



# CCT nieuws

jaargang 11 || nr. 41 || september 2004

**02**  
2004

## Beeldvorming

- **Godsdienst onderricht in het Lansink**
- **Middeleeuwse sferen in Bad Bentheim**
- **Door het verleden gevormd**
- **Brood en spelen**
- **De slimme sleutels van Ankerslot**



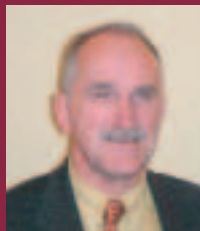
# Van de voorzitter

Natuurlijk begint bij een aantal mensen de jubileumkoorts al aardig toe te nemen. Hoewel we als bestuur nog maar weinig tijd hebben besteed aan het aanstaande jubileum. Met een jubileumcommissie die laat weten "alles onder controle te hebben" hoef je als bestuur je ook niet echt zorgen te maken. Waar je wel eens aan denkt en dat overkwam mij onlangs ook weer heel duidelijk is de vraag waar wil je eigenlijk met zo'n club naar toe? Past datgene wat we tot nu toe bereikt hebben binnen de filosofie van degenen die 40 jaar geleden de Commerciële Club Twente hebben opgericht?

Natuurlijk kent iedere vereniging ups en downs in zijn bestaan, maar ben je als club op het rechte pad, dan wel je koers gebleven? Dat is veel meer de vraag! Toch denk ik dat het met de CCT wel aardig gelukt is. Zo is kennisoverdracht en voorlichting iets dat ingebakken zit in de meeste activiteiten die worden georganiseerd. Met ervaringsoverdracht ligt dit iets genuanceerder. Gelukkig wordt de verhouding ervaring staat tot beginnend steeds beter. Maakte ik mij hier in het verleden nog wel eens zorgen over, tegenwoordig zien we steeds vaker startende ondernemers die het niet bezwaarlijk vinden lid van een club te zijn waar ook een draadje grijs door heen loopt.

Kijkend naar een mogelijk 50-jarig jubileum over 10 jaar, denk ik dat er op een aantal punten meer inhoud mag worden verwacht. Zo denk ik zelf aan meer aandacht voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Ik denk ook dat dit de ondernemer geen windeieren zal leggen. Met onze belofte van 40 jaar geleden om te ondernemen op ethische gronden zijn we op de goede weg. Maar er is ook nog veel te doen.

**Henk Grimberg**



## Colofon

### Het bestuur

Henk Grimberg (voorzitter)  
Ewoud Storm van 's Gravesande (secretaris)  
René Siemerink (penningmeester)  
Frank Hofstede (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  
Rewert Wolthof

### PR

Lex Nijhuis  
Tim Jaarsma

### Redactiecommissie

Ben Loohuis (erelid)  
Gerrit Hobbelink  
Gerrit van Vliet  
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 november 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.

# Godsdienst onder- richt in 't Lansink

Velen wisten niet wat ze zich er bij voor moesten stellen. Een lezing over Benedictijner Spiritualiteit. Het begin was dan ook moeilijk. Vooral als deze spiritualiteit in relatie moet worden gebracht met het ondernemerschap. Aalmoezenier Gert de Wolf van de vliegbasis Twenthe probeerde leden van de CCT op dinsdag 11 mei 2004 inzicht te geven in wat Benedictijner spiritualiteit van doen heeft met het ondernemerschap. Het maakt niet uit welke religie men aanhangt, zo men al een religie aanhangt. Wilde men zakelijk zijn voordeel halen uit deze bijeenkomst, en inzicht krijgen in het begrip Benedictijner spiritualiteit, dan was het al snel duidelijk dat aandachtig luisteren naar de inleider een vereiste was.

door Ben Loohuis

## Geschiedenis

De Benedictijnen, de nu nog bestaande monnikenorde gesticht in 529 door de heilige Benedictus. Het eerste klooster dat zich bevindt op Monte Casino, werd in de tweede wereldoorlog verwoest maar is inmiddels weer herbouwd. De Benedictijnen hebben vele mannenkloosters over de hele wereld. In Nederland vindt men een Benedictijnen klooster in Oosterhout.

