Technology toegevoegd aan het dienstenpakket. We zijn inmiddels gespecialiseerd in veelzijdigheid, kun je zeggen, maar hebben wel een duidelijke focus”. De mentaliteit en manier van werken karakteriseert ze als eerlijk en open en Rotterdams in de zin van geen woorden maar daden. “Alles wat wij doen én hoe wij het doen, is te herleiden naar onze kernwaarden: Samen, Toegankelijk, Ondernemend, Nuchter en Eigen. Dat is onderdeel van ons DNA.”



De opdrachtgevers die STONE bedient komen uit alle geledingen van het bedrijfsleven en de publieke sector. Groot, klein, bekend en wat minder bekend. Van bouwgigant BAM en maritieme grootmacht Boskalis, verzekeraar Aegon en energiebedrijf Eneco tot diverse gemeentes en overheidsinstanties. Die klanten schakelen STONE in bij transities, projecten, groei of krimp, tijdelijke vervanging of aanvulling van eigen expertise en/of personeel.

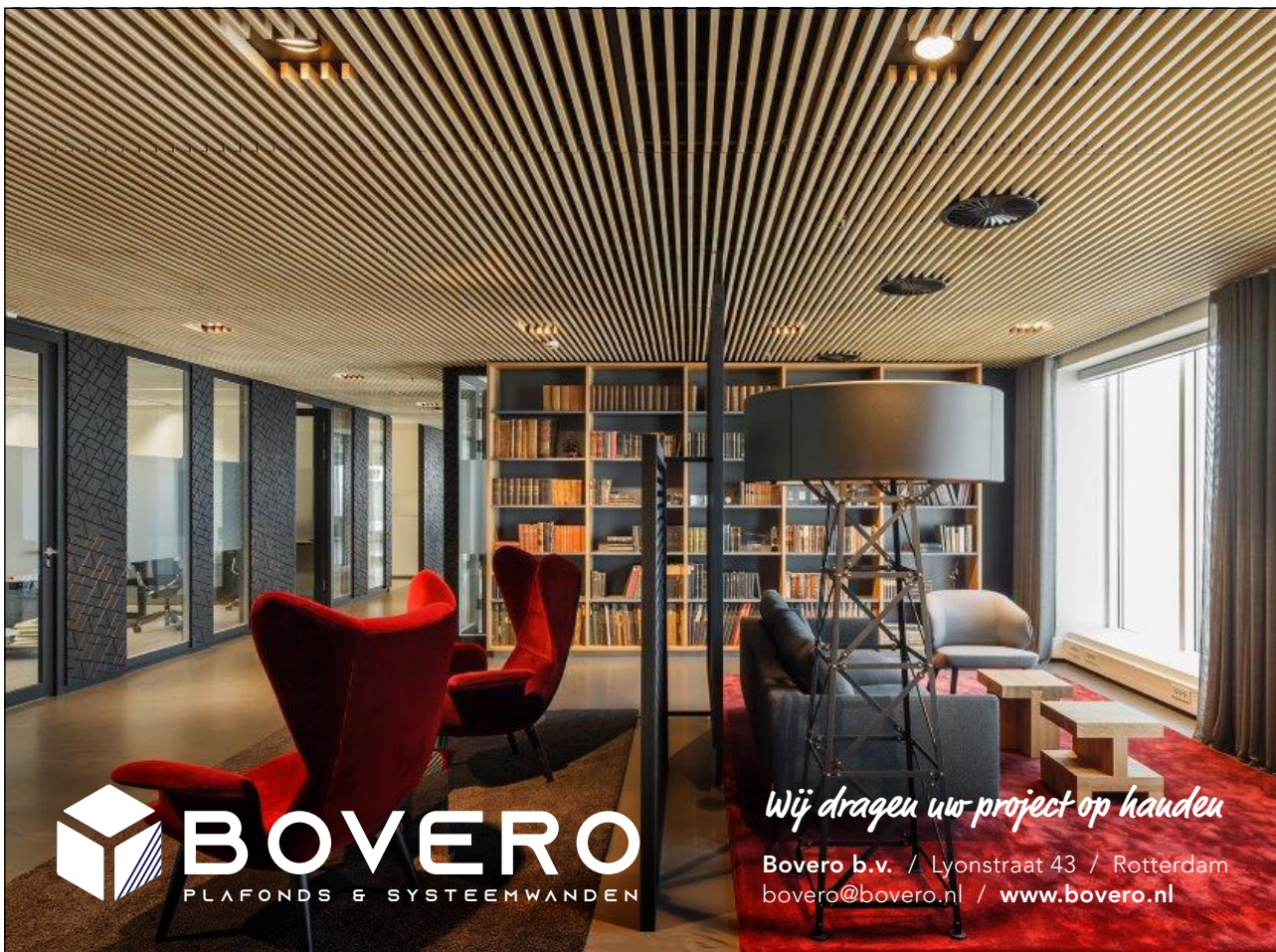
ZAKELIJKE EN PERSOONLIJKE PARTNER

Caroline en Ron: “Wij vullen de klantvraag in met zelfstandig werkende interim managers of onze eigen professionals en consultants. Deze laatste groep zijn onze STOWN’ers, ondernemende meedenkers. Ze tonen ‘ownership’ over hun carrière en ontwikkeling, maar ook tijdens hun opdrachten en projecten. Belangrijkste doelstelling is om de opdracht voor onze opdrachtgevers en onze interim professionals zo in te vullen dat alle partijen zich ontwikkelen en dat wij daarin een zakelijke én persoonlijke partner zijn. Resultaat, werkplezier en een lange termijnrelatie staan voorop. De collega’s die bij STONE werken hebben bij elkaar ruim 150 jaar werkervaring binnen de arbeidsbemiddelingsbranche. Hierdoor zijn zij in staat om op basis van de inhoud een relatie aan te gaan, of te wel, vrienden te maken.

AMBITIEUS EN SPORTIEF

STONE is een ambitieus bedrijf waar hard wordt gewerkt. Tegelijk is de sfeer er ronduit familiair. Caroline: “We doen allerlei leuke, vooral sportieve dingen naast het werk, onderling en met onze klanten. Zoals bootcampen met onze eigen personal trainer, maar ook hardlopen en fietsen.”

Het golfen is relatief nieuw en dat komt vooral door Ron. “Ik werk nu anderhalf jaar bij STONE en was in het begin de enige fanatieke golfer. Maar mijn enthousiasme werkt aanstekelijk, want er zijn nu acht collega’s die hun handicap aan het halen zijn. We spelen altijd met relaties. Dat is heel waardevol nu, omdat weinig andere activiteiten mogelijk zijn. Tijdens dat rondje over de baan kun je een goed gesprek hebben. En dat hoeft zeker niet altijd over zaken te gaan. In het begin golfde ik via de business club van Excelsior op Golfbaan Hitland. Dat beviel prima en zo zijn we als bedrijf zelf ook lid van de business club van Hitland geworden. We hebben goede contacten met baanmanager Jolanda Serné en de andere vriendelijke en behulpzame dames van Golfbaan Hitland. Het is er goed toeven, ik ken onderhand elk hoekje van de baan.”



BOVERO
PLAFONDS & SYSTEEMWANDEN

Wij dragen uw project op handen

Bovero b.v. / Lyonstraat 43 / Rotterdam
bovero@bovero.nl / www.bovero.nl



HIGH LEVEL SOLUTIONS

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

WWW.PEINEMANN.NL


PEINEMANN
RENTAL • SALES • SERVICES

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

Dan is Businessclub Hitland iets voor jou!

Actieve & gezellige businessclub

Bedrijfslidmaatschappen op maat

Vergaderen met moderne faciliteiten

Vele mogelijkheden voor bedrijfsuitjes

Uitwisseling met andere businessclubs



Vergaderen



Ontspannen



Netwerken

www.hitland.nl

Blaardorpseweg 1 | 2911 BC | Nieuwerkerk aan den IJssel

Golfbaan
Hitland

Meer informatie?

E: Jolanda@hitland.nl

T: 0180-317188

Meld je nu aan!

**En ontvang een aantrekkelijke
business aanbieding voor 2021.**

A man with grey hair, smiling, stands on a green golf course. He is wearing a grey Under Armour zip-up jacket, dark blue trousers, and dark blue sneakers with green accents. He holds a golf club over his right shoulder with his right hand, while his left hand is in his pocket. The background features several bare trees and a cloudy sky.

*'We voelen
ons echt thuis
op Golfbaan
Hitland.'*

*Dennis Borsboom, partner bij
De Mik Bedrijfshuisvesting*

‘BETROKKEN EN PERSOONLIJK ZAKENDOEN’

VANUIT HET PENTHOUSE KANTOOR IN BRAINPARK II KIJKT DE
BEZOEKER UIT OVER DE IMMER DRUKKE A16 EN DE SKYLINE VAN
DE STAD. IN DE VERGADERKAMER HANGEN VIJF SCHITTERENDE
ZWART-WIT LUCHTFOTO'S VAN HET CENTRUM VAN ROTTERDAM.
DE SERIE BEGINT BIJ HET INTERBELLUM, DAN DE KAALSLAG VAN
HET BOMBARDEMENT, DE WEDEROPBOUW EN EINDIGT BIJ HET
IMPONERENDE STADSBEELD DAT WE NU KENNEN. “MOOI HÈ?”,
ZEGT DENNIS BORSBOOM.

