

# HITLAND

MAGAZINE

#9 - 2022

INTERVIEWS

## M3E GROEP

FULL SERVICE INGENIEURS- EN ADVIESBUREAU

## SKS PROFFESIONALS

HELPT BIJ TOENEMENDE VRAAG ICT PERSONEEL

## STEDER GROUP

BIEDT WERELDWIJD ONE-STOP-SOLUTIONS

## DORTLAND & VAN BEEM

LEVERT AAN DE GRAFISCHE INDUSTRIE

## DIGITAL IMPACT

EEN NIEUWE WEBSITE VOOR GOLFBAAN HITLAND



# YOUR DRIVE. OUR PASSION.

- CLUBFITTING MET DE NIEUWSTE FLIGHTSCOPE SIMULATOR!
- SERVICE EN KWALITEIT ZOALS U VAN ONS GEWEND BENT

**Golfplaza Hitland, uw eigen golfspecialist!**

## INHOUD

Voorwoord: Het golfseizoen is weer volop in gang	5
Programma bedrijvencompetitie 2022	6
M3E Groep: Full service ingenieurs- en adviesbureau in de bouw	8
SKS Professionals: Helpt bij toenemende vraag ICT personeel	14
Steder Group: Biedt wereldwijd one-stop-solutions	20
Winnaar bedrijvencompetitie Hitland 2021: Intercad	26
Gezamenlijke bedrijvencompetitie doorslaand succes	30
HIT eten & drinken kijkt met een frisse blik vooruit	34
Dortland & Van Beem: Levert aan de grafische industrie	40
Goed doel in the picture: Centrum Camino	46
Hoofdgroenkeeper Mario verlaat Hitland voor nieuwe uitdaging	54
9 holes met: Tim Riekwel & Xavier Ruiz Fonhof	60
Digital Impact bouwt aan nieuwe website Golfbaan Hitland	66



### COLOFON

FOTOGRAFIE **GOOS RECLAMEMAKERS & GOLFBAAN HITLAND**  
 TEKST BEDRIJFSINTERVIEWS **OVEREIJNDER VAN DEN DOOL COMMUNICATIE**  
 REDACTIE **ROXANNE DEN OUDEN**  
 VORMGEVING **ELLEN VAN DIJK**  
 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 basislagen wil aanscherpen: putten, chippen, pitchen, bunkerslag en swing.

#### Golfclinic:

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

Voor info en aanmelden:

[www.golfschoolhitland.nl](http://www.golfschoolhitland.nl)

## OP NAAR EEN NIEUW SEIZOEN.

In de eerste plaats willen wij onze sponsors en bedrijfskaarthouders bedanken voor het vertrouwen dat zij de afgelopen twee jaren in ons hebben gehad. Gelukkig hebben we de meeste businessclub leden aan boord kunnen houden en zelfs nog nieuwe bedrijfskaarthouders erbij gekregen.

Voor veel bedrijven waren het zeer moeilijke tijden om het hoofd boven water te houden en voor anderen weer hele drukke tijden. Deze bedrijven moesten en moeten nog steeds alle zeilen bijzetten om de drukte aan te kunnen in een onzekere tijd met onder andere een tekort aan personele bezetting.

Tot de laatste groep behoren wij als golfbaan. Door omstandigheden en de toeloop van nieuwe golfers, die de weg naar de golfbaan hebben gevonden, moesten de collega's keihard werken om de klanten iedere keer weer de klantvriendelijkheid te geven die ze verdienen. Chapeaux voor iedereen!!

Onze specifieke aandacht is ook naar het onderhoud van de baan gegaan. Het afgelopen jaar hebben wij veel geïnvesteerd in topdrainage om een aantal holes in de regenperiode beter bespeelbaar te houden. In de afgelopen twee jaren hebben wij gemerkt, dat de klimaatverandering ook merkbaar is op de golfbaan.

Nattere perioden in de winter en drogere perioden in de zomer. Om hier op in te spelen moeten wij gericht renovaties gaan uitvoeren. Wat is belangrijk om de baan in alle jaargetijden bespeelbaar te houden?

Mede dankzij het vertrouwen van al onze klanten kunnen wij deze investeringen in gang zetten.

**“Genoeg uitdaging weer voor het komende jaar.”**

Ook geven wij om de beurt onze sponsors en bedrijfskaarthouders een platform om via een leuk interview hun bedrijf op de kaart te zetten. In dit magazine staan weer een aantal leuke interviews en onze professional Xavier Ruiz Fonhof neemt het op tegen Tim Riekwel van Golfplaza. Gedurende hun 9 holes rondje op de par-3 baan zijn er meerdere vragen voorgelegd. Benieuwd hoe dit afloopt? Lees het in een van de artikelen in dit blad.

**JOLANDA SERNÉ** | BAANMANAGER

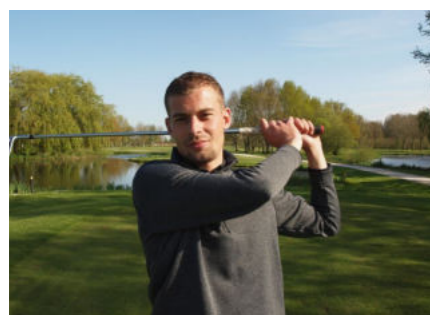


# Golfschool Hitland

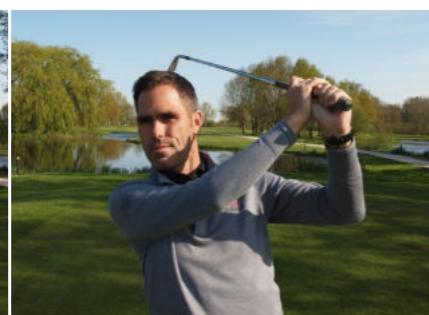
Blaardorpseweg 1 | 2911 BC Nieuwerkerk aan den IJssel

0180 31 71 88 | [golfschool@hitland.nl](mailto:golfschool@hitland.nl)

[WWW.GOLFSCHOOLHITLAND.NL](http://WWW.GOLFSCHOOLHITLAND.NL)



**Tim Kuiper**  
06 400 49 789



**Xavier Ruiz Fonhof**  
06 240 95 556



**Janna de Ruijter**  
06 129 57 753

# PROGRAMMA BEDRIJVENCOMPETITIE 2022

Alle bedrijfsleden van Businessclub Hitland kunnen jaarlijks deelnemen aan de bedrijvencompetitie. In 2022 bestaat de bedrijvencompetitie wederom uit een uitwisseling met de Businessclub van Golfclub Capelle, met in totaal zes wedstrijden.

## Data bedrijvencompetitie 2022

Donderdag 21 april	Golfbaan Hitland & Golfclub Capelle
Donderdag 19 mei	Golfbaan Hitland & Golfclub Capelle
Donderdag 23 juni	Golfbaan Hitland & Golfclub Capelle
Donderdag 21 juli	Golfbaan Hitland & Golfclub Capelle
Donderdag 25 augustus	Golfbaan Hitland & Golfclub Capelle
Donderdag 29 september (slotwedstrijd)	Golfbaan Hitland

## Data extra events 2022

Donderdag 13 oktober	Golfclub Capelle ("Ryder Cup")
----------------------	--------------------------------

*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).*



Foto: Ryder Cup 2021, locatie Hitland

# GOLF Week

GOEDE DOELEN GOLF WEEK BIJ HITLAND

*Golfbaan Hitland*

## 12 T/M 17 SEPTEMBER 2022

**GOLF OOK MEE!**

# Save the date

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

## OOK ZAKELIJK GOLFFEN OP HITLAND? BEDRIJFSMOGELIJKHEDEN 2022

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:

- 1 Persoonlijke bedrijfskaart + 50 (9 holes) relatiekaarten € 2.450,- per jaar
- 1 Persoonlijke bedrijfskaart + 100 (9 holes) relatiekaarten € 3.250,- per jaar

### Bedrijfslidmaatschap (niet persoonlijk)

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

### Bedrijfskaarten met 'wildcards':

- Bedrijfskaart 60 € 1.995,-  
Maximaal tegoed van 60 ronden van 18 holes (oftewel 120 van 9 holes)
- Bedrijfskaart 120 € 3.675,-  
Maximaal tegoed van 120 ronden van 18 holes (oftewel 240 van 9 holes)
- Bedrijfskaart 180 € 5.250,-  
Maximaal tegoed van 180 ronden van 18 holes (oftewel 360 van 9 holes)

Als bedrijfslid bij Golfbaan Hitland kun je naast je golf rondes 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.

### Contactpersoon: Jolanda Serné


E: Jolanda@hitland.nl  
T: 0180 317 188

*Robbert Noorland  
Bouwkostendeskundige Partner M3E Groep*

# ‘GRILLIGE MARKT IS EXTRA UITDAGEND’

---

De bouw zit in woelig vaarwater. Er is schaarste aan bouwmaterialen en die worden daardoor ook nog eens steeds duurder. Er is bovendien een groot tekort aan vakmensen. En dat terwijl Nederland tot 2030 een miljoen nieuwe woningen nodig heeft. Het zijn boeiende en extra uitdagende tijden voor de sector, zegt bouwkostendeskundige Robbert Noorland.



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

---



Robbert is partner bij het ingenieurs- en adviesbureau M3E in Capelle aan den IJssel. M3E verzorgt de financiële onderbouwing en budgetbewaking voor alle stadia van een bouwproject. Dat behelst onder meer het maken van ramingen en begrotingen voor nieuwbouw-, renovatie- en meerjarenonderhoudsplannen. Ook het doorrekenen van alternatieven en het opstellen van inschrijfbegrotingen behoort tot het dienstenpakket. Daarnaast adviseert het bureau op technisch gebied over installaties, brandveiligheid, bouwfysica en geluid. M3E heeft veel ervaring met het werken met het Bouw Informatie Model (BIM).

### FULL SERVICE EN INTEGRALE BENADERING

Aanvullend kan M3E klanten bijstaan bij het verwerven van subsidies voor duurzame en milieuvriendelijke bouw- en investeringsprojecten. “We zijn full service en benaderen een bouwproject integraal. Onze klanten zijn vooral ontwikkelaars, beleggers, corporaties, zorg- en onderwijsinstellingen, architecten en aannemers” vertelt de 54-jarige Capellenaar. Aan de grilligheid van de markt zal op korte termijn weinig verbeteren, verwacht Robbert. De oorlog in Oekraïne speelt daarbij ook een rol. “Het geeft grote onzekerheid, wij merken dat onze opdrachtgevers sneller zekerheid zoeken met betrekking tot kostenramingen. Om vervolgens ook weer snel met aannemers om de tafel te gaan in de hoop geen bouwcapaciteit mis te lopen en prijzen zo veel mogelijk vast te leggen.”

Robbert is verantwoordelijk voor de unit M3E Bouwkosten Management en binnen deze unit aanspreekpunt voor de opdrachtgever en de interne coördinator van een project. Hij werkte eerder bij

regionaal en landelijk bekende bedrijven als Fraanje, Ballast Nedam, Heijmans, Bokx Bouw en Kraan Consulting. Robbert kwam in 2011 bij M3E, dat nu ruim veertig medewerkers telt. Naast de hoofdvestiging in het Rivium in Capelle, heeft het bureau ook een vestiging in Amsterdam en Breda.

### SPECIALIST IN HOOGBOUW

M3E is het meest actief in Noord-Brabant en de Randstad en breed georiënteerd. Een lange lijst met fraaie referentieprojecten is daar het bewijs van: woningbouw, logistiek vastgoed, zorg- en onderwijsgebouwen, kantoren en complexen voor leisure en sport. Robbert: “Een van onze specialisaties is hoogbouw. Zo zijn we bezig met een rapportage voor de gemeente Amsterdam over de consequenties van bouwen op verschillende hoogtes. De vraag: hoe krijg je op een verantwoorde en betaalbare manier veel woningen op kleine plots?”

In Rotterdam is M3E momenteel betrokken bij hoogbouwplannen op de Boompjes, Katendrecht, de Blaak en bij het Oogziekenhuis. Ook aan de ambitieuze ontwikkelingen rond de Rijnhaven mag het bureau zijn steentje bijdragen. Nog dichterbij huis werkt men aan de plannen voor een nieuw stadion voor Excelsior en de totale gebiedsontwikkeling rond de universiteitscampus, Robbert: “De club wil nog meer onderdeel worden van de stad met een multifunctioneel gebouw waar wonen, sporten en maatschappelijke voorzieningen in een groene omgeving samenkomen.” In het recente verleden deed M3E dit ook voor het consortium “Red de Kuip.”