## Luisteren, gehoor geven aan elkaar, openstaan

Wat nu heeft de spiritualiteit van deze orde van doen met het ondernemerschap? Het scheppen van een prettig werkklimaat is volgens de Benedictijnen een voorwaarde

voor een goed bedrijfsresultaat. De ondernemer die van een andere partij (de klant of zijn werknemer) iets gedaan wil hebben zal in een prettig gesprek meer voor elkaar krijgen dan andersom. Sommige ondernemers zijn van nature ware woordkunstenaars, zij weten in een gesprek een prettig klimaat te scheppen. Gert de Wolf, overtuigd dat de Benedictijner spiritualiteit een onderneming de spirit kan geven die nodig is om succesvol zaken te doen, probeerde ons deze overtuiging over te brengen. Het begrip "luisteren" speelt hierbij een grote rol. Een enkeling had met deze opstelling nog al wat moeite in het dagelijkse verkeer. De discussie die zich hierna ontspon was uitermate interessant.

De aanhef "Godsdienstonderricht" mag dan ook niet denigrerend worden opgevat. Van zieltjeswinnerij was uiteraard geen sprake. Deze moderne aalmoezenier is van deze tijd. De inleider wist op een boeiende wijze een luisterend gehoor te vinden. Een goed verstaander heeft een half woord nodig, wat dat betreft hangt het van de leden zelf af of ze aan deze causerie iets hebben gehad. De reacties na afloop en ook tijdens het diner spreken boekdelen. De honneurs werden door Alfons uitstekend waargenomen. Een vijf-koppig bestuur dat het in zijn geheel laat afweten kan eigenlijk niet. Zij zouden lering moeten trekken uit de reactie van een aantal leden. Jammer maar waar.

# Middeleeuwse sferen in Bad Bentheim

door Gerrit Hobbelink

**Sommigen waren nog maar amper terug in eigen land, na een ontspannende vakantie ergens ver weg, of de CCT bracht hen alweer in het buitenland bij elkaar in de sfeer van de Middeleeuwen. "Het is verboden met botten te gooien, op de grond te spuwen, of uit uw buurman's bierkroes te drinken", zo werden wij in de uitnodiging voor deze Seizoensopening gewaarschuwd.**



## **Een wandeling over het Köttelpad**

De grote houten toegangsdeur van kasteel Bentheim bleek vervangen door een stalen variant en daardoor voelden een aantal leden zich bij het verzamelen ietwat verdwaald, echter de sympathieke Nachtwächter bracht ons allen met

zijn hoorngeschal weer bij elkaar. Zo konden we onder zijn aanvoering ontdekken wat de stad meer biedt dan de burcht alleen. Het werd een fraaie avondwandeling en men genoot zichtbaar van de welsprekendheid van Herr Hillen, al was het in het Duits. Anekdoten in het "plat" van deze één van de vijf Nachtwächter van de stad, leken wel het best begrepen.

## **In Bad Bentheim luidt het devies 'kwaliteit gaat voor kwantiteit'**

De stad heeft zich de laatste decennia ontwikkeld tot een ideaal kuur- en vakantieoord. Geen stad voor het massa-toerisme: in Bad Bentheim luidt het devies nog steeds 'kwaliteit gaat voor kwantiteit'. Op deze manier kan de gast in alle rust in Bad Bentheim op verhaal komen. Weg van de druk-

te van de grote stad. Tal van bezienswaardigheden maken een verblijf in de stad bepaald niet saai. Het kasteel Bentheim met zijn museum en talrijke pronkkamers geeft de bezoeker een indruk van de geschiedenis van het oude, adellijke geslacht, dat hier al eeuwenlang woont en dat nauw met de geschiedenis van de stad is verbonden. Overal is de beroemde Bentheimer zandsteen te zien. Deze steensoort heeft eeuwenlang het economische leven en de ontwikkeling van stad en omgeving in sterke mate beïnvloed. Niet ver van de stadskern verwijderd ligt het kuurcentrum, dat omgeven is door een 1.000 hectare groot bos, dat bestaat uit zowel loof- als naaldbomen. De kliniek voor dermatologie, reuma en orthopedie hebben zich ontwikkeld tot een

gezondheidscentrum, dat gelegen is in een geheel groene omgeving. In 1979 werd Bad Bentheim officieel als kuuroord aangemerkt met baden waar een geneeskrachtige werking van uitgaat. De machtige burcht van Bad Bentheim is niet uit het stadsbeeld weg te denken. Al eeuwenlang drukt het kasteel zijn stempel op de stad: enerzijds een herkenningspunt, dat reeds van verre te zien is, anderzijds een imposant bouwwerk. De geschiedenis van deze ooit als verdedigingsvesting opgerichte burcht was er één vol afwisseling. In 1050 werd het kasteel voor het

eerst in het register van het klooster Werder in Essen genoemd. Vandaag de dag is de goed bewaard gebleven burcht de toeristentrekker van Bad Bentheim, waar jaarlijks 100.000 nieuwsgierigen op af komen. In het kasteel komen diverse bouwstijlen samen: de romaanse stijl, de gotiek en de renaissance. Vanaf de 30 meter hoge middeleeuwse (kruit)toren heeft men een prachtig uitzicht over zowel Westfalen als Nederland.

