

Laat zien wie je bent

Als je als CCT-ondernemer wilt laten zien wie je bent en waar je met je bedrijf voor staat nodig je de CCT-collega's uit voor een bedrijfsbezoek. Zo laat je je organisatie eens van binnenuit zien. Vaak zul je aan de reacties van de bezoekers merken dat er een wereld voor hen opengaat.

Een verslag van de bijeenkomst op 26 maart 2002 door Gerrit Hobbelenk.



COMMERCIELE CLUB
TWENTE



Het gezicht van de drukker.

Een wereld van techniek en papier opende zich voor ons op 26 maart jl. Ons lid Gerrit Leusink toonde zijn goede gezicht en dat van zijn bedrijf Drukkerij Schutte & Stroop B.V. Terwijl een aantal machines nog draaiden ontving Gerrit ons in de namiddag in zijn drukkerij aan de Weijinksweg in Hengelo. Voor sommige leden was het even zoeken naar het nieuwe pand van onze drukker, die alweer een aantal jaren geleden het traditionele onderkomen aan de Marskant -aan de rand van het Hengelose centrum- heeft verruild voor deze nieuwe stek aan de rand van Hengelo. Het moet gezegd worden dat het gebouw aan de buitenkant niet verhuult wat er binnen de muren plaatsvindt. Daar waar de passanten op de Marskant vroeger nog geconfronteerd werden met diverse geboortekaartjes en anderzortig drukwerk achter de ramen, geeft hier eigenlijk alleen het logo op de gevel aan dat wij te gast zijn bij Drukkerij Schutte & Stroop.

BtB.

Hiermee wordt ons in feite ook meteen duidelijk dat Schutte & Stroop voornamelijk handels- en reclame-drukwerk verzorgt voor de zakelijke markt. Business to Business is het credo, maar soms krijgt Gerrit toch nog wel eens iemand voor een geboortekaartje

Inhoud

- Laat zien wie je bent 1-2
- Communicatie; denken in beelden en spreken in woorden 3
- Het verhaal dat iedereen al kent 4-5
- Van de bestuurstafel 5
- Volop activiteiten achter de schermen! 6
- RTV Oost verzorgt Radio-café Memphis 7
- Column 7

02/ 2002

Colofon:

• Secretariaat:
Postbus 1033
7550 BA Hengelo
telefoon (074) 2910964
fax (074) 2505075

• ING Bank:
674253000
Giro v.d. Bank: 811153
KVK S. 30772

• Redactie/opmaak
TerZake. Reclameadvies
Welbergweg 9
7556 PE Hengelo
Telefoon 074-2506522
Fax 074-2506422

• Drukkerij:
PAV Drukkerij
Oude Postweg 22-26
7557 DE Hengelo
Telefoon 074-2435600
Fax 074-2435702

**Deadline aanlevering
copy volgende editie:**

1 juni 2002

De CCT is gestoeld op ethische beginselen in het zakelijke verkeer. Zij beoogt door zakelijke informatie het niveau van haar leden op peil te houden.



COMMERCIËLE CLUB
TWENTE



over de vloer. Persoonlijke contacten van Gerrit Leusink, en niet te vergeten zijn vrouw, staan aan de basis van zijn werk. Vele vaste klanten worden op basis van kwaliteit en betrouwbaarheid voorzien van uiteenlopende soorten drukwerk. Zo verzorgt de drukker bijvoorbeeld al meer dan 10 jaar al het drukwerk voor de landelijke keten van zo'n 150 Service Apothekers.

De huisstijl laat zien wie je bent.

Na de uitgebreide rondgang door het bedrijf, waarbij Gerrit ons het hele drukproces stap voor stap heeft laten zien, toog het CCT-gezelschap naar Restaurant Kleinsman voor het diner. Onder de rook van de naverbranders van de F16 gevechtsvliegtuigen van de luchtmachtbasis Twenthe genoten wij van een smakelijke, maar niet voordat Gerrit Leusink een verhelderende voordracht had gehouden over het nut van een

huisstijl. Duidelijk zette hij uiteen wat een huisstijl is, waaraan deze moet voldoen en hoe de kosten zich verhouden. Met een aantal zinvolle tips voor het beheren van onze huisstijl sloot Gerrit Leusink zijn presentatie af met de conclusie dat een huisstijl staat of valt met het consequent doorvoeren ervan.