### DUURZAAMHEID ESSENTIEEL

“Wij werken in principe met vaste teams op een project. Tekenaars, calculatoren en projectleiders worden geselecteerd op basis van de competenties die het project nodig heeft. Dan kan het gaan om renovatie, nieuwbouw, woningbouw, parkeren, commerciële functies, duurzaamheid, geluidsbelasting – een veelheid van verschillende disciplines die elkaar completeren.”

Duurzaamheid is essentieel in de advisering. M3E richt zich op reductie van energieverbruik, het optimaliseren van investeringen, de toepassing van alternatieve energiebronnen en ecologische materialen, hergebruik van regenwater en andere ‘groene’ toepassingen. Robbert: “Energie, economie, ecologie. We denken op een heel praktische manier mee over het ontwerp en mogelijke alternatieven. Bij M3E zetten we maakbaarheid, gebruik en beheer centraal en gaan uit van de mogelijkheden, niet van wat er allemaal niet kan.”

### VESTIGING IN MALAGA

De krapte op de arbeidsmarkt pakt M3E op een even praktische als creatieve manier aan. Robbert vertelt: “In Spanje is veel werkloosheid, ook onder jonge ingenieurs. Wij willen hierop inspelen door middel van het werven van geschikte ingenieurs, hen een gedegen training aan te bieden, om ze vervolgens vanuit een te openen vestiging in Malaga op afstand voor M3E aan de slag te laten gaan.”

Van het werk naar de golfbaan. Via de Excelsior Business Club kwam M3E bij Hitland terecht. Robbert: “We zijn nu een jaar of vijf bedrijfslid. Het is een mooie polderbaan die er fantastisch bij ligt. De sfeer is er ook heel gezellig. Het is leuk om er met klanten een rondje te maken of een toernooi te spelen.”

Robbert was ooit een hockeyer maar verruilde die sport vijftien jaar geleden voor het golfen. “Ik kan er mezelf helemaal in kwijt en vind het daarbij prettig om zo’n vier tot vijf uur op de baan te lopen. Dat is best intensief.”

**“Energie, economie en ecologie praktisch en duurzaam samenbrengen.”**





"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

## 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



### Meer informatie?

E: [Jolanda@hitland.nl](mailto:Jolanda@hitland.nl)  
T: 0180-317188  
[www.hitland.nl](http://www.hitland.nl)

### Meld je nu aan!

En ontvang een aantrekkelijke business aanbieding voor 2022



*Paul Spetter*  
*Directeur Detacheerder SKS Professionals*

# ‘WE WORDEN STEEDS AFHANKELIJKER VAN ICT’

---

Frank Kooper en Paul Spetter waren ooit goede collega's bij een groot Nederlands automatiseringsbedrijf. Maar het ondernemersbloed begon te kriebelen. Tijdens een geslaagde skivakantie besloten ze, met nog een derde partner, om het samen in zaken te gaan proberen. In 1999 werd SKS Professionals geboren.



*“Als IT'er moet  
je jezelf blijven  
ontwikkelen.”*





“We kozen voor de detachering, want dat was booming in die tijd, en nog steeds”, vertelt directeur Paul Spetter, “maar we wilden vooral een leuk bedrijf opzetten en uitbouwen met elkaar.” Dat is zeker gelukt. SKS Professionals bestaat inmiddels bijna 25 jaar en heeft een indrukwekkende lijst met opdrachtgevers, waaronder BDO, Shell, Heineken, KvK, Wolters Kluwer, Haga Ziekenhuis, de Nationale Politie en Waternet Amsterdam.

Frank Kooper (62) is de IT-specialist van de oprichters, Paul Spetter (64) de financiële man. Hun bedrijf houdt kantoor op het bedrijventerrein Hoofdweg, op de grens van Capelle aan den IJssel en Rotterdam. Daar is de compacte vaste staf gevestigd die het detacheren van ruim veertig ervaren, gecertificeerde IT-professionals organiseert. SKS Professionals richt zich daarbij vooral op de Microsoft Office 365-omgeving.

### BEST PASSENDE CONSTRUCTIE

Paul Spetter: “Afhankelijk van wat de klant, onze professional of de situatie vraagt, werken we met de best passende constructie. In de meeste gevallen is dat detachering. Daarnaast is er de mogelijkheid van detavast: eerst een periode gedetacheerd, daarna in vaste dienst bij de klant. Ook doen we werving en selectie voor onze opdrachtgevers.”

De specialisten en ontwikkelaars van SKS Professionals zijn inzetbaar voor helpdeskondersteuning en

support, systeem- en netwerkbeheer, applicatie- en databasebeheer, architectuurdesign en security. Zij beschikken over ruime kennis van de meest gebruikte platformen en methodieken binnen de ICT.

“De behoefte aan onze dienstverlening is groot”, vertelt Paul. “Toen we begonnen telde Nederland ongeveer 200.000 IT’ers, nu zijn dat er al 500.000. We worden met z’n allen steeds afhankelijker van ICT. Via onze servers, pc’s, laptops, tablet, telefoons...de Cloud wordt steeds belangrijker en ook de beveiliging van al die communicatie.”

### PERSOONLIJK ONTWIKKELPLAN

Daarom moet een IT’er altijd de ambitie hebben zich te blijven ontwikkelen, benadrukt Spetter. SKS Professionals verzorgt dan ook continu trainingen en cursussen voor zijn medewerkers. Samen met hen wordt een op maat gesneden persoonlijk ontwikkelplan gemaakt en vervolgens alles gedaan om dat te realiseren. Zo wordt er binnenkort naast de techniek ook een softskill training aangeboden. Paul: “Van onze professionals wordt steeds meer verwacht; projectmatig werken is geen uitzondering en hoe ga je om met alle stakeholders? Wij gaan ze onder meer trainen in hoe je techniek kunt vertalen in begrijpelijke jip-en-janneketaal voor mensen die niet technisch zijn. Hoe communiceer je effectief en hoe presenter je jezelf optimaal?”

Hij vervolgt: “Wij staan voor persoonlijke aandacht en gaan voor de perfecte match tussen onze medewerker

en de opdracht. Daarbij letten wij niet alleen op de competenties, maar ook op reisafstanden en een hem of haar passende prettige omgeving. Daar bezoeken we onze mensen ook regelmatig. Medewerkers voelen zich bij ons thuis en gewaardeerd. Dat merken we onder meer aan de gemiddeld lange dienstverbanden. Via ons kunnen ze bij klanten werken aan mooie technische oplossingen.”

### OPEN CULTUUR

Naast professionaliteit is er bij SKS Professionals een open cultuur en alle aandacht voor de sociale aspecten van het werk. Op voortgangsbijeenkomsten deelt de directie de bedrijfsresultaten en nieuwe plannen en strategieën met de medewerkers en worden individuele collega’s in het zonnetje gezet. Ook staan er met regelmaat leuke teamuitjes op het programma, variërend van een etentje of een golfclinic tot een weekendje Texel. Het 20-jarig bestaan werd met hele personeel gevierd in Barcelona.

SKS Professionals is lid van de Business Club van Golfbaan Hitland. Paul zelf speelt het spelletje al meer dan 25 jaar. “Hoe vaker ik een balletje ging slaan, hoe leuker ik het begon te vinden. Met vrienden heb ik de nodige golftrips gemaakt en over de hele wereld gespeeld: Italië, Frankrijk, Schotland, de Verenigde Staten. Op een gegeven moment heb ik mijn vrouw een aantal lessen cadeau gedaan en na een vakantie met de golfschool in Turkije was ook zij verkocht.”

### ‘ZE DOEN ALLES VOOR JE’

Capellenaar Paul Spetter komt graag op Hitland vanwege de laagdrempelige sfeer en de persoonlijke aandacht die je van de medewerkers krijgt. “Ze doen alles voor je en daar voel ik me prettig bij. Privé speel ik er, met vrouw en/of vrienden vaak in het weekend. Door de week golf ik heel regelmatig met zakenrelaties op Hitland. Je treft er veel andere ondernemers en dat is goed voor de contacten. We doen als SKS Professionals ook aan de bedrijvencompetitie mee. Verder zijn we sponsor van de Golfvriendencompetitie. Eén van die onderlinge wedstrijden heb ik op 11 mei op Golfbaan Hitland georganiseerd.

Je kunt er een prima hapje en drankje doen bij Hit en de baan ligt er mooi bij. Hulde voor de greenkeepers.”

**“Je treft op de golfbaan veel andere ondernemers en dat is goed voor de contacten.”**





**“Zoals je de juiste golfclub gebruikt voor de juiste afslag. Gebruik je SKS Professionals voor de juiste bemiddeling van IT consultants!”**

- Cloud (Support) Engineers
- Modern Workplace Engineers
- Infrastructure Consultants
- IT Projectmanagers

Onze Microsoft Professionals zijn gecertificeerd en komen bij veel verschillende IT projecten en klanten. Ze hebben ruime kennis en ervaring met het migreren en upgraden van complexe infrastructuren; werkplekmigraties; het leveren van support en zijn in staat te adviseren over de technische inrichting van de nieuwe werkplekomgevingen en het begeleiden van organisaties en IT teams.

Wij bieden tijdelijke en vaste inzet. Uren en inzet in overleg te bepalen.  
Bel vandaag nog voor een afspraak: **010-2580528** of mail naar: **wendy@skspro.nl**

**Zorg voor een goede Kinderzorg**

stichting **DaDa**

[www.stichting-dada.nl](http://www.stichting-dada.nl)

**LKQ** **FOURCE**

**PARTNER**

**VOOR NU EN IN DE TOEKOMST**

*Rob de Korte  
Directeur Steder Group*

# ‘STEDER GROUP BIEDT WERELDWIJD ONE-STOP- SOLUTIONS’

---

## **Logistiek als spannend jongensboek!**

Tijdens de kerstdagen moest hij een keer zeven Antonov-transportvliegtuigen charteren om 32 noodstroomaggregaten van Glasgow naar Casablanca te brengen. Brand had de stroomvoorziening van een raffinaderij in Marokko verwoest. Rob de Korte kon het regelen. Hij vloog zelf mee en wikkeldde het transport tot volle tevredenheid van zijn klant Aggreko en de Marokkaanse autoriteiten af.



*“We verzorgen alle  
vormen van transport,  
overal ter wereld.”*

---



*“Steder Group is een echte Afrika-specialist.”*

Verhalen die de 59-jarige directeur van Steder Group over zijn werk vertelt, klinken als hoofdstukken uit een spannend jongensboek. Zoals dat kolossale zware transport van 250 ton transformatoren in de Hoorn van Afrika. Duizend kilometer over grotendeels onverharde wegen, alleen bij daglicht te berijden. De karavaan deed er uiteindelijk dertig dagen over. Met een eigen tankwagen, een eigen kokswagen en een escorte van militairen. De soldaten schoten onderweg af en toe een hyena als toevoeging op hun avondmaal.

### **GESPECIALISEERD IN VEELZIJDIGHEID**

Steder Group uit Rhooen is logistiek dienstverlener in de breedste zin van het woord. “We verzorgen alle vormen van transport en doen dat echt overal”, vat Rob de Korte eenvoudig samen. Zijn bedrijf is een ‘expediteur plus’, gespecialiseerd in veelzijdigheid. Containervervoer, bulk, bijzondere transporten: van een zware transformator van Korea naar Zimbabwe en enorme biertanks van China naar Mexico, tot de complete (de-)mobilisatie van een bagger- of mijnbouwproject waar ook ter wereld. Steder Group doet dat via zeevracht, luchtvracht, over land, rivier of per trein en vaak in een combinatie daarvan. Het bedrijf werkt voor internationale klanten uit onder meer de olie en gas-, bagger-, petrochemie- en mijnindustrie, maar ook voor ngo’s en overheden en in de sport-, entertainment- en evenementensector.