#### **Taveerne "Alt Bentheim"**

lets minder romantisch dan de uit-

nodiging ons deed vermoeden, maar des te gezelliger was het tijdens de maaltijd die ons voorgesmeten werd in de taveerne. In een wel zeer ongedwongen sfeer bleek het grissen en graaien ook de CCT ondernemers niet vreemd. Of het altijd een smakelijk beeld gaf valt te betwijfelen. Getuige enkele foto's. Daarentegen smaakte het menigeen toch wel.

Kwantiteit was in de middeleeuwen toch van groter belang, zo concludeerde ik vol, maar voldaan die avond laat in een diepe roes.....



# Door het verleden gevormd

door Hans Lammerts van Bueren

**Gerrit Hobbelink is vernoemd naar opa Gerrit Hobbelink. Een opa die hij nooit gekend heeft, maar wél een opa door wiens ondernemingslust het dagelijks leven van Gerrit junior nu nog steeds wordt bepaald. Want als opa Hobbelink, uit nood geboren, niet zijn eigen bedrijf zou zijn begonnen, dan had Gerrit's leven er nu waarschijnlijk heel anders uitgezien. Dit is het verhaal van hoe het leven door je verleden gevormd kan worden. Maar dit is ook het verhaal van welke verstrekende gevolgen een ogenschijnlijk op zichzelf staande noodlottige gebeurtenis kan hebben.**



## **Uit nood geboren**

Gerrit junior leunt na de maaltijd onder het genot van een lekker glas wijn ontspannen achterover en verteld hoe Hobbelink Efficiency is ontstaan. "Mijn opa Gerrit werkte destijds bij de Twentsche bank, de latere ABN-AMRO bank

in Hengelo. Hij was in zijn functie kind aan huis bij veel Twentse industriëlen. Maar mijn opa werd ziek. Hij kreeg Bechterev, een vorm van reuma, en kon zich steeds minder goed bewegen. Op een gegeven moment werd dit zelfs zo erg dat hij zijn werk bij de bank niet meer kon doen. Een sociaal vangnet bestond er in die dagen nog niet, dus goede raad was duur. Het was destijds directeur Arnold Dikkers van de toenmalige Dikkers machinefabrieken die tegen mijn opa zei "jong, ga toch wat doen in kantoorboeken, want administratie wordt vandaag de dag steeds belangrijker en daar is best een boterham in te verdienen". Zo

makkelijk als dit gezegd was, zo moeizaam was het gedaan, want mijn nog jonge opa was inmiddels aan zijn stoel gekluisterd en niet meer in staat om met kantoorboeken de boer op te gaan. Toch richtte hij, uit nood geboren, in 1936 een bescheiden kantoorboekhandel op en werd, nog voordat het woord werd uitgevonden, één van de eerste telemarketeers van die tijd. Zijn kantoor en winkel vestigde hij in de voorkamer van het huis van zijn broer aan de tuindorpstraat in Hengelo. In zijn stoel gezeten belde opa zijn klanten, gebruikte het netwerk dat hij tijdens zijn werk bij de Twentsche bank had opgebouwd, en bracht met werk-

lust, inzicht en goede contactuele eigenschappen zijn waren aan de man”.

### **Alles voor kantoor en tekenkamer**

“Veel later, pas in 1961, kwam mijn vader Frans in de zaak. Hij was toen 16 jaar. Slechts drie jaar later moest hij het bedrijf overnemen omdat mijn opa overleed. Een half jaar later trouwde mijn vader en in 1966 werd ik geboren. Mijn opa heeft destijds de groei van het bedrijf ingezet, maar mijn vader Frans heeft de onderneming gemaakt tot wat het nu is. Hij had het economische tij mee en de visie van Arnold Dijkers werd in zijn tijd werkelijkheid. In de jaren 1960-1980 leverde Hobbelink voornamelijk alles voor kantoor en tekenkamer. Daarna diende het computer tijdperk zich aan. Nu was het mijn vader die een vooruitziende blik had. Al voor de komst van de eerste IBM Personal Computer onderkende hij het belang van automatisering

en investeerde in kennis op dat gebied. Het was ongeveer op hetzelfde moment dat ik als jongeling ook in de zaak kwam. Mijn studie op het Lyceum liep vast en ik koos ervoor om te gaan werken in de zaak. In de praktijk bleek al snel dat ik over commerciële vaardigheden beschikte. De eerste jaren hield ik mij bezig met de verkoop van thuiscomputers aan particulieren. De homecomputer was toen sterk in opkomst. Maar deze markt zakte net zo snel weer in als dat ze opgekomen was. Het werd nu de zakelijke markt die de computer ontdekte”.