Al met al was deze bijeenkomst van de Commerciële Club Twente er weer een met stijl!





Communicatie; denken in beelden en spreken in woorden

Als je communicatie trainer Albert P. Frankenhuis mag geloven, heeft praten weinig zin. Volgens deze Professional Business Coach, directeur van het gelijknamige bedrijf PBC, communiceert de mens slechts 7% verbaal. De overige 93% is non-verbale en paraverbale communicatie. Daarnaast stelt hij dat je als mens niet kunt communiceren. Een interessante stelling voor een man die dinsdag 9 april jl. een thema-avond van de CCT al pratend op een onderhoudende manier wist te vullen.

door Hans Lammerts van Bueren

Lichaamstaal

Constant zendt de mens signalen uit. De manier waarop hij kijkt, de wijze waarop hij loopt, de houding die hij uitstraalt en de kleding die hij draagt. Het gebaar van een hand die ogenschijnlijk achteloos een paar lokken haar fatsoeneert. Het zijn volgens communicatietrainer Frankenhuis vooral deze non-verbale en paraverbale uitingen die aangeven wie iemand is en wat hij bedoelt. Met deze uitingen kan de mens zich ook niet verstoppen. Meestal zonder dat wij ons dit bewust realiseren, zijn juist deze signalen direct beeldvormend en laten ze een sterke eerste indruk achter bij de ontvanger. "Als persoon verzenden wij ongeveer 1600 non-verbale signalen per uur", aldus Frankenhuis. Reden dus waarom hij zegt: "je kunt als mens niet niet communiceren."



Het gesproken woord

Sinds een paar duizend jaar kan de mens ook verbaal communiceren. "En daar gaat het mis", zegt Frankenhuis. "Want de mens denkt in beelden maar praat in woorden." Hier gaat de eerste informatie verloren. Daarnaast, als iemand moe is of niet lekker in zijn vel zit, worden de beelden nog slechter in woorden omgezet. Dit heet de "interne ruis". Ook externe ruis veroorzaakt verstoring van informatie overdracht. Voorbeelden daarvan zijn omgevingsfactoren als verkeerslawaai, een televisie die aan staat of anderen die vlak naast je hun eigen gesprek voeren. Ten slotte worden de ontvangen woorden niet door iedereen in dezelfde beelden omgezet. Als voorbeeld vraagt hij een

jonge mannelijke CCT'er uit het gezelschap: "Beeld je eens in, op een mooie warme en zonnige zomerdag lig jij op een exotisch strand in Brazilië. Wat zie je voor je?" "De zee", is het spontane antwoord. "En wat nog meer?" vraagt Frankenhuis verder. Terwijl het merendeel van de CCT'ers zich waarschijnlijk beelden vormt van schaars geklede en goed gevormde jonge dames die zich zwierig en wulps over het strand bewegen antwoordt de jonge man, uiterlijk onbewogen, "ik zie een mooie man in een zwembroek voorbij lopen." De zaal schiet in een onstuitbare lach en Frankenhuis heeft duidelijk zijn punten gescoord. Hij vertelt verder: "Er gaat ook veel informatie verloren door het ego van de mens. We luisteren nog steeds liever naar ons zelf dan naar een ander. Dit komt omdat bijna iedereen zijn eigen mening het belangrijkste vindt". Heilig overtuigd van zijn gelijk vervolgt hij: "De mens heeft een korte termijn geheugen van slechts zeven seconden. Wat het laatst gezegd is wordt het beste onthouden". Als je jezelf er van wilt overtuigen dat de ander ook begrepen heeft wat jij bedoelt zorg dan voor feedback en vraag bijvoorbeeld: "Dus als ik je goed begrijp dan.....?" "Communiceren is dan ook vaak het zo dicht mogelijk langs elkaar heen praten", zo besluit Frankenhuis zijn boeiende betoog. Het aloude bekende spreekwoord praten is zilver en zwijgen is goud kreeg na deze bijeenkomst voor veel CCT'ers een diepere betekenis.





Het verhaal dat iedereen al kent



Een verslag van de bijeenkomst op 23 april 2002 door Gerrit Hobbelink.

"Hij komt helaas wat later", zo deelde onze voorzitter Henk Grimberg de aanwezigen op deze prachtige voorjaarsavond bij De Houtmaat in Hengelo mede. Klaarblijkelijk lukte het onze gast-docent van deze avond niet om op tijd te zijn. Waarom niet? Een boeiende vraag voor Marnix ten Kortenaar, wetenschapper die binnenkort wenst te promoveren aan de TU te Delft.

