



CCT nieuws

jaargang 10 || nr. 39 || december 2003

04
2003

Bolletje speelt voor sinterklaas

- **Bedrijfsbezoek KroezeWevers over "Bedrijfsopvolging"**
- **CCT Kerstfeest valt goed in de smaak**
- **TerZake: Weinig woorden...**
- **Hof van Twente: Twentse wijnbouw**
- **Bedrijfsbezoek Ons Belang**
- **CCT'ers Bij Kröller Müller**
- **Bello**



Meesterkok Jelle Wagenaar brengt CCTers in hogere sferen

Op de plek waar ooit paters over de diepere zin van het leven nadachten staat nu in Zenderen restaurant het Seminar. Slechts het lege klokkengat in de top van het restaurant herinnert aan de vroegere bestemming van het gebouw. Maar als je vanuit je dinerstoel geniet van de weidse blik over de landelijke omgeving, dan is het makkelijk voor te stellen dat paters hier destijds in alle rust konden mediteren.

Tegenwoordig brengt in het Seminar meesterkok Jelle Wagenaar zijn gasten in hogere sferen door al bijna twee jaar lang de sterretjes van de hemel te koken. Zaterdag 13 december 2003 was de CCT hiervan getuige en bereidde Wagenaar voor de CCTers het traditionele kerstdiner.

door Hans Lammerts van Bueren



Feestelijke ontvangst

De in kerstsfeer verlichte dinerzaal wijst de CCTers de weg van de donkere parkeerplaats naar het warme restaurant waar het bestuur in de kapel haar leden verwelkomt en waar als apéritief een feestelijk glas Moët & Chandon Cava wordt geserveerd. Daarmee is de toon gezet en als de CCTers even later de dinerzaal binnenlopen en plaats nemen aan de door kaarsen sfeervol verlichte tafels worden zij verwelkomd door de heldere tonen van klassieke muziek, met vakmanschap gespeeld door een internationaal trio op viool, altviool en cello. Uit de open keuken komt de watertandend lekkere geur van gebraden vlees je tegemoet. Meesterkok Jelle Wagenaar roert in de pannen en legt de laatste hand aan zijn voorbereidingen voor het CCT kerstdiner. Als voorgerecht serveert Wagenaar een winterse salade met op de huid gebakken zeebaars. De dressing van olijfolie en basilicum ondersteund en laat bij dit gerecht een rijke smaak achter. De daarna geserveerde bouillon van dinkeldal rund smaakt opperbest en bij het hoofdgerecht laten zowel de hertenbiefstukjes met wildjus, als de begeleidende rode wijn uit Bordeaux, een intense smaakindruk achter. Bij het notenijs met amaretto sabayon wordt als dessertwijn een likeur zoete sherry geserveerd en het diner wordt besloten met een geurig kopje koffie waarbij Wagenaar huisgemaakte zoetigheden op tafel zet. Achteroverleunend wordt er genoten en als de CCTers laat in de avond huiswaarts keren wordt er teruggekeken op een waardige afsluiting van het verenigingsjaar dat al weer bijna ten einde is.

Colofon

Het bestuur

Henk Grimberg (voorzitter)
Ewoud Storm van 's Gravesande (secretaris)
Bert Bouwman (penningmeester)
Alfons Esman (lid)
Brian Sprukkelhorst (lid)

Secretariaat

Postbus 1033, 7550 BA Hengelo
Telefoon 074-2910964
Fax 074-2505075

E-mail adres: info@cctwente.org

www.cctwente.org

Activiteitencommissie

Edu Jaarsveld
Rudolf van der Bles
Herman Nijland
Coert Mink

PR commissie

Lex Nijhuis
Tim Jaarsma

Redactiecommissie

Ben Loohuis (erelid)
Gerrit Hobbelink

Hans Lammerts van Bueren

Kascommissie

Jan Franken en Marc Geerlings
Bank en Kamer van Koophandel
ING Bank nr. 674253000

Giro van de bank: 811153

Kamer van Koophandel: S. 30772

Opmaak nieuwsbulletin

TerZake Reclameadvies
Welbergweg 9, 7556 PE Hengelo
Telefoon 074-2506522
Fax 074-2506422

Drukwerk

PAV Drukwerk
Oude Postweg 22-26, 7557 DE Hengelo
Telefoon 074-2435600
Fax 074-2435702

Deadline aanleveren kopij volgende editie

Voor 1 maart 2004 mailen aan
Gerrit Hobbelink; E-mail: gerrit@hobbelink.nl

Doelstelling

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

Het geld ligt op straat

Onder deze titel hield ons lid Roy Broek van Biznizz Employment een uitstekende uiteenzetting over de regelgeving van de Wet REA en Pemba. Het onderwerp "Ziekteverzuimbegeleiding" biedt de werkgever mogelijkheden voor zijn zieke werknemer subsidies aan te vragen met betrekking tot afdracht WAO premie in de vorm van kortingen en vrijstellingen. De heer Broek is directeur-eigenaar van bovenvermeld bedrijf. Voor een redelijk gevulde zaal bij het Lansink behandelde spreker dit moeilijke onderwerp. Met praktische handvaten en een diapresentatie maakte hij duidelijk dat het geld in feite op straat ligt. Bijen zijn in dit verband vindingrijker dan mensen. Men moet alleen weten waar men moet zoeken.



Veel werkgevers zijn niet op de hoogte van de mogelijkheden die de overheid biedt..

Veel ruchtbaarheid en reclame wordt ook niet gegeven. Zoals voor zoveel zaken kan een goede intermediair helpen aanwijzingen te geven, waar ergens het geld ligt.