### **‘BOOTS ON THE GROUND’**

Steder Group heeft de hoofdvesting in Rhooen en kantoren in Glasgow, Aberdeen, Dubai en Houston. Rob de Korte: “Wij huren vervoer in, regelen alle formaliteiten, doen de complete coördinatie en zijn persoonlijk aanwezig op de plekken waar het moet gebeuren. ‘Boots on the ground’, fysieke aanwezigheid, is heel belangrijk in onze sector. Logistiek, vooral die van projecten, is complex. De planning, het in kaart brengen van de risico’s én het managen van onverwachte zaken zijn altijd weer bijzondere uitdagingen. Wij bieden onze klanten one-stop-solutions aan door hen het complete logistieke proces uit handen te nemen. Inclusief diensten als het verzorgen van douaneformaliteiten, warehousing en door-to-door services.”

Rob de Korte is een geboren getogen Gouwenaar en telg uit een befaamd wafelbakkersgeslacht. Zijn opa begon ooit de banketbakkerij waaruit de door zijn vader en oom grootgemaakte Adéko Wafelbakkerij ontstond. Een carrière in de stroopkoeken zag Rob echter niet zitten. Hij koos voor de zeevaartschool in Rotterdam en kwam daarna in dienst bij Husson Huijsman Shipping, een van de voorlopers van Steder Group. Hij vervulde in de 38 jaar die volgden diverse commerciële functies en groeide door tot lid van de directie en partner.

### **AFRIKA-SPECIALIST**

In al die jaren was De Korte vaak minstens drie maanden per jaar in het buitenland. Vooral in Afrika heeft hij veel gedaan. “Dat begon in de jaren tachtig met de logistiek van de grote voedselhulpprojecten. In die tijd moesten we ons eigen bloedplasma meenemen in verband met het risico op hiv-besmetting en konden we alleen met satelliettelefoons communiceren. Het was heel avontuurlijk. Met de opgedane knowhow hebben we ons als Steder Group als een echte Afrika-specialist kunnen ontwikkelen. We werken en hebben gewerkt op het hele continent. Met brouwerijprojecten voor Heineken, windturbines voor Siemens, een bijdrage aan het WK-voetbal in Zuid-Afrika en nog veel meer.”

Steder Group is al bijna twintig jaar lid van de Business Club van Golfbaan Hitland en sponsor van hole 4. Zelf golft Rob de Korte nog maar een jaar of zes. “Ik doe het uitsluitend voor de ontspanning en niet om mijn handicap omlaag te krijgen. Aan het wandelen en het buiten zijn op een mooie baan in de natuur beleeft ik net zoveel plezier als aan het spel zelf. Eén wapenfeit wil Rob wat golfen betreft toch niet onvermeld laten; hij heeft gespeeld op de baan die onder kenners geldt als de slechtste ter wereld, die in Djibouti...

### **NU ONDERDEEL VAN NEELE-VAT**

Steder Group (ca. 100 medewerkers) maakt sinds medio 2021 deel uit van logistiek dienstverlener Neele-Vat Logistics. Met de overname versterkte Neele-Vat (ca. 1000 medewerkers) zijn positie als zeevrachtexpediteur in de Rotterdamse haven. Directeur Rob de Korte: “Als Steder Group blijven wij voorlopig onder eigen naam binnen de Neele-Vat groep opereren. Beide bedrijven hebben dezelfde klantgerichte, no-nonsense cultuur en samen nog meer slagkracht. We gaan werken aan synergie en profiteren van elkaars specifieke knowhow. In die zin zijn we heel aanvullend.”



**StederGroup**



- 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.

**Dedicated | Experienced | Professional**

### Project Logistics & Consultancy

Rotterdam | Aberdeen | Dubai | Glasgow | Houston

Subsidiary of:

**neelevat**  
LOGISTICS



Logistical Challenge? Accepted!

[www.stedergroup.com](http://www.stedergroup.com)  
[projects@stedergroup.com](mailto:projects@stedergroup.com)  
 +31 10 50 33 312



# Switchen zonder zorgen!

## Nieuw leven geven aan gebruikte materialen

Grondstof en nieuwe producten maken uit afval. Dat is waar Renewi in heel Nederland en daarbuiten, iedere dag aan werkt. Persoonlijk en altijd dichtbij.

Voor ieder afvalvraagstuk een duurzame oplossing. We zetten onze jarenlange kennis, de nieuwste technologie en slimme inzameloplossingen in om zoveel mogelijk materialen terug te winnen.



**Afval voorkomen, hergebruiken of recyclen?**  
Renewi laat graag zien wat dat voor u betekent:

[Renewi.com](http://Renewi.com)  
 0800 - 0130

**renewi**  
waste no more

# SWITCH-PRO

HYGIENE & NON-FOOD PRODUCTS

**Bestellen?** [shop.switch-pro.eu](http://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](http://WWW.SWITCH-PRO.EU)

Winnaar bedrijvencompetitie  
Hitland 2021: Intercad Holland!

*Martin Pouwels*  
*Algemeen Directeur Intercad*

# ‘INTERCAD: YOUR TRUSTED PARTNER IN SHIPDESIGN’

Intercad Holland is de Nederlandse vestiging van een Europees bedrijf in de wereldwijde scheepsbouwindustrie, met Martin Pouwels als Algemeen Directeur aan het roer. Binnen enkele jaren wist het bedrijf zich goed in te vechten in de Nederlandse scheepsbouwmarkt en ver daarbuiten. “Met een eigen vestiging in Nederland kan Intercad zijn opdrachtgevers er zo zeker van dat alles keurig wordt geregeld volgens de Nederlandse eisen en fiscale regels. Daarmee nemen we de risico’s weg die verbonden zijn aan werken met bedrijven in het buitenland”, legt Martin uit. Het team van het hoofdkantoor in Slowakije ontwerpt en engineert alle denkbare zeevaartuigen: van offshore-schepen tot zeevracht- en cruiseschepen.



Intercad vertaalt de wensen van de opdrachtgever in een innovatief productklaar ontwerp dat aan alle eisen voldoet en ook duurzaam, efficiënt en multi-inzetbaar is. Intercad heeft tevens veel ervaring in het samenwerken met classificatiebureaus bij het controleren van bestekken op het voldoen aan de geldende scheepvaart-eisen en -regels. Het succes van Intercad is vooral te danken aan de kwaliteit van het engineerswerk en de scherpe tarieven die het bureau daarvoor in rekening brengt. Het bedrijf mag zich hofleverancier noemen van grote werven en scheepseigenaren, waaronder Royal IHC, Holland Shipyards en Ulstein.

## NIEUWE ONTWIKKELINGEN

“De samenwerking met vooraanstaande Nederlandse jachtbouwers heeft ons de gelegenheid gegeven om flinke groei door te maken. Wij ondersteunen met name in het uitwerken en uittekenen van de plannen van de architect zodat het ontwerp gekeurd en gebouwd kan worden.

Daarnaast creëert de mondiale energie transitie voor ons ook kansen omdat rederijen en scheepseigenaren hun vloot moeten verduurzamen en wij ze daarin kunnen adviseren en ondersteunen. Tegelijkertijd heeft de maatschappij in toenemende mate behoefte aan groene energie afkomstig van bijvoorbeeld offshore windmolenparken welke aangelegd en onderhouden moeten worden door gebruik te maken van complexe offshore schepen. Als organisatie werken wij mee aan de ontwikkeling van dergelijke schepen.”

## WINNAAR HITLAND 2021

Martin is een trouwe deelnemer aan de bedrijvencompetitie. Naast de overall-winnaar van de bedrijvencompetitie, reikt Hitland ook altijd de Businessclub Hitland beker uit aan het bedrijfslid van Hitland die de beste overall-score heeft neergezet. In 2021 mocht Hitland Intercad Holland BV feliciteren met een prachtige eindscore van 180 punten (best-of-5). “Afgelopen seizoen hebben we ons gecommitteerd aan het spelschema en hebben we afgesproken om geen wedstrijd te missen. Dat we nu overall winnaar zijn geworden was een onverwacht mooie bekroning!”

Sinds 2018 is Intercad Holland lid van Businessclub Hitland. Het leukste aan deze businessclub vindt Martin het laagdrempelige contact met andere ondernemers. “Het uitwisselen van ervaringen vanuit andere branches is een verrijking. Hitland is een frisse mooie groene baan gemanaged door een enthousiast team, daarnaast dicht bij kantoor/ huis wat het prettig maakt om ook in drukke tijden te kunnen blijven spelen”. Ondanks de toenemende drukte binnen de organisatie bij Intercad Holland is Martin met een team weer van de partij bij de bedrijvencompetitie in 2022. Met uiteraard het streven om als organisatie het resultaat van vorig jaar te evenaren!



Wij realiseren dromen...



### 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](http://WWW.PEINEMANN.NL)



EEN FRISSE BLIK.  
OOK OP GOLF.



EEN FRISSE BLIK  
OP VERZEKERINGEN | HYPOTHEKEN | BANKIEREN | PENSIOENEN  
[www.nvogroep.nl](http://www.nvogroep.nl)



*Gezamenlijke bedrijvencompetitie  
Capelle & Hitland doorslaand succes*

## ‘DIKKE VRIENDEN’

Twee golfbanen op een paar fairways afstand van elkaar... dat is vragen om scheve blikken. Maar het tegendeel blijkt waar. Golfbaan Hitland en Golfclub Capelle gaan al jaren als dik bevriende burens door het leven. Ze organiseren samen zelfs een geanimeerde en zeer succesvolle bedrijvencompetitie. In april was de afslag voor het achtste seizoen. In dit artikel sparren Hitland-baanmanager Jolanda Serné en club manager Margot van der Haagen van 'Capelle' over het geheim van de klik.



Margot (Golfclub Capelle) en  
Jolanda (Golfbaan Hitland)

### GEEN CONCURRENTEN

In hun dagelijkse werk zien Jolanda en Margot erop toe dat alles op en rond 'hun' golfbaan op rolletjes loopt. Jolanda doet dat al 25 jaar namens het Recreatieschap. En Margot werkt alweer 13 jaar bij de Golfclub. Beide banen bedienen een grote schare golfliefhebbers uit de regio. Maar concurrenten van elkaar... "Nee, dat zijn we absoluut niet", aldus Margot. "Hitland is een openbare baan met relatief veel rondenkardhouders. Terwijl Capelle een echte verenigingsbaan is. Onze leden zijn bewust lid geworden, omdat ze mee willen doen aan de clubactiviteiten. Bij Hitland is dat 'clubgevoel' wat minder. Je voelt je minder gebonden. Die vrijheid spreekt ook veel mensen aan." Jolanda: "Er zijn golfliefhebbers genoeg in de regio. We bedienen elk onze eigen doelgroep."

Ook de banen zelf liggen niet in elkaars vaarwater. Hitland is een polderbaan met veel water, terwijl Capelle als parkbaan tussen de woningen veel compacter is. Margot: "Je moet hier nauwkeuriger spelen". Jolanda: "Op veel holes moet je rekening houden met de ligging van de waterpartijen."

### COMPETITIES BUNDELEN

Beide banen voerden eerst een eigen bedrijvencompetitie. In 2014 opperden enkele sponsors echter het idee om de competities te

bundelen. Hun namen: aannemer Arend van der Knaap, Arie Rolloos van Helin, Gerard van der Wende van De Haij en Van der Wende Advocaten en Ed van Wijk van MVL Group. De spelers konden dan niet alleen op twee verschillende banen spelen, elk met hun eigen uitdagingen, maar ook meer en nieuwe relaties ontmoeten. En zo geschiedde. Sinds acht jaar wordt de bedrijvencompetitie elke derde donderdag van de maand van april tot en met september op beide banen gespeeld. De competitie wordt in oktober afgesloten met de Ryder Cup, die in oktober haar tiende verjaardag viert.

### LOSSER EN LEUKER

De gebundelde competitie is volgens de managers een doorslaand succes. "Uit een enquête bleek dat iedereen heel enthousiast is. Vooral de nieuwe opzet wordt zeer op prijs gesteld. Ze vinden die losser en leuker." Voorheen werd de competitiedag afgesloten met een diner. Maar sinds enkele jaren is het diner vervangen door een gezellige aangeklede borrel. Jolanda: "Het gaat er nu minder formeel aan toe. En je kunt veel makkelijker netwerken met verschillende mensen. En als je het zat bent ga je gewoon naar huis. Je hoeft niet tot elf uur aan tafel te zitten. Mensen vinden dat fijner."



