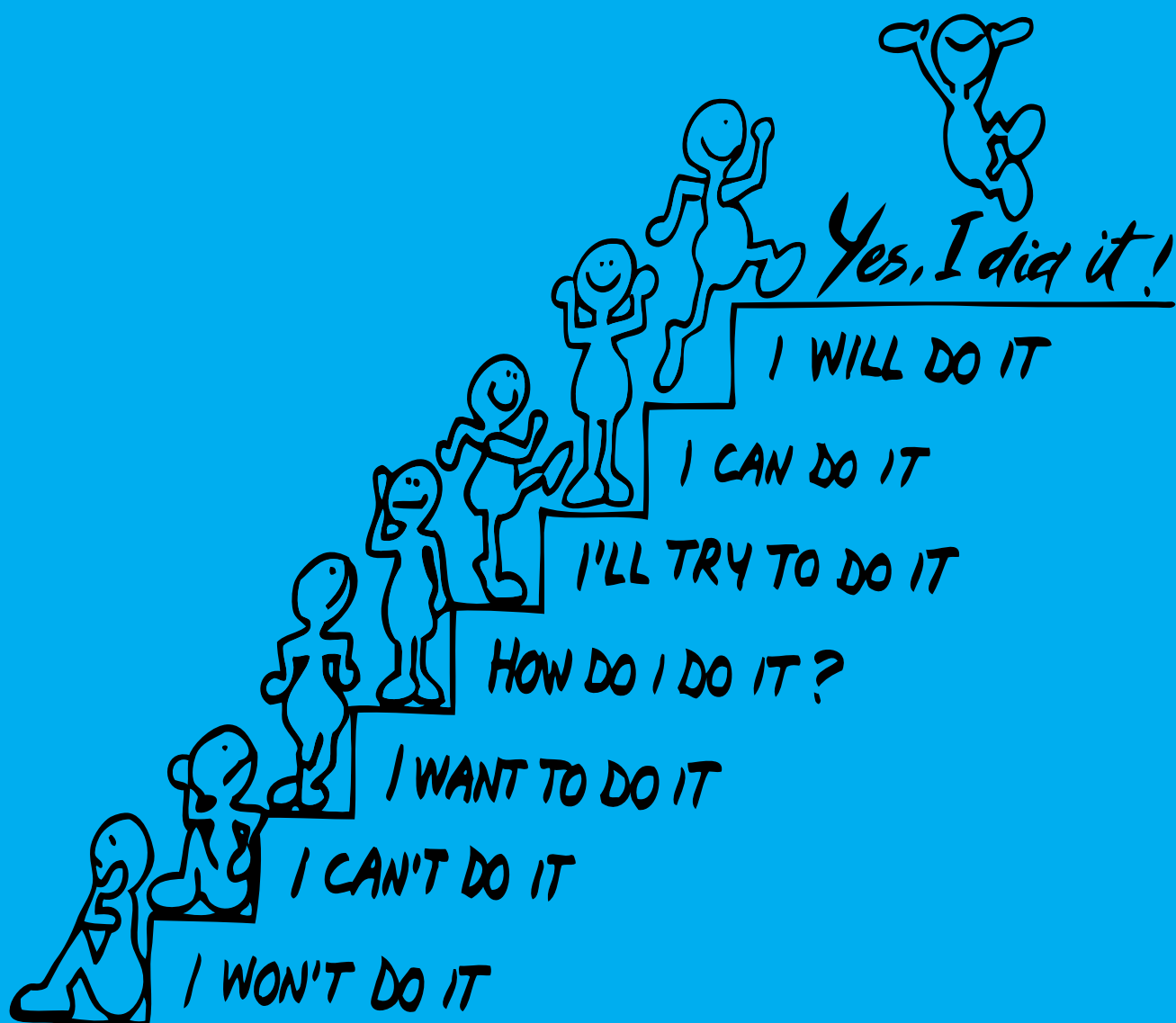


# de kleine Soester

waar de passie leeft



WHICH STEP HAVE YOU REACHED TODAY?

# INHOUD

# COLOFON

4	PLUMA VERDE
6	VLAAI&ZO
8	DE HYPOTHEKER
10	VAN RIJNSOEVER
12	SCHOLTEN & JASMIJN
14	LEUK PERSONEEL
16	UW GEMAKSHUIS
18	RETO INTERNETBURO

De Kleine Soester is een uitgave van  
BDU Media

KvK nr. 09053073

**Bezoekadres**  
Marconistraat 33  
3771 AM BARNEVELD  
0342-494911

**Redactie**  
Melissa Hofland

**Sales**  
Ed Verhoeff  
06 5580 6704  
e.verhoeff@bdu.nl

**Vormgeving**  
Reto internetburo  
Robert Revier

**Fotografie**  
Jaap van den Broek  
Paul Damstra

**Copyright**  
© 2017 BDU. De uitgever heeft uiterste  
zorgvuldigheid betracht bij het verzame-  
len van alle informatie en feiten betref-  
fende deze uitgave. De uitgever kan niet  
aansprakelijk worden gesteld voor de  
onvolledigheid en/of onjuistheid van de  
inhoud die ondanks deze inspanningen  
kan voorkomen.

Alle rechten voorbehouden. Niets uit  
deze uitgave mag zonder voorafgaande  
schriftelijke toestemming van de uitgeverij  
worden overgenomen.