In die woorden ligt veel besloten: vooral de liefde voor de stad die tegelijk zijn belangrijkste werkterrein is. De Mik Bedrijfshuisvesting is een van de grotere makelaarskantoren die bedrijven in de Rotterdamse regio en daarbuiten aan nieuwe kantoren, winkelpanden, logistieke - en andere bedrijfsruimten alsmede bouwgrond helpt. Het bedrijf bemiddelt en adviseert bij aan- en verkoop, huur en verhuur en verzorgt taxaties. Dennis Borsboom: "We hebben grote corporates als klant, maar zijn tegelijk zeer actief voor het midden- en kleinbedrijf. Daarnaast begeleiden we beleggers bij de samenstelling van hun vastgoedportefeuille."

BETERSCHAPSWENS OP HOLE 9

Het gesprek vindt plaats kort nadat Dennis (50) een maand was uitgeschakeld door het 'doormaken' van Covid-19. Hij kwam zelfs in het ziekenhuis terecht. "Gelukkig belandde ik niet op de intensive care en mocht ik na vijf dagen weer naar huis. Maar wie nog steeds denkt dat corona gewoon een griepje is, heeft er weinig van begrepen." De Rotterdamse vastgoedman werd bedolven onder fruitmanden, bossen bloemen, vrolijke kaarten en andere beterschapswensen. Hij toont op zijn telefoon een filmpje met een wel heel geestige boodschap. Op hole 9 van Golfbaan Hitland wenst een zakenrelatie hem het allerbeste toe en voert daarbij een komische act op. Dat het precies bij hole 9 is, is niet toevallig. Wie daar een hole-in-one slaat krijgt van De Mik Bedrijfshuisvesting een diner voor twee cadeau. "Het is in al die jaren slechts enkele keren voorgekomen".

UIT EEN ECHTE MAKELAARSFAMILIE

Het makelen is Borsboom letterlijk met de paplepel ingegoten. Vader Cees richtte in 1980 de bekende woningmakelaardij SchielandBorsboom op, dat in de driehoek Den Haag, Zoetermeer, Rotterdam zijn belangrijkste werkgebied heeft.

Broer Kees-Jan is het familiebedrijf ingegaan. Het hart van Dennis lag na de HEAO echter meer bij de bedrijfsmakelaardij. "De dynamiek en de deals: het spreekt me enorm aan. Ook de internationalisering van ons vak, vind ik erg interessant. Er is veel belangstelling van buitenlandse beleggers voor vastgoed in Nederland. We zijn een distributieland en door de alsmaar groeiende e-commerce is op dit moment vooral de logistiek hot. Iedereen wil investeren in warehouses."

Met de kantorenmarkt komt het ondanks de coronapandemie wel weer goed, denkt Dennis. "Mensen zijn sociale wezens, ze willen onder elkaar zijn. Natuurlijk zal één of twee dagen thuiswerken straks normaal zijn, maar anderzijds zal door coronaproof werken meer ruimte nodig zijn. Daarom geloof ik niet dat de pandemie uiteindelijk heel veel invloed op de kantorenmarkt gaat hebben. En als ik het mis heb, zijn er altijd nog talloze mogelijkheden in transformatie en herbestemming."

'HARD WERKEN EN SUCCESSEN SAMEN VIEREN'

De Mik Bedrijfshuisvesting is gestart in 1994. Oprichter Peter de Mik was op dat moment al ruim tien jaar actief in de makelaardij. Hij bouwde in een kwart eeuw een succesvolle bedrijfsmakelaardij op. Het geheim? "We werken hier als een hecht team, we doen het samen. Dat is een van



“ We zijn er ook voor de ondernemer die een kleinere bedrijfshal zoekt of voor zijn pand een ‘sale & lease back’-constructie wil.”

de vele dingen die ik heb geleerd van Peter. We kijken naar de lange termijn, vooral ook met de collega's die ons team komen versterken. Je moet passen bij de familiale sfeer die hier heerst. Hard werken, maar ook veel plezier hebben en lachen met elkaar. Successen vieren we samen en we profiteren er met het hele team van.”

BEKENDE GEZICHTEN VOOR DE KLANTEN

Naamgever en oprichter De Mik is nog altijd meewerkend voorman en partner in zijn bedrijf, maar de dagelijkse leiding ligt in handen van de andere partners. Bij het Rotterdamse kantoor werken inmiddels negen makelaars en taxateurs met vijf ondersteunende stafmedewerksters. Het is een hecht team en er is nauwelijks personeelsverloop. Dennis zelf werkt er sinds 1995. Hij zegt: “Wij zijn bekende gezichten voor de opdrachtgevers en die continuïteit schept vertrouwen. Ze vinden het prettig. Uiteraard combineren we die betrokkenheid met gedegen vastgoedknowhow en gezond koopmanschap. Medewerkers krijgen bij ons hun eigen verantwoordelijkheid en de ruimte zich te ontwikkelen. Maar het belangrijkste is en blijft het persoonlijke contact met de klanten. Gewoon de telefoon pakken en interesse tonen in je klanten. Het hoeft niet altijd om een concrete opdracht of lead te gaan. Dat kan eruit voortvloeien, maar hoeft echt niet dezelfde dag.”



EEN VAN DE EERSTE BEDRIJFSKAARTEN

Het persoonlijke contact trekken de mensen van De Mik Bedrijfshuisvesting ook graag door naar de gezellige kanten van het werk. Op Golfbaan Hitland bijvoorbeeld. Het bedrijf was ooit een van de eerste met een bedrijfslidmaatschap voor de baan. Er wordt geoefend, met relaties gespeeld of onderling. Dennis: “En we doen natuurlijk af en toe aan een toernooi mee, zeker als de opbrengst naar een goed doel gaat. Het is een mooie baan, je speelt er fijn. De medewerkers zijn allemaal super vriendelijk. We voelen ons echt thuis bij Golfbaan Hitland. Datzelfde geldt voor restaurant HIT: “goeie kwaliteit én gezellig.”

Dennis Borsboom golft vanaf zijn achttiende en heeft handicap 16. Lachend: “Ze zeggen dat je handicap overeenkomt met het aantal uren dat je per week werkt. Helaas red ik het niet met 16 uur per week werken!”

FOCUS OP REGIO ROTTERDAM

De regio Rotterdam is het gebied waar het is begonnen en waar het in de basis moet blijven gebeuren voor De Mik Bedrijfsvesting. Dennis Borsboom: “Het is onze thuismarkt en daar blijft onze primaire focus liggen. Maar we volgen veel van onze klanten ook daarbuiten en in bepaalde deelmarkten, zoals de logistiek, is heel Nederland nu ons werkterrein. Maar we zijn er ook voor de ondernemer die een kleinere bedrijfshal zoekt of voor zijn pand een ‘sale & lease back’-constructie wil. Daarnaast zijn wij ook regelmatig betrokken bij beleggingstransacties in de huurwoningen markt.”

Meer info: www.demik.nl





DACIA



Zeeuw
& Zeeuw
Autoschade



Zeeuw
& Zeeuw
Verzekeringen

Vooruitstrevend in mobiliteit

Zeeuw & Zeeuw is een hip familiebedrijf dat in 1954 is opgericht. Tot 2010 waren wij volledig gericht op Renault en Dacia, daarna zijn Kia, Ford, Nissan en Mitsubishi toegevoegd. Ieder merk heeft zijn eigen specialisten, van monteur tot directeur en zorgt daardoor voor focus en verdieping van vakkennis.

We bieden over alle merken heen een totale verzorging van mobiliteit: lease, verzekeringen, financieringen en schadehulp. Voor onze zakelijke dienstverlening kunt vertrouwen op een team van accountmanagers die weten wat er in uw branche speelt, daarnaast staat er een goed geoliede binnendienst voor u klaar. Voor het duurzaam inrichten van uw wagenpark is er voldoende keus in onze merken-mix met veel hybride en volledig elektrische auto's. Zeeuw & Zeeuw is met 34 vestigingen, verspreid over Zuid-Holland en Utrecht, voor u altijd dichtbij.

Het beleid van Zeeuw & Zeeuw is gericht op het handhaven van onze kernwaarden:

Betrokken, Onderscheidend, Deskundig, Ambitieuw en Geïnteresseerd.

Maatschappelijke verantwoordelijkheid nemen wij door het steunen van verschillende sportactiviteiten en goede doelen.

Maakt je blij!