Door een kortingsregeling kan een zieke werknemer aan het werk worden gehouden..

Kreten als een vangnetregeling, ouderenkorting, netto toegevoegde waarde, AGH en wajong, roepen voor de meeste aanwezigen een wereld van onbegrip op.

De Sociale Wetgeving en regelgeving is heden ten dage een complex gebeuren.

Het bedrijf van Roy Broek heeft in dit verband veel kennis in huis.

Bij zijn vorige werkgever het G.A.K. deed hij veel kennis op en heeft daar ook nu nog een goed entree.

Samen met een groeiend aantal medewerkers kan ASSIST ook CCT leden op het spoor zetten ingewikkelde theorieën met betrekking tot deze materie af te ronden.

Er zijn vele mogelijkheden, welke maar gedeeltelijk benut worden.

Roy Broek gaf een uitstekende technische presentatie.

Bijen in de natuur op zoek naar honing weten de honing te vinden,

als bewijs kon een ieder een klein potje van deze zoete zelfstandigheid in ontvangst nemen.

En u weet het, met honing vangt men meer insecten dan met azijn.

Als een ogenschijnlijk moeilijk en saai onderwerp uitstekend gepresenteerd wordt, heeft ook de CCT een gewillig oor, het geen bleek uit het applaus alsmede de opkomst. Roy bedankt.

Het diner was als afsluiting de naam niet waardig Uitbater let op uw saek.

Ben Loohuis.



Wonen en welzijn. Voor Ons Belang een zorg.

Door een wijziging in het programma van de bijeenkomsten van de CCT, het bezoek aan Bolletje werd uitgesteld, werden wij enigszins onverwacht uitgenodigd om een bedrijfsbezoek te brengen aan de Hengelose Bouwstichting Ons Belang. Ons CCT-lid Wil de Bruijn heette ons 23 september jl. van harte welkom aan de Enschedesestraat in Hengelo. Ondanks de relatief korte voorbereidingstijd wist hij ons te boeien met een duidelijke uitleg over het wel en wee van de woningbouw.

Door Gerrit Hobbelink.



Wil de Bruijn

Woningbouwprojecten worden veelal met verlies afgerond

Aan de hand van een nette PowerPoint presentatie gaf Wil de Bruijn ons inzicht in de structuur en visie van het bedrijf, waarin hij als directielid de sector vastgoed beheert. Staand rondom een maquette van het

wooncomplex Het Palet, momenteel in aanbouw in de wijk Hengelose Es, gaf De Bruijn ons een beter inzicht in de mogelijkheden en beperkingen waarmee zijn vastgoedteam te maken krijgt. Nieuw bij dit project is dat de cliënt kan kiezen tussen huren of kopen. In samenwerking met Carint levert men hier ook zorg- en welzijnsdiensten voor de toekomstige bewoners van een aantal aangepaste appartementen. In Het Palet wordt tevens 5200 m2 winkelpervlak ontwikkeld. Al met al met recht een complexe materie, maar Wil slaagt er in vrijwel al onze vragen te beantwoorden. Met een aantal rekenvoorbeelden verduidelijkte hij ons tevens dat zijn "handel" soms wel erg bijzonder is. De woningbouwprojecten worden veelal met verlies afgerond. In feite verdient Ons Belang het brood vooral met treasury ofwel "leningen handel."

Partners

Ons Belang treedt ook naar buiten met de twee dochterondernemingen Woonpartner en THB Woonservices & Vastgoedbeheer. Woonpartner bezit en beheert ca.

6.300 woningen, 600 garages en 50 bedrijfsruimten. Kwaliteit, betrouwbaarheid en degelijkheid zijn al tachtig jaar de kenmerken. Een goede reputatie die moet worden hooggehouden. Wie in Hengelo of Hengevelde een woning huurt of wil huren, moet dan ook bij Woonpartner zijn. Voor huurwoningen van diverse woningtypen en verschillende huurklassen kan men bij dit onderdeel van Ons Belang terecht. "De sociale huur moet voor een ieder bereikbaar zijn."

Zo legt Wil de Bruijn ons uit; "Tot op heden kan dit slechts met subsidies gerealiseerd worden. We praten dan over huurprijzen van maximaal € 420,-."

THB Woonservices & Vastgoedbeheer is de commerciële dochteronderneming van de Hengelose Bouwstichting Ons Belang. THB verhuurt en verkoopt (nieuwbouw) woningen in diverse prijscategorieën in Twente, geeft advies, verzorgt het onderhoud van particuliere eigen woningen en geeft advies over en beheert Verenigingen van Eigenaren. "We verkopen gemiddeld zo'n 80 woningen per jaar en realiseren ca. 150 nieuwbouwwoningen per jaar" verduidelijkt De Bruijn ons. "Er is



op het moment een groei merkbaar in het beheer van huurwoningen van derden zoals investeringsmaatschappijen Uni-Invest en Vesteda, waarvoor 't Swafert in Hengelo onder onze hoede hebben."