# KLEINE SOESTER # FLASHBACK

Om je doelen te verwezenlijken moet je blijven dromen en erin geloven. **PLUMA VERDE** Als je alleen op veilig speelt, dan red je het niet. **VLAAI&ZO** Ik zie mijn baan als een hobby. **DE HYPOTHEKER** Investeren is nodig om vooruit te komen. **VAN RIJNSOEVER** Wij houden van eenvoudige en praktische oplossingen. **LEUK PERSONEEL** Als spin in het web, er zijn voor de medemens. **HET GEMAKSHUIS** Soest is de plek waar ik woon en werk en waar ik van hou, dus doe ik graag iets terug **RETO INTERNETBURO**

# Spaans leren bij Pluma Verde



Met een whiteboard onder zijn arm, fietst Adrián Valverde naar het huis van zijn allereerste leerling. Het is steenkoud, maar Adrián fietst stevig door met een routebeschrijving in de hand. ‘Ik start hier, maar wacht maar, er komt een moment dat ik les sta te geven in mijn eigen school. De eerste Spaanse school van Soest.’

Die koude winterdag waarop Adrián (35) al bibberend en laverend met zijn whiteboard op zijn geleende fiets stapte, is al even terug. Inmiddels 4 jaar verder, heeft Adrián die droom waar gemaakt met Pluma Verde. In een mooi pand aan de Zuidergracht runt hij samen met zijn vrouw Noor (33) zijn eigen Spaanse school. Inmiddels is het al meer dan dat. Het ene idee na het andere rijpt er, wordt vorm gegeven en komt vervolgens tot bloei. „Om je doelen te verwezelijken moet je blijven dromen en erin geloven”, aldus het motto van Adrián.

We maken kennis met Adrián in de school aan de Zuidergracht. Hij is nog druk met het afhandelen van een telefoontje, schenkt ondertussen thee in en installeert zijn gast in een gezellige ruimte met in het midden een grote tafel. Banken erom heen. Overal zijn de Spaanse invloeden aanwezig. In een grote houten kast, kun je kiezen uit een rijtje Spaans boeken, een krantje pakken (uiteraard ook in het Spaans) of een typisch Spaans spelletje nemen om samen te spelen. Aan de muur de

sombrero. Eén wand is een grote wereldkaart. In zoveel delen van de wereld wordt Spaans gesproken, lijkt het te willen zeggen. In de hal die vanuit de ruimte ook te zien is, hangt de Spaanse vlag. Dan komt er een vrouw naar boven die een vloeiend woordje Spaans met Adrián spreekt. Wie zijn ogen dicht doet, ziet het voor zich. Een donker, klein, kleurrijk vrouwtje komt de trap op...met misschien op haar arm een kleine jongen. Niets is minder waar. Alhoewel. Dat van dat jongetje klopt. ‘Goedendag’, zegt de oer-Hollands ogende vrouw nuchter terwijl ze de hand schut. Het is Noor met op haar arm zontje Santi. Haar meisjesaam is Van Asch, van de bekende Soester aannemersfamilie. Maar inmiddels heet ze ook Valverde. Ze is namelijk ook de vrouw voor wie Adrián naar Nederland kwam.

## VERLIEFD

Ze kijken elkaar nog altijd verliefd aan als ze vertellen over hoe ze elkaar ontmoetten in 2008. Zij kwam naar Panama voor haar studie en deed een

zes-weekse Spaanse cursus. Hij was de manager van de taalschool in Panama met ook een vestiging in Costa Rica, zijn oorspronkelijke vaderland. Adrián: „Toen ik haar binnen zag komen, zorgde ik ervoor dat ze in mijn lessen terecht kwam.” Noor lacht. „En ik bad met heel mijn hart dat deze prachtige man waarvan mijn hart meteen sneller ging kloppen, niet mijn docent zou worden. Want dan zou ik waarschijnlijk nooit uit mijn Spaanse boeken op durven kijken en van de taal leren niet veel terecht komen.”

Ze beleefden een mooie tijd. Al was het ook moeilijk. Hij zag zichzelf niet in Nederland. En zij, ze probeerde het een aantal keer, miste Nederland. Hij wilde toch weten waar ze nu precies vandaan kwam, en bleef uiteindelijk plakken. „Het scheelde dat we via mijn netwerk meteen een baan voor hem konden vinden als kok,” vertelt Noor over de eerste tijd. Adrián: „Nederland beviel beter dan verwacht. Aan de kou zal ik nooit wennen, maar daarentegen houd ik van de Nederlandse cultuur. De directheid en eerlijkheid bijvoorbeeld.

En ik had een plan. Ik zou hier in Soest een Spaanse school gaan beginnen. We hadden in Midden-Amerika veel Nederlandse studenten. Ik geloofde erin dat ik dat tot een succes kon maken.”

## NEDERLAND

Ondanks ongeloof in de omgeving, besloot Noor haar Adrián te helpen naast haar werk als reisspecialist voor Latijns-Amerika. Zij maakte een website. „En er kwam een eerste klant. Ome Roel, een oom van Noor. Hij gunde het ons zo. Net als onze familie trouwens. Zij hebben ons in alles gesteund. Voor Ome Roel stapte ik in mijn vrije avonturen op de fiets om hem Spaans te leren. Hij is nog steeds student, één van de vele inmiddels. Hij spreekt de taal ondertussen vloeiend,” aldus Adrián. Toen ook al heel snel de eerste aanvraag via de pas gebouwde website binnenkwam, vierden de twee een klein feestje.

Adrián runt de school sinds de lente van dit jaar fulltime. Noor heeft haar baan net opgezegd om zich in eerste instantie parttime bij hem te voegen. Adrián: „We willen er een echt familiebedrijf van maken.” Adrián geeft les volgens eigen, unieke methode. „Ik ben van oorsprong docent Spaans als tweede taal. In de loop van de jaren dat ik les gaf, kreeg ik eigen ideeën over hoe ik les wil geven. In mijn school hebben we geen lesboeken. We beginnen meteen met veel Spaans. We leveren maatwerk. Want iedereen leert zijn eigen woorden en zinnen, enkel en alleen voor dat doel waarvoor iemand Spaanse les wil. Vakantie-Spaans? Reis-Spaans? Zakelijk-Spaans? Tijdens een vrijblij-

‘In de loop van jaren kreeg ik eigen ideeën over manier van lesgeven’



vend introductiegesprek bespreken we verwachtingen en wensen, en kijken we heel eerlijk of iemand past in een groepsles, of in privés of misschien wel helemaal niet bij Pluma Verde.”