Zeeuw & Zeeuw

Betrokken

Onderscheidend

Deskundig

Ambitieuw

Geïnteresseerd

Zeeuw



*Mario Krabbendam, vestigingsmanager
Kia Zeeuw & Zeeuw Rotterdam*

'KIA IS HOT'

NOG NIET EENS ZO HEEL LANG GELEDEN WAS KIA
VOORAL EEN VEILIGE KEUZE VOOR PRIJSKRITISCHE
AUTORIJDERS. HET CONCURRERENDE PRIJSCAARTJE IS ER
NOG STEEDS. MAAR ANNO 2021 STEEKT HET KOREAANSE
MERK ZELFS KWALITEITSICOON VOLKSWAGEN NAAR DE
KROON. "WE WILLEN HET BESTE MERK VAN NEDERLAND
WORDEN. DUS WAT DOE JE DAN? JE DAAGT DE HUIDIGE
NUMMER ÉÉN UIT. "

Ambitieuze woorden uit de mond van Mario Krabbendam, die sinds augustus vorig jaar als vestigingsmanager de scepter zwaait over Kia Zeeuw & Zeeuw Rotterdam. Het dealerbedrijf maakt deel uit van de grote Zeeuw & Zeeuw-familie; met 34 vestigingen en 550 medewerkers een van de tien grootste dealerorganisaties van Nederland. En in de portefeuille: Kia, Renault, Dacia, Nissan, Ford en Mitsubishi.

Vanuit de vestiging aan de Hoofdweg bedienen 17 medewerkers bedrijven en particuliere klanten uit de Rotterdamse regio met een zeer compleet dienstenpakket: van autoverkoop (nieuw en occasion) t/m onderhoud, reparaties, lease, schadeherstel en verzekeren. Het riante pand biedt onderdak aan een showroom, magazijn, werkplaats en servicebalie.

VIJF VASTE KERNWAARDEN

Bij Zeeuw & Zeeuw werkt iedereen, van hoog tot laag, volgens vijf vaste kernwaarden: betrokken, onderscheidend, deskundig, ambitieus en geïnteresseerd. Krabbendam: "Dat merk je bijvoorbeeld aan de deskundigheid en het vakmanschap van onze mensen in alle functies: in de werkplaats en de showroom, op kantoor of achter de servicebalie. Wat wil de klant? En hoe kunnen we voor hem of haar het verschil maken?"

Vooraf het ongekend brede dienstenpakket springt eruit. "Welke andere dealerorganisatie kan zeggen dat ze, net als wij, echt alles in eigen huis hebben?", aldus de vestigingsmanager. "We hebben onze eigen lease- en verzekeringsmaatschappij, drie eigen schadebedrijven en een mooie mix van zes kwaliteitsmerken met auto's in elke prijsrange. Zo hebben we voor iedereen de juiste aanbieding en bieden we bedrijven alles om hun wagenpark helemaal volgens hun wensen in te vullen."



KLANTVERWACHTINGEN OVERTREFFEN

De Schiedammer put veel inspiratie uit zijn dynamische werkomgeving. "Ik werk hier met de voeten in de klei en mag me bemoeien met alle facetten van het autobedrijf. Ik zie erop toe dat de klant bij ons altijd de beste klantbeleving krijgt. Of dat nu in de showroom is, of in mijn kantoor met een klacht, want ja: ook dat gebeurt soms. Wij willen de klantverwachtingen overtreffen. Niet alleen als men een auto koopt, maar ook daarna. Want dan koopt men ook de volgende auto bij ons..."

"In het coronajaar 2020 verkocht iedereen minder auto's. Maar tegen de stroom in verkocht Kia juist zes procent méér."

STEEDS MEER HYBRIDE EN ELEKTRISCH

En die volgende auto is steeds vaker een hybride of geheel elektrisch model. Krabbendam: "Over de hele linie verkopen we nog steeds meer brandstofauto's, maar het aandeel hybride en volledig elektrisch stijgt heel sterk. Vooral zakelijk. Je merkt echt dat steeds meer bedrijven groener willen rijden. Maar vergis je niet: we leveren ook nog steeds heel veel schone thermische motoren af. Ruim een kwart daarvan gaat als private lease de deur uit. Brandstof, hybride of elektrisch: onze mix is gewoon heel erg goed. We hebben voor iedere klant een fantastische auto in elke prijsklasse."

Zie je dit ijzersterke aanbod ook terug in de verkoopcijfers? Krabbendam: "Jazeker. In het coronajaar 2020 verkocht iedereen minder auto's. Maar geheel tegen de stroom in verkocht Kia landelijk juist zes procent méér. En zonder corona zou die stijging nóg hoger zijn geweest. Kia is hot, absoluut!"

Meer info op zeeuwenzeeuw.nl/kia



"Golfbaan Hitland is een fijne uitdagende baan met veel lengte en een gezellige brasserie waar je goed kunt eten."

'GEEN POEHA, DAT PAST WEL BIJ ME'

Mario Krabbendam was jarenlang voetbaltrainer bij verschillende clubs in de regio, waaronder CVV Zwervers in Capelle aan den IJssel. "Maar ja, twee keer per week trainen en ook in het weekend van huis was ik op een gegeven moment beu. Mijn vrouw Marja kocht toen een golfpakketje en samen hebben we ons GVB gehaald. Zo raakten we samen verslingerd aan de golfsport."

NOG GEEN AUTOBEDRIJF OP SPONSORWAND

Golfen deed de Schiedammer vooral bij zijn club Schinkelshoek in Vlaardingen. "Een kleine baan waar je met een lichter balletje speelt. Met de normale bal spelen deed ik op andere banen, zoals Golfbaan Hitland. Toen ik aan de slag ging bij Kia Zeeuw & Zeeuw herinnerde ik me opeens de wand met sponsornamen in het restaurant. Tot mijn genoegen stond er nog geen autobedrijf op. Na een prettig gesprek met Jolanda Serné was het snel geregeld: ik werd lid van de Business Club."

GEZELLIG GOLFEN EN NETWERKEN

Als bedrijfslid heeft Mario Krabbendam bij Hitland een mooie vaste stek om zijn balletje te slaan en tegelijkertijd te werken aan zijn zakelijke netwerk in het Rotterdamse. "In de bedrijvencompetitie hoop ik veel andere leden te spreken; gezellig golfen, maar ook aansluiting vinden met bedrijven in de buurt. Wie weet wat je voor elkaar kunt betekenen..." Het sportieve plezier staat nu al vast. "Golfbaan Hitland is een fijne uitdagende baan met veel lengte en een gezellige brasserie waar je goed kunt eten. En alles is redelijk laagdrempelig. Geen poeha. Dat past wel bij me."



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.

SBA 

Golf & Groen B.V.



GOLF



SPORT



GROEN

Wij maken reclame



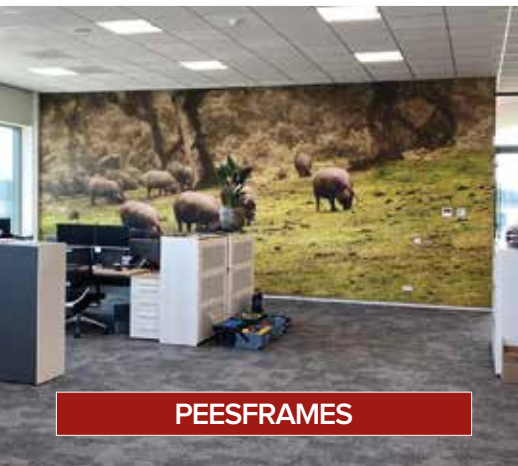
FOLDERS / MAGAZINES



GROOT FORMAAT PRINT



CUSTOM MADE



PEESFRAMES



(AUTO) BELETTERING



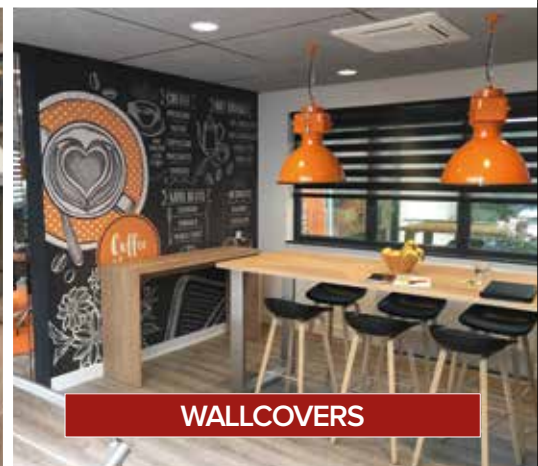
WEBSITES



ONTWIKKELING HUISSTIJL



OUTDOOR SIGNING



WALLCOVERS



WE ZIJN WEER OPEN!

Onze restaurants
zijn weer open!

Check **kfc.nl** voor
de voorwaarden.

Als je vooruit wilt moet je soms afslaan

GRIP. ondersteunt organisaties in het vinden van talent. Voor tijdelijke en vaste banen in verschillende vakgebieden en sectoren. Kies voor flexibiliteit, kwaliteit en daadkracht. Op basis van onze marktkennis en expertises binnen de arbeidsbemiddeling brengen we vraag en aanbod samen.