Dat de nieuwe opzet aanslaat, blijkt ook uit het aantal deelnemers, dat in enkele jaren verdubbelde tot circa 120. Vooral de gezelligheid en de ruimte voor ongedwongen golfen en borrelen met relaties van je keuze worden zeer op prijs gesteld. In de bedrijvencompetitie draait het niet om winnen, maar om de gezelligheid en het netwerken. Margot: "Het fanatisme komt pas om de hoek kijken bij de Ryder Cup. Dan is het echt Hitland versus Capelle!"

#### 'FIJN WERKEN VOOR SPONSORS'

Het enthousiasme van de deelnemers werkt aanstekelijk. Margot: "Het is fijn werken voor de sponsors. Het zijn leuke mensen en velen doen al vanaf het begin mee. We kennen ze goed, weten wat ze willen, wat hun handicap is, wie hun gasten zijn, wat ze drinken... Sommigen sturen alleen maar een appje met 'We doen weer mee!' Dan weten wij genoeg. Die wisselwerking is heel leuk."

De coronabeperkingen van de afgelopen jaren heeft de geestdrift alleen maar verder verstrekt. Margot: "Het was een enorme kans om te laten zien wat we waard zijn. Toen het restaurant dicht was serveerden we bijvoorbeeld hapjes en drankjes op de baan en bedachten we andere dingen om de wedstrijden gewoon door te laten gaan." Jolanda: "We hadden echt het gevoel: dat hebben we toch maar mooi samen neergezet. Het heeft ons ook als team nog dichter bij elkaar gebracht. De samenwerking was al goed, maar is sindsdien nog beter geworden."

#### 'IK HEB ER ZIN IN!'

De bedrijvencompetitie kwam sterker dan ooit uit de crisis. Er waren geen opzeggingen en er kwamen zelfs nieuwe leden bij. In april ging de nieuwe competitie dan ook vliegend van start. Margot: "Mensen waren weer blij dat ze weer de baan op konden. 'We gaan weer beginnen! Ik heb er zin in!', hoorde ik vaak. Iedereen is enthousiast."

Begrijpelijk, want de bedrijvencompetitie is gewoon heel leuk. Natuurlijk is het een wedstrijd, maar de gezelligheid eromheen is misschien nog wel belangrijker. En met 120 deelnemers is het netwerk ook heel groot. De competitie verveelt nooit."

*"Het zijn leuke mensen en velen doen al vanaf het begin mee."*

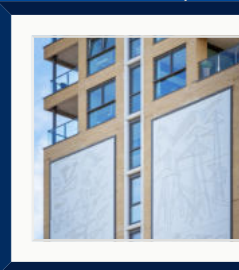
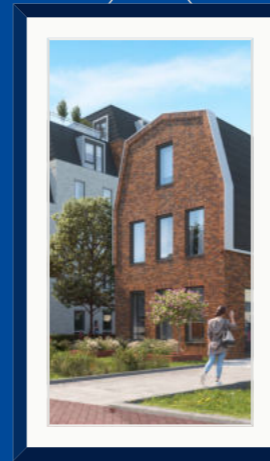
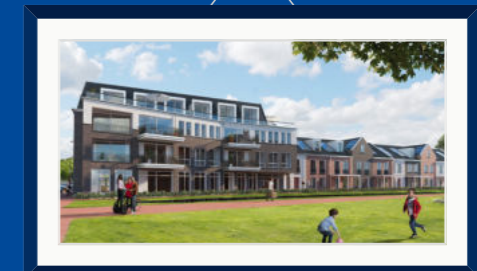
#### JE KUNT NOG MEEDOEN

De bedrijvencompetitie wordt gespeeld over zes wedstrijden op beide banen: elke derde donderdag van de maand van april tot en met september. Het team met de meeste punten wint. De meeste teams vertegenwoordigen hun bedrijf. De bedrijven bepalen zelf wie ze de baan op sturen. Jolanda: "Ze kunnen zelfs een verzoek indienen tegen wie ze spelen. En als het maar enigszins kan, honoreren we zo'n verzoek. Want het moet wel klikken op de baan, zodat het een leuke match wordt. We zeggen nooit nee."

**Wil je nog meedoen met de competitie?** Neem dan contact op met:

Margot van der Haagen  
(Golfclub Capelle). Tel. 010 – 44 22 337

Jolanda Serné  
(Golfbaan Hitland) Tel. 0180 - 317188



*HIT eten & drinken*

# KIJKT MET EEN NIEUWE INRICHTING & FRISSE BLIK VOORUIT

Op 1 maart 2009 stapten Arjan den Ouden, Almar Nederveen en Jerry de Wildt in een nieuw avontuur en startten een horecagelegenheid op Golfbaan Hitland. De locatie was op zoek naar een nieuwe pachter en de heren zagen er kansen en mogelijkheden. Vanaf het begin wilden zij focussen op een breed publiek: ze begonnen met de insteek dat iedereen welkom is in het restaurant, zowel golfer als niet-golfer. Daarnaast vonden zij het belangrijk om aandacht te besteden aan het culinaire onderdeel: het was niet de bedoeling om alleen 'simpele' gerechten op de menukaart te zetten. Bij HIT moest je kunnen genieten van alles wat: een lekker satéetje, maar ook een seizoensgerecht. Aan die filosofie heeft HIT zich door de jaren heen vastgehouden.





VOOR



NA

Momenteel wordt het bedrijf gerund door twee van de oprichters: Arjan en Almar. Almar is één van de chefkoks fulltime werkzaam in de keuken en daardoor veel op de werkvloer te vinden. Arjan heeft nog een ander bedrijf (Seijkens den Ouden – tevens lid van Businessclub Hitland), maar is alsnog veel bij HIT – zowel op de baan als in het restaurant.

In de afgelopen 13 jaar heeft HIT zich als locatie geleend voor allerlei partijen: van bruiloften tot verjaardagsfeestjes, van grote golfdagen tot recepties in klein gezelschap, van vergaderingen tot workshops, van diverse bijeenkomsten tot lezingen. Zowel de zogeheten zwarte brigade (bediening) als witte brigade (koks) draaien hun hand er niet voor om: HIT regelt alles tot in de puntjes.

Met een belangrijke coördinerende spin in het geheel: bedrijfsleider Sandra. Zij werkt al 12 jaar bij HIT eten & drinken en is dus bijna vanaf het begin betrokken geweest. “De afwisseling binnen mijn werk bij HIT vind ik het leukst: van kopjes koffie naar alles regelen voor een partij. We hebben bij HIT wekelijks veel vaste gasten, wat het werk ook heel gezellig maakt. En de omgeving en locatie zijn natuurlijk heel mooi om in te kunnen werken. In de vroege ochtend of juist als de zon ondergaat, dan vind ik het mooi om even foto’s te maken. Want zeg nu eerlijk: wij hebben toch een fantastisch uitzicht vanaf het terras over hole 18.”

Door de jaren heen heeft HIT zich ontwikkeld tot een sfeerol huiskamer restaurant waar dagelijks golfers te vinden zijn. Bij zowel het terras, het gezellige zitje bij de open haard en de leestafel naast de bar schuiven golfvrienden gezellig aan voor een goed gesprek. Naast de golfers weten ook wandelaars en fietsers HIT goed te vinden. En na twee bijzondere coronajaren

nemen de aanvragen voor feestjes en partijen weer toe, zo ook voor groepsreserveringen en grote golfdagen.

HIT vindt het fijn om weer vooruit te kunnen kijken met een goed gevulde agenda. Sandra: “Het is altijd ons doel om alles tot in de puntjes te verzorgen voor onze gasten, maar nu hebben we extra zin om er weer mee aan de slag te gaan. Stilstaan is en was niks voor ons, en daarom krijgen we er een energieboost van dat we onze handen weer uit de mouwen mogen steken. We kijken uit naar komend jaar – en natuurlijk de jaren daarna.”

### INTERIEURVERNIEUWING

Ondanks de coronaperiode kwamen er landelijk gezien veel nieuwe horecazaken bij, met vaak een nieuwe inrichting en stijl. Dit wakkerde bij HIT het vuurtje aan om ook aan de slag te gaan met de inrichting. Sandra: “Na 10 jaar was het meubilair wel aan vervanging toe. Juist toen de zaak leeg was tijdens corona werd dit extra zichtbaar. En we hadden toen natuurlijk de tijd om er over na te denken en dingen uit te zoeken. Uiteraard hadden we zelf ook al ideeën, maar het is fijn als iemand meekijkt naar het totaalplaatje.”

HIT heeft een interieurstyliste in de arm genomen om advies te geven. Het bedrijf heet Qiqoo interieurstyling, met als contactpersoon Annemarie Hogeboom-Schop. Dankzij haar advies heeft HIT nu o.a. nieuwe stoelen en het zitje bij de open haard gezelliger gemaakt. Het hele restaurant is voorzien van nieuw behang. De wandlampen zijn vernieuwd en op meerdere plekken zijn nieuwe, sfeervolle lampen neergezet. Om extra kleur toe te voegen – naast de gekleurde stoelen – zijn er grote boeketten van kunstbloemen geplaatst. Nieuwe accessoires maken het geheel af.

Naast de nieuwe inrichting in HIT eten & drinken is de pub – naast het restaurant – ook volledig vernieuwd op het gebied van inrichting en decoratie. Aan de pub was eigenlijk al heel wat jaren niet veranderd. Voor degene die deze ruimte nooit van binnen hebben gezien: je moet je een bruine kroeg voorstellen met een bar, hoge tafels en lage tafels. De bar was een cadeau van “de club van 100” van Golfclub Hitland. Aan de muur vind je ook een aantal erebadges van toen de vereniging nog “Golfclub van Rijckevorsel” heette.

Wat ooit als sfeervolle bruine kroeg was neergezet, was eigenlijk een achterstallige ruimte geworden. Nu stap je binnen in een gezellige kroegruimte met een nieuw likje verf op de muren waardoor het fris oogt. Gertjan van Rooijen heeft enkele lampen gemaakt, speciaal voor deze ruimte.

Dit heeft hij gedaan van hergebruikte golfmaterialen: golfclubs en driving-range mandjes. Aan de muur hangen enkele nieuwe schilderijen en het Perzische tapijt maakt het geheel in huiskamerstijl af. De pub is een ruimte die je gemakkelijk kunt afsluiten en afhuren voor een feestje. Je kunt hier tot wel 50 personen in kwijt, maar ook met een kleiner groepje is dit een leuke ruimte. Naast de pub kun je natuurlijk ook (delen van) HIT afhuren of één van de twee vergaderzalen.

### IETS TE ORGANISEREN?

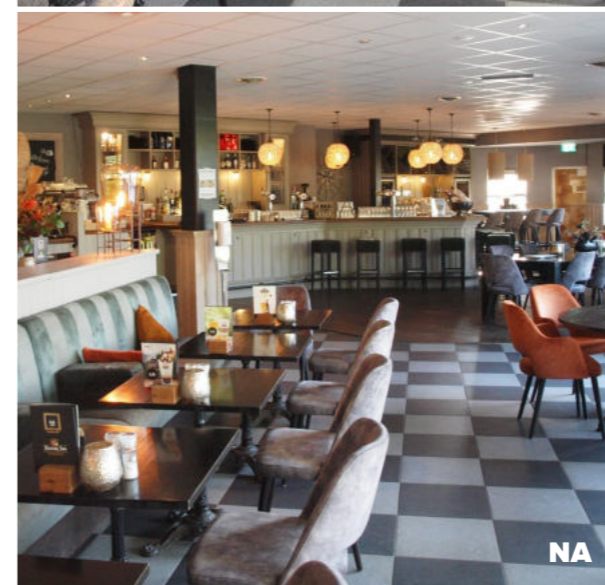
Bij HIT is veel mogelijk en we denken graag met je mee. Neem voor jouw reservering, feestje of partij contact op met Sandra of stel je vraag via [info@hitetenendrinken.nl](mailto:info@hitetenendrinken.nl)