## GROENE VEER

Pluma Verde betekent ‘groene veer’. „Veer voor de oude vorm van schrijven, waarmee we willen zeggen, we gaan terug naar de basis. Naar het persoonlijke contact. Groen als de kleur van de natuur, maar ook de kleur van energie en vertrouwen”, duidt Noor. Inmiddels is de school uitgebreid met een Spaanse tapascatering, voor wie wil compleet met Sangria, Spaanse live muziek, typische Spaanse hapjes en verzorging van begin tot eind. „Adrián

kookt, ik doe met mijn horeca-ervaring de catering. Een andere droom die Noor en Adrian bezig zijn te verwezelijken, is onder meer het idee ‘chef en casa.’ Noor: „Adrián komt voor feestelijke gelegenheden thuis bij de klant in eigen keuken koken. Van lekkere tapas tot paella. En een ‘travelling classroom’ is nog zo’n project dat we voor de toekomst zien. Met onze leerlingen op reis om op de lokale markt, tijdens een flamencoshow of tijdens het koken van een typisch lokaal gerecht Spaans in de praktijk te brengen.” Adrián vult aan. „Als je van je passie je werk maakt, komt er heel veel energie vrij. Voor mij brengt dat geluk. En een grote glimlach op mijn gezicht als ik eind van mijn werkdag naar huis kom”, aldus Adrián.



**Pluma Verde**  
Zuidergracht 21-14b  
3763 LS SOEST  
06 55853045  
www.plumaverde.nl



# Twée zussen met eenzelfde droom



Twée zussen van buiten het dorp. Beide afzonderlijk succesvol werkzaam in de reclame- en fondsenwerving/marketingwereld. Als de kans voorbij komt, gooien ze hun leven totaal om. Ina en Sophia Huttema serveren nu samen de lekkerste vlaaien bij hun eigen Vlaai&Zo op Soest-Zuid.

Het regent pijpenstelen maar binnen bij Ina en Sophia is het droog en warm. En niet onbelangrijk: er is goede koffie! En er zijn de heerlijkste zoete lekkernijen. Aan een tafeltje voor één van de vele ramen waaruit Vlaai&Zo is opgetrokken, hebben gasten een mooi uitzicht over de Zuid-Boulevard van Soest. Mensen die de regen trotseren voor nog even snel een boodschapje hier of daar. Iemand trekt een klein sprintje recht op de deur af van Vlaai&Zo. Hij valt letterlijk met de deur in huis. Terwijl hij zich uit zijn natte spullen pelt, informeert hij bij Ina. „Wat is er vandaag allemaal voor lekkers? En doe maar zo'n heerlijke koffie van jullie. Hij kruipt in een hoek aan een tafeltje. Sophia neemt even de tijd om de dagelijkse besommingen met hem door te nemen. Dan is er een andere gast die nog wel een 'bakkie' lust, en een klant die drie halve vlaaien voor op kantoor mee wil nemen.

Nog geen drie jaar geleden zag het leven van Ina en Sophia er totaal anders uit. Ina woont dan nog in Amsterdam, Sophia in Almere. Het zijn de ouders van de twee die de zussen regelmatig naar Soest brengen. Zij wonen namelijk al heel lang binnen de dorpsgrenzen. Op een verjaardag van 'moeders' ontdekken de zussen dat ze beide met een zelfde droom rond lopen. Ze zouden ooit nog wel eens iets in de horeca willen doen. 'Iets met lunch, koffie en chocolaatjes of zo', mijmeren ze. Op een oktoberavond, het is het jaar 2015, komt bij beide vrouwen een totaal onverwacht telefoontje. „Mijn vader belde ons op. Het pand van Supervlaai stond te koop. We kwamen er wel eens, en hadden altijd al met elkaar gefilosofeerd over de potentie van het pand en de winkel. 'Als jullie het willen hebben, moeten jullie snel zijn', raadde mijn vader,” vertelt Sophia.

Een vrouw komt de zaak binnen lopen. Ze wil wel een cappuccino, zegt ze. Ook zij schuift aan één van de vele houten tafeltjes in het lichte interieur. Ze werpt een blik op het bordje waar het 'broodje van de week' op wordt aangeprezen. Het is deze week een 'veggie' met humus, avocado, ijsbergsla, rucola, gemixte bonen en tomaatjes. Sophia vertelt verder: „We moesten die avond meteen nog langskomen bij Gea, de voormalige eigenaar van de winkel die toen nog Supervlaai heette. Nog diezelfde avond werd het beklonken. Ik zat midden in een freelance reclameklus als trafficmanager. Het was doodeng. Maar ik heb de klus stop gezet en overgedragen. Iets anders vroeg nu mijn totale aandacht.”

## PLASTIC STRIK

Eind november krijgen de twee de sleutel aan het einde van een zaterdagmiddag. Ina: „In eerste instantie heb-

ben we in één weekend met familie en wat vrienden schoongemaakt, geveerd, de eerste veranderingen in het interieur aangebracht die wij noodzakelijk vonden. Zoals de rode, plastic strik die om het pand op de ramen was geplakt. Alsof de winkel als een cadeautje was ingepakt. Vreselijk vonden we die. Het was een hels karwei, maar het lukte om 'm eraf te peuteren.”