Het gevoel van Marianne Timmer

Daar waar hij als olympisch schaatser in 1998 in Nagano op de 5 km nog 10e werd, vroeg hij zich ook al af waarom hij niet 1e werd? Hoe reed Koss dan 25 rondjes 32? En hoe buigt Uri Geller lepeltes? Waarom is er oorlog? Waarom was bij Marianne Timmer "het gevoel gewoon goed? En welk gevoel?

Allemaal vragen waarop Marnix ten Kortenaar antwoorden zoekt. Hij is nieuwsgierig naar het antwoord op de vraag hoe de mens balanceert op het vermogen van wat hij wel of niet kan. Als wetenschapper heeft hij geleerd verder te kijken dan dat wat al bekend is. Als sportman wil hij alsmear sneller en beter. Rationeel en fysiek gaat Ten Kortenaar tot het uiterste, maar de vragen waarom sommige zaken niet lukken blijven toch bestaan.

"Grenzen bestaan niet", zo begon Marnix ten Kortenaar om acht over acht dan toch zijn verhaal.

Maar eerst even voorstellen: studie fysieke chemie, schaatser, schrijveranalist, columnist, ambassadeur en projectontwikkelaar voor Essent en lectorcoach met lezingen, clinics en workshops. Marnix blijkt zo gedreven als hij veelzijdig is. In een betoog van meer dan vijf kwartier zette hij ons CCT-ers aan het denken

over de essentie van ons bestaan. Zijn wij intelligent en wie is het slimste? De analytische wetenschapper? De Zen Boeddhist? De psycholoog met levenservaring? "Allereerst moeten wij drie intelligenties onderscheiden: 1. IQ het bewuste (ik denk), 2 EQ het onderbewuste (ik voel) en 3 SQ het onbewuste (ik geloof)", zo leert hij ons. Volgens Marnix kunnen wij met het juiste gebruik van deze drie intelligenties de realiteit beïnvloeden, middels manipulatie van het daar en dan en verwondering in het hier en nu. "De realiteit in deze wereld is een spiegel van de collectieve mensengeest" verklaart Ten Kortenaar en hij vervolgt: "En met die geest kunnen wij grenzen verleggen".

Zijn wij in ons zakelijk bestaan een echte manager of nu juist een ondersteunde coach van ons personeel?

Hoe ook wij eenvoudige CCT-ers onze grenzen kunnen verleggen en onze persoonlijke missie kunnen koppelen aan onze bedrijfsmissie verwoordde Marnix ten Kortenaar middels tal van praktijkvoorbeelden. De zaal was muisstil en aandachtig en uw verslaggever zweette peentjes bij de gedachte dat hij dit allemaal in een verslag zou moeten samenvatten. Maar u ziet, het onmogelijke bestaat niet!





Van de bestuurstafel

Het begint bijna op traditie te lijken, het stukje tekst vanuit de bestuurskamer, maar het zal er bijhoren zoals zoveel dingen tegenwoordig niet meer weg te denken zijn uit ons dagelijks leven. Nu is het niet gebruikelijk dat in deze rubriek allerlei zaken worden toegelicht waarvan u vooraf het bestaan niet kende. Dat zou ook niet goed zijn. Wel is deze rubriek de ideale gelegenheid om een aantal zaken te verduidelijken en om aan te geven waar we de laatste maanden als bestuur aan gewerkt hebben.

Zo is er diverse keren overleg geweest met de PR-commissie die ook intern een taakverdeling gemaakt heeft. Samen met het bestuur wordt gekeken naar de mogelijkheden tot uitbouw van het ledenbestand en de wijze waarop dit moet gebeuren. Hier heeft de PR-Cie. een taak voor zichzelf opgeëist die ook goed past binnen de taken van een PR-Cie. Op enkele kleine puntjes na, met betrekking tot procedures, zal dit binnenkort vorm krijgen en hopen we samen met uw inzet en bijdrage op een goed resultaat.

Ook de nieuwe samenstelling van de Redactiecommissie geeft alle aanleiding te vertrouwen in een goed team dat met plezier ieder kwartaal een Nieuwsbrief voor u samenstelt. De afspraken die aan het begin gemaakt en vastgelegd zijn maken een degelijk indruk en zullen ongetwijfeld bijdragen aan de kwaliteit van de Nieuwsbrief.