GRIP.
op werk

010-790 4747 - info@grip.work - www.grip.work



Jubileumeditie golfweek Golfbaan Hitland brengt recordbedrag van 30.000 euro op voor meerdere goede doelen



Mooie invulling met opbrengst golfweek 2020

‘GOLFWEEK 2020 DRAAGT O.A. BIJ AAN KERST- PAKKETTEN, SCHOOLSPULLEN- PAS EN UITJES NAAR BLIJDORP’

TIJDENS DE GOLFWEEK IN 2020 (7 T/M 12 SEPTEMBER) IS TIJDENS DE JAARLIJKSE GOEDE DOELEN GOLFWEEK EEN RECORDBEDRAG VAN IN TOTAAL 30.000 EURO OPGEHAALD VOOR MEERDERE GOEDE DOELEN. EEN PRACHTIGE OPBRENGST, WAAR WE MEERDERE GOEDE DOELEN EN PROJECTEN MEE KONDEN VERBLIJDEN EN INVULLEN.



Overhandiging cheque aan Stichting Zuidplas Helpt tijdens golfweek 2020

Traditiegetrouw komt de opbrengst ten goede aan lokaal georiënteerde doelen. Het grootste deel van de opbrengst (€ 18.500) kwam ten gunste van Stichting Leergeld Hollandsche IJssel. Voor Stichting Zuidplas Helpt is een cheque ter beschikking gesteld van € 7.500. Een bedrag van € 2000 is gereserveerd om op een later moment in Hit eten & drinken een diner voor alleenstaande ouderen te organiseren. Het resterende bedrag van € 2000 is beschikbaar gesteld voor sponsoring van jeugdgolf, als budget om in samenwerking met Golfclub Hitland allerlei leuke activiteiten te organiseren voor jeugd en de promotie van jeugdgolf. Dankzij Golfclub Hitland is het bedrag verdubbeld naar € 4000.

STICHTING LEERGELD HOLLANDSCHE IJSSEL SCHOOLSPULLENPAS EN UITJES NAAR BLIJDDORP

Voor het tweede jaar is een groot deel van de opbrengst van de Hitland Golfweek ter beschikking gesteld aan Stichting Leergeld Hollandsche IJssel (verzorgingsgebied Capelle aan den IJssel, Zuidplas en Krimpen aan den IJssel). Deze stichting helpt kinderen van 4 t/m 17 jaar waarvan de ouders niet meer inkomsten hebben dan 120% van het wettelijk sociaal minimum doordat zij zich in schrijnende, uitzonderlijke situaties bevinden waarbij (financiële) voorzieningen tekortschieten of zelfs ontbreken. Het motto van de stichting is dat alle kinderen moe-



"Twee projecten zijn inmiddels gefinancierd en georganiseerd: de schoolspullenpas en uitjes naar Blijddorp."

ten kunnen meedoen. Op basis van aanvragen volgt een besluit welke projecten er worden ondersteund met de opbrengst uit de Hitland Golfweek. Twee projecten zijn inmiddels gefinancierd en georganiseerd: de schoolspullenpas en uitjes naar Blijddorp.

De schoolspullenpas is een fantastische actie van Stichting Leergeld Hollandsche IJssel waarbij zij een pas ter waarde van €50 beschikbaar stellen voor eenieder die daarvoor in aanmerking komt. De pas kan uitsluitend worden gebruikt voor schoolspullen bij aangesloten winkeliers. De pas is aan te vragen voor kinderen tot 18 jaar die komend schooljaar Voortgezet Onderwijs, MBO of HBO volgen.



Overhandiging cheque aan Stichting Leergeld Hollandsche IJssel tijdens golfweek 2020

Speciaal voor gezinnen uit Capelle aan den IJssel, Zuidplas en Krimpen aan den IJssel die aan de voorwaarden voldoen, stelt Stichting Leergeld Hollandsche IJssel kaarten beschikbaar voor een uitje naar diergaarde Bijldorp. Dankzij de opbrengst van de golfweek van Golfbaan Hitland en een sponsor die anoniem wil blijven heeft Leergeld Hollandsche IJssel, in samenwerking met diergaarde Bijldorp een groot aantal toegangsbewijzen weten te bemachtigen. “We slaan twee vliegen in één klap”, vertelt Paul van den Eijnden, voorzitter van de stichting. We gunnen gezinnen die het niet breed hebben een leuke dag in de diergaarde én we helpen diergaarde Bijldorp in deze barre tijden. Leergeld hoopt op een groot aantal aanvragen.



STICHTING ZUIDPLAS HELPT 150 EXTRA KERSTPAKKETTEN VERSPREID

De decembermaand staat voor Stichting Zuidplas Helpt in het teken van de jaarlijkse kerstpakketten actie, welke zij dit jaar voor de 17^e keer organiseren. Mensen kunnen soms in een situatie terecht komen die zo schrijnend is, dat zij zonder financiële of andersoortige hulp het hoofd net aan of niet boven water kunnen houden. Om, zo mogelijk, in deze leemte te voorzien is de Stichting Zuidplas Helpt actief. Met de kerstpakketten actie hopen zij een lichtpuntje met de Kerstdagen te bieden. In samenwerking met Golfbaan Hitland, restaurant Hit eten & drinken en supermarkt MCD Nieuwerkerk verspreidde Stichting Zuidplas Helpt in de week van 21 december 150 goed gevulde kerstpakketten. De stichting bezorgde de kerstpakketten bij inwoners die daarvoor in aanmerking komen in Moerkapelle, Moordrecht, Nieuwerkerk aan den IJssel, Oud Verlaet en Zevenhuizen.





Driving-range



Driving-range



Teebox hole 9



100 nieuwe bomen



Par 3 baan



Nieuwe bruggen

VERNIEUWINGEN, VERBETERINGEN EN RENOVATIE- WERKZAAMHEDEN

*"Hollen en stilstaan" op het gebied van
baanonderhoud en werkzaamheden tijdens een
bijzonder coronajaar op Golfbaan Hitland.*

GOLF IS ÉÉN VAN DE WEINIGE (OF MISSCHIEN ZELFS WEL ENIGE)
SPORT WAARBIJ ONDERHOUD EN HET SPEL TEGELIJKERTIJD
PLAATSVINDEN. BUITEN HET JAARLIJKSE BENODIGDE
ONDERHOUD AAN DE GREENS, TEES EN FAIRWAYS IS EXTRA
(GROOT)ONDERHOUD NATUURLIJK OOK EEN BELANGRIJK
ONDERDEEL. IN HET AFGELOPEN JAAR IS ER VEEL UITGEVOERD
OP DE BAAN, EN DAAR NEMEN WE JE GRAAG IN MEE.



DRIVING-RANGE

MAART/APRIL '20

Alle sportaccommodaties in Nederland waren tijdens de eerste lockdown (begin 2020) gesloten. Tijdens deze periode hebben we niet stil gezeten op Hitland, maar juist een aantal werkzaamheden uitgevoerd die al enige tijd op de planning stonden. Eén daarvan betrof renovatiewerkzaamheden aan de driving-range. Eind maart zijn de werkzaamheden gestart, met als eerste het frezen van een oppervlakte van 4.600 m². Daarna is 600 m³ grond geleverd om de slechte delen (voormalig gedempte sloot in het midden van de grasmat van de driving-range) aan te vullen. In totaal is er 650 m drainage aangelegd om het regenwater in de toekomst beter af te kunnen voeren. Het geheel is afgewerkt met graszoden en diverse nieuwe targets.



RENOVATIE TEEBOX HOLE 9

APRIL '20

Op hole 9 van de 18 holes baan zijn beide teeboxen (rood en geel) gerenoveerd. De teeboxen zijn opgevuld met zand turf, geëgaliseerd en afgerond met nieuwe graszoden. In totaal gaat het om een oppervlakte van 210 m².

PS: Sla je een hole in one op hole 9? Dan krijg je een diner cadeau van bedrijfslid De Mik Bedrijfshuisvesting B.V. bij Hit eten & drinken!



PAR 3 BAAN

APRIL '20

Op de par 3 baan zijn werkzaamheden uitgevoerd ter verbetering van de waterhuishouding. Dit betekent onder andere veranderingen op hole 2, 3 en 7. Tussen de green van hole 2 en de tee van hole 3 is een vijver gegraven met mounds met daarin een nieuwe drainage om de waterafvoer te verbeteren. Aan de rechterkant van de tee van hole 3 is een aantal bomen gekapt en een waterpartij gegraven. Voor de green van hole 3 is ook een redelijk grote waterpartij gegraven om het overtollige water beter af te kunnen voeren. Door de ligging vlak voor de green, is hole 3 hiermee een stuk uitdagender geworden!



HERINRICHTING PLANTVAK HOLE 11 EN 17

EIND 2019 APRIL/
MEI '20 – MAART '21

In het plantvak tussen hole 11 en hole 17 op de 18 holes baan is in 2019 gestart met een bomenkap van zieke bomen. Door SBA Golf & Groen zijn tijdens de eerste lockdown in 2020 verdere werkzaamheden uitgevoerd. Het plantvak is grotendeels afgegraven en er is een grotere vijver gecreëerd. Daarmee biedt dit op zowel hole 11 als hole 17 een nieuwe uitdaging. In maart 2021 is het plantvak verder afgerond dankzij beplanting met nieuwe bomen en struiken.