Maandag komen de nieuwe spullen de zaak in. En vanaf dinsdag gaan de deuren weer open en waait er een totaal nieuwe wind door de zaak. De twee vrouwen zijn vastbesloten om van de nieuwe zaak Vlaai&Zo een succes te maken. „Supervlaai was ooit een succesvol zaakje. Maar het was de laatste jaren niet langer de sociale, en succesvolle plek die het altijd was geweest. Wij geloofden erin dat we er met z'n tweeën, en wat wijzigingen weer een bruisende plek van konden maken. Een plek waar mensen elkaar ontmoeten en verwend worden met iets lekkers. En meteen maakten we onze eigen droom waar”, aldus Sophia.

## VERBOUWING

De twee zijn trots dat ze inmiddels allebei hun eigen gezin kunnen onderhouden. „Daar was de omzet niet naar, toen we hier begonnen”, zegt Ina. De zussen hebben durven investeren. „Ondanks het feit dat we ondertussen grote, mooie, nieuwe zaken om ons heen zagen beginnen als Sabrosa en de nieuwe Kwalitaria. Maar als je alleen op veilig speelt, dan red je het niet.” In april vorig jaar hebben ze in twee weken verbouwd. „Naast nieuwe winkelpuizen, hebben we veel raampartijen terug en een nieuwe keuken waarbij de ruimte optimaal benut is. Echt alles is nu weer helemaal fris en klaar voor de toekomst.”

Naast het vaste vlaaienassortiment van zo'n 50 soorten zijn Ina en Sophia nieuwe producten gaan uitproberen. „We hebben de cheesecake geïntroduceerd, red velvet cake, brownies en muffins. Ook kan hier nu worden ontbeten en geluncht.” De corner met vlaaien is uitgebreid. Er zijn bijzondere vlaaien te kiezen als Brusselse Chocola, Appelvictoria en Exotisch Brasil. Elke nacht



worden ze vers aangeleverd vanuit een bakkerij in Nijmegen. Je kunt alle vlaaien per puntje krijgen, maar ook per kwart, een hele of een halve. „Meenemen, laten bezorgen of gelijk opeten. Eigenlijk wat je maar wilt”, zegt Sophia. „En we hebben 'de mercedes' onder de koffie-apparaten. Mensen krijgen bij ons écht goede koffie. We horen vaak dat we de lekkerste cappuccino hebben van Soest.”

De twee zussen krijgen veel vaste gasten van de oude zaak nog over de vloer. „Maar we hebben ook veel nieuwe klanten. Jonge mensen en gezinnen ontdekken onze plek. Op zaterdag zitten we wekelijks ramvol,” aldus Ina.

## EIGENWIJS

De zussen werken allebei 3,5 dag. Op de zaterdag en woensdag werken ze samen, de andere dagen wisselen ze elkaar af. Hun vader (78) en moeder (77) helpen met veel dingen in de zaak. Vader doet bezorgingen. Moeder komt 's ochtends vroeg al helpen voorbereiden. Ze helpt met dingen als servetten vouwen, de afwas en koffie rondbrengen. Hierdoor heeft ze nu zelfs vrienden in Italië en Israël. „Hulp waar we dankbaar voor zijn, en die we goed kunnen gebruiken. We lopen goed, maar het kan nog beter. En dus kijken we steeds weer wat voor nieuwe dingen we kunnen doen”, zegt Ina. Ze willen allebei graag een stempel drukken. Ina: „we zijn beiden eigenwijs, maar we komen er samen altijd wel uit.” Zo'n discussiepunt is een arrangement voor een high tea. De één wil het heel

graag. De ander ziet het niet zo zitten. „Een onderwerp dat we nog even laten weken dus.” Over een ander punt waren de zussen het wel snel eens. „De frikandellenvlaai. Een nieuw, lekker gek product, dat we graag uitproberen in de zaak. We willen ook de zaak zijn, waar je nieuwe dingen kunt beleven. Wij konden het eerst ook moeilijk geloven, maar de frikandellenvlaai is echt reuze lekker. Die moet je echt eens komen uitproberen bij ons.”

Daar past ook de wens voor de introductie van een vlaaienproeverij in. „Meer beleving in de zaak met een proefplankje van vlaaien, dat lijkt ons leuk en zijn we aan het uitdenken.” Voor de toekomst willen de twee ook het aantal vaste klanten van bedrijven uitbreiden. „En we willen nog meer gaan bezorgen. Er is nog een hoop te doen,” aldus de twee ondernemende vrouwen. De vrouw met de cappuccino wil er nog wel één. Ook bestelt ze er het 'broodje van de week bij.' De zussen gaan weer aan de slag.

**Vlaai&Zo**  
Zuidpromenade 7a  
3768 EM SOEST  
035 602 9198  
fb.com/VlaaienZo



**'Als je alleen op veilig speelt, red je het niet'**

# Gids bij kopen van een huis



Veronique Borst (45) runt sinds juni dit jaar als franchise­nemer De Hypotheker Soest, Baarn en Eemnes aan de Steenhoffstraat. „Na 20 jaar private banking bij de Rabobank, vond ik het tijd voor een nieuwe stap. „Ik houd van het werken met mensen. In deze rol kan ik dat doen als een gids in de financiële wirwar rondom bijvoorbeeld het kopen van een huis. Daarnaast houd ik van cijfers. Hier bij De Hypotheker een ideale combinatie.”

Uiteraard was het even spannend voor Veronique. Ze verruilde de veiligheid van loondienst voor het ondernemers­bestaan. Daarnaast nam ze een goedlopend bedrijf over, compleet met personeel. „Ik houd wel van een uitdaging, zullen we maar zeggen. Maar het is me goed bevallen. Thuis heb ik een sparringpartner aan mijn man, die al heel wat jaren ondernemer is. En hier, in het team, matcht het goed met de nieuwe collega's Elmer van Dee, Karin Rietveld en Simone Roman. We zijn mooi complementair aan elkaar. Ik heb het getroffen dat ik in een team terecht ben

gekomen dat al loopt als een geoliede machine.”