Primeur

Tot slot kregen de CCT toehoorders nog een primeur. Twee dagen na ons bezoek zou in de media een zeer waarschijnlijke fusie bekend gemaakt gaan worden tussen de

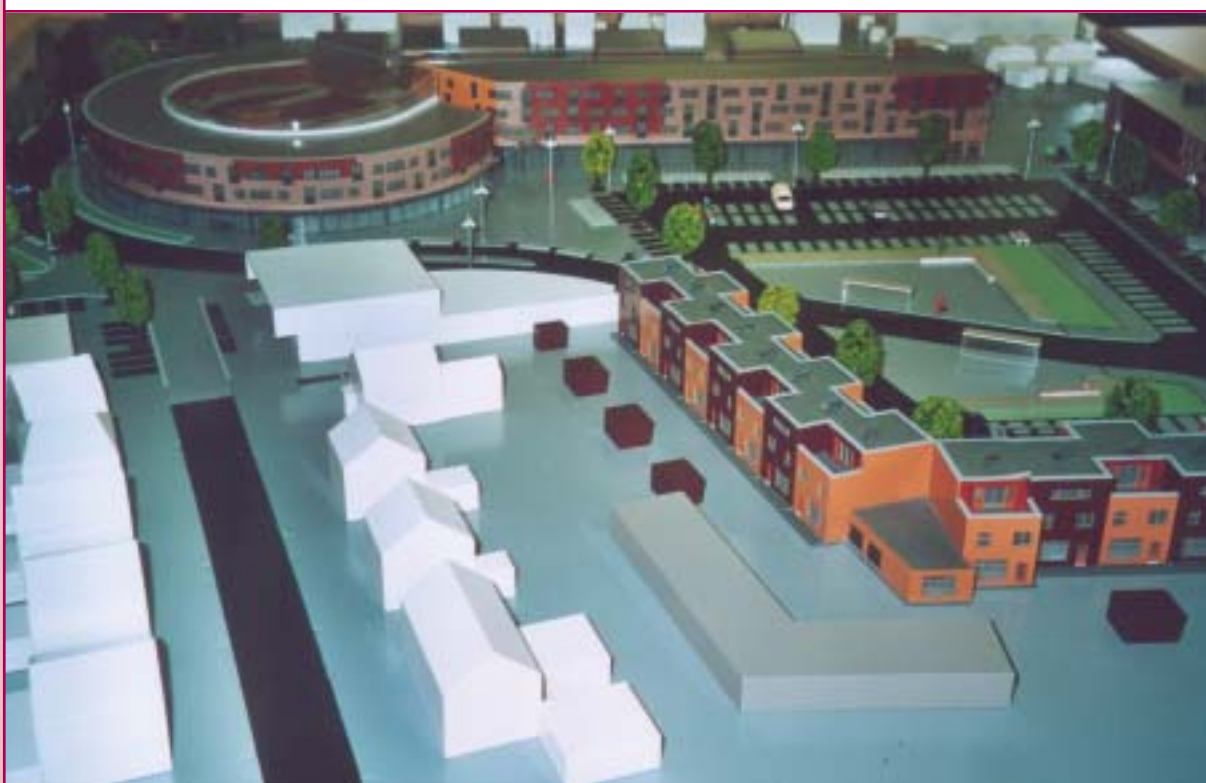
Hengelose woningcorporaties Ons Belang en St. Joseph. "Een paar jaar geleden werd het behoud van concurrentie en het eigen gezicht nog heel belangrijk gevonden. Een katholiek ging naar ons en een arbeider naar Ons Belang. Nu is er het besef dat het helemaal niet uitmaakt bij wie je een huis huurt." Aldus directeur P. Pinkhaar van St. Joseph op donderdagochtend 25 september jl. in de regionale krant. St. Joseph heeft 7500 woningen in

eigendom. Wil de Bruijn krijgt het ook daar straks nog druk mee.

De bijeenkomst werd afgesloten met een voortreffelijk diner in het nieuwe Indiaas Tandoori & Curry restaurant "The Bombay Spice". Voor wie deze CCT activiteit gemist heeft en tevens van pittig en gekruid eten houdt, kan ik u aanbevelen om dit etablissement aan de Wemenstraat in Hengelo te bezoeken. Eet u smakelijk in leven en welzijn!



De visie van HBS Ons Belang berust op twee uitgangspunten: goede betaalbare huisvesting voor iedereen en 'schoenmaker blijf je leest', oftewel: doe waar je goed in bent. De behoefte aan geschikte woningen was in het begin van de 20e eeuw erg groot. Vandaar dat er nogal wat woningbouwverenigingen werden opgericht. Ook in de kringen van de vakbeweging (N.V.V.) en de arbeiderspartij (S.D.A.P.) leefde de wens van een eigen woningbouwvereniging. Op 30 november 1919 leidde die wens tot de oprichting van Ons Belang. In 1980 werd als onderdeel van een fusie van de WBV Hengelose Bouwvereniging en WBV Ons Belang de Woningbouwvereniging HBV Ons Belang opgericht. In 1998 werd besloten de vereniging om te zetten in een stichting. Daarbij werd de naam HBS Ons Belang in het leven geroepen. Ons Belang tracht met ca. 75 medewerkers de mensen niet alleen een dak boven het hoofd te bieden maar ook een aangenaam woon- en leefklimaat en een prettige woonomgeving. Kortom, een plek waar mensen zich thuis voelen.



Daar waar zelfs Sinterklaas zijn inkopen doet!