### **Snotaap van net 20 jaar**

“Daar zat ik toen, als snotaap van net 20 jaar, aan tafel tegenover de gevestigde orde van de Twentse zakenwereld. Ik moest het hebben van mijn schalksheid, oprechtheid en jeugdig enthousiasme. Als commerciële man is het slaan van een brug tussen middelen en toepassingen, vertaald in een goed onderbouwd

verhaal naar de klant, mijn sterkste kant. Ook filosofer ik, samen met mijn vader, regelmatig over de toekomst van ons bedrijf. Wij verwachten dat de komende jaren snelle en accurate beschikbaarheid van informatie en goederen steeds belangrijker zal worden. En diegene die de juiste koppeling kan maken tussen die behoefte en de bron, die doet volgens ons straks de beste zaken. De combinatie van samenwerking in Europees verband in e-commerce en de fysieke aanwezigheid in de regio zullen de belangrijkste pijlers worden voor de toekomst van ons bedrijf. Daar investeren wij momenteel dan ook fors in. Natuurlijk wordt je pas achteraf op je gelijk of ongelijk afgerekend, maar een wijs man vertelde ooit “een pad ontstaat pas als je begint te lopen, en niet als je staat te kijken”. Een belangrijk deel van het pad ligt er inmiddels. Maar wij lopen verder. En wij gaan door zolang we plezier in het lopen blijven houden”.



## Seizoensafsluiting

# Brood en spelen

door Hans Lammerts van Bueren

Met een opkomst van 55 deelnemers krabde de penningmeester zich even zorgelijk achter zijn oren, maar CCT organisator Rewert Wolthof die met themaspelen uit de oudheid voor het eerst zijn Buro TRAP aan de CCTers voorstelde kon zich geen betere presentatie wensen. Het is dan ook al zo oud als de weg naar Rome. Geef de mensen vermaak en een rijk gedekte tafel, en je zult altijd op warme belangstelling kunnen rekenen. Wolthof had goed ingeschat dat dit voor de CCTers niet anders is. Met themaspelen als Indiaans, Schots, Frans en Viking wist hij van de serieuze zakenlieden enthousiaste speldeelnemers te maken die in kleine teams alles uit de kast haalden om hun tegenstanders in het stof te doen bijten.

### Doedelzak en Schotse rok

Het meest prominent aanwezig was het Schotse team. Voorgegaan door een heuse doedelzakspeler



probeerden zij de overige teams te overbluffen met zowel muzikaal als verbaal geweld. De in origineel Schotse kilt geklede teamcaptain Ton Hekman was dan ook voor niets en niemand bang. En op de ondeugende vraag van Diny Assink "laat is kijken of je wel écht origineel Schots gekleed bent" lichtte Hekman de zijkant van zijn kilt op, waarna Diny schaterlachend achteruit deinsde bij de aanblik van zoveel spierwit bloot mannenvlees. Bij de eerste krachtmeting, het paalgooien, moest het Franse team onder leiding van teamchef Martin Moldovan het opnemen tegen de Schotten. Het zal niemand verbazen dat deze strijd in het voordeel van de Schotten werd beslist. Met name de "Schot" Rob Beijen wist de paal met indrukwekkende kracht méters ver te gooien.





Ondertussen deden de Indianen een verwoede poging om te laten zien hoe met pijl en boog een even verderop geplaatste schijf getroffen diende te worden. De pijlen waren echter van dermate slechte kwaliteit dat de teams al applaudiseerden als het een teamlid lukte om met de kromme boog een pijl af te schieten. Omdat zelfs de best getrainde Indianen er niet in slaagden om de schijf zelfs maar te raken besloot speelleider Wolthof om dit onderdeel niet voor de eindscore mee te tellen. De Indianen voelden zich schromelijk te kort gedaan en werden even later in het bezit van een aangeboden fles vuurwater zingend aangehouden. Terwijl de Belgen een poging waagden om de puzzel met rune tekens te ontcijferen gingen even verderop de Vikingen een dikke boomstam met een grote trekzaag te lijf. Per team moest hier in zo min mogelijk tijd drie