## BEDRIJFSFRUIT

Het roer is dan ook niet compleet omgegaan. „Wat goed loopt, hoef je niet te veranderen. De eerste periode heb ik vooral kunnen gebruiken om goed ingevoerd te raken. Verder heb ik de focus gelegd op aandacht voor de klant, investeren in blije medewerkers

en zichtbaarheid als bedrijf. Voor mij zijn dat de zaken die het succes van een bedrijf kunnen maken.” De Soester – ze woont dertig jaar in het dorp - introduceerde op kantoor bijvoorbeeld bedrijfsfruit. ‘Gezondheid draagt bij aan blije medewerkers, en met blije medewerkers, krijg je ook blije klanten.’ Verder zal Veronique ook tijdens diverse netwerkevents in Soest en omgeving een vertrouwd gezicht worden.

**‘De beste reclame is de reclame die klanten maken’**

Ook op pr- en marketing zet ze flink in. „Maar uiteindelijk is de beste reclame, de reclame die onze klanten maken. Ik geloof in ambassadeurschap, en dat kan alleen als je tevreden klanten hebt.”

## DROOM

Om tevreden klanten te krijgen, wil Veronique maatwerk leveren. „Mensen hebben een droom. Ze willen graag dat ene huis kopen. De financiële kant eraan is een noodzakelijk kwaad waar velen niet echt op zitten te wachten. Wij vinden het hier leuk om met de klant die puzzel te leggen. „We brengen de huidige financiële situatie in kaart en zetten de mogelijkheden op een rijtje.” Daarvoor stellen de adviseurs van De Hypotheker kritische vragen. Veronique: „Veel kritische vragen. Altijd met ons doel om de klant zo goed mogelijk te adviseren. Het zijn vaak confronterende gesprekken, maar broodnodig om mogelijke risico's in beeld te brengen zodat de klant weloverwogen keuzes kan maken. In onze gesprekken willen we graag verbindend zijn, en een realistisch en eerlijk advies geven.”

## KEURMERK

De Hypotheker in Soest is één van de 160 franchisevestigingen die vallen onder de paraplu van De Hypothekers Associatie B.V. De vestigingen verzorgen onafhankelijk advies over de hypotheek: de verkrijgbare hypotheekvormen en de daaraan gekoppelde verzekeringen. Na advies te geven over de juiste hypotheek, wordt vervolgens de offerte en de afsluiting



van hypotheek verzorgd. De Hypotheker is keurmerk­klid van de Nederlandse Franchise Vereniging. Veronique: „We doen zaken met zo'n veertig partijen en vergelijken alle banken waar zaken mee kan worden gedaan. Uiteindelijk is er altijd wel een bank die het beste past bij een specifieke situatie.” Bij de hypotheek kan men ook terecht voor zaken als het realiseren van een lagere woonlast, advies in alternatieve beleggingen voor spaargeld (bijvoorbeeld door een beleggings­spand) en nog heel veel meer. „Niet alleen particulieren, ook ondernemers kunnen heel goed bij De Hypotheker terecht. Vaak gaan die naar de eigen bank, maar wij zeggen; ‘Orienteer je eerst eens in de breedte. Wij helpen graag met een advies op maat,’ aldus Veronique. Iets dat ook veranderd is met de komst

van Veronique zijn de flexibele tijden waarop klanten bij De Hypotheker terecht kunnen. Er kunnen nu ook naast de normale werkdagen, op 4 avonden van de week en op zaterdag, afspraken worden ingepland. „Mensen hoeven dus niet vrij te nemen voor een bezoekje aan ons. Dat vinden we belangrijk.” Veronique vindt die flexibele agenda voor haar persoonlijk leven ook een plus. „Ik heb geen baan meer van negen tot vijf. Dat geeft ruimte om met de hond te wandelen, te sporten op tijden die ik handig vind, om mijn twee dochters van 13 en 11 naar hun sportclubs te brengen, enzovoorts. En mijn baan waarbij ik naar de ‘specifieke verhalen’ van de klant mag luisteren in mijn rol als gids door het financiële land, zie ik eigenlijk ook als een hobby. Dus dat past er heel mooi in.”



**De Hypotheker  
Steenhoffstraat 66  
3764 BM SOEST  
035 603 6000  
www.hypotheker.nl**



# ‘Investeren is nodig om vooruit te komen’



„Het mooiste aan het werk in een autoschadeherstelbedrijf, is het resultaat. Het gaat altijd om zichtwerk. Je maakt mensen blij omdat je hun auto weer mooi hebt gemaakt”, zegt Pieter van Rijnsoever (41) van Van Rijnsoever Autoschadeherstel.

Samen met zijn vrouw Steffie (40) heeft hij op die manier al heel wat mensen blij gemaakt. Terwijl ze in hun kantoor vertellen over hun werk, hebben ze uitzicht over de grote werkplaats aan de Nijverheidsweg waar van alles gebeurt. In een spuitcabine wordt een auto gespoten. „Die komt er straks als nieuw uit”, weet Pieter. Op een andere plek is een medewerker bezig met onderdelen van Donkervoort auto's. „Ja, dat is best iets bijzonders”, zegt Pieter, „vorig jaar september zijn we gevraagd om voor Donkervoort alle nieuwe auto's voor hen te spuiten hier in ons bedrijf in Soest. Het Nederlandse bedrijf uit Lelystad brengt exclusieve, pure auto's van rond de twee ton. Een opdracht waar we natuurlijk bijzonder verguld mee zijn. Eervol ook dat juist wij gevraagd zijn. Dat is via, via gegaan.”