Zelfs de Activiteitencommissie heeft intern de nodige afspraken gemaakt die zorgen voor een taakverdeling en aanspreekbare personen voor organisatie, bestuur en financiën. Dus ook daar zullen we in de toekomst nog regelmatig en positief van horen.

En het bestuur dan? Zult u zich afvragen. Ook het bestuur heeft intern een aantal afspraken gemaakt. Wat dacht u van een procedure voor het Smoelenboek. De secretaris, al dan niet met ondersteuning, wordt verantwoordelijk voor het Smoelenboek. Van ieder nieuw lid moet binnen een periode van drie weken een nieuw kaartje worden aangemaakt voor het Smoelenboek. Bij het toesturen van

dit kaartje aan de leden is tevens een overzicht bijgevoegd zoals wie u moet vervangen, verwijderen dan wel moet aanvullen in het Smoelenboek.

Daarnaast zijn we aan de slag gegaan met de vraag uit de jaarvergadering over de Statuten. Er wordt op dit moment bekeken in hoeverre de statuten actueel zijn en ze worden daarna aan de leden aangeboden. Ook wordt er gewerkt aan een huishoudelijk reglement. Dit bleek tot op heden niet meer te zijn dan een samenraapsel van allerlei veelal achterhaalde dingen, die weinig of niet publiceerbaar waren. Ook daarvan maken we u uiteraard deelgenoot.

U ziet het, geen nieuws, maar toch. Goed dat er gelegenheid is voor het bestuur om in uw blad een inbreng te kunnen leveren.

Henk Grimberg





Asperges; het Twentse witte goud

De meeste mensen eten asperges gekookt of in de soep, maar asperges zijn ook prima te verwerken in salades, je kunt ze roerbakken of met een plak rauwe zalm even garen in de oven. Als asperges écht vers zijn dan zijn ze zelfs rauw een lekkere knapperige snack! Asperges zijn fijn van smaak en heten potentie verhogend te zijn. Reden voldoende dus waarom deze seizoensgroente erg gewild is, en tussen eind april en Sint Jan (24 juni) regelmatig gegeten wordt. Maar dat je asperges niet zo maar even in je achtertuin kunt aanplanten werd de CCT al snel duidelijk na een bezoek op 14 mei bij de Bentelose aspergeteler Rudi Buschers.

door Hans Lammerts van Bueren

Geschiedenis

De Nederlandse aspergeteelt was decenia lang een specialiteit van de Limburgers. Pas in 1984 werden in Twente de eerste asperges aangeplant. Eén van de mensen van het eerste uur is de Bentelose aspergeteler Rudi Buschers. Samen met collega telers Bartelink, Schepers, Lubberink en Slaghekke richtten zij in 1985 het Gilde van Twentse Aspergetelers op. "Het is geen toeval dat de meeste aspergetelers zich in de buurt van Delden en Bentelo bevinden", verteld Buschers. "In de buurt van Bentelo liggen gewoon de beste gronden voor asperges, misschien zelfs nog wel beter dan de gronden van de Limburgers. Wij hebben dit alleen jarenlang niet geweten.



ten. In het iets koelere klimaat van Twente groeien de asperges wat langzamer dan in het zuiden, maar ontwikkelen daardoor wél een fijner aroma en zijn voller van smaak".

De Twentse aspergeteelt

Voor het telen van asperges is een lange termijn visie nodig. Om de grond voldoende "los" en waterdoorlatend te maken wordt deze eerst tot één meter diep omgeploegd. Pas daarna worden de jonge aspergeloten geplant. In het eerste jaar levert de plant nog geen asperges. Pas in het tweede jaar van aanplant kan er voorzichtig, gedurende één week, gestoken worden. In het derde jaar is drie tot vier weken steken verantwoord en pas in het vierde jaar is de plant volwassen en volgt er een volledige oogst. Tussen het vierde en twaalfde jaar kan er naar hartelust geoogst worden. Daarna is de aspergeplant te oud en wordt gerooid. Vervolgens moet de grond maar liefst twintig jaar tot rust komen voordat hetzelfde perceel opnieuw voor aspergeteelt gebruikt kan worden! Na de oogst moet er zorgvuldig met de asperge worden omgegaan. Eerst volgt gedurende 24 uur een waterbad, om de asperge minder breekbaar te maken. Daarna wordt de asperge "op lengte" afgesneden en "op dikte" gesorteerd. "Het sorteerwerk kun je alleen door vrouwen laten doen, mannen zijn er gewoon niet geschikt voor", aldus Buschers. Hij vertelt verder; "of je nu dikke, dunne, rechte of kromme asperges hebt, in smaak maakt het niets uit. De rechte asperges schillen alleen makkelijker en van de dikke asperges houd je gewoon meer over na het schil-