stukken van afgezaagd worden. Omdat de Vikingen in een mum van tijd de enige dikke boomstam compleet aan gort zaagden moesten de overige teams zich uitleven op een veel dunnere boomstam waarbij de zaagtijd dubbel geteld werd. In goed vertrouwen mochten de teams zelf hun scores bijhouden. Voor de Fransen werd deze administratie verzorgd door bouwondernemer Ben Oude Wolbers die in een bedrijfstak werkzaam is waar de mensen veel ervaring hebben met het hanteren van cijfers. Velen waren even later echter hogelijk verbaasd toen bij de eindscore bleek dat het slecht presterende Franse team met de eerste prijs ging strijken. Maar omdat de hoofdprijs bestond uit slechts een paar kleine attenties besloten de andere teams in al hun wijsheid om geen verder onderzoek naar de échte prestaties van de Fransen in te stellen.

### Grillen

Na gedane inspanning is het goed uitrusten. En daarvoor is het prima toeven bij Erve het Hulsbeek. Gastheer en gastvrouw Piet en Sonja Heuvelmans maken het hun gasten graag naar de zin. De hongerig geworden teams lieten zich de verschillende salades en het geurige gegrilde vlees goed smaken. Wel viel het op dat de Schotse teamchef Ton Hekman maar geen afscheid leek te kunnen nemen van zijn Schotse kilt. Misschien beviel hem deze kleding wel beter dan het grijs gestreepte nette pak waarin de CCTers Hekman anders altijd zien rondlopen. Maar toen het tijd werd om naar huis te gaan droeg iedereen, ook Hekman, wederom zijn of haar dagelijkse kleding, waarna het moderne jachtige zakenleven zijn gang weer kon gaan.



# Beeldvorming

door Gerrit Hobbelink

**Welk beeld hebben uw relaties van uw organisatie? En wat is de rol van uw huisstijl hierin? Daarover ging de presentatie die CCT-lid Bart-Jan van Hecke op dinsdag 7 september 2004 bij 't Lansink voor de CCT verzorgde. Bart-Jan is communicatie adviseur bij het bedrijf Catapult creatieve communicatie en hij zette de aanwezige leden goed aan het denken: Over zichzelf!**



## **Een huisstijl bepaal je niet zomaar**

Volgens Bart-Jan denken veel ondernemers exact te weten hoe er door relaties over hun organisatie wordt gedacht. Maar in veel gevallen zorgt de uitslag van een onderzoek hiernaar voor verrassingen. Uw huisstijl is voor een belangrijk deel verantwoordelijk voor de beeldvorming die relaties van uw organisatie hebben. Maar een huisstijl is veel meer dan een kleurrijk logo op mooi briefpapier. En uw organisatie onderscheiden doet u ook allang niet meer door te zeggen dat u service en kwaliteit levert. Een huisstijl bepaal je daarom niet zomaar. Wat een huisstijl dan wél precies inhoudt en wat de invloed van uw huisstijl is op de

beeldvorming bij uw relaties? Dat kon Bart-Jan ons haarfijn uitleggen. Beeldvorming is ook wel imago genoemd en de identiteit van de ondernemer of zijn onderneming kun je zien als de stijl van het huis. Huisstijl dus. Die identiteit wordt bepaald door het gedrag van de ondernemer(ing), de communicatie en de symbolen. Het beeld dat deze drie eigenschappen oproept is het imago van de ondernemer(ing). Het voordeligste is - en dat komt volgens Bart-Jan zelden voor - dat je imago gelijk is aan je identiteit. In een continu proces van werken aan je identiteit en zelfbewustzijn is deze balans te handhaven. Het bedrijf waarvoor Bart-Jan werkt kan onze ondernemingen middels een strategisch advies ondersteunen.



**Catapult creatieve communicatie is een full service reclame-adviesbureau.**

Ook de vertaling van de communicatiestrategie naar een creatief concept behoort tot het dienstenpakket. Catapult beschikt over eigen communicatiespecialisten en een creatieve studio voor ontwerp en opmaak van alle communicatie-uitingen. Om klanten ook op gebied van nieuwe media van dienst te zijn, heeft Catapult een divisie voor digitale communicatie, Catapult webstrategie. Hier worden niet alleen websites ontwikkeld en up-to-date gehouden, maar wordt bovendien gewerkt aan digitale bedrijfspresentaties, intranetvoorzieningen, digitale nieuwsbrieven en diverse interactieve tools. De creatieve studio en webstrategie zorgen voor een prima mix van vorm en functionaliteit. On- en offline communicatie worden perfect op elkaar afgestemd. De heldere presentatie van Bart-Jan