Er zijn zo'n acht werknemers bezig met allerhande klussen. Deuken worden hersteld, krassen weggewerkt, klassieke auto's worden gerestaureerd. Een medewerker helpt iemand met de wirwar van papieren die moeten worden ingevuld nadat net schade is gereden. „Als je weet waar je vandaan komt”, zegt Pieter, „dan hebben we het toch zeker best mooi opgebouwd allemaal.” Zijn vrouw Steffie knikt. Ze weet nog goed hoe het begon. „Met drie auto's in een klein halletje. Onze zoon Roy zou zeggen: Vet cool.” Pieter rolt eigenlijk als vanzelfsprekend in het autoschadeherstelwerk. Op zijn 14e klust hij al in het bedrijf van een oom. „Het lassen, het slijpen, met metaal werken; ik vond het mooi. Thuis was ik ook altijd aan het hobbyen en knutselen. Terwijl ik de benodigde diploma's haalde voor het autoschadewerk, begon ik een

'beunschuurkje' voor eigen klussen. Dat werd extreem druk. Je kunt zeggen dat het wat uit de hand liep”, vertelt Pieter. Het is op dat moment – het is dan 2001 – dat Pieter die inmiddels zijn vrouw voor het leven ontmoet had, samen met haar besluit ervoor te gaan. „Steffie en ik waren halverwege de twintig. We huurden een halletje aan de Belvédèreweg. Zij pakte het administratieve gedeelte op, naast haar eigen werk. Zij had al een administratief- en middenstandsdiploma, en ik schreef een ondernemersplan. En zo gingen we aan de slag. Er was meteen een agenda vol met werk voor weken vooruit.”

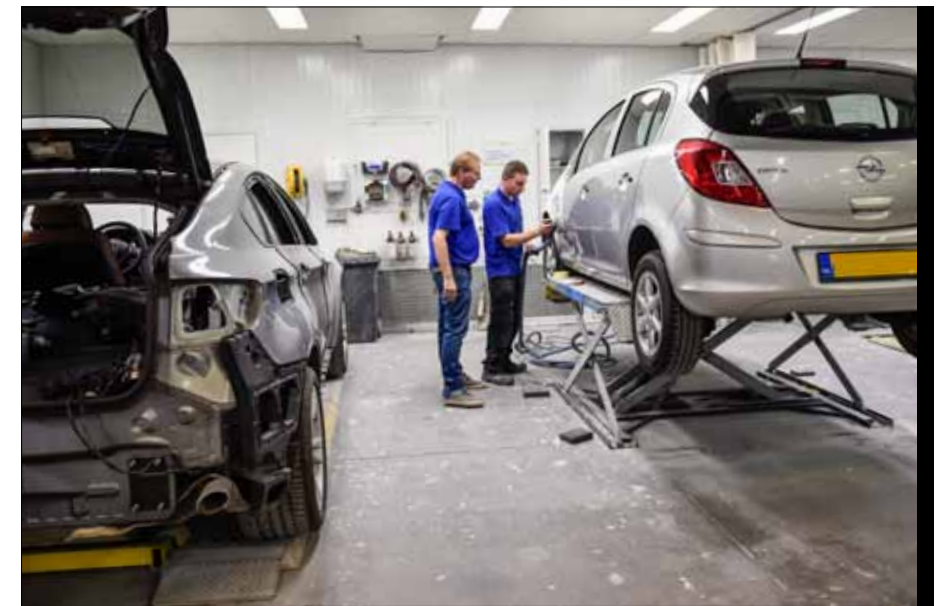
## UITBREIDEN

Steffie: „Hij deed alles zelf. Dat werd op een gegeven moment een probleem. Want als hij een auto aan het spuiten

was, en de telefoon ging, of er kwam een klant, dan was hij druk.” En dus werd een eerste medewerker aangetrokken. „Die werkt nog steeds bij ons. Hij bleek de perfecte aanvulling. Maar al snel werd de werk-ruimte te klein voor de vraag. „We huurden een stukje pand van de burens erbij, en konden er een spuitcabine en de kleurmakerij bij maken. We haalden er een leerling bij. Het ging even goed, maar de planning werd alweer gauw te vol. Mensen belden hun klussen af. Ze moesten te lang wachten.”

## BIG BOSS

Het werd tijd voor een volgende stap. Ondanks het feit dat Steffie en Pieter in hun persoonlijk leven ouders werden van hun zoon Roy en een huis kochten, besloten ze met drie andere ondernemers ook het pand van de oude welbekende Soesterse Big Boss bouwmarkt op de Nijverheidsweg te kopen. „We splitsten het in eerste instantie op. We hadden de ruimte keihard nodig. We geloofden erin dat het met hard werken goed zou komen.” Hard werken werd het zeker. Het waren geen gemakkelijke jaren voor de twee. Pieter: „We reddden het. Maar niet zonder de steun van onze familie. Die hielpen waar ze konden. Geloofden in ons. We hebben het pand in negen maanden met elkaar verbouwd en in 2009 trokken we erin”, aldus Steffie. In 2011 werd weer uitgebreid en een royaal gebouw van de toenmalige buurman bijgekocht. Ook deze moest flink worden aangepakt om het tot een werkplaats met meerdere werkplekken te maken inclusief een kantine voor het personeel. Het was weer 'kneiterhard' werken voor de twee. Maar de zaken liepen goed. Er werd meer personeel aangetrokken. „Onze vaders hebben veel gedaan tijdens de verbouwingen. Maar ook in lopende zaken hebben we veel steun aan familie. Zo helpt een oudere broer bij de jaarafsluiting. Een zus komt altijd helpen bij evenementen. Een jonger broertje laat regelmatig zijn handen wapperen.” Pieter schiet vol. Steffie die het ziet gebeuren, eveneens. „Zijn vader scharrelde tot een jaar geleden eigenlijk elke dag wel rond in het bedrijf. Hij is overleden. We missen hem gewoon”, verklaart ze eenvoudig. Roy, inmiddels 10 jaar, banjert regelmatig in alle bedrijvigheid rond. „Hij vindt



## ‘We begonnen met drie auto's in een klein halletje’

het prachtig om te kijken en hier en daar mee te helpen. Hij heeft het blijkbaar in de genen meegekregen. Toch pushen we hem helemaal niet. Als hij 'bij wijze van' straks bioloog wil worden, zullen we hem door dik en dun steunen. Hij moet vooral iets vinden waar hij als hij groot is heel gelukkig in kan worden. Als je iets doet waar je hart bij ligt, dan is het geen opgave. En kun je alles aan om van je werk een succes te maken. Dat hebben we zelf zo ervaren”, aldus Pieter.