Toen G.J. ter Beek in november 1867 zijn Bolletje bakkerij in het centrum van Almelo opende heeft hij vast niet kunnen vermoeden dat zijn nering zou uitgroeien tot een nationaal toonaangevend bedrijf met als specialisatie beschuit! Bij de bekende slogan "ik wil Bolletje!" heeft nu nog steeds bijna iedere Nederlander het beeld voor ogen van de knapperige ronde beschuit van deze Almelse bakker. Maar tegenwoordig behoren ook zaken als zoute snacks, biscuit, koekjes, kaaswafels en zelfs pepernoten of taaitaai tot het vaste assortiment van Bolletje. Het verhaal van hoe deze kleine bakker op de hoek uitgroeide tot de bekendste beschuitfabrikant van Nederland die zelfs Sinterklaas tot zijn vaste klant mag rekenen.

door Hans Lammerts van Bueren

Geschiedenis

De naam Bolletje is afgeleid van het kleine bolletje deeg dat aan de wieg staat van iedere beschuit. En het was zoon G. ter Beek die de



Bolletje bakkerij van vader G.J. ter Beek nationaal bekend maakte. De familie ter Beek begon met de specialisatie in beschuit. G. ter Beek ging met zijn bakkersfiets vol beschuiten heel Overijssel door. Zijn vrouw zorgde voor de bakkerswinkel aan de Grotestraat, en later ook voor de tweede winkel aan de Ootmarsumsestraat in Almelo. In de oorlogsjaren werd besloten om alléén nog maar beschuit te produceren en alle andere artikelen af te stoten. Het bedrijf van de Twentse beschuitfabrikant groeide voor spoedig, verwierf nationale bekendheid, en werd op een gegeven ogenblik zo groot dat in 1954 een beschuitfabriek aan de turfka-de in Almelo werd geopend.

Bolletje anno 2003

Tegenwoordig hoort Bolletje in Nederland bij de A-merk fabriekanten en beheerst, samen met drie andere Nederlandse bedrijven, de nationale markt voor beschuit. Om de kwetsbaarheid van het bedrijf te verkleinen heeft Bolletje enkele ondernemingen uit de bakkerssector overgenomen. Het bedrijf werd uitgebreid met andere bakproduc-

ten waardoor tegenwoordig ook zoute snacks, koekjes, speciale broodsoorten, snijkoek, pepernoten en taaitaai tot het vaste assortiment van Bolletje behoren. De kleine traditionele bakker op de hoek is uitgegroeid tot een eigentijds, modern, familiebedrijf. Alvorens de aanwezige CCTers aan de rondleiding mogen beginnen moet iedereen zich kleden in een kraakheldere witte jas, en zich tooien met een haarnetje. Dit om optimale hygiëne in het moderne bedrijf te waarborgen. Tijdens de rondleiding vertelt Hoofd Personeel & Organisatie André Dijkman "wij werken bij Bolletje vijf dagen per week in een drie ploegen systeem. Tevens doen we er alles aan om voor het personeel optimale werkomstandigheden te scheppen. Dat dit lukt blijkt uit het feit dat onze gemiddelde werknemer 44 jaar oud is en al 20 jaar bij ons in dienst is. En alleen met een goed belegd beschuitje is zo iets natuurlijk niet te realiseren". De geur die de CCTers opsnuiven in de fabriek is het parfum van kaneel en peperkoek. Naast de beschuiten die van de lopende band



afschuiven worden ook speciale opdrachtgevers op hun wenken bediend. "Ja, ja", zegt Dijkman lachend "dit is een order voor niemand minder dan Sinterklaas". Grote hoeveelheden heerlijk ruikende taaitaai doen de CCTers watertanden. "Natuurlijk moet deze opdracht ruimschoots voor december aan de goedheiligman geleverd worden. Maar houd ook de winkelschappen goed in de gaten, want Bolletje komt met iets nieuws", zo besluit Dijkman de boeiende rondleiding. Bij het afscheid krijgt iedere CCTer een gevulde zak met heerlijke Bolletje producten mee naar huis. Een lekkere herinnering aan een hartelijke ontvangst.



Bedrijfsopvolging. Een probleem?

Hij of zij die al jaren de scepter zwaait over het eigen bedrijf zal op een gegeven moment het stokje niet zomaar even kunnen overgeven. Er komt heel wat bij kijken alvorens de overdracht werkelijk een feit is. Marcel Jaspers, vennoot bij KroeseWevers Accountants & Belastingadviseurs, vestiging Hengelo, spreekt dan ook van bedrijfsopvolgingsproblematiek. En wanneer een onderwerp problematisch is, doet men er verstandig aan eens het oor te luister te leggen bij experts op dit gebied. En ook al is niet elk CCT-lid direct toe aan verkoop van zijn bedrijf, vroeg of laat zal er sprake van kunnen zijn. Zo werd dan ook de CCT uitgenodigd voor een bedrijfsbezoek op 11 november jl. te kantore van ons CCT lid.

Door Gerrit Hobbelink



Er zijn meerdere wegen die naar Rome leiden

De maatschap KroeseWevers telt zeven autonome vestigingen in Almelo, Deventer, Doetinchem, Enschede, Hengelo, Oldenzaal en Raalte. Marcel Jaspers heeft er voor gekozen om de CCT bij het bezoek aan zijn kantoor op Westermaat-Zuidoost in Hengelo deelgenoot te laten worden van zijn expertise op het gebied van bedrijfsopvolging. In een heldere uiteenzetting wees hij ons ten eerste op de mogelijke motieven om te verkopen om ons vervolgens een duidelijk stappenplan voor te leggen voor diegene die het besluit eenmaal heeft genomen om tot overdracht over te gaan.

De informatie leek voor sommige aanwezigen actueel relevant, maar ook voor hen die nog maar net gestart zijn met de eigen onderneming bleek de presentatie van KroeseWevers interessant.