100 NIEUWE BOMEN EN 60 STRUIKEN RIJKE

MAART '21

Op Golfbaan Hitland kun je eigenlijk niet om onze bomen heen: je vindt ze op iedere hole en ze vormen dan ook een belangrijk onderdeel op de baan. Uit een inventarisatie op de golfbaan bleek dat meer dan 100 bomen ziek waren. Grotendeels waren dit bomen met de Essentak-ziekte. Helaas moesten al deze bomen verwijderd worden.

Om het bomenbestand op de golfbaan duurzaam in stand te houden, zijn er in de afgelopen weken meer dan 100 nieuwe bomen en 60 nieuwe struiken geplant op de 18 holes baan. Bij de uitbreiding van het bomenbestand is gekozen voor meer diversiteit en kleur, maar is ook naar het golftechnische aspect gekeken bij de locatie van de beplanting. De bomen zijn nu circa 3-5 jaar oud. Later dit jaar al zullen de verschillende bomen en hun kleuren in volle bloei goed zichtbaar zijn!



Om je een beeld te geven van de nieuwe beplanting, de volgende bomen en struiken zijn verdeeld over de 18 holes baan geplant: Witte Els (*Alnus incana*), Japanse Els (*Alnus spaethii*), Berk (*Betula pendula*), Plataan (*Platanus acerifolia*), Amerikaanse amberboom (*Liquidambar styraciflua*), Linde (*Tilia vulgaris 'Pallida'*), Sierpeer bloesemboom (*Pyrus calleryana*), Rode esdoorn (*Acer rubrum*), Zwarte els (*Alnus glutinosa*), Moerascipres (naaldboom, *Taxodium distichum*), Heesters (struiken, *Myrica gale* en *Salix cinerea*), Wilg (*Salix alba*) en Witte Moerbei (*Morus alba*).



NIEUWE BRUGGEN OP HOLE 5 / 10 / 11 / 16

MAART '21

De bruggen bij hole 5, 10, 11 en 16 zijn vervangen door composietbruggen. Dit is een hoogwaardige slijtvaste kunststof. De bruggen zijn geleverd door leverancier Fibercore B.V. en geplaatst door aannemer HT Infra. De bruggen zijn iets breder dan de vorige bruggen, en zijn voorzien van een anti-slip laag. De loopbruggetjes bij hole 1, 3 en 9 zijn opgeknapt en de brug tussen de green van hole 3 en hole 4 is komen te vervallen.

(TOP)DRAINAGE WERKZAAMHEDEN

VOLGT NOG IN 2021

De grootste uitdaging op Golfbaan Hitland is de baan droog en speelbaar te houden in de winterperiode. Uiteraard zoeken wij continu naar oplossingen om de baan in deze periode zoveel mogelijk open te kunnen houden. Wat is het probleem? Regionaal gezien zakt het maaiveld en tegelijkertijd is het waterpeil hoog met een trage doorstroming. Daardoor werkt de vele kilometers drainage maar beperkt. SBA Golf & Groen gaat zgn. topdrainage werkzaamheden uitvoeren op hole 6, 10 en 12 en meer bezanden om een drogere en stevigere toplaag te krijgen, met name op de fairways. Bij topdrainage worden er over de gehele breedte van de fairways sleuven gegraven en opgevuld met drainagezand. Hierdoor wordt het overtollige water sneller afgevoerd naar de drainagebuizen. Uiteraard worden de sleuven ook weer doorgezaaid. Ook zal SBA deze werkzaamheden op de par 3 baan uitvoeren.

DE ENIGE ECHTE FULL COLOR

ROTTERDAMSE SCHEURKALENDER

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

2022



UITGAVE ROTTERDAM

AANTAL	PRIJS	VERZENDKOSTEN
1 STUKS	€ 17, ⁵⁰	€ 7, ⁵⁰
10 STUKS	€ 150,-	€ 10,-
20 STUKS	€ 280,-	€ 10,-
30 STUKS	€ 390,-	€ 15,-
40 STUKS	€ 460,-	€ 15,-
50 STUKS	€ 500,-	GEEN
100 STUKS	€ 950,-	GEEN

GEPERSONALISEERD

AANTAL	PRIJS	VERZENDKOSTEN
50 STUKS	€ 800,-	GEEN
100 STUKS	€ 1000,-	GEEN
150 STUKS	€ 1500,-	GEEN
200 STUKS	€ 1900,-	GEEN
250 STUKS	€ 2250,-	GEEN

ALLE PRIJZEN ZIJN EXCL. BTW

* bij afname van 250 stuks

VANAF

€9⁰⁰*

excl. verzendkosten
excl. BTW

BESTEL JE KALENDER NU OP WWW.DEROTTERDAMSESCHEURKALENDER.NL

GOLF Week

GOEDE DOELEN GOLF WEEK BIJ HITLAND

Golfbaan
Hitland

5 T/M 11 SEPTEMBER 2021

GOLF OOK MEE!

Save the date

GOLFBAAN HITLAND | BLAARDORPSEWEG 1 | NIEUWERKERK AAN DEN IJSSEL
0180 317 188 | EVENTS@HITLAND.NL | WWW.HITLAND.NL

InfraCore^{inside}



Veilig & sterk

Prefab composiet **InfraCore® Golf Bridges**.
Duurzaam. Sterk. Onderhoudsvrij.

Heeft u ze al gezien? De 4 prefab composiet InfraCore® Golf Bridges die FiberCore Europe leverde aan Hitland zijn niet te missen. De slanke bruggen zijn voorzien van een *non-slip-forever* slijtlaag en behoeven nauwelijks onderhoud. Door hun lichte gewicht werden de bruggen snel en eenvoudige geplaatst, zonder schade aan de baan toe te brengen. Door gebruik van de InfraCore® technology gaan de bruggen meer dan 100 jaar mee.

- ✓ Veilig en sterk
- ✓ Non-slip forever
- ✓ Onderhoudsvrij
- ✓ Lichtgewicht
- ✓ Snelle plaatsing
- ✓ Lang leven > 50 jaar garantie
- ✓ Lage LCC
- ✓ Makkelijk herplaatsbaar

Meer informatie of snel een offerte?
Neem contact op met InfraCore® Golf Bridge supplier FiberCore Europe.
www.fibercore-europe.com

FiberCore
europe

InfraCore
GOLF BRIDGES

SUSTAINABLE. STRONG. MAINTENANCE-FREE.

www.infracoregolfbridges.com

TROTSE
SPONSOR
HOLE 5



*"Als ik nu
mijn netwerk zie:
bizar gewoon."*

Rotterdam Charity Club participeert in Golfweek

WIE GOED DOET, GOED ONTMOET

'WIE GOED DOET GOED ONTMOET.' ALS DIT SPREEKWOORD OP IEMAND VAN TOEPASSING IS, DAN WEL OP PETER VAN DER LINDE, MEDE-OPRICHTER EN BESTUURSLID VAN DE ROTTERDAM CHARITY CLUB (RCC). "IK MAG ZÓ VEEL MOOIE DINGEN DOEN EN ONTMOET ZÓ VEEL LEUKE, INTERESSANTE MENSEN... ALS IK NU MIJN NETWERK ZIE: BIZAR GEWOON."



AL € 600.000,- OPGEHAALD VOOR GOEDE DOEL

Het Rotterdamse netwerk- en liefdadigheidsplatform werd in 2019 opgericht door Peter van der Linde, mede-eigenaar van ICT-onderneming ADTS en Grip op Werk, en Okke Groeneweg van Buro Zero (Digital Agency). Doel: regionale ondernemers met elkaar in contact brengen. En vooral goede doelen in het Rijnmondgebied ondersteunen, o.a. uit de opbrengsten van de liefdadigheidsevents die de RCC organiseert. In twee jaar hebben zich circa 60 ondernemers en organisaties (waaronder Gemeente Rotterdam) aangesloten en is inmiddels circa € 600.000,- voor het goede doel opgehaald.

WAANZINNIG SPEKTAKEL

Zo'n tien jaar geleden stond Peter van der Linde aan de wieg van de roemruchte jaarlijkse RibRally op de Nieuwe Maas, waarbij ondernemers in vervaarlijke speedboten over het water mogen scheuren, in ruil voor een (royale) bijdrage aan het goede doel. Het evenement is inmiddels uitgegroeid tot het grootste liefdadigheidsevent met Ribboten in Europa. Ook zette de 46-jarige Rotterdammer events in gang, zoals Sail4Care en hielp hij Peter Kastelein en Marichelle de Jong (oud Europees bokskampioene) bij het 'oppimpen' van het jaarlijkse White Collar Boxing Gala. "Okke Groeneweg en ik kwamen toen op het idee om alle events te bundelen in één netwerk- en liefdadigheidsorganisatie onder de naam Rotterdam Charity Club."

IN CORONATIJD EVENTS VIA INTERNET

De goede doelen die RCC ondersteunt, worden zorgvuldig geselecteerd. "Ze moeten bij ons passen. Zo doneren we aan het Zeldzame Ziekten Fonds, dat onderzoek naar zeldzame ziekten financiert. Maar ook aan Lymph & Co (onderzoek lymfklierkanker), Rotterdam Topsport, Hospice De Liefde in Barendrecht, Aafje (ouderenzorg) en de Joost Luiten Foundation dat kinderen laat kennismaken met de golfsport."