len". Op de vraag hoe het nu zit met het testen van de versheid van asperges antwoordt Buschers; "Knijp maar eens in de onderkant van een asperge. Veel groenteboeren zullen dat niet leuk vinden omdat sommige van hun asperges dan gewoon barsten. Als je in onze verse asperges knijpt dan spuit het sap er gewoon uit. Dat is hét teken dat ze supervers zijn!". "En hoe zit het nu met de potentieverhogende kwaliteiten van asperges?", wilde één van de wat oudere CCT'ers weten. "Al sinds jaar en dag wordt deze kwaliteit aan asperges toegeschreven, maar dan moet je er wel voldoende van eten" verklaard Buschers, grijnzend van oor tot oor. Misschien was het juist daarom niet verrassend dat met name de mannelijke CCT'ers na afloop van de rondleiding een flinke portie asperges kochten. "Hoe wordt de prijs van de Twentse asperges nu bepaald?", was nog een vraag. "Onze prijzen zijn gerelateerd aan de dagprijzen die de asperges op de veiling opbrengen. De verkoopprijzen zijn bij alle Twentse aspergetelers gelijk, maar, zoals jullie zullen begrijpen, dat berust op puur toeval", aldus Buschers.

Recept asperges met zalm (voor vier personen)

Kook 1,5 kg asperges beetgaar (nog iets knapperig) en laat ze tot lauwwarm afkoelen. Neem vier lange plakken rauwe zalm van ongeveer één centimeter dik. Verdeel de asperges in vier porties en wikkel een plak rauwe zalm om elk portie asperges heen. Schuif deze vier aspergezalm pakketjes in een op 200 graden Celsius voorverwarmde oven. Neem de pakketjes uit de oven als de zalm gaar is (ongeveer 15 minuten) en serveer dit gerecht in combinatie met nieuwe aardappels met gesnipperde peterselie en gesmolten roomboter.



RTV Oost verzorgt Radiocafé Memphis

28 mei 2002 werd de laatste seizoensuitzending van radiocafé Memphis opgenomen in de businesslounge van het Arkestadion in Enschede. Te gast waren o.a. de topondernemers Rudy Stroink en Dirk Lips. Of, zoals zij zelf zeggen; een geflipte architect en een ondernemer die beweert geen enkele macht te hebben. Interviewer Jan Medendorp van RTV Oost legde zijn gasten een aantal kritische vragen voor en de CCT mocht hier- van getuige zijn!

door Hans Lammerts van Bueren

Grote projecten

De bij Jan Medendorp aangeschoven topondernemers zijn niet zo gemakkelijk onder één noemer te vangen. Rudy Stroink was van huis uit architect maar rolde in het vastgoed en is nu baas van TNC Property Projects. Stroink heeft geen interesse in zomaar een pandje. Het liefst ontwikkelt hij een heel gebied. Het fenomeen "parkmanagement op bedrijfsterrainen" komt uit zijn koker. De tweede gast, Dirk Lips, nam in 1982 het Autotron van zijn vader over. Onder de naam "Libema" (Lips Beheers Maatschappij) bouwde hij een conglomeraat van vrijetijdsbedrijven zoals; Beekse Bergen, de Brabanthallen en in Zwolle het Ecodrome en de IJsselhallen. Hij was ook in de markt voor Miracle Planet maar liet dit aan zijn neus voorbij gaan. Als je Lips bekijkt dan zie je een in maatpak geklede ondernemer met een koele en steeds taxerende blik. Stroink is gekleed in een makkelijke broek, shirt zonder stropdas en had net zo goed zélf de interviewer kunnen zijn. Stroink stond echter wél aan de bakermat van het Hengelose industrieterrein Westermaat. "Toen Westermaat ontwikkeld moest worden was het niet meer dan een lege vlek op de kaart van Hengelo", aldus Stroink. "Maak van deze achtertuin van Hengelo een voortuin", was destijds de opdracht van de toenmalig burgemeester van Hengelo, Wolter Lemstra. Dat Stroink daar prima in slaagde blijkt wel uit het feit dat zelfs IKEA hier een winkel in aanbouw heeft. "Wij willen bedrijven en gebouwen