Iedere bedrijfsopvolging is uniek op zich

De ene keer zal een ondernemer vanwege gezondheidsredenen tot verkoop over (moeten) gaan, een andere keer om vermogen vrij te willen maken of anders om de volgende generatie voor de continuïteit van zijn levenswerk zorg te laten dragen. Wat de redenen ook mogen zijn, een goede en vooral ook tijdige voorbereiding is vereist. Niet alleen de motivatie van de verkoper kwam in het betoog van Jaspers aan bod, ook die van de gezochte koper passeerde de revue. Uw bedrijf zal dan ook verkoopklaar moeten zijn. Een aantal waarderingsmethoden van de onderneming werden ons voorgerekend. De bandbreedte waarbinnen vervolgens de vraagprijs wordt vastgesteld is afhankelijk van de waardering en het soort koper.

De fiscus blaast mee

Niet uitsluitend vraag en aanbod bepalen de te nemen maatregelen bij bedrijfsoverdracht. De fiscus zal in voorkomende gevallen een belangrijk partijtje willen meeblazen. Collega Wilderink van het kantoor in Hengelo behandelde voor ons de fiscale aspecten van een bedrijfsopvolging. Aan de hand van sheets met o.a. enkele rekenvoorbeelden maakte ook hij ons duidelijk dat men altijd vroegtijdig moet beginnen aan het opzetten van een structuur bij de voorbereiding van een bedrijfsopvolging. Er zijn immers meerdere wegen die naar Rome leiden.

De bijeenkomst werd afgesloten met een smakelijk diner in 't Lansink, waarna nog lang werd nagepraat over het verleden, het heden en vooral de toekomst van onze ondernemingen.



Het onmogelijke toch mogelijk!

Goede wijn komt allang niet meer alléén uit Frankrijk. Zelfs in Twente wordt sinds kort uitstekende wijn gemaakt. Op 13 mei 2000 ging de lang gekoesterde wens van Roelof Visscher uit Bentelo in vervulling en opende Wijngaard "Hof van Twente" haar wijndeuren. De eerste echte Bentelose wijnoogst kwam in 2002 op de markt en sindsdien heeft menig wijnliefhebber zich met verbazing afgevraagd hoe nieuwbakken wijnboer Visscher het toch fikste om in korte tijd, in het natte Nederlandse klimaat, zulke lekkere wijnen te maken. Op dinsdag 28 oktober 2003 was de CCT bij deze ondernemende Bentelose wijnbouwer te gast. Het bezoek werd een verhaal van het onmogelijke dat toch mogelijk bleek!

door Hans Lammerts van Bueren

Wijnbouw in Nederland

Breed glimlachend vertelt Visscher de geïnteresseerde CCTers "het is

eigenlijk niet zo vreemd dat er in Nederland wijnbouw is. Al in de 13e en 14e eeuw waren er kleine wijnbouwbedrijven in Nederland. Aan deze druiventeelt kwam destijds een einde door de accijnsheffingen die keizer Napoleon de wijnbouwers oplegde. Daarna heeft er in bijna de gehele 20e eeuw in Nederland geen wijnbouw plaatsgevonden totdat

eind 20e eeuw opnieuw druivenstokken werden aangeplant. Pas vanaf 1980 kwamen de eerste Nederlandse wijnbedrijven weer in beeld en sindsdien groeit het aantal druiventelers met de dag. Op dit moment telt Nederland meer dan honderd wijngaarden waarvan zo'n vijftien tot twintig wijngaardeniers meer dan één hectare bezitten en hun wijnen ter verkoop aanbieden. Van deze bedrijven zijn er slechts vijf die van hun wijnverkoop kunnen bestaan, en tot deze laatste groep wil ik voor 2006 ook gaan behoren", klinkt het zelfverzekerd. "Maar hoe is het nu toch mogelijk dat je in Twente rijpe druiven kunt oogsten?" wil één der CCTers weten. "Tja", reageert



Visscher in onvervalst dialect "Aj der niks an doot kriej zoere droem", oftewel, het gaat natuurlijk niet vanzelf. "Onze wijngaarden liggen op beschutte plekken waar de koude wind minder vat op heeft. Aan de ondergrond van de wijngaard werd kalk toegevoegd om de bodem de juiste zuurgraad te geven en wij gebruiken voornamelijk resistente en vroeg rijpende druivenrassen, zoals de Regent voor de rode wijn en de Johanniter voor de witte wijn. Daarnaast worden de wijnranken streng gesnoeid waarbij we aan elke wijnstok maar een paar druiven

ventrossen laten hangen. Zo kunnen de druiven die mogen doorrijpen voldoende suiker opbouwen en wordt het onmogelijke in Twente toch mogelijk". Na de uitleg van Visscher volgt de proef op de som. De witte wijn uit 2002 heeft een verleidelijk stuivend parfum waarin de opletende proever geurindrukken van citrusfruit en groene appels ontdekt. De smaak is door de verfrissende zuren eetlustopwekkend en menig CCTer die vaker wijn drinkt is aangenaam verrast. Ook over de rode wijn zijn alle aanwezigen dik tevreden. Een mooie dieprode kleur en een volle enigszins

kruidige smaak die wat aan de rode wijnen uit de Franse Rhônevallei doet denken. De proeverij wordt gevolgd door een smakelijk buffet waarbij de geserveerde entrecotes op traditionele wijnbouwers manier worden gegrild op de gloeiende houtskool van verbrand snoeihout uit de wijngaard en bij het afscheid wordt een ieder nog een lekker flesje gegist Benteler druivensap voor thuis in de handen gedrukt. De CCT maakte deze dag kennis met een visionaire Bentelose ondernemer die toch stevig met beide benen op de Twentse leembodem is blijven staan.