gaf ons inzicht in de impact van onze identiteit op ons imago. In een levendige en interactieve discussie werden de CCT-leden op hun wenken bediend met praktische tips en voorbeelden. Die leden die zich na deze avond afvragen of ze wellicht eens zouden moeten werken aan hun imago of juist helemaal niet werden uitgenodigd om in een oriënterend gesprek de wensen, behoeften en randvoorwaarden te inventariseren. Soms is precies bekend wat de opdrachtgever wil, zo meldt Bart-Jan van Hecke, in andere gevallen laat hij of zij zich uitgebreid informeren door ons, de

adviseurs van Catapult. Hierbij probeert hij zich zoveel mogelijk in te leven in de situatie van de opdrachtgever. Wanneer de opdracht helder is, zal Catapult een (ontwerp)voorstel doen en een bijbehorende kostenbegroting maken. Ook kan Catapult op strategisch niveau meedenken met de opdrachtgever en een marketing- en communicatieplan verzorgen. Concepten worden ontwikkeld in brainstormsessies, waarbij naast de verantwoordelijke accountmenten ook de vormgevers en tekstschrijvers samenwerken. De 'brainstormsessie' die wij als CCT-ers na zijn betoog mochten houden op het prachtige zonnige terras van 't Lansink, werd vergezeld van een goede spijs en lekkere drank en duurde voort tot het moment dat wij maar weer eens aan ons imago moesten gaan denken. Tevreden en een stukje wijzer gingen wij dan ook na deze CCT-kwartaalbijeenkomst huiswaarts.



# De slimme sleutels van Ankerslot

door Gert van Vliet

Op 25 mei 2004 waren we uitgenodigd om een bezoek te brengen aan Ankerslot, fabrikant van sluitsystemen, gevestigd in een prachtig pand met uitstraling op een schitterende zichtlocatie. Je ziet ze overal, je werkt er elke dag mee, een product dat letterlijk en figuurlijk vele deuren opent; sleutels! Hoe het werkt weten we wel; je steekt de juiste sleutel in het slot en de deur gaat open. Waar komen de sloten eigenlijk vandaan? Da's een lang verhaal en dat ga ik jullie dus niet vertellen. Wel kan ik vertellen dat vele bedrijven hun weg naar Ankerslot reeds hebben gevonden; het Ministerie van defensie met o.a. de PSU (Persoonlijke Standaard Uitrusting) sleutel, bedrijven met bankgeheimen zoals Fortis, en de Rabobank, de NS, Heineken, enz. We waren in ieder geval uitgenodigd om een kijkje achter de schermen te nemen over het hoe en wat. Een scala aan soorten werd ons op een kundige manier voorgeschoteld door o.a. de heer Tiggeler en het was nog interessant ook!

## Enige cilinderfabrikant van Nederland

Het begon allemaal in 1946 toen de heer Kiel het bedrijf oprichtte. Na een aantal overnames, o.a. door Ahrend, verhuisde het bedrijf in 1999 naar de huidige locatie. Na



een stukje geschiedenis kwamen we al gauw bij het moment aan waarop we zelf een kijkje mochten nemen en zo kregen we een idee wat er allemaal mogelijk is met deze mechanische en elektronische toegangstechnieken Nou, en dat is er nog al wat!

Om te beginnen werd ons al snel duidelijk dat er naast de alom bekende "sleutel", een aantal zeer ingewikkelde en kunstig uitgedachte manieren zijn om een slot te openen. Nee. Niet met dynamiet, dat lukt soms ook maar dat is een andere hobby. Hier beperken we

ons tot het legaal openen van een slot en daar heb je een "sleutel" voor nodig. Sleutel zijn er in vele varianten; we kennen allemaal de gewone sleutel. Daarnaast kennen we ook de "sleutel" waarmee je in een hotel je kamer in kan; dat is vaak een elektronische of magnetische sleutel in de vorm van een kaart. Bij Ankerslot maken ze toch hoofdzakelijk het soort dat we kennen alleen hebben we daar gezien hoe ingewikkeld dit kan zijn. Ankerslot is de enige cilinderfabrikant in Nederland. Alle onderdelen maken ze zelf en alles wordt

met de hand in elkaar gezet. Ongelofelijk als hier een tipje van de sluier wordt opgelicht. Je ziet dan dat een compleet cilinderslot uit wel 129 onderdelen kan bestaan, dat hadden we inderdaad niet verwacht! Alleen het cilinderhuis wordt aangeleverd in de vorm van z.g. geëxtrudeerd staf materiaal.