van kwaliteit. Ook in de gesprekken met IKEA is hier altijd de nadruk op gelegd. IKEA Hengelo is verzorgder dan elders. Voor de extra investeringen die dit vergde moest zelfs een reis naar Zweden ondernomen worden om aldaar de benodigde toestemming te krijgen. Wij werken ook altijd met een lange termijn visie van minimaal zeven jaar. Verder heb ik liever tien goedlopende evenementen dan meerdere kleine waarvan ik de kwaliteit niet voldoende zou kunnen waarborgen", aldus Stroink. "Hoe kom je aan voldoende kapitaal?", vraagt Medendorp. "Wij werken erg conservatief. Er wordt geen winst uitgekeerd aan aandeelhouders en wij investeren onze verdiensten steeds opnieuw in het bedrijf. Maar kapitaal is dom. Nóg liever investeer ik in de creativiteit van mensen". Lips pareert Stroink en zegt; "misschien is kapitaal dom, maar het is wel hard". "Voor u moet het makkelijk zijn", zegt Medendorp tegen Lips. "Als je met een gouden lepel in je mond geboren bent dan heb je per definitie een flinke voorsprong". "In tegendeel, ik heb het bedrijf van mijn vader moeten kopen waarbij de fiscus over mijn schouder meekeek of de dagwaarde een redelijke afspiegeling van de werkelijkheid was", aldus Lips. "Hoe groot is nu eigenlijk julie macht?", wil Medendorp weten. "Uiterst beperkt", zegt Stroink. "Niet", volgens Lips en verklaart; "na de 2e wereldoorlog was de overheid de investeerder van projecten. De laatste tien jaar zijn dat met name de ondernemers, maar het is nog steeds de overheid die de regie voert. De expertise van de ondernemer wordt gebruikt maar uiteindelijk is het nog steeds de klant die bepaald of er behoefte is aan datgene wat er ondernomen wordt. Wij hebben dus geen enkele macht". "Nog een laatste vraag", zegt Medendorp tegen Stroink. "Als je iets mocht kopen van Dirk Lips, wat zou je dan het liefst van hem willen hebben?". "Zijn vader", zegt Stroink lachend, waarmee hij duidelijk laat merken dat het opstapje dat Lips had toch wel erg comfortabel moet zijn geweest.

L'etat c'est moi

In een tumultueuze jaarvergadering werd de agenda van de club in een snel tempo afgewerkt. Punt na punt. Zelfs het verslag van de secretaris keurig opgemaakt kreeg maar amper de aandacht die het verdiende. 25 evenementen in een jaar, alsof het niets is. De penningmeester kon eveneens snel decharge worden verleend. Punt 7 de bestuursmutatie ging van tafel voordat het er op kwam. Waarom die snelheid, wat was er aan de hand, moest het eten snel opgediend worden? De leden werden wat onrustig, er begon iets te broeien.

Met punt 9 had de activiteitencommissie problemen, een nieuw lid was toegevoegd, zonder dat ze hiervan op der hoogte waren. De commissie kreeg niet de gelegenheid zijn zegje te doen. Zonder op de man te willen spelen hadden ze toch wel graag willen meespreken. Bij de rondvraag begon het dispuut. Door Otto werd de vraag gesteld waarom bij de benoeming van een voorzitter over dit punt niet mocht worden gesproken. Het z.g "Torentjesoverleg" kwam ter sprake. De voorzitter echter gaf geen krimp en met de uitspraak "U zult het met mij moeten doen" begon het debat pas goed. Het geheel had veel weg van het hopeloze gevecht van de partijvoorzitters in de 2e Kamer onlangs met wijlen de newcomer Pim Fortuyn. Uw columnist liet zich ook niet onbetuigt en het hele gebeuren deed denken aan kroning van Napoleon tot Keizer. Op het hoogtepunt van zijn regeerperiode was hij diegene die zelf de kroon op zijn hoofd zette. De hoogste kerkelijke gezagdrager in de Notre dame werd niet waardig genoeg bevonden. Napoleon kroonde zichzelf. Staat en Kerk dienden zich te onderwerpen.