Weinig woorden

Met weinig woorden veel zeggen. Ga daar maar eens aan staan als je als verslaggever van uw CCT nieuws voor een interview op bezoek bent bij Lex Nijhuis van TerZake Reclame. "Ha!", richtte Lex zijn welkomstboodschap kort maar krachtig aan mij. Wij schudden elkaar stevig de hand, gingen zitten en hij liet mij het woord. "Communicatie is een kwestie van goed luisteren en de juiste vragen stellen", zo liet hij mij nog even weten.

Door Gerrit Hobbelink

Spraakmakend

CCT lid Lex Nijhuis viert in 2004 het 10-jarig bestaan van zijn reclameadviesbureau TerZake. Een goede reden om deze gedreven CCT-PR-functionaris te bezoeken op zijn kantoor in Hengelo. Lex is 40 jaar en heeft samen met zijn vrouw Ingrid drie kinderen. Met zijn TerZake-team van ondertussen twaalf medewerkers werkt hij aan spraakmakende campagnes voor opdrachtgevers van naam. Zo zijn ook de opmaak en lay-out van de CCT communicatiemiddelen van zijn hand.

Ondernemen is topsport

Geboren als jongste telg van een ondernemersgezin - zijn vader was schoenmaker in Goor - leerde Lex al gauw wat "aanpakk'n" was. Als hij thuis kwam was er altijd wel werk. "Och Lex, wil je even dit... kun je even dat..." De Benjamin moest maar hard worden! "En", zo constateert Lex achteraf, "was er bij ons thuis weinig communicatie, hoewel er wel veel werd gesproken." In zijn

vrije tijd is hij fanatiek gaan sporten. "Al vanaf mijn elfde werd volleybal mijn ding!" Lex bracht het tot subtopsport. Hij speelde op het hoogtepunt als spelverdeler in zijn team in de eerste divisie. "Hier lag eigenlijk de basis van het werk dat ik nu doe. Ik ontdekte dat ik de lijnen kon uitzetten, verbaal en non-verbaal". Lex trainde drie avonden in de week en speelde competitiewedstrijden in het weekend. Voor Lex gold eerst zijn sportambitie, de studie moest ingepast worden. Pas toen hij de HAVO had afgerond kwam de sport op het tweede plan en is hij de Pedagogische Academie gaan doen. Na drie jaren studie gooide hij het roer om. Er was op dat moment toch geen werk voor de klas, behalve dan wellicht als vrijwilliger met behoud van uitkering, "maar daar had ik geen zin in". Lex ging naar Tilburg naar de Academie voor Beeldende Vorming. "In de pedagogiek leerde ik dat er meerdere manieren zijn om iets duidelijk te maken". En een beeld is ook communica-

tie! Hij creëerde zo even uitstel van executie en dacht nog later eventueel als leraar handvaardigheid voor de klas te kunnen komen. Maar na amper één jaar voelde Lex zich in Tilburg niet meer op zijn plek. "Je wordt daar te veel teruggedrukt in de schoolbanken", verzuchtte Lex. "Dat was op dat moment niets meer voor mij."

Zo'n achtjarige kun je nog van alles wijsmaken

Lex koos noodgedwongen eerst maar voor het vrijwilligerswerk in het onderwijs. In Borne werd hij in het begin remedial teacher en manusje van alles. "Stencils maken, koffie zetten en kinderen opvangen buiten de klas. Maar al gauw werd ik een niet klas gebonden leerkracht." "Een kwestie van het werk zien liggen. Ik was multi-inzetbaar en had binnen een jaar een 32-uurs baan." "Les geven aan groep 5 was mijn mooiste taak. De kinderen zijn vrolijk, fris en leuk. Ze hebben basisvaardigheden meegekregen uit eerdere

groepen, maar de wereld staat nog voor hen open. Zo kun je ze nog alles wijsmaken." Lex geniet zichtbaar na als hij zegt: "Zet ze een ouwe schoen voor en ze vinden het interessant!"

"Als ik wil kan ik zo weer terug in het onderwijs. Het is een prachtig vak, met veel zekerheid, vooral gericht op jezelf en je overzichtelijke klas." Als ik hem vraag wat het ondernemerschap dan voor hem betekent, antwoord Lex: "Veel rompslomp en met iedereen rekening houden." "Is het onderwijs dan inderdaad eigenwijs en wereldvreemd?", vraag ik naar bevestiging. "Ja, maar het is daarentegen vooral ook sociaal voelend. En er is heel veel betrokkenheid met je leerlingen.", zo overtuigd Lex mij. Als ik hem vraag in hoeverre het verschil tussen zo'n achtjarige leerling en zijn huidige "cliënten" hem belemmert in het overbrengen van zijn boodschap, zegt Lex: "Het is geen belemmering. Er is weinig verschil. Het overlapt elkaar eigenlijk. Je moet niet de antwoorden geven, maar de juiste vragen stellen. Het antwoord moet de klant zelf vinden. Net als die kinderen destijds is een klant nooit te dom of te klein."

Lex is op zijn hoogtepunt uit het onderwijs gestapt. Hij deed al allerlei freelance werkzaamheden op reclame gebied. Toen een verzoek om een jaar onbetaald verlof te kunnen nemen (met behoud van rechten) door de school niet werd gehonoreerd koos hij er voor om in Borne bij een bekend reclamebureau in dienst te treden. Hier heeft hij het vak geleerd, maar na vijf jaar dreigde het bedrijf failliet te gaan "als gevolg van allerlei gedoe", aldus Lex. In eerste instantie wilde Lex al die ondernemersellende niet, maar hij bleef en leerde in versneld tempo het wezen van het ondernemerschap. Toen op een gegeven moment bleek dat het einde in zicht kwam moest hij wel verder. Samen met zijn vrouw nam hij de beslissing om zelf een reclameadviesbureau te beginnen. "...en spijt van?", vraag ik hem. "Nee, want



communicatie was op het laatst bij mijn werkgever niet meer mogelijk. Het werd een principiële keus, omdat ik vond dat zelf beginnen de enige oplossing was om verder te kunnen. Wat er toen aan de hand was heeft direct geleid tot de keuze van de naam TerZake.