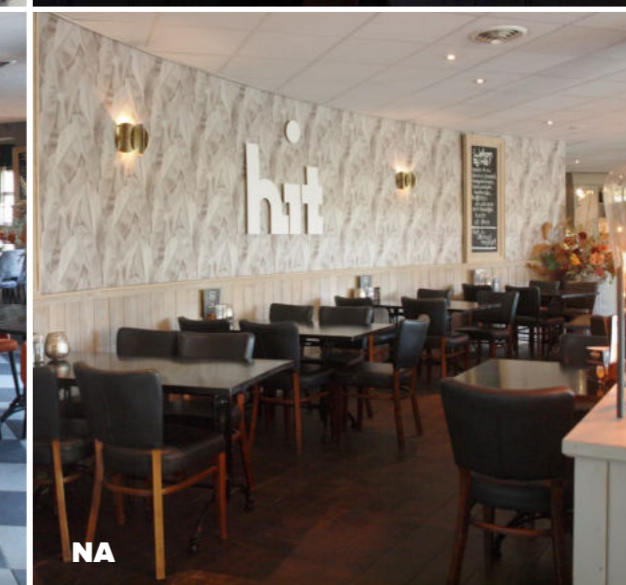
VOOR



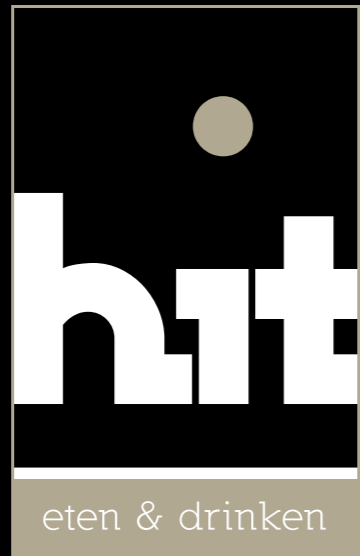
VOOR



NA



NA



kom gezellig langs

culinair genieten

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



# Jouw offline communicatie partner!



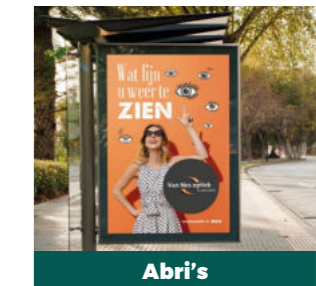
Offertemappen



Autosigning



Brochures



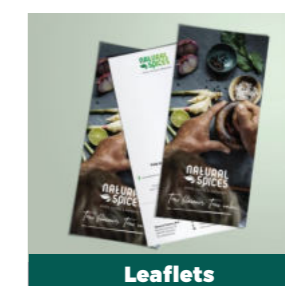
Abri's



Aanhangers



Branding



Leaflets



Gevelsigning



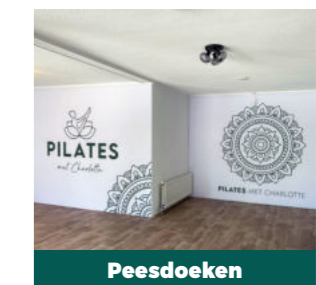
Logo's



Verpakkingen



Bedrijfsreclame



Peesdoeken

### Goos Reclamemakers

Harmanshoeve 8 - 10 • 2935 AT Ouderkerk a/d IJssel  
T. 0180 68 32 15 • info@goosrm.nl • www.goosrm.nl



**Ben Dortland**  
*Grafisch professional en vastgoedman*

# ‘ONDERNEMEN HEEFT ME VEEL GEBRACHT’

---

Wat bedoeld was als pensioenvoorziening is uitgegroeid tot hun tweede commerciële activiteit. Ben Dortland en Johan van Beem begonnen twintig jaar terug samen hun eerste: een grafisch bedrijf voor het ontwerpen, produceren en bedrukken van enveloppen. Geld storten in een pensioenpolis vonden de twee ondernemers geen goed idee. Ze kochten van hun oudedagsreserveringen samen met partners in 2006 hun eerste pand en toen nog een en nog een. Zo ontstond Ben Housing, inmiddels een van de grotere woningverhuurders van Rotterdam.



*“Uit het golfen zijn  
echte vriendschappen  
ontstaan. Dat is heel  
waardevol.”*

Met zusterbedrijven Ben Vastgoed, Ben Vastgoedbeheer en BenXL bestrijken ze inmiddels de meeste activiteiten die nodig zijn in de particuliere verhuurmarkt. Ben Vastgoed koopt woningen aan in Rotterdam en omstreken, Ben Vastgoedbeheer verzorgt het technisch en administratief beheer van de panden (ook voor andere partijen) en BenXL is er voor de verhuur van woningen in het premium segment. Bij de bedrijven werkt inmiddels een twaalfstal professionals.

Van de twee partners is Johan van Beem (56) vooral bij de vastgoedactiviteiten betrokken. Ben Dortland (54) bemoeit zich grotendeels met hun grafische activiteiten binnen Dortland en Van Beem. Dit bedrijf begon als producent van bedrukte enveloppen. Inmiddels behoren ook het bedrukken en printen van onder meer brievenbusdozen, ompakdozen, postdozen, wijnkisten, papieren tasjes, verzendzakken, koffiebekers, papier en kaarten tot het dienstenpakket.

De drukkerij telt zo'n 55 medewerkers en heeft drie vestigingen. De basis vormt de drukkerij in de Spaanse Polder in Rotterdam. De markt in het noorden en oosten van het land wordt bediend vanuit Groningen en in Schiedam is een productievestiging voor specials.

## EEN GROTE FAMILIE

Ben Dortland: "Johan en ik waren werkzaam bij de voorloper van ons huidige bedrijf. Toen dat zo'n twintig jaar terug failliet ging, wisten wij wat er allemaal beter kon. We hebben de zaak gekocht van de curator en er is een bloeiende onderneming van gemaakt. En we zijn er ook trots op dat het een gezellig bedrijf is, net een grote familie."

Dat is te zien voor wie met Ben een rondje door de drukkerij maakt. In de forse productiehal heersen een enorme bedrijvigheid en een amicale sfeer. Het productietraject oogt als een geoliede machine, de medewerkers als een hecht ingespeeld team. Er staat een twintigtal drukpersen in alle vormen en maten te draaien. Aan leasen doen ze niet, alles wordt gekocht, vaak uit failliete boedels. Dortland: "We kunnen zelf persen ombouwen voor maatwerkproductie of gebruiken er onderdelen van voor de machines die we al hebben. We hebben graag alles zelf in de hand, want we willen geen 'nee' verkopen. Vandaag bestellen is vrijwel altijd morgen leveren. Daarom werken we in twee ploegen. Er is hier altijd wat te doen."

***"We hebben een gezellig bedrijf, net een grote familie."***

## PROFESSIONELE PARTNERS

Dortland en Van Beem levert aan de grafische industrie, niet rechtstreeks aan de eindgebruiker. Andere drukkerijen en drukwerkbemiddelaars vormen het klantenbestand. "Voor professionele partners werken is een bewuste keuze. Het biedt ons de juiste schaal en houdt ons scherp. We willen voortdurend kunnen inspelen op wat de markt vraagt en houden onze ogen en oren open. Zo spelen we zo goed mogelijk in op duurzaamheidseisen. We werken inmiddels al met biologisch afbreekbaar vensterfolie in onze enveloppen. En daar waar het kan bedrukken we liever enveloppen en tassen met luchtkussens in het papier, dan met plastic luchtkussens."

Naast al het harde werken houdt Ben Dortland – het woord is al een keer gevallen – van gezelligheid. Van huis uit Feyenoord-supporter, heeft hij met het bedrijf een businessbox bij Sparta en komt hij ook graag bij Excelsior. Maar golfen is zijn grootste passie. "Ik doe het nu een jaar of vijftien en het heeft me veel gebracht. Je komt veel andere ondernemers tegen en daaruit zijn echte vriendschappen ontstaan. Dat is heel waardevol. Ik ga niet golfen om klanten en orders binnen te halen. Je moet elkaar persoonlijk liggen, dan is het leuk om samen een rondje te lopen."

## GOEDE DOELEN-TOERNOOIEN

Met hun bedrijven is hij lid van de Business Club van Golfbaan Hitland en houden ze met relaties het eigen bedrijfstoernooi op de baan. "De laatste keer waren we met zo'n tachtig m/v. Het was heel gezellig, mede dankzij het fijne restaurant. Ook doen we vaak aan de goede doelen-toernooien mee. Wat ik jammer vind, is dat er dan altijd veilingen worden gehouden om een hoge opbrengst te krijgen. Dan zie je vaak dat het steeds dezelfde mensen zijn die anderen overbieden. Dat is meestal gewoon een kwestie van stoer doen. Mijn suggestie: vervang die veiling door een loterij. Dat is voor de meeste deelnemers veel leuker en levert ook flink wat op als je het goed doet."

Ben is elke vrijdag op Golfbaan The Dutch te vinden. "Het is heerlijk om achttien holes te lopen, je bent lekker in de buitenlucht en bij elkaar twaalf kilometer lopen is ook goed voor een mens." Lachend: "Als ik met Marcel Goos speel is dat dertien kilometer, want dan moeten we steeds zijn bal zoeken."





# benhousing

De tofste woningen van Rotterdam!

## Ben Housing is Rotterdams grootste full service vastgoedonderneming

In 2006 is Ben Housing opgericht en begon met welgeteld 1 huurwoning en (nog) geen huurders. Inmiddels is Ben Housing uitgegroeid tot de grootste verhuurmakelaar van Rotterdam dat bekend staat om het grootste en meest diverse woningaanbod in alle prijsklassen. Door het inmiddels grote opgebouwde netwerk verwerft Ben Housing wekelijks nieuw aanbod dat direct gepresenteerd wordt aan onze woningzoekenden.

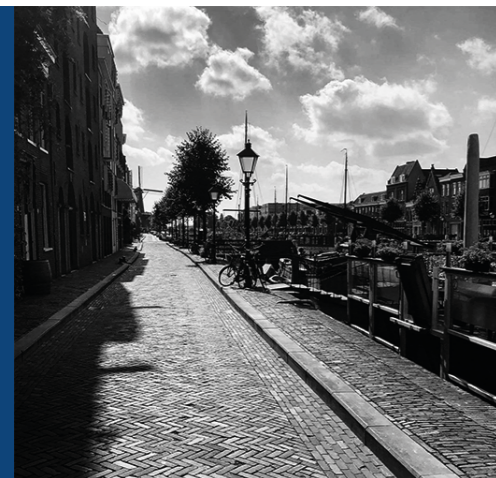
### benvastgoedbeheer

Zusterbedrijf Ben Vastgoedbeheer richt zich op het totale beheer van vastgoed en het verhuur- en verkoopklaar maken van woningen.

### benvastgoed

Zusterbedrijf Ben Vastgoed richt zich op het investeren in vastgoed ter vergroting van onze eigen vastgoedportefeuille.

**Kortom Ben Housing heeft alles onder één dak en staat voor full service!**



## Ben Housing staat voor:

- 🏠 Diversiteit
- 🏠 Transparantie & duidelijkheid
- 🏠 Deskundigheid & ervaring sinds 2006
- 🏠 Verry social (Volg ons op social media!)
- 🏠 Full Service: beleggen, verhuren, beheren & expatservice

### Hulp nodig? Laat ons voor u zoeken!

Heb je al veel bezichtigingen gehad zonder resultaat?  
Lukt het je maar niet om de woning te vinden die bij je wensen past?

Of heb je door je drukke baan of studie geen tijd om te bezichtigen of uitgebreid te zoeken naar een woning?

**Dan helpt RRelocation jou met het vinden van je ideale woning!**




# AGN AUTOGLAS

"TRANSPARANT & SNEL"

[www.agnautoglas.nl](http://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




[HTINFRA.NL](http://HTINFRA.NL)

T 0180 - 31 33 44 · [info@htinfra.nl](mailto:info@htinfra.nl)

*Centrum Camino*

# ‘DE WENS WAS ALTIJD WEL OM EEN EIGEN PLEKJE TE HEBBEN’

---

Centrum Camino is ontstaan dankzij initiatiefneemster Agnes van der Aa. Zij kreeg te maken met borstkanker en miste een plek als Camino: waar je binnen kunt wandelen, jezelf mag zijn, er geluisterd wordt naar je verhaal en anderen iets voor je kunnen betekenen wanneer je daar behoefte aan hebt. In de Groene Hart regio bestond dit nog niet. En zo ontstond Stichting Camino, wat in november 2022 alweer 9 jaar bestaat. In gesprek met Inge Overbeeke (bij Camino betrokken sinds het eerste uur) en Eef Zondervan (voorzitter) komen we meer te weten over het goede doel Camino, “hun huis” en activiteiten.