Extruderen is het maken van een bepaalde vorm massieve of holle staaf door verhit kneedbaar metaal door een vorm te persen. Op deze manier krijgt men een lengte materiaal (z.g. Europrofiel), waar de grove, onbewerkte cilinders van gezaagd kunnen worden. Deze worden later machinaal bewerkt tot het de bekende cilinders zijn.

Door een aantal onderdelen toe te voegen zoals palletjes, kogeltjes, stiftjes en veertjes ontstaat het uiteindelijk product. Het bedrijf

geeft werk aan zo'n 71 medewerkers en dat is best wel veel.

### Priegelwerk

We zagen vele soorten bakjes met daarin hele kleine kogeltjes, stiftjes en nog kleinere veertjes. Ook ik vroeg me af hoe ze dat eigenlijk in elkaar kregen; daar moet je wel hele kleine vingers voor hebben. Ankerslot zou Ankerslot niet zijn als ze ook daarvoor geen prachtige oplossing gevonden zouden hebben. Er is een sluitende controle opgezet om vergissingen tot een absoluut minimum te beperken. Da's heel knap, want al die stiftjes hebben ook nog eens verschillende afmetingen! Na de rondleiding, waar er meerdere per week van gegeven worden, wisten we allemaal dat als je een slot van Ankerslot hebt, je in alle rust en veiligheid, met je ogen dicht van je welverdiende vrije tijd kunt genieten.



# Bedrijfspresentatie! iets voor u?

Bericht van de activiteitencommissie

In het jaarprogramma van de CCT is elk kwartaal een bijeenkomst bij het Lansink opgenomen. Deze kwartaalbijeenkomsten zijn niet alleen avonden waar potentiële leden geïntroduceerd kunnen worden, maar dit zijn bij uitstek ook de gelegenheden voor (nieuwe) CCT leden om zichzelf te presenteren. Voor het activiteitenjaar 2005 is er voor een paar mensen nog plek om hun bedrijf aan de collegae CCTers voor te stellen. Wij vragen u daarom "is een bedrijfspresentatie bij 't Lansink iets voor u"? Neem dan contact op met één van de leden van de activiteitencommissie en wellicht staat volgend jaar uw bedrijf volop in de CCT schijnwerpers!



# 40 jaar CCT



*Carelshaven te Delden*



*SuwijnLedeboer te Hengelo*



*Hengelose Bouwstichting ons belang te Hengelo*



*De Knoefbakker te Geesteren*

In de eerste jaren na de oprichting was iedereen vol enthousiasme. Verschillende commissies werden opgericht. Er waren regelmatig thema-avonden, in die tijd "lezingen" genaamd. Het ledental groeide gestaag en we trokken van locatie naar locatie. Er zijn weinig restaurants in Twente en de Achterhoek waar we toen niet zijn geweest. We trokken van her naar der, een vaste lokaliteit vonden wij niet. Voor de jaarlijkse feestavond annex jaarvergadering werden ook de dames uitgenodigd (uiteraard alleen voor de feestavond) Het was in die tijd niet gebruikelijk dat voor de maandelijkse bijeenkomsten ook dames aanwezig waren. Deze bijeenkomsten beschouwden wij als mannen-aangelegenheid. Verschillende sprekers van naam waren bereid om een lezing te verzorgen, veel leden droegen hier ook hun steentje toe bij en kwamen met suggesties. Speciaal het lid Herman Velthof liet zich hierbij niet onbetuigd. Wij denken verder aan de bijeenkomsten van makelaar Zijlstra Sr. Uit Almelo, met het onderwerp "de makelaardij vroeger en nu". Ook de causerie van de heer Pezy over de bijeenkomsten van de Rotary kreeg veel aandacht. Niet vergeten mag worden het beoefenen van de verkooptechnieken en de overgang in de onderneming naar de C, V of de B.V. en de fiscale mogelijkheden t.a.v. de backservice en de pensioenregelingen die hieruit voortvloeiden. Wijlen de heer Heilen deed in Oldenzaal veel stof opwaaien over de aldaar voorkomende stads en landspolitiek. Destijds een heikel punt in de Boeskoolstad.

Maar het waren niet allemaal prettige bijeenkomsten. Nogal wat keren werd de vereniging opgeschrikt door het overlijden van één hunner. Met gepaste eerbied noemen wij; Jan Smithuis, Jan Busschers, Herman Boermans, Henk Vosmer, Frans Hemmer en Henny de Monnik. Zij allen vervulden in de loop van de tijd een of andere functie. Zij konden node worden gemist. Vooral de inbreng van Herman Boermans (zie later Column IV)

Op 4 november 1989 bracht de Twentse Courant een artikel met als kop "Commerciële Club Twente kwart eeuw". De krant maakt gewag van het feit dat de CCT destijds in Hotel de kroon in Oldenzaal werd opgericht.