"De truc van communicatie zit hem in de realiteit. Je moet je profileren zoals je bent, zonder overdrijving, noch met onderschatting." "Zeggen wat je doet, dat doe je toch gewoon!", en "Beloof minder en doe wat je zegt!"

Schoenmaker houdt je bij je leest

De tijd vliegt tijdens dit boeiende interview ongemerkt voorbij en we komen nog even weer terug op topsport. Onze communicatieman is in zijn vrije tijd tegenwoordig lid van de Twentevisie biljartvereniging. "Topbiljarters kunnen goed rekenen en hebben op gevoel een soort meetkundig inzicht." Hij vervolgt: "Ze zijn gefocust op één ding, daarom spelen ze dan ook aan de top, maar ze zijn communi-

catief weer niet zo vaardig." Lex trekt graag de parallel naar zijn werk, ondernemerschap als topsport. Hij wil de beste zijn op zijn gebied. "Je moet dan ook je eigen beperkingen als ondernemer kennen. Dat houdt in dat je moet weten waar je goed in bent en dat goed doen. Andere dingen zul je aan specialisten moeten overlaten, waarbij je wel een sturende rol kunt spelen. Mijn handel is: Praten over mensen, producten of diensten en de rol van reclame. Daar wil ik de juiste mix in vinden." Het toverwoord is aandacht."

Tot slot vraag ik Lex om met weinig woorden zoveel mogelijk te zeggen wat hem drijft in zijn vak. "eh... eehm... inleven... eh... concretiseren...", brabbelt hij zich wat om uiteindelijk te besluiten met: "Ik kan marketingdoelstellingen vertalen!"

Ik verwijs u verder graag naar de website www.komTerZake.nl en dank Lex voor dit leerzame gesprek.

Expositie Vincent & Helene

Als gast van ABN-AMRO bezocht de CCT op dinsdag 25 november 2003, onder leiding van CCT-lid en organisator Coert Mink (Commercieel directeur Midden Twente van ABN-AMRO), de tentoonstelling Vincent & Helene. De uit Duitsland afkomstige Helene Kröller-Müller was niet alleen een kenner van kunst, maar kocht met haar ongeremde verzamelwoede het ene kunstwerk na het andere. Vooral de werken van Vincent Van Gogh vielen bij haar in de smaak. In de jaren dertig is de gehele kunstcollectie van de Kröllers aan het rijk overgedragen en werd het museum gebouwd waarin de wereldberoemde kunstverzameling van Helene Kröller-Müller is tentoongesteld. Normaal wordt slechts een deel van de beroemde Van Gogh collectie getoond, maar ter gelegenheid van het 150ste geboortjaar van Vincent van Gogh werd de expositie "Vincent & Helene" georganiseerd, waarin alle werken die Helene verzamelde worden getoond.

door Hans Lammerts van Bueren

Laten zien wat je voelt en ervaart

Als rondleidster Angeline Bremer de CCTers voorgaat dan duurt het maar even voordat haar toehoorders in de ban raken van het enorme enthousiasme, en de grote kennis van zaken, waarmee Bremer vertelt



over deze bijzondere collectie. "Helene Kröller-Müller was in het begin van de 20ste eeuw één van de rijkste vrouwen van Nederland en beschikte naast een ontwikkeld gevoel voor kunst over welhaast onbeperkte financiële middelen. Helene begon vanaf 1907 kunstwerken te kopen en werd daarbij geadviseerd door de kunsttheoreticus, schilder en verzamelaar H.P. Bremmer. Op 13 april 1912 bracht Helene een bezoek aan de Parijse kunsthandels Druet en Bernheim-Jeune. Bij Druet kocht zij vijf Van Goghs en bij Bernheim-Jeune twee, waaronder voor 8000 gulden zijn beroemde "La Berceuse" uit 1889. In totaal gaf ze op die ochtend ruim 41.000 gulden uit, een bedrag dat nu ongeveer 1,2 miljoen euro zou zijn geweest. Helene is nooit gestopt met het kopen van kunst, alhoewel dit na 1921 veel minder werd. Zij heeft, naast diverse andere schilderijen en kunstwerken, uit-

eindelijk 87 Van Goghs verworven, bijna 10% van alle schilderijen die tot nu toe van Vincent Van Gogh bekend zijn. Het eerste schilderij dat Helene kocht was niet zoals lange tijd werd aangenomen "Vier uitgebloeide zonnebloemen", maar "Bosrand". Lange tijd werd "Bosrand" als een vervalsing aangemerkt, maar werd uiteindelijk toch als echte Van Gogh erkend". "Wat maakt een schilderij van Vincent Van Gogh nu zo bijzonder", wil iemand weten. "Van Gogh schilderde met nauwkeurig oog voor detail. Als je goed naar zijn schilderijen kijkt dan lijken zij te leven. Telkens opnieuw ontdek je in zijn schilderijen nieuwe facetten. Neem bijvoorbeeld het schilderij



40 jaar CCT



"het Café terras bij Nacht" in Arles. Vanuit alle hoeken gezien word je in het beeld getrokken waarbij de ogenschijnlijk losse penseelstreken met uiterst nauwkeurig gevoel voor detail de werkelijkheid weerspiegelen. Het schijnsel van de gaslantaarn is in de werkelijke gloed van bleekgroen weergegeven en ook de opening in de zonwering voor de lantaarn werd niet vergeten. Van Gogh was een meester met oog voor zijn omgeving, voor de atmosfeer en het detail, zozeer zelfs dat hij in staat was om in zijn schilderijen te laten zien wat hij voelde en ervaarde, meer dan er oppervlakkig te zien is", zo besluit Angeline Bremer de boeiende rondleiding en haar enthousiaste betoog.