## SPAANSE WOORD VOOR WEG

'Camino' is het Spaanse woord voor pad of weg. 1 op de 3 mensen krijgt zelf de ziekte kanker of wordt er mee geconfronteerd vanwege partner, vriend(in), familie, naaste of kennis. En dan is Camino er: zij bieden psychosociale support aan mensen die in hun leven te maken hebben met kanker en gaan samen met hen een stukje op weg om ieder z'n persoonlijke weg weer te laten hervinden. Camino probeert datgene in te vullen waar iemand behoefte aan heeft, van een kopje koffie tot een gesprek tot aan allerlei activiteiten. Alles kan en alles mag: ook als dat bijvoorbeeld is om in alle rust gewoon even 'te zijn'. Op die manier probeert Camino primaire en secundaire zorg bij elkaar te brengen. Want iemand die bijvoorbeeld genezen is verklaard, krijgt wel te maken met een natraject waarbij psychische ondersteuning en/of begeleiding een belangrijk onderdeel kan zijn. Zo ook voor bijvoorbeeld nabestaanden. Voor iedereen geldt dat er ruimte is voor zijn/haar eigen pad en zodra het goed gaat, dan mag men zelf het pad verder vervolgen.

## VAN INLOOPHUIS NAAR CENTRUM

In de eerste jaren had Camino nog geen vaste plek en werden er locaties gehuurd, bijvoorbeeld in flatgebouw de Meander. De wens was altijd wel om een eigen plekje te hebben, en in 2017 vonden ze "het huis". Dankzij de toenmalige voorzitter Arie Hubregtse – hij komt uit de bouwwereld – was er veel kennis en

kunde in huis voor een grondige verbouwing waarmee het huis 'eigen' gemaakt werd. Het eindresultaat is een compleet huis met een woonkamer, multifunctionele ruimte, creativiteitsruimte, massageruimte, maar ook een jongerenruimte. Kortom: er zijn veel mogelijkheden in het Camino huis die benut kunnen worden. Inge vertelt: "Zodra je een vaste plek hebt, dan kun je aan groei gaan werken. Je bent meer zichtbaar en opereert vanuit één locatie waardoor je mensen naar je toe kunt trekken, zowel bezoekers als vrijwilligers".

Er zijn 81 van dit soort 'inloophuizen' in Nederland. Ze heten allemaal anders, maar het algemene idee en concept is hetzelfde. Allen zijn verenigd in branchevereniging IPSO (Instellingen PsychSociale Oncologie). Als sturend geheel is IPSO aangesloten bij het KWF. Eef vertelt: "Voorheen werden we 'inloophuis' genoemd. Dat zijn we in feite nog steeds, maar voor alle huizen in Nederland geldt eigenlijk dat we proberen naar elkaar toe te bewegen en zo noemen we ons bijvoorbeeld tegenwoordig 'centra'. Met het huis kunnen we natuurlijk meer dan alleen 'inlopen'. Een kopje koffie, even praten, maar ook allerlei activiteiten waar mensen behoefte aan hebben." Op kwartaalbasis stelt Camino een activiteitenprogramma samen – soms vergezeld door een specifiek thema – met als doel om lotgenoten samen te brengen en de gelegenheid te bieden om het gesprek aan te gaan wanneer daar behoefte aan is. "Een luisterend of begrijpend oor is altijd dichtbij".



## DOE JE MEE?

Een hartelijk ontvangst en een luisterend oor, daar gaan we als vrijwilliger voor.  
We lachen en laten soms een traan, om dan met onze gasten weer verder te gaan.  
We bieden activiteiten op allerlei gebied, opdat een gast weer iets in de toekomst ziet.  
Als vrijwilligersteam zijn we er voor elkaar; leeftijd, ras, geslacht: alles door elkaar.  
Ieder met zijn eigen ervaring en talent, dat is toch waar je het beste in bent!  
Ieder naar eigen kunnen, voorkeur en tijd: dan krijg je zeker geen spijt.

Doe jij met ons mee? Kijk dan eens op onze website. Of bel voor een kennismakingsgesprek; dat vinden we echt te gek. Dan spreken we af in Nieuwerkerk aan de Schoolstraat, dat is waar ons mooie centrum staat.

[www.centrumcamino.nl](http://www.centrumcamino.nl)

## HET HART VAN CAMINO

Met het huis zijn zowel het bestuur als de vrijwilligers – en niet te vergeten de bezoekers – heel blij. Maar de oprichting en het succes van Camino heeft niet veel met het huis te maken, maar des te meer met de vrijwilligers en hun inzet. Eef: "De vrijwilligers zijn het hart van Camino. Met mensen, voor mensen". Het huis was een groot doel in het begin, nu is het een middel om meer te kunnen realiseren voor de doelgroep van Camino. Inge vult aan: "Iedere vrijwilliger bij Camino heeft op zijn/haar beurt ook een raakvlak met kanker. Ze zijn betrokken vanuit hun hart en dat is belangrijk. Voor onze vrijwilligers wordt goed gezorgd en ze zoeken elkaar zelf ook vaak op voor bijvoorbeeld een gezellige avond met aandacht voor elkaar."

Bij vrijwilligerswerk is het belangrijk dat je er energie van krijgt en daarom zoekt Camino met hun vrijwilligers naar een vaste en passende rol. Iedereen krijgt een basistraining/-opleiding, verzorgd en georganiseerd door brancheorganisatie IPSO en onder andere Zuidplas Ondersteunt. Hierbij volgt bijvoorbeeld info over soorten kanker, verwerkingsprocessen, gesprekstechnieken enzovoorts. Voor sommige rollen zijn er gerichte vervolgoopleidingen. Eef: "We zijn volledig ingericht op vrijwilligers. Er zijn geen betaalde krachten, ook niet binnen het bestuur. Bij ons doen de bestuursleden veel neventaken. Betrokkenheid is belangrijk, dichtbij de vloer, dichtbij waar het allemaal om draait. We zijn een meewerkend bestuur."

## BLIK OP VOORUIT

Tijdens de coronaperiode werd de doelgroep van Camino ook geraakt: het huis was periodes gesloten, bij elkaar komen was lastig en het organiseren van activiteiten en evenementen ook. Sommige groepjes hebben contact met elkaar gehouden, bijvoorbeeld wandelgroepjes en het koor – zingenvia Zoom bleek een uitkomst. Na twee bijzondere jaren is het een feest dat er weer veel meer kan en mag. De activiteitenkalender van Camino is goed gevuld en de blik is gericht op de toekomst. Naast de eigen activiteiten staan er ook twee events op de planning: een fietstocht op 14 mei en het Oogstfeest in Zevenhuizen op 3 september. Evenementencoördinator Inge: "Zichtbaarheid is voor ons belangrijk, je maakt met diverse mensen een praatje en vergroot daarmee je bekendheid – de meeste mensen geven aan ons gevonden te hebben dankzij mond-tot-mond reclame."

Tijdens de events is het vergroten van onze bekendheid een doel, maar natuurlijk ook het ophalen van extra inkomsten. Extra inkomsten zorgt ervoor dat we meer mogelijkheden kunnen creëren. Meer mensen in gelegenheid stellen om bij ons eens een praatje te komen maken, meer mensen kunnen helpen en er voor meer mensen kunnen zijn. Dat is de voornaamste wens die we hebben."



DELIVERY, DINER & TAKE AWAY

SNACKBARDEKRIM.NL  
OF BEL 0180 520 421



**mahutte**

schilders

VASTGOEDONDERHOUD

[www.mahutteschilders.nl](http://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](http://axoft.nl)  
voor de mogelijkheden.



WILLEMIEKE  
**MAAKT SCHOON**  
(met altijd de perfecte drive)

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



# GOUD

## BEDRIJFSHUISVESTING

GOUD BEDRIJFSHUISVESTING IS DÉ DESKUNDIGE OP  
HET GEBIED VAN REGIONALE HUISVESTING.  
HIJK VOOR EEN UITGEBREID AANBOD OP: [WWW.GOUD-BHV.NL](http://WWW.GOUD-BHV.NL)

0180 - 318 222

[WWW.GOUD-BHV.NL](http://WWW.GOUD-BHV.NL)

# NIEUW IN DE KRIMPENERWAARD!

## Klasieke Pilates

- Verbeter je lichaamshouding
- Voor een soepele en sterke wervelkolom
- Verleng en versterk je spieren
- Een perfecte workout voor je lichaam en geest!
- Kleine pilates groepslessen

Boek nu een proefles



REFORMER



MAT



# PILATES

met Charlotte



Kortlandstraat 2A • 2922 XE Krimpen a/d IJssel  
@ pilatesmetcharlotte f Pilates met Charlotte

[www.pilatesmetcharlotte.nl](http://www.pilatesmetcharlotte.nl)

*Hoofdgroenkeeper  
Mario Spaans*

# VERLAAT HITLAND VOOR NIEUWE UITDAGING

---

Hij is voor velen een bekend gezicht, en dat kan ook bijna niet anders: voor dag en dauw start hij al 26 jaar zijn dag op Golfbaan Hitland als hoofdgroenkeeper. Maar niet voor lang meer; eind 2022 gaat Mario Hitland verlaten voor een nieuwe stap in zijn carrière. In dit interview blikken we terug op de start van zijn loopbaan bij Hitland én blikken we vooruit naar zijn nieuwe baan.



In zijn jonge jaren komt Mario al in aanraking met het greenkeepersvak dankzij zijn vader, greenkeeper op Golfbaan Duinzigt in Den Haag. Hij leert van hem de kneepjes van het vak. Mario besluit verder te gaan in het groen en rondt na de tuinbouwschool de tuin- en landschapsinrichtingsopleiding af. Hij krijgt een baan bij Huib van der Hoven in de groenvoorziening. Zijn leidinggevende wist dat hij graag weer in de golfbranche wilde werken. In 1996 werd dit werkelijkheid toen hij gevraagd werd als hoofd greenkeeper op Golfbaan Hitland – toen net aangelegd en geopend (sinds september 1995). Op een woensdag had Mario het gesprek, en op donderdag mocht hij (een maand of 4 na de opening van de toen nog 9 holes baan) starten in zijn functie als hoofdgreenkeeper op Hitland, om de net aangelegde baan naar een hoger niveau te tillen. Al met al heeft Mario de baan letterlijk volwassen zien worden.

### VAN TOEN NAAR NU

In 1997 volgden samen met Jan Lassche en Jolanda Serné de eerste voorbereidingen voor de uitbreiding naar 18 holes, die in 2000 zijn geopend. Van de eerste sloten die gedempt zijn, tot het omspitten van het eerste gras en het aanplanten van nieuwe bomen. Bomen die toen nog sprietjes waren zijn inmiddels uitgegroeid tot grote bomen. Iedere leiding, ieder pad, ieder systeem dat is aangelegd: Mario was erbij. En niet alleen hij, maar ook zijn collega's Rishi en Hans zijn al lang werkzaam bij Hitland. Rishi en Mario zijn eerder collega's geweest bij Duinzigt, en Rishi had de wens om ooit op een grotere baan te werken. Zo geschiedde op Hitland: Rishi werd de tweede man binnen het team in maart 1999. Na de opening van de 18 holes baan werd in 2000 ook Hans aan het team toegevoegd. Zelfs na een nieuwe aanbesteding in 2004 bleef het team compleet. De aanbesteding werd gegund aan

een ander bedrijf; Mourik BV (de voormalige naam van SBA Golf & Groen). Voormalig directeur Jan Lassche had in het bestek opgenomen dat de gekozen partij een gesprek met de huidige greenkeepers op prijs werd gesteld. En zo werd het team onder de vlag van Mourik BV een nieuwe kans gegund. Met ditzelfde team hebben zij tot op heden samengewerkt op Golfbaan Hitland, zo ook met baanmanager Jolanda Serné. Met het vertrek van Mario gaat daar in 2023 verandering in komen.

### NIEUWE UITDAGING BIJ FEYENOORD

Op een winterdag in december ontvangt Mario een LinkedIn berichtje van een HR-medewerker bij Feyenoord NV. Ze zijn op zoek naar een nieuwe head groundsman/teamleider veldonderhoud en hij past precies binnen het profiel waar ze naar op zoek zijn. Mario: "Als rasechte Feyenoordfan gaat je hart dan natuurlijk wel even sneller kloppen, het voelde als een eer om hiervoor gevraagd te worden. Het zette me in ieder geval aan het denken en ik bedacht me: op gesprek gaan kan altijd". Tijdens een eerste gespreksronde waren er 5 kandidaten, Mario bleef tijdens de tweede gespreksronde over met één andere kandidaat. Uiteindelijk heeft het management van Feyenoord aangegeven met Mario verder te willen gaan. Het is voor Mario een droom die uitkomt: om op dit niveau te mogen gaan werken in de topsport én bij de juiste club.