Voor de leden organiseert de RCC jaarlijkse diverse benefietevents. Naast de reeds genoemde zijn dat onder meer de Rotterdam Cabrio Rally, De Sterrentocht, Strandzeilen, de Duckrace en het Sensation White Gala. Hoewel de meeste door corona het afgelopen jaar niet doorgingen, werd het donatievuur digitaal levend gehouden met o.a. een thuiskookevent met Herman den Blijker en een online Sherlock Holmes-filmavond. Vrijwel al het geld dat wordt opgehaald, gaat na aftrek van kosten naar het goede doel.

LIEFDEWERK-LOUD-PAPIER

Het werk voor de RCC is liefdewerk-oud-papier. Peter van der Linde: "Mensen vragen me vaak: waarom doe je dit allemaal? Dan zeg ik: waarom niet? Ik doe al die leuke dingen en ontmoet al die fantastische mensen. Je hoeft helemaal niet zo veel te doen om toch een groot verschil te kunnen maken voor anderen. Gewoon door iemand even een zetje te geven die dat nodig heeft. Onze leden zijn allemaal leuke mensen met het hart op de juiste plaats, die anderen graag helpen. Ook onderling. Ik vind dat zó mooi om te zien..."

Lid worden? Kijk op www.rotterdamcharityclub.nl

'GOLFWEK ANDERS DAN ALLE ANDERE'

Nog geen plannen voor september? Houd dan beslist een gaatje vrij in de week van zondag 5 t/m zaterdag 11 september! De komende Golfweek Hitland belooft namelijk spectaculairder te worden dan ooit, nu de Rotterdam Charity Club het jaarlijkse golfevent op enkele dagen mede gaat organiseren. Peter van der Linde: "Samen met Hitland en HIT gaan we kijken hoe we de Golfweek kunnen oppimpen tot een golfevent dat anders is dan alle anderen."

GEKKE 'TWISTS'

In Peters hoofd borrelt het al flink. Hardop denkend: "Wie weet doen we de hele week wel in dino-sfeer, zoals we eerder deden tijdens een golftoernooi op Golfcenter Seve bij het Sint Franciscus. In elk geval koppelen we elke hole aan een goed doel en verrassen we de deelnemers met gekke 'twists', zoals een mini Duck-race, waarbij de hele baan is bezaaid met eendjes', of een Beat the Pro, maar dan tegen een kind of iemand met een lichamelijke beperking. En golfkampioen Joost Luiten zal aanwezig zijn om sponsors te werven voor zijn Foundation..."

'RUN OP KAARTEN'

Van der Linde hoopt op een doorslaand succes. Aan de inzet van RCC zal het niet liggen. "Wij willen het verschil maken voor onze goede doelen en doen er alles aan om goed voor den dag komen. We gaan een commitment aan voor drie jaar, omdat we ook de belangen van Hitland goed in het oog houden. Het event moet beide partijen iets brengen." Tijdens de Golfweek is iedereen welkom, er geldt een open inschrijving. "Maar wees er wel snel bij, want er zal een run zijn op de kaarten!"

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 banquair advies

✱ A N N O 1 9 8 3 ✱

Voor direct contact Robert Claassen 06 10 45 99 87

WWW.CMENP.NL/ROTTERDAM



**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!

Voor lucratief vastgoed in Rotterdam.



benvastgoed 

www.ben-vastgoed.nl

*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



Zorg voor een goede Kinderzorg



www.stichting-dada.nl



LKQ® **FOURCE**

PARTNER

VOOR NU EN IN DE TOEKOMST

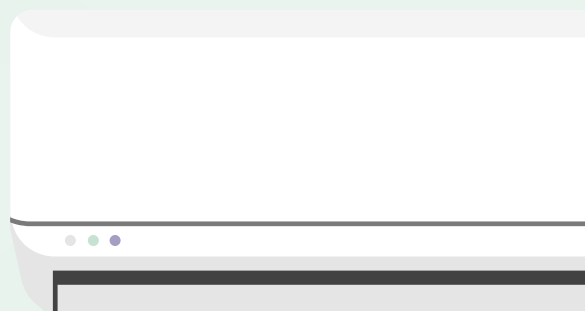
WILLEMIEKE MAAKT SCHOON

(met altijd de perfecte drive)

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



De webshop
voor klimaat
artikelen 
we keep it chill



chillair.nl



✓ Jarenlange deskundigheid ✓ Persoonlijk contact ✓ Duurzaam



9 HOLES MET ...

*Geoffrey van Kralingen (Compair Airconditioning)
en Tim Kuiper (Golfschool Hitland)*

OP EEN ZONNIGE VRIJDAGMIDDAG IN APRIL NEMEN
BEDRIJFSLID GEOFFREY VAN KRALINGEN EN
GOLFPROFESSIONAL TIM KUIPER HET TEGEN ELKAAR OP.
NORMALITER NEEMT BAANMANAGER JOLANDA SERNÉ
HET IN DEZE RUBRIEK 9 HOLES OP TEGEN ÉÉN VAN
ONZE BEDRIJFSLEDEN, MAAR VOOR DEZE EDITIE NEEMT
GOLFPROFESSIONAL TIM HET STOKJE VAN HAAR OVER.
MAAR, MET EEN PRO-HANDICAP VAN 0 IS HET EEN WAARDIGE
VERVANGER EN TEGENSTANDER. VANAF DE START IS ER EEN
GEMOEDELIJKE SFEER, MAAR ENIGE ZENUWEN ZULLEN ER
ZEKER ZIJN. JE SPEELT TEN SLOTTE NIET IEDERE DAG EEN
RONDE TEGEN EEN GOLFPRO, TOCH?!



WIE IS GEOFFREY VAN KRALINGEN?

Geoffrey van Kralingen is 28 jaar oud, woont en werkt in de regio. Hij omschrijft zichzelf als een sociaal, open, positief persoon die door anderen getypeerd wordt als makkelijk in de omgang. Zelf vindt hij het leuk om met allerlei mensen om te gaan, ieder z'n eigen verhaal en wat Geoffrey daar mooi aan vindt is dat er van iedereen wel iets te leren is.

HOE LANG WERK JE NU BIJ COMPAIR AIRCONDITIONING EN HOE BEN JE ER TERECHT GEKOMEN?

28 Jaar klinkt jong, maar in het familiebedrijf Compair Airconditioning draait hij al vanaf zijn jonge jaren mee. Geoffrey is letterlijk opgegroeid met en binnen het bedrijf en ging vanaf zijn zesde al met zijn vader mee naar werk en hielp waar hij kon. Op alle vlakken heeft hij zijn steentje bijgedragen; van magazijn tot administratief medewerker, van medewerker naar het runnen van een nieuw bedrijf samen met zijn vader John van Kralingen: Chillair. Geoffrey vertelt: "We zijn altijd bezig met nieuwe ontwikkelingen en zelf ben ik ook niet vies van meer uitdaging. Het idee van een webshop begon steeds meer vorm te krijgen. Het coronavirus overviel Nederland, maar wij probeerden dit juist om te zetten naar iets nieuws. We zagen dat meer mensen thuis aan het klussen sloegen, en bedachten ons: waarom gaan we ons niet nóg meer richten op particulieren. Zo ontstond het idee van Chillair: bij ons kun je als particulier complete pakketten voor thuis afnemen, waarbij je uitgebreide instructies krijgt om zelf het een en ander te installeren. Denk bijvoorbeeld aan airco's, luchtreinigers en ventilatieboxen."

Compair Airconditioning focust zich op de volledige installatie. Binnen het nieuwe bedrijf Chillair vervult vader John van Kralingen de rol van adviseur, en neemt Geoffrey de webshop en online marketing op zich. De rolverdeling is helder, maar werkt op deze manier precies goed. Alle collega's vormen een goed team, vullen elkaar aan en kunnen van elkaar leren. De nieuwe website is in ontwikkeling, en komt medio mei 2021 online.

Neem een kijkje op www.chillair.nl



Golfschool Hitland

WIE IS TIM KUIPER?

Tim Kuiper is 25 jaar oud, en woont en werkt – net als Geoffrey – in de regio. Sinds augustus 2020 versterkt Tim het team van Golfschool Hitland, en vult hij Janna de Ruijter en Xavier Ruiz Fonhof goed aan. Bij Golfschool Hitland staat de klant en het golfplezier centraal. Het team van golfprofessionals denkt graag met je mee om op de meest passende manier onze lesstappen te doorlopen. Tim over golf en zijn manier van lesgeven: “Golf is één van de meest groeiende sporten van dit moment. Ik ben erg blij om te zien dat golf steeds toegankelijker wordt voor iedereen. Ik maak graag mensen enthousiast en mijn focus ligt dus niet alleen op de techniek, maar vooral op het plezier.”

HOE ZOU JE JOUW MANIER VAN LESGEVEN OMSCHRIJVEN?