Een tweedaagse feestdag met als start een sterrit vanuit het Hoogspel in Delden voor het hele gezin. De andere dag was er 's avonds een dinerdansant in Hotel het Schip in Borne. Tijdens deze feestavond werden een viertal jubilarissen gehuldigd. Zij waren exact vanaf de oprichtingsdatum 25 jaar lid. Bloemen waren er voor de dames. De heren kregen een zilveren das-speld.

Door het overlijden van nogal wat leden werd de club nogal ontwricht. Het duurde enige tijd voordat de saamhorigheid zich had hersteld.

Bello



**Scheurink**  
Installatietechniek



Dennenbosweg 29, 7556 CB Hengelo, (074) 255 24 24  
[www.sheurink.nl](http://www.sheurink.nl)



**ABN·AMRO** De bank

Beursstraat 15, 7551 HP Hengelo,  
Tel. (074) 247 33 51 - Fax (074) 247 32 27  
[www.abnamro.nl](http://www.abnamro.nl)



**MOLDOVAN B.V.**  
schildersbedrijf

Steijnstraat 22a, 7551 GL Hengelo, (074) 242 31 39  
[www.moldovan.nl](http://www.moldovan.nl)

**ASSINK**

COIFFURES · BODY · BEAUTY

Enschedesestraat 36 - 7551 EN Hengelo - (074) 291 28 29  
[www.assinkonline.nl](http://www.assinkonline.nl)



Bartelinkslaantje 12 - 7558 PS Hengelo - (074) 277 65 00  
[www.autoschadenijland.nl](http://www.autoschadenijland.nl)



Bornsestraat 66, 7556 BH Hengelo, (074) 250 55 55  
[www.schakel.nl](http://www.schakel.nl)



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

**ING BANK**

RAYONKANTOOR HENGEL-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](mailto:mkb.hengelo@ingbank.nl)  
[www.ingbank.nl](http://www.ingbank.nl)

**SuwijnLedeboer**  
NOTARISSEN

Almelo Hengelo (O) Enschede  
[www.suwijnledeboer.nl](http://www.suwijnledeboer.nl)



Laponder Jaarsveld b.v. Assurantiekantoor  
Lasondersingel 135, 7514 BR Enschede, (053) 435 63 56

**hobbelink efficiency** voor kantoor

Alles. [www.hobbelink.nl](http://www.hobbelink.nl)

**S&S** DRUKKERIJ  
**SCHUTTE & STROOP**

Weijksweg 39A, 7558 PL Hengelo, 074 278 07 60  
[www.schutte-stroop.nl](http://www.schutte-stroop.nl)

**PAV DRUKWERK**



Oude Postweg 22-26 - 7557 DE Hengelo - (074) 243 56 00  
[www.pavdrukwerk.nl](http://www.pavdrukwerk.nl)

**M. Geerlings**  
financieel administratieve diensten

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

**woonaccent**  
MAKELAARS

Bornsestraat 28, 7556 BG Hengelo, (074) 250 67 21  
Kuipersdijk 22, 7512 CH Enschede, (053) 480 24 44  
[www.woonaccent.nl](http://www.woonaccent.nl)

**ESMAN REKLAME**

Bornsestraat 24 - 7556 Hengelo - (074) 242 57 69/ 242 11 82  
[www.esman.nl](http://www.esman.nl)



Voor de  
vooruitstrevende  
aandrijftechniek

Welbergweg 9 - 7556 PE Hengelo - (074) 250 55 26  
[www.ktr-bv.nl](http://www.ktr-bv.nl)



Torenlaan 14 - 7559 PJ Hengelo - (074) 277 78 79  
[www.dejongparkethengelo.nl](http://www.dejongparkethengelo.nl)



**HAAFKES NIJKAMP & VAN GURP**  
ADVOCATEN

Enschedesestraat 60 - 7551 EN Hengelo - (074) 242 18 32  
[www.hnvg.nl](http://www.hnvg.nl)

**essent**

Postbus 2088 - 7420 AB Deventer - (038) 852 49 22  
[www.essent.nl](http://www.essent.nl)



**MULTI SERVICE BEDRIJFSDIENSTEN**

Lindenweg 41 - 7556 HH Hengelo - (074) 291 09 64  
[www.multiservicehengelo.nl](http://www.multiservicehengelo.nl)