Mario: "Maar dan moet je de boodschap gaan brengen bij je huidige werkgever, en dat voelde erg dubbel na jarenlang in dienst te zijn geweest. Je bent heel blij, maar je hebt tegelijkertijd ook een knoop in je maag. Hitland, het werk en het team heb ik hoog staan. Maar deze kans komt niet iedere dag voorbij. Ik word dit jaar 53, het is een mooie stap en ik heb hem aangegrepen".

De eerste reacties op zijn vertrek op en rondom de baan heeft Mario al gekregen. "De meeste mensen vinden het heel jammer. Een klant van het eerste uur zei letterlijk: ik vind het verdomde jammer, maar ik ben wel trots op je. Dat zijn leuke dingen om te horen".

### VAN GOLF NAAR VOETBAL

Zijn nieuwe uitdaging in de voetbal heeft deels raakvlakken met golf. Zo moet de grasmat bijvoorbeeld een bepaalde rolsnelheid hebben, net als de green. Je bent altijd bezig met het weer, en speelt daarop in. Want ook voetbal is een buitensport: wedstrijden gaan net als bij golf (bijna) altijd door. De overgang van golf naar voetbal gaat voor Mario geleidelijk. Zijn contract begint 1 december maar hij begint officieel 1 januari. "Het is voor mij prioriteit om alle werkzaamheden netjes over te kunnen dragen aan mijn opvolger: iemand wegwijs maken op de baan, alles afronden en met een goed gevoel eindigen. Na die 26 jaar wil ik alles wel goed en netjes achterlaten". Tot en met november is Mario nog dagelijks op Hitland te vinden. In december gaat hij voor 50% bij Feyenoord aan de slag en werkt hij de andere 50% nog op Hitland.

Samengevat is Mario per 1 januari verantwoordelijk voor allerlei zaken achter de schermen: van budgetteren, begrotingen, registratie van onderhoud van machines, tot alles wat te maken heeft met de grasmat. Denk hierbij aan bemonsteren, meten van de verdichting voor het stuiten van de bal, vochthuishouding, waterdoorlatendheid: alles om ervoor te zorgen dat er een topveld ligt voor Feyenoord. En dat geldt niet alleen de Kuip, maar ook de trainingsvelden bij Varkenoord, de Academy van Feyenoord, en het "heiligen der heiligen": 1908 waar Feyenoord 1 traint. Samen met een team van 7 man gaat Mario aan de slag voor alle velden. "We werken samen in een team met liefhebbers, je moet ergens wel een beetje een vakgek zijn. En het moet toch ook wel je 'cluppie' zijn. Op dagen dat er wedstrijden zijn werken we aanvullend nog met een groepje vrijwilligers. Er gaat veel voorbereiding in zitten. Het veld in de Kuip wordt met de hand gemaaid, je loopt in 3 teams achter elkaar aan in zowel de lengte als de breedte. Daarna gaan we belijnen met een laser om de lijnen kaarsrecht te krijgen. Vlak voor de wedstrijd komen de scheidsrechter en trainers het veld keuren. Die kunnen nog verwachtingen/aanpassingen bij je neerleggen. Tot aan de warming up zijn we bezig op het veld, dan staan er extra doelen en lopen we eventuele pluggen nog na. Totdat het signaal komt dat de spelers het veld op gaan: dan zoeken wij ons plekje achter de reclameborden op om de wedstrijd te kijken.

Tijdens de rust komen we weer in actie, en na afloop ben je doorgaans nog minimaal 2 uur bezig om het veld weer te prepareren. Het zijn lange dagen, waar veel bij komt kijken en waar vast nog genoeg te leren is. Ik ga er open in en ga het allemaal ervaren!"

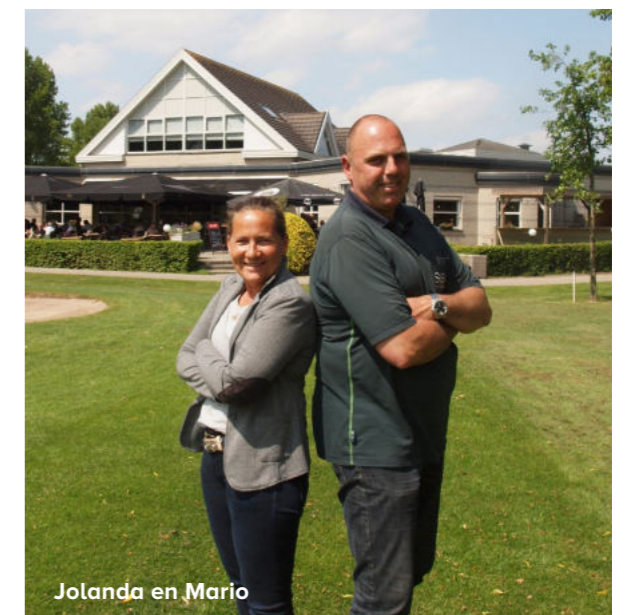
### GEEN VAARWEL MAAR TOT ZIENS

Nog even een terugblik op het werken op Golfbaan Hitland. Wanneer gevraagd wat Mario het leukste heeft gevonden aan zijn werk als hoofdgreenkeeper: "Het buiten werken, zeker met de wat aangename temperaturen. Het is heerlijk om dan lekker buiten bezig te zijn. We beginnen 's ochtends tussen half 6 en 6. De beelden die je in de vroege ochtend ziet ga ik wel missen hoor: zonsopkomst, alle vogeltjes, fazanten en andere dieren. Ik ben straks ook buiten aan het werk, maar toch op een andere manier – én met andere uren. Dat zal wel snel wennen, niet meer die wekker om 4 uur 's ochtends." Wanneer gevraagd wat Mario het meeste gaat missen: "Sowieso alle collega's, maar ook het voor dag en dauw lekker buiten zijn. Ik ben wel buiten straks, maar toch heel anders. Het vroege beginnen ga ik niet per se missen."

Namens team Hitland willen wij ook hier Mario heel hartelijk danken voor zijn jarenlange trouwe dienst en alle inzet voor de golfbaan. We gaan hem zeker missen! Mario heeft zich laten vertellen dat de jongens van het grasteam en enkele directieleden bij Feyenoord ook golfen, dus wie weet zien we hem dus nog eens terug op Hitland - niet in greenkeepersoutfit, maar in golfoutfit. Mario hoopt in ieder geval tot zijn pensioen aan de slag te gaan bij Feyenoord. De wensen voor daarna zijn ook al duidelijk: "vaak met de camper op pad met mijn vrouw Mirjam, heerlijk!"



Hoofdgreenkeeper Mario en Baanmanager Jolanda



Jolanda en Mario

# ZOALS ONZE ZUS WAS



## Een waardevolle uitvaart, Een dierbare herinnering

Een uitvaart die is zoals uw dierbare was, in de grootste gebaren of in de kleinste details.

Samen met u geven we vorm aan een uitvaart vol dierbare herinneringen. Dat is waar ons team van professionals dagelijks voor staat.

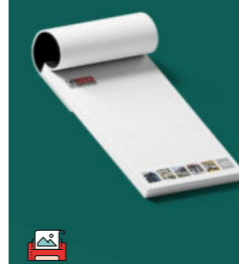
010 – 447 99 00  
vanderspekuitvaart.nl



VAN DER SPEK  
UITVAART

## Jouw offline communicatie partner

Drukwerk



Bedrijfskleding



Autosigning



Huisstijlen



# GOOS

Harmanshoeve 8 - 10 • 2935 AT Ouderkerk a/d IJssel  
www.goosrm.nl • info@goosrm.nl

## 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

✿ ANNO 1983 ✿

Voor direct contact Robert Claassen 06 10 45 99 87

[WWW.CMENP.NL/ROTTERDAM](http://WWW.CMENP.NL/ROTTERDAM)



*9 holes met...*

# TIM RIEKWEL & XAVIER RUIZ FONHOF

---

Op een zonnige donderdagmiddag eind april is het zo ver: de ronde voor de categorie “9 holes met” voor het Hitland Magazine gaat plaatsvinden. In deze rubriek neemt één van onze bedrijfsleden het op tegen baanmanager Jolanda Serné of één van onze golfprofessionals. Voor nu neemt Tim Riekwel namens Golfplaza Hitland het op tegen golfprofessional Xavier Ruiz Fonhof van Golfschool Hitland. Je gaat natuurlijk niet dagelijks de strijd aan met een golfprofessional, dus we beginnen de ronde met een gezonde spanning. De par 3 baan ligt er prima bij. In de afstanden zit de uitdaging voor beide heren niet, maar de wind zorgt wel voor wat extra uitdaging onderweg.



Als playing professional speelt Xavier (handicap 0) zelf ook regelmatig: ongeveer zo'n 3-4 keer per week. Dit in tegenstelling tot Tim; hij speelt eerder zo'n 5-6 keer per jaar. Vrijwel altijd speelt hij op de 18 holes baan. Op de par 3 baan van Hitland had Tim (handicap 18) zelfs nog nooit gespeeld voor dit interview, maar speciaal voor de gelegenheid heeft hij een oefenronden gelopen. Zijn voornemen is om vaker te gaan spelen, dus met enige regelmaat speelt hij nu op woensdagochtend met collega's. Beide heren beginnen met een prima afslag op hole 1. Tijdens de 9 holes hebben de heren meerdere vragen beantwoord.

### MEET TIM RIEKWEL GOLFPLAZA HITLAND

Tim is sinds 10 jaar bedrijfsleider bij Golfplaza en sinds enkele jaren bij Golfplaza Hitland. Hij is dan ook een bekend gezicht voor velen. Voor die tijd was Tim al langer werkzaam in de golfwereld, bijvoorbeeld bij Freegolf Vlaardingen, Golfcenter SeVe (toen nog Golf Centrum Rotterdam ofwel GCR) en Golfplaza Rijswijk vanaf het eerste uur. Het filiaal op Hitland is voor hem dichterbij huis, en zo kwam hij uiteindelijk bij Golfplaza Hitland terecht. Tim woont met zijn vrouw en twee kinderen (6 en 12 jaar) in Schiedam.

Tim heeft een sportopleiding gedaan. Vanuit die richting kwam hij terecht bij Freegolf in Vlaardingen, waar hij op zijn 18e in eerste instantie een baan kreeg in de horeca. Daar is Tim begonnen met golf. Hij heeft geen lessen gevolgd, maar is vooral veel en vaak zelf gaan oefenen en spelen (voor of na de horecadienst). Bij zijn volgende baan bij GCR kon hij dat oefenen voortzetten. Vooral de vrijdagavonden vond Tim

gezellig, hij stond met enige regelmaat met Joost Luiten op de driving-range.

Namens Golfplaza doet Tim sinds 2 jaar ook soms mee met de bedrijvencompetitie, en anders zijn zijn collega's met een team vertegenwoordigd. Met name de spelvorm vindt Tim leuk: dankzij de spelvorm komt iedereen met een fijn gevoel de baan af, zowel hoge als lage handicappers. En natuurlijk leuk om op zowel Hitland als Capelle te kunnen spelen.

### OVER XAVIER RUIZ FONHOF GOLFSCHOOL HITLAND

Sinds eind 2018 is Xavier golfprofessional bij Golfschool Hitland. Zijn golfcarrière begint al op jonge leeftijd: op zijn 5e nam zijn broer hem al mee naar de golfbaan. Op zijn 13e had hij al handicap 4, waardoor hij al snel een plekje kreeg in vertegenwoordigende teams. Vanaf zijn 15e is hij lid van de Koninklijke Haagsche Golf & Country Club. Vanaf zijn jongere jaren was het hem duidelijk: hij wilde doorgaan met golf en Professional Golfer worden. Ongeveer 20 jaar geleden is Xavier professional geworden en al jaren speelt hij golftoernooien over de hele wereld. Hij heeft 5 toernooien op de PGA Holland gewonnen en 3 keer mogen meespelen aan het KLM Open.