Tim draait dus inmiddels al bijna een jaar mee. Over zijn manier van lesgeven vertelt Tim: “Ik vind meerdere dingen belangrijk tijdens mijn lessen. Zo vind ik het belangrijk dat het gezellig is, maar ook om duidelijk te zijn naar de klant toe. Maar wat daarbij ook heel belangrijk is, is om goed te kijken naar: wie is mijn lesklant en wat wil hij/zij bereiken. Op die manier kun je samen een doel stellen, en toewerken naar hetgeen wat de klant wil bereiken. Met duidelijke aanwijzingen, schep je ook duidelijke verwachtingen. Met natuurlijk als einddoel om het spelplezier van de lesklant te vergroten.”

HOE LANG GOLFEN JULLIE AL? EN HOE LANG OP HITLAND?

Geoffrey golft al jaren, maar is eigenlijk sinds de laatste 4 jaar fanatieker geworden. De combinatie van een ronde golf na een werkdag, vindt hij ideaal. Het verslavende element van het spel is bij hem zeker van toepassing. Inmiddels speelt hij wekelijks, en volgt hij allerlei toernooien en golfwetenswaardigheden.

Golfprofessional Tim golft al sinds hij 4 jaar oud was. Zijn opa en oma namen hem voor het eerst mee naar een golfbaan, net zoals ze bij alle kleinkinderen hebben gedaan. Alleen Tim en een neef van hem zijn doorgedaan in de golfsport, en Tim haalde op zijn 6e zijn toenmalige ‘GVB’. Het golfen heeft hem nooit helemaal los gelaten, en vanaf zijn 14e heeft hij ook diverse banen gehad die met golf te maken hadden: van ballenraper tot shopmedewerker en uiteindelijk is hij is zelfs de PGA-pro opleiding gaan volgen. Dat Tim nu golfprofessional is en van golfen zijn beroep heeft gemaakt, is toch wel iets waar met name opa en oma heel trots op zijn.

HOE ZOUDEN JULLIE GOLFBAAN HITLAND OMSCHRIJVEN? WAT IS JULLIE INDRUK?

Geoffrey is ooit begonnen met lessen op Golfbaan Hitland, en is eigenlijk nooit meer weg gegaan. Hij speelt het vaakst op Hitland, maar andere banen blijven natuurlijk ook leuk om te spelen. Geoffrey over Hitland: “De sfeer is altijd goed. Ik ervaar het hier als gezellig, je wordt altijd vriendelijk te woord gestaan, vriendelijk begroet door andere spelers. De baan vind ik een fijne baan, ik zeg altijd: ik geef hem een goede 7,5.”

Tim kan zich volledig vinden in de sfeeromschrijving: "Er is inderdaad altijd een goede sfeer op Hitland. Iedereen is welkom: om te oefenen, om te lessen, om te spelen. De faciliteiten zijn goed, en het geheel is in de goede zin van het woord openbaar toegankelijk. De laagdrempeligheid zie je bijvoorbeeld ook terug in het bespelen van de par 3 baan, de mogelijkheid voor beginnende golfers om daar goed te kunnen oefenen is ideaal. Het totaalplaatje op Golfbaan Hitland is top."

WAT ZIJN JULLIE ERVARINGEN MET DE BEDRIJVENCOMPETITIE?

Eén van de hoogtepunten voor Businessclub Hitland is natuurlijk de jaarlijkse bedrijvencompetitie waarbij teams van Golfclub Capelle samen met teams van Hitland een competitie met elkaar spelen. Tim heeft al meerdere bedrijvencompetitiedagen meegelopen. Tim: "Ook daar is de sfeer altijd top. Je wordt ingedeeld met een team van Capelle, en je leert altijd weer nieuwe mensen kennen. Door de spelvorm is het ook voor iedereen interessant en leuk om mee te doen." Tim hint hiermee ook een beetje naar Geoffrey, die nog niet eerder met de bedrijvencompetitie mee heeft gedaan. Wij kunnen niet anders zeggen dan; Dat moet je toch zeker een keer uitgeprobeerd hebben Geoffrey!

WAT VIND JE HET BELANGRIJKSTE BIJ GOLF: PLEZIER, SUCCES, LAGE HANDICAP OF.....?

Tim: "Dan zeg ik direct: plezier. Geen plezier in het spel, betekent ook dat je er niet meer uit kunt halen. Heb je er wel plezier in, dan betekent dit kansen om te ontwikkelen en steeds een stap verder te komen. Gaat je spel even wat minder? Dan raad ik altijd aan om weer terug te gaan naar de basis. De basisstappen, gecombineerd met spelplezier. En vanuit daar dan weer verder werken."

Geoffrey sluit zich bij Tim aan, en vindt plezier ook heel belangrijk. Maar de combinatie met succes laat Geoffrey ook niet koud: "al sla ik maar één goede bal, dan kan die ene bal mijn dag al goed maken." Zijn fanatisme komt niet alleen terug in de speelfrequentie, maar ook in zijn handicap. Zijn handicap van 17,1 is een handicap waar vele golfers van dromen, maar hij beheerst het spel maar al te goed.

DE UITSLAG

En dat laatste blijkt ook tijdens de ronde. We moeten er wel bij vermelden dat de greens in de week voordat Geoffrey en Tim speelden geprikt, doorgezaaid en bezand waren. Het onderhoud van de baan hoort er natuurlijk bij, maar dat maakt het bespelen van de baan er qua omstandigheden niet altijd makkelijker op. Met name op de greens zorgde dit op de par 3 baan af en toe voor een extra slag. Voor degene die er niet bekend mee zijn: als golfprofessional speel je met handicap 0, en zou je dus in feite op iedere hole par moeten spelen. Maar, met handicap 17,1 krijg je slechts 2 extra slagen mee op de par 3 baan. Al met al: ingrediënten voor een spannende ronde. En de uitslag, die was ook spannend. Tot en met hole 4 ging de score gelijk op voor beide heren. Op hole 5 en 6 maakte Geoffrey een inhaalslag met 2 birdies, en op hole 7 en 8 scoorden de heren gelijk. Oftewel: het was spannend tot aan de laatste hole. En die laatste hole is gewonnen door Tim. Dankzij zijn 2 birdies, heeft Geoffrey met 1 slag minder deze ronde gewonnen. Proficiat Geoffrey!

mahutte

schilders

VASTGOEDONDERHOUD

www.mahutteschilders.nl



Van Wijngaarden bv

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

www.tibvanwijngaarden.nl



Kwaliteit voor
Installaties
Nederland





Mario de Waard van Autotaalglas Rotterdam

'WIE EENMAAL KLANT IS, BLIJFT DAT OOK'

"VAN JONGS AF AAN WERK IK GRAAG IN DE
TECHNIEK. IK HEB HET GELUK DAT IK VAN MIJN
HOBBY MIJN BEROEP HEB KUNNEN MAKEN." MARIO
DE WAARD VOELT ZICH DAN OOK ALS EEN VIS IN
HET WATER ALS EIGENAAR VAN DE AUTOTAALGLAS-
VESTIGING IN ROTTERDAM-SCHIEBROEK. EN DAT
MERK JE. "MIJN TEAM EN IK GAAN VOOR ONZE
KLANTEN DOOR HET VUUR."

De 58-jarige Rotterdammer begon zijn loopbaan in de ruitschadewereld bijna 35 jaar geleden als monteur bij een 'concullega'. In enkele jaren klom hij daar op tot filiaalmanager. "Maar na verloop van tijd vroeg ik me af: 'Blijf ik dit tot mijn pensioen doen? Of ga ik zélf wat ondernemen?' Juist op dat moment kreeg hij het aanbod om franchisenemer te worden een Autotaalglas-vestiging. Eigen baas. Eindelijk... Op een mooie locatie aan de Frobenstraat in Rotterdam-Schiebroek bedienen Mario en zijn team sinds 2007 schadeklanten uit de hele Rotterdamse regio.



COMPLEET DIENSTVERLENINGSPAKKET

Autotaalglas heeft contracten met vrijwel alle verzekeringsmaatschappijen en leasemaatschappijen. Zakelijke klanten haalt Mario de Waard vooral binnen met netwerken in diverse netwerkclubs en mond-tot-mond-reclame. "En wie eenmaal klant is, blijft dat ook. Dat is onze kracht." Bij Autotaalglas kan men terecht voor sterreparaties en autoruitvervanging. Maar ook voor het kalibreren van ADAS-rijhulpsystemen, koplampen polijsten en diefstalbeveiliging met het graveren en vastzetten (met speciale schroeven) van kentekenplaten.

DESNOODS MIDDEN IN DE NACHT

"Wat Autotaalglas anders maakt dan de concurrentie? Elke vestiging wordt gerund door echte ondernemers, niet door een filiaalmanager in loondienst", vertelt Mario de Waard. "Voor onze klanten staan we dag en nacht klaar. 24/7. Desnoods komen we midden in de nacht langs om een noodruit te plaatsen voor bijvoorbeeld inbraakschade. En tijdens de reparatie kan men wachten in onze comfortabele wachtruimte met wifi-verbinding, zodat men gewoon kan doorwerken op zijn laptop. En wie echt niet kan wachten kan gratis een leen-Mini meekrijgen, of de auto wordt zelfs gehaald en gebracht."