## FOCWA

Inmiddels heeft Steffie een dagtaak aan werk in het Autoschadeherstelbedrijf van Van Rijnsoever. Ze is verantwoordelijk voor zaken als personeel, (financiële) administratie, pr/reclame, secretariaële ondersteuning en alle andere voorkomende werkzaamheden waar geen specifieke medewerker voor is aangesteld. Pieter: „We vullen elkaar goed aan. En dan hebben we nog een team dat als een geoliede machine werkt. Samen staan we voor persoonlijk contact. We denken graag mee met de klant en zetten graag dat stapje extra. Daarnaast zijn wij niet afhankelijk van afspraken met verzekeringsmaatschappijen doordat wij niet deelnemen aan de welbekende stuurprogramma's. Door gewoon hard te werken en keer op keer goed werk te leveren, hebben wij een grote klanten-

kring opgebouwd. Door niet afhankelijk te zijn van verzekeraars, kunnen we investeren in geschoold personeel en de beste gereedschappen en apparatuur.” Dat leverde Van Rijnsoever Autoschadeherstel onlangs ook weer het lidmaatschap op van brancheorganisatie Focwa (Federatie van Ondernemers in de Carrosserie- en Wagenbouw en Aanverwante bedrijven). Steffie legt uit: „Door dit lidmaatschap voldoen we aan een hoge kwaliteitsstandaard, het lidmaatschap geeft de garantie van kwaliteit en professionaliteit. Om te kunnen voldoen aan alle eisen die het lidmaatschap met zich meebrengt, hebben we weer flink moeten investeren. Voor investeringen die het waard zijn, zijn we niet meer bang. Daarmee komen we vooruit.”

**Van Rijnsoever**  
**Nijverheidsweg 8-03**  
**3762 ER SOEST**  
**035 541 48 40**  
**vanrijnssoeverautoschade.nl**



# Elke morgen een wagen vol bloemen



Elke dag is Hans Scholten op de veiling te vinden om vers de mooiste producten voor zijn bloemenzaken (Winkelcentrum Soest-Zuid en de Middewijkstraat) in te slaan. „En dan komen we elke morgen rond 10 uur met een vrachtwagen vol bloemen aan bij onze winkels. Onze bloembinders weten daar dan weer de prachtigste boeketten van te maken. Dat vind ik kicken.”

Hij ziet zichzelf meer als ondernemer, dan als bloembinder. Eén van de mooiste onderdelen van zijn werk vindt hij zijn werk op de veiling. Alle werkdagen van de week, gaat zijn wekker om 4 uur om af te reizen naar veiling Plantion in Ede of Flora Holland in Rijnsburg. „Die veiling is een wereld op zich. Eerst lopen we, ik ga altijd met mijn broer Lambert, de koelcellen langs om te zien wat er allemaal is. Prachtig hoor om daar over die balustrade te lopen langs duizenden partijen bloemen.” Dan om zes uur beginnen de grote veilingklokken te draaien. Hans: „Vanaf een tribune kun-

nen we met een druk op de knop aangeven welke partij bloemen of planten we willen hebben. Als er veel vraag is naar een product, zijn de prijzen hoog. Als er weinig vraag is, zijn de prijzen laag. Dus het is altijd spannend. Daarna wordt ingeladen en rijden we met een vrachtwagen vol bloemen en planten onze zaken langs.”

## INSPIRATIE

Maar het is niet alleen het bevoorraden van de eigen winkels. Hans heeft ook dagelijks bestellingen van particulieren en bedrijven. „Voor rouw- en bruids-

gelegenheden bijvoorbeeld. Ook dat verzorgen we dagelijks vers. Daarnaast bevoorraden we de bloemenafdeling van de Albert Heijn in Den Dolder. Ook hebben we nog een commissiehandel op de veiling dat we doen. We kopen bijvoorbeeld 500 rozen in die we zelf niet nodig hebben, maar meteen doorstoten naar andere afnemers. We ontvangen commissie over de rozen die door die afnemers verkocht worden.” Hans vindt het werk op de veiling elke dag weer een uitdaging. Zijn doel is om aan de meest verse en mooiste producten te komen, planten en bloemen waar

zijn klanten blij van worden en die je niet overal ziet. „Bloemen zijn emotie. Gelukkig ontwikkel je daar een neus voor. Mijn grootste inspiratiebron zijn de klanten zelf en onze eigen medewerkers. De seizoenen zijn belangrijk in de keuze die we maken. We lezen veel bladen. En dan zijn er nog de beurzen,” aldus Scholten. Een trend is om de bijzondere producten eruit te halen. „Bijvoorbeeld een kronkelende steel vinden we nu mooi. Dat kan ook goed. Want bloemen worden nu veel meer solitair gekocht en veel losser gebonden. Bloemen mogen lang en boeketten mogen groot zijn.” Hans wijst op populaire bloemen van dit seizoen als Ridder-spoor, grote Alliumbollen, de Amarine en de Rozenbottel.