Xavier woont met zijn vriendin en twee kinderen (1 en 4) in Den Haag. Gaandeweg in zijn carrière is Xavier de afgelopen 5 jaar steeds meer les gaan geven. Het is vooral de combinatie die hem aanspreekt: zelf toernooien spelen, lesgeven én niet te vergeten het organiseren van meerdere golfevents per jaar. Voor zijn lessen beschikt hij onder meer over een Flightscope Xi-Tour launch monitor.

### HITLAND: EEN LOCATIE VOOR IEDEREEN

Wanneer gevraagd wordt wat de heren van Hitland vinden, antwoorden beide dat het leuk is aan Hitland als locatie dat het open is voor iedereen. Er is een leuke en gezellige sfeer. Meerdere partijen werken met elkaar samen, maar daardoor bieden we juist een complete golfaccommodatie.

Tim geeft aan dat het voor Golfplaza leuk is om op een openbare baan zoals Hitland te zitten. Er zijn veel verschillende klanten, en andersom biedt Golfplaza hen een zeer uitgebreid assortiment. Het is zelfs de grootste oncourse golfshop in Nederland. Golfplaza is een deskundige golfspecialist met een compleet assortiment, 4 fysieke winkels in Nederland (te Eindhoven, Rijswijk, Vianen en Nieuwerkerk a/d IJssel) en een uitgebreide webshop. Sportief bezig zijn tot hoge leeftijd is heel belangrijk voor het welzijn van mensen, zowel lichamelijk als geestelijk. Golfplaza levert hier een positieve bijdrage aan door golfers (van beginner tot pro) met veel passie, kennis en ervaring te adviseren zodat zij plezier hebben op de golfbaan.

Als golfprofessional bij Golfschool Hitland vindt Xavier het juist leuk dat Hitland een openbare locatie is: er zijn veel verschillende lesklanten, van jong tot oud en op allerlei niveaus. Xavier geeft met plezier les op dinsdag, woensdag, donderdag en zaterdag. Bij zijn golflessen vindt Xavier het belangrijk om af te stemmen op de wensen van de lesklant. Iemand leren kennen, en samen een doel stellen om naar toe te werken. Het is de kunst om je aan te passen op de persoon en zijn/haar wensen, met daarbij natuurlijk persoonlijke aandacht. Xavier: "Iedereen heeft een ander niveau en een ander doel, maar daardoor ook wat anders nodig van mij als professional. Voor de lesklant vind ik 2 dingen belangrijk: dat diegene de lessen leuk vindt, en dat er vooruitgang te zien is."

### DE UITSLAG

Op hole 9 hebben beide heren een mooie afslag. Xavier ligt op de green, Tim ligt pin-high naast de green. Beiden sluiten de ronde af met een par. Beiden hebben ook één birdie op hun naam tijdens de ronde, maar de uiteindelijke winnaar is... Xavier! Hij heeft gelijk aan de baan gespeeld en is dus met 27 slagen de par 3 baan rond. Tim zat hier met een score van 31 slagen vlakbij, ook een mooi resultaat!





**InfraCore<sup>inside</sup>**



## Geen onderhoud Geen zorgen

Prefab composiet **InfraCore® Golf en kavelbruggen**  
Duurzaam. Oersterk. Onderhoudsvrij.

**Probeer de Golf Brug Configurator**

Maak meteen je nieuwe Golf Brug in slechts een paar minuten. Gerbruik je telefoon om de brug de zien liggen op je golf baan! Geen app nodig.

Heeft u golf of kavelbruggen nodig? En wilt u een oplossing die klaar is voor de toekomst? Kies dan voor een composieten brug met InfraCore® inside. Een composiet brug is praktisch onderhoudsvrij omdat composiet ongevoelig is voor schimmels en vocht. En bestand tegen UV-straling en extreme temperatuurswisselingen. Het materiaal behoudt zijn vormvastheid en sterkte. De bruggen worden gemaakt in onze fabriek in Rotterdam. Dankzij hun lichte gewicht kunnen de bruggen makkelijk getransporteerd en geïnstalleerd worden zonder uw perceel of golfbaan te beschadigen. Onze bruggen zijn gemaakt met de gepatenteerde InfraCore® technologie waarmee de levensduur meer dan 100 jaar is.

**InfraCore® bruggen hebben veel voordelen!**

✓ Oersterk en veilig	✓ Elke kleur mogelijk
✓ Antislip-slip forever	✓ Lang levensduur
✓ Onderhoudsvrij	✓ Laag TCO
✓ Lichtgewicht	✓ Lage CO2 footprint
✓ Eenvoudige montage	✓ Makkelijk te verplaatsen

Vind meer informatie over onze kavelbruggen hier: [www.kavelbrug.nl](http://www.kavelbrug.nl)



[www.infracoregolfbridges.com](http://www.infracoregolfbridges.com)

**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](http://www.gvn.nl) **Join our club!**



## VEILIG EN DUURZAAM BEHEER VAN DE OPENBARE RUIJTE

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.



Noordzijdseweg 145a  
3415 RB Polsbroek

0182 - 30 93 72  
info@deheerlandenwater.nl



> [DEHEERLANDENWATER.NL](http://DEHEERLANDENWATER.NL)

*Digital Impact bouwt nieuwe website voor Golfbaan Hitland*

# 'DIGITAAL MET DE TIJD MEE'

---

De website van golfbaan Hitland is volledig vernieuwd. En dat was na 10 jaar hard nodig, vertelt Roxanne den Ouden (32), verantwoordelijk voor de communicatie en PR van de golfbaan. "De informatie die gebruikers zoeken, is nu veel makkelijker te vinden en veel handelingen gaan meer automatisch, zoals het boeken van een starttijd of deelname aan een evenement, inclusief de betaling met iDEAL. En ook voor ons is het 'achter de schermen' veel sneller en eenvoudiger werken."



## CIRKEL IS ROND

Met de nieuwe website is de cirkel voor Roxanne rond. Tien jaar geleden was de Hitland-website het eerste project waarmee ze destijds als jonge communicatiemedewerker aan de slag ging. En ook toen werkte ze samen met Floro Webdevelopment, dat vorig jaar een nieuwe start maakte als Digital Impact. In het vernieuwde Rotterdamse bureau werken Floro en Goos Online integraal samen onder één dak aan de Westblaak. "In die tien jaar heb ik altijd heel prettig samengewerkt met de mensen van Floro, nu Digital Impact. Het zijn jonge, enthousiaste mensen met wie het goed klikt en makkelijk schakelen is. Heel fijn."

## IN ENKELE KLIKKEN

De nieuwe website brengt de verschillende soorten gebruikers met enkele klikken via een overzichtelijke tegelstructuur naar de informatie die ze zoeken. Roxanne: "Bijvoorbeeld: ik wil één keer golfen, of ik wil een abonnement. Via een duidelijk keuzemenu heb je snel het antwoord op je vragen en kun je ook meteen boeken als je wilt. Voorheen moesten we dan alles zelf handmatig afhandelen: reserveren, bevestigen, betalingsverzoek sturen... Maar nu gaat alles automatisch, ook de betaling via iDEAL. Achter de schermen is het veel makkelijker werken met het nieuwe CMS."

## LOOK & FEEL VAN DEZE TIJD

Roxanne: "De website moet een uitstraling hebben die bij Hitland past. Dat vinden we heel belangrijk. We zijn een openbare baan waar iedereen zich thuis en welkom voelt. Je mag hier ongedwongen zijn wie je bent. De website moet dat weerspiegelen. In de coronatijd hebben we veel meer jongere golfers tussen de 25 en 40 jaar kunnen begroeten. Ook die jongere doelgroep moet zich op de website thuisvoelen." Thomas Groeneveld, managing partner en strateeg: "En dat zal zeker het geval zijn. De look & feel is helemaal van deze tijd, met frisse kleuren als blauw en het groen van de natuur. Modern en heel overzichtelijk."

## DIGITAL IMPACT DENKT MET JE MEE

Volgens de online strateeg is er veel behoefte aan een fullservice-partner als Digital Impact. "De meeste bedrijven hebben niet de middelen om een complete digitale-marketingafdeling op te tuigen. Ze beseffen heel goed dat ze mee moeten in de digitalisering, maar hebben vaak geen idee hoe ze dat moeten aanpakken. Wij gidsen ze door de digitale jungle. Bij ons vinden ze de kennis en capaciteit van een pragmatische club die ze snapt en snel dingen voor elkaar kan krijgen." Projectmanager Mark van Domburgh (32): "Wat ons ook onderscheidt is dat we al vijftien jaar heel sterk zijn op software. Wij kunnen nagenoeg alles bouwen wat je wilt en koppelen aan alle denkbare platforms en systemen, dus ook de systemen waar bedrijven al mee werken."



## ALLE DOELGROEPEN IN USER STORIES

Een belangrijk instrument in het proces was het maken van user stories, ofwel gedetailleerde profielen van alle denkbare doelgroepen van de website: van fervente golfers tot bezoekers die alleen voor een drankje en hapje komen. Diezelfde aanpak is ook toegepast bij de nieuwe Hitland-website, die in nauwe samenwerking met het Hitland-team tot stand is gekomen. Mark: "Die profielen hebben wij voor alle gebruikers in kaart gebracht: wie zijn zij, wat willen ze en hoe kan de website ze het beste bedienen?"

## TEKENTAFEL LEEGGEMAAKT

Om klanten optimaal bij te kunnen staan maakte Digital Impact een belangrijke omslag. "Twee jaar geleden hebben we de hele tekentafel leeggemaakt en een compleet nieuw proces bedacht om onze klanten zo goed mogelijk te helpen. Hoe we hun websites slim en gebruikersvriendelijk kunnen bouwen en vervolgens helpen om zichtbaar te zijn met advertenties op Google en social media. Wij kunnen ze nu bijstaan in het hele traject: van het uitzetten van een online strategie, het ontwikkelen van de benodigde software en website, content, advertenties op social media, blogs en een supportafdeling die klanten helpt met hun vragen", aldus Thomas. Hiertoe is de dienstverlening opgedeeld in drie business units: websites en webshops, software-ontwikkeling en online marketing.

## GIDS DOOR DIGITALE JUNGLE

Met Digital Impact is het hard gegaan de laatste jaren. Inmiddels telt het bureau 30 medewerkers. Vorig jaar ontving het bedrijf zelfs de FD Gazelle Award als een van de snelste groeiers in de branche. In diezelfde periode maakte het ook een cruciale omslag van 'websitebouwer' naar een full service dienstverlener op het gebied van digitale oplossingen voor bedrijven en organisaties, onder de slogan: 'Wij creëren transformatie in de digitale jungle.' Roxanne: "Deze slogan spreekt denk ik veel mensen aan, want voor de meesten is digitalisering ook echt een jungle."

Het Rotterdamse bureau helpt organisaties maximaal te profiteren van de digitalisering van de samenleving. "We kunnen ze daarbij van A tot Z bijstaan", vertelt Thomas Groeneveld, managing partner en strateeg. Thomas: "Tegenwoordig gaat alles digitaal. Een website is vandaag de dag een totaalplatform voor online zichtbaarheid, presentatie, informatie, verkoop, leads genereren en processen organiseren. Wij bieden bedrijven alle producten en diensten om die transformatie mogelijk te maken en ze daarbij volledig te ontzorgen."

Deze zomer is de nieuwe website van Golfbaan Hitland in de lucht. Benieuwd naar het resultaat? Neem dan snel de proef op de som op [hitland.nl](https://hitland.nl).

# BUSINESSCLUB HITLAND

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

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

INTERCAD HOLLAND  
INTERPARKING NEDERLAND B.V.  
KOM-IT  
LANXESS  
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.  
SBA GOLF & GROEN B.V.  
SEJKENS DEN OUDEN  
SKS PROFESSIONALS  
SMITH-HOLLAND B.V.  
STEDER GROUP B.V.  
STONE  
TECHNISCHE UNIE B.V.  
VAN DER SPEK UITVAART B.V.  
BOUWBEDRIJF FRANS VINK & ZONEN B.V.  
ZEEUW & ZEEUW KIA (ROTTERDAM)



## Digital Impact.

## Wij creëren transformatie in de digitale jungle.



# MVO

**Mahler  
Vastgoed  
Ontwikkeling**

de professionele  
vastgoedvriend

**De club  
wordt  
doorgegeven**

zo vader, zo zoons

**Projecten-  
gallerij**

zie pagina 33