Maar bij de CCT waren de rapen gaar. Zoals bekend, de CCT is een Stichting, dit betekent voor zover u het niet weet, dat verantwoording in feite niet hoeft worden afgelegd en dat het bestuur in feite geen enkele opening van zaken hoeft te geven, zoals dit bij een vereniging wel het geval is. Maar deze macht mag niet onbeperkt gehanteerd worden en het moet ook de voorzitter duidelijk zijn geworden dat een gewonnen debat, een verloren zaak is. Een bestuur moet de grootheid opbrengen zichzelf ter discussie te durven stellen. Vooral een stichtingsbestuur. Juist hierdoor verkrijgt zij macht.

Dat het probleem toch nog op een eenvoudige wijze kon worden opgelost. kwam door de vindingrijkheid van de penningmeester. Zo werd voorkomen dat het blazoen van de bestuurders werd verbleekt. Een wijze les zal moeten zijn in de toekomst te bewijzen boven de partijen te kunnen staan. Dat verdient de club, maar speciaal de commissies. Zij hebben hard gewerkt. En ze zijn de ruggengraat van de club. Ze dienen in hun eigenwaarde te worden gelaten.

Of de schade geheel hersteld is zal nog moeten blijken Bij een volgende jaarvergadering zal "het diner" maar achterwege moeten blijven, of door de uitbater maar warm moeten worden gehouden.

Uiteindelijk zijn wij klant en de klant is koning, ook bij "t Lansink. Bello.

Scheurink
Installatietechniek



Dennenbosweg 29, 7556 CB Hengelo, (074) 255 24 24

TGC

TAPIJT- EN GORDIJNCENTRALE
MEKKELHOLT

Dr. Coppesstraat 1, 7523 EJ Enschede, (053) 435 28 89



MOLDOVAN B.V.
schildersbedrijf

Steijnstraat 22a, 7551 GL Hengelo, (074) 242 31 39



Postbus 1360, 7500 BR Enschede, (053) 434 02 05

Zalpak
CREATORS IN PACKAGING

Postbus 73, 7260 AB Ruurlo, (0573) 45 45 48



Bornsestraat 66, 7556 BH Hengelo, (074) 250 55 55



Postbus 76, 7500 AB Enschede, (053) 433 54 66



Esrein 42, 7553 CZ Hengelo, (074) 291 95 34



Almelo Hengelo (O) Enschede

SPAAR SELECT

Belastingvrij sparen Lijfrentes Bedrijfssparen Hypotheken

Hazenweg 40, 7556 BM Hengelo, (074) 255 25 20



Bornsestraat 28, 7556 BG Hengelo, (074) 250 67 21
Haaksbergerstr. 330, 7513 EH Enschede, (074) 277 70 15

Drukkerij Schutte & Stroop BV

Weijinksweg 39A, 7558 PL Hengelo, (074) 278 07 60

PAV DRUKWERK



Oude Postweg 22-26 - 7557 DE Hengelo - (074) 243 56 00



Torenlaan 14 - 7559 PJ Hengelo - (074) 277 78 79



SPECTRUM PRINTS HENGELO

Oude Postweg 28 - 7557 DE Hengelo - (074) 291 88 18



Bornsestraat 24 - 7556 Hengelo - (074) 242 57 69/ 242 11 82

MULTI SERVICE BEDRIJFSDIENSTEN



Lindenweg 41 - 7556 HH Hengelo - (074) 291 09 64

ING BANK

RAYONKANTOOR HENGELO-OV.

Enschedesestraat 43 - Hengelo
Tel. (074) 249 94 99 - Fax (074) 291 31 98
Mobiel (06) 558 60 534 - E-mail mkb.hengelo@ingbank.nl



De Helle 6 - 7491 KW Delden - (074) 376 63 69



GVF Filtersysteem

Grotestraat 38a, 7622 GL Borne - (074) 250 60 48

**Ook uw bedrijfslogo
en gegevens op deze
pagina plaatsen
voor een kleine prijs?**

**Neemt u dan svp even
contact op met één van
de redactieleden**



Demmersweg 22 - 7556 BN Hengelo - (074) 256 11 50



Postbus 519 - 8000 AM Zwolle - (038) 852 49 22