## ERVARING

Hans vindt het ook belangrijk om met de kwekers in gesprek te gaan. „Naar de plek toe waar onze bloemen en planten vandaan komen. Ik reis er de wereld voor over, Kenia, Israël, Ecuador, Zuid-Frankrijk en Italië. Uit deze landen importeren wij zelf ook veel bloemen, maar ik ga ook naar kwekers in ons eigen bloemenland. Als kwekers weten, wat de klant wil, kunnen we het samen veel beter afstemmen. Daarnaast vind ik het mooi de verhalen achter een product te achterhalen. Ook een trend, want de klant wil ook het verhaal achter

zijn plant of bloem kennen. Het draait in deze tijd steeds meer om deze ervaring. Dat kunnen we ook in de bloemen- en plantenwereld bieden.”

Aan het einde van de rit, maar nog net voordat een bloem of plant, thuis bij de klant beland; komt zijn eigen team eraan te pas. „We hebben inmiddels een team van zo’n twintig medewerkers. Een team waar ik trots op ben. Onze bloembinders zijn vakkundig en creatief en weten met wat ik alle ochtenden de zaak inbreng, de mooiste dingen te doen. Ze zijn respectvol en begripvol naar klanten. Die laatste twee vaardigheden zijn uiterst belangrijk als het gaat om rouw- en bruidswerk bijvoorbeeld. Ik doe alles met samen met mijn vrouw Mirjam in de winkels. Zij zorgt onder meer voor de planning, het personeel en de inkoop. Naast bloemen en planten verkopen we ook mooie woonaccessoires, aardewerk, fraai glas, potten, mandwerk en heel veel meer. Ook daar draagt Mirjam zorg voor.”

## JUBILEUM

Dit jaar bestaat Scholten Bloemen en Planten 50 jaar. Hans loopt een rondje door de zaak en wijst om zich heen. Deze boerderij waar nu de bloemenwinkel in zit, was toen een fouragehandel. Mijn ouders, Meindert en Janna Scholten, namen het over, maar besloten en er een bloemenhandel van te maken.

„Juist in deze branche zagen zij kansen.” Hans loopt door naar de kas waarin nu een keuze kan worden gemaakt uit diverse plantensoorten. „Zij bouwden al vrij snel deze kas. Hoewel de kas inmiddels diverse keren is verbouwd, en eigenlijk alleen het frame er nog van over is, vind ik het toch een mooi idee dat de kas er nog altijd is. Mijn ouders bouwden de bloemenhandel vanuit het niets op. Ik weet het nog goed. Als klein jongetje zag ik hoe hard het werken was.” In de crisis jaren van ’83/’84 besloot Hans zijn vader te gaan helpen met de inkoop op de veiling. Jaren later namen Hans en zijn vrouw Mirjam eerst de ene zaak en later de andere over, en maakten de winkels helemaal ‘eigen’. Hans staat midden op het binnenpleintje en wijst om zich heen. „We wilden hier bij Scholten en Bloemen een Frans sfeertje creëren met een soort dorpspleintje, grote platanen, enzovoorts. Sfeer is in onze branche heel belangrijk. Als francofielen zagen we in deze sfeer kansen voor deze zaak.” De winkel Jasmijn Bloemen en Planten breidden de twee flink uit. Het is inmiddels in oppervlakte verdubbeld. Hans kijkt om zich heen. „Natuurlijk gaan we het 50 jarig jubileum vieren. Dat doen we eind van dit jaar, begin volgend jaar. We hebben hier iets om trots op te zijn. Dit bedrijf staat als een huis. Dat kon niet zonder broer Lambert, ons team van medewerkers en mijn lieve vrouw Mirjam, en natuurlijk mijn ouders bij wie het allemaal begon. We zijn allen gedreven om de mensen blij te maken. Blij met de mooiste bloemen en planten.”

‘De klant kent graag het verhaal achter een bloem of plant’



**Scholten Bloemen en Planten**  
Middewijkstraat 28  
3764 CG SOEST  
035 601 2336  
[www.scholtenbloemen.nl](http://www.scholtenbloemen.nl)



# 'Creatieve oplossingen tussen de regels door'



Ze zijn eigenwijs, nieuwsgierig, dakloos en blond. Dit staat op hun visitekaartje te lezen. We hebben het over Hans Stalenhoef, Monique Damhuis, Trea Viet en Anneke van Looij van Leuk Personeel, een Arbodienstverlener met P&O expertise aan de Dorresteinweg.

Dat de vier zich samen zo presenteren, zegt alles. „Wij houden van eenvoudige en praktische oplossingen. Tussen de stevige wet- en regelgeving zoeken wij naar creatieve oplossingen, waardoor complexe zaken opeens helemaal niet meer zo ingewikkeld zijn”, legt Monique uit.

## ONTZORGEN

Ze zitten met z'n vieren aan tafel. Het is een gezellige bedoening. Er wordt veel en hard gelachen. „We hebben serieus werk. Als we op kantoor zijn, is er alle ruimte om te sparren. En ook voor gezelligheid en lol maken”, zegt Trea. Maar wat is het dan precies dat de vier van Leuk Personeel doen? Ze zorgen onder andere voor de directe aanpak van verzuim binnen een bedrijf. Ziekteverzuim kan een ondernemer veel geld kosten. Zo'n 400 euro per dag, per zieke werknemer. Daarnaast moet tijd worden gestoken in de goede begeleiding van de zieke. Leuk Personeel ontzorgt. Hans: „Dat doen we door het ziekteproces van de werknemer te begeleiden, ondersteund door ons grote

netwerk aan specialisten. Wij gaan er vervolgens voor de schadelast zoveel mogelijk te beperken. Heel gericht, en met korte communicatielijnen zitten wij er bovenop. Hans vult aan: „Ook houden wij ondertussen de lettertjes van de wet goed in de gaten, zodat boetes en loonsancties door overheidsinstanties voorkomen kunnen worden.” Hij is een echte 'arbo'-man. Hij begon in 2000 als zelfstandig ondernemer als verzuimbegeleider voor het MKB en heeft inmiddels alles gezien in de branche. Op Hans' visitekaartje staat naast alle informatie ook het woord 'eigenwijs.' „