Die vergaande service wordt erg gewaardeerd. "In onze klanttevredenheidsonderzoeken scoren we gemiddeld een 9.2. Dat zeer hoge cijfer spoort ons aan om het de volgende keer nóg beter te doen. Want we willen natuurlijk niet onder de 9 komen..."

Meer info op www.autotaalglas.nl



sterretje? barst?

Autotaalglas Rotterdam helpt!



Frobenstraat 17c | 3045 RD | 010 418 17 54 | au.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



Frits Corvers, eigenaar snackrestaurant De Krim

'NET McDONALDS, MAAR DAN MET KROKET- TEN EN PINDASAUS'

NATUURLIJK KUN JE BIJ DE KRIM NOG STEEDS PRIMA
TERECHT VOOR EEN HEERLIJK 'PATATJE MET' EN EEN
FRIKANDEL SPECIAAL. MAAR VOLGENS EIGENAAR
FRITS CORVERS ZIJN HET VANDAAG DE DAG VOORAL
DE NIEUWSTE SNACKTRENDS DIE DE KEUKEN VAN
ZIJN SNACKRESTAURANT VERLATEN. OOK DE NAAM IS
HELEMAAL '2021': DINE-IN & DELIVERY DE KRIM.



MODERN, RUIM EN FRIS

In Krimpen aan den IJssel kent iedereen de cafetaria annex lunchroom in winkelcentrum De Olm bij de Vijverlaan/Populierenlaan. Al in de beginjaren '70 hielp de jonge tiener Frits mee in de zaak van vader Henk, die vorig jaar oktober onverwacht overleed aan corona. Door de jaren heen groeide de bescheiden patatzaak van weleer uit tot het moderne, ruime en frisse snackrestaurant van nu, gerund door Frits en echtgenote Margriet.

BESTELLEN MET ZUILEN EN BESTEL-APP

Sinds de laatste verbouwing is de zaak uitgebreid tot 180m² en 35 zitplaatsen. Gerechten worden niet in de zaak bereid, maar in een aparte open keuken. En het personeel communiceert via microfoontjes en oortjes. "Dus geen gehol, gegil en baklucht in de zaak. Zo heb je als gast veel meer het gevoel dat je in een restaurant bent." Bestellen kan op de moderne bestelzuilen of via de bestel-app, net als bij hamburgerketen McDonalds, waar Frits Corvers zich graag aan spiegelt. Lachend: "Wij zijn een soort McDonalds, maar dan met kroketten en pindasaus."

Geheel in lijn met het wereldberoemde voorbeeld serveert De Krim veel complete menu's. Corvers: "Kipproducten zijn eveneens erg in trek: kipburgers, krokante kipstrips, kipfilets... noem maar op. En de meeste snacks zijn er nu ook in een vegetarische variant. Ook daarvan verkopen we er steeds meer."

'STERK DOOR ERVARING'

De coronacrisis doorstaat De Krim bewonderenswaardig. Al jaren geleden investeerde Frits Corvers in een uitgebreid bezorgsysteem met 10 fietsen, 4 scooters, 24 bezorgers, warmhoudtassen en bestelsoftware. En waar andere horeca-ondernemers steen en been klagen, houdt de Krim maar liefst 48 mensen aan het werk, van wie 10 fulltimers. "Het 'snackbarretje' van weleer is een echt bedrijf geworden. Dat ik al vóór corona zo fors heb geïnvesteerd in bezorgen zet mij nu op voorsprong."

Meer info op www.snackbardekrim.nl

DE KRIM
DINE-IN & DELIVERY

KOM EENS PROEVEN!

KEUS UIT MEER DAN
30 VERSCHILLENDE
HAMBURGERS

"WE SERVEREN DE HEERLIJKSTE
FRIETJES, SNACKS EN ONZE
BEKENDE HAMBURGERS"



**EEN FRISSE BLIK.
OOK OP GOLF.**



EEN FRISSE BLIK

OP VERZEKERINGEN | HYPOTHEKEN | BANKIEREN | PENSIOENEN

www.nvogroep.nl



NVO Groep

BUSINESSCLUB HITLAND

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

ABN AMRO
THE ACTION CLUB
ACTUA GROEP B.V.
AXOFT IT & TELECOM
B&O PRODUCTEN/BOUW B.V.
BOVERO
G. BUTTNER & CO
COMPAIR AIRCONDITIONING B.V.
CORVERS/VOS VOF
DEKRA EXPERTS B.V.
DIERSPECIALIST BIJMAN
DORTLAND EN VAN BEEM
DUIJNISVELD MANAGEMENT
ELECTROLUX HOME PRODUCTS
EMERALD KAMALA CHEMICAL B.V.
EXCELSIOR BUSINESSCLUB
FUJI TRADING (MARINE) B.V.
GOLFLINK
GOLFPLAZA MEGASTORES B.V.
GOOS RECLAMEMAKERS
HELIN DATA
INTERCAD HOLLAND
INTERPARKING NEDERLAND B.V.

KFC ROTTERDAM
KOM-IT
M3E BOUWKOSTEN MANAGEMENT
MAHLER VASTGOED ONTWIKKELING B.V.
DE MIK BEDRIJFSHUISVESTING
MOMMERS SCHOONMAAK
NATIONALE NEDERLANDEN / NNPV
ORGA B.V.
PLAS HOLDING B.V.
QUANDAGO
RADDER HORECARE B.V.
RENECO B.V.
RPS B.V.
SBA GOLF & GROEN B.V.
SEIJKENS DEN OUDEN
SKS PROFESSIONALS
STONE
VAN DER SPEK UITVAART B.V.
STEDER GROUP B.V.
TECHNISCHE UNIE B.V.
BOUWBEDRIJF FRANS VINK & ZONEN B.V.
YANGCREDIBLE CONSULTING
ZEEUW & ZEEUW KIA (ROTTERDAM)

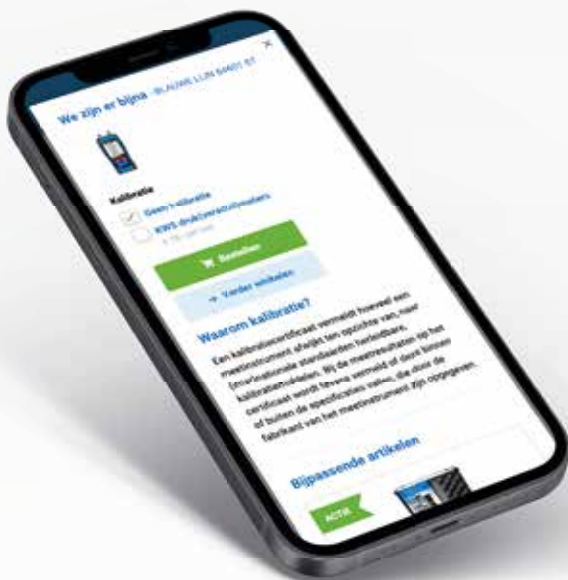


Samen maken wij jou online succesvol.

Laat ons jouw bedrijf
digitaal transformeren!



Met een team van 20+ specialisten combineren wij
creatieve- en technische disciplines. Zo bedenken én implementeren
wij digitale strategieën die werken. Dit doen we met behulp van
corporate websites, webshops, slimme customer portals met
aansluitend online marketing.



Euro-Index

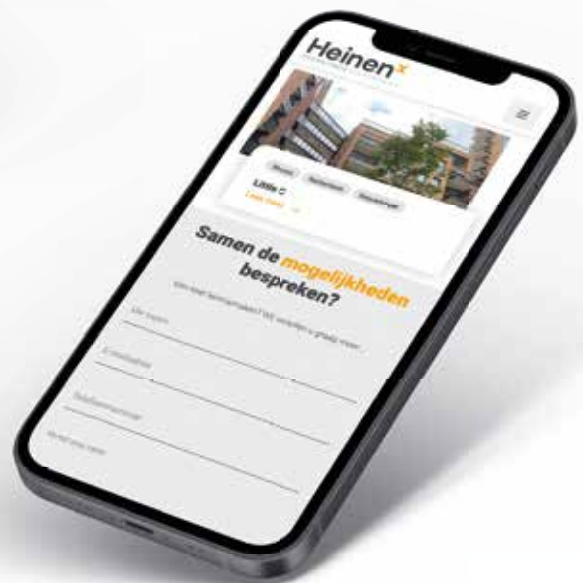
Slimme webapplicaties

*"Koppelingen met bestaande bedrijfssystemen
en UX-technieken gericht op maximaal
gebruiksgemak."*

HeinenX

Effectieve online marketing

*"Gerichte campagnes op basis van online
marktanalyse en het meten van conversie."*



#demikwerkt



Scan en download onze app voor het meest actuele aanbod commercieel vastgoed in de regio.

De Mik bedrijfshuisvesting is al meer dan 25 jaar gevestigd in Rotterdam Kralingen en wij bieden een zeer ruim aanbod aan **vastgoed** op toplocaties in regio Rotterdam aan.

Bent u op zoek naar een nieuw **kantoor** of **bedrijfsruimte** of wenst u vastgoed te verhuren of te verkopen? De makelaars en taxateurs van de Mik staan voor u klaar! Ook voor een kennismaking tijdens een rondje **golf** kunt u ons benaderen.