Het begint met ambitie



Het was op een koude winteravond in oktober 1964.

Ik reed terug van Groningen richting Hengelo, toen nog via allerlei kerkdorpen, want de snelweg naar het Noorden was er nog niet. Een reis naar het hoge Noorden was destijds een lange rit. Die dag had ik een vergadering bijgewoond en verslag uitgebracht aan de directie van een grote verzekering Maatschappij over de ontwikkelingen van de inspectie Twente, een rayon waar ik geacht werd de belangen te behartigen. Ik had er kennis gemaakt met verschillende mensen, een ander slag op zakelijk gebied, dan het type waar mee ik tot dan toe gewoon was te onderhandelen. Sedert mijn overplaatsing van het zuiden naar het noorden van het land een aantal maanden geleden, was het districtskantoor Groningen, mijn uitvalbasis geworden. Aardige mensen dat wel, maar toch anders.

Dit alles zat ik te overdenken tijdens de thuisreis. Of ik er goed aan had gedaan overplaatsing aan te vragen om mij moverende redenen, die de Maatschappij liever niet had gewild maar uiteindelijk toch toestond. Opnieuw beginnen, van een gevestigde inspectie in het zuiden naar een nieuw op te richten inspectie. Voor outsiders, ik praat over verzekeringen. Ik dacht na over de lunch die middag, samen met mijn chef en waar ik tevens kennis had gemaakt met een van de directie leden van een groot assurantiëkantoor in Groningen. Een charmante man uit het westen van het land die door zijn directie naar het noorden was overgeplaatst en nu zo was ingeburgerd dat hij niet meer terugwilde.

Ik overdacht het gesprek dat hij met mijn chef tijdens de lunch had gevoerd en dat voor een deel ging over een club, waar ik toen het bestaan nog niet van wist, een commerciële club. Op de vraag of er in Twente ook een dergelijke club was moest ik mededelen dat er wel ondernemersclubs waren de z.g. winkeliersverenigingen die hoofdzakelijk bij feestdagen extra actie ondernamen teneinde hun nering te doen toenemen, maar dat m.i. van een professionele commerciële club geen sprake was.

Ze adviseerden mij het voortouw te nemen om ook in Twente een dergelijke club van de grond te tillen, zij wilden mij hierbij gaarne van advies dienen.....en documentatie toezenden, het zou mij zeker zakelijk ook geen windeieren leggen.

Dit alles zat ik te overpeinzen en hoe dicht ik het Twentse land naderde, hoe meer ik de overtuiging kreeg dat ik een interessante informatie had gekregen. Door mijn contacten uit het verleden met plaatselijke jonge middenstanders zou het mogelijk moeten zijn een voorlopig bestuur te vormen waarvan ik uiteraard zelf de voorzitter moest worden, want als je een club opricht heb je ook het recht hieraan leiding te geven óf ik wel een goede voorzitter zou zijn kwam niet in mijn gedachten op. Ik zag het helemaal zitten en zelfs de doelstellingen zoals de club zou moeten worden, stonden mij helder en duidelijk voor de geest.

Ik zou een aantal mensen benaderen waarvan ik wist dat ze konden organiseren. Ik stelde mij een flinke grote club voor met ondernemers uit geheel Twente met als voorbeeld Groningen en Rotterdam waar ze die middag over hadden gesproken, een club met allure een soort platform waar bestaande kleine ondernemersclubjes zich bij aan zouden kunnen sluiten, een club die lezingen en bijeenkomsten zou organiseren, waar sprekers van naam nieuwe verkooptechnieken en andere blikverruimende presentaties zouden houden, maar hoe anders zou alles verlopen

Thuis gekomen zette ik die avond nog alles op papier en ging vervolgens met een tevreden gevoel slapen. Een nieuwe vereniging "de Commerciële Club Twente" was geboren.

Bello



Scheurink
Installatietechniek



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



ABN·AMRO De bank

Beursstraat 15, 7551 HP Hengelo,
Tel. (074) 247 33 51 - Fax (074) 247 32 27



MOLDOVAN B.V.
schildersbedrijf

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



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



SPECTRUM PRINTS HENGELO

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



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



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



Almelo Hengelo (O) Enschede



TerZake.

Welbergweg 9, 7556 PE Hengelo, (074) 250 65 22

PAV DRUKWERK



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

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

Neem dan svp even
contact op met het
CCT secretariaat:
(074) 291 09 64.



Weijnsweg 39A, 7558 PL Hengelo, 074 278 07 60



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



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



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

KroeseWevers

Accountants
Belastingadviseurs



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



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

MULTI SERVICE BEDRIJFSDIENSTEN



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

ING BANK

RAYONKANTOOR HENGEL-OV.

Enchedesestraat 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/TRIPLE-R NEDERLAND B.V.
Binnenhavenstraat 82, 7553 GK Hengelo, Tel.: 074 - 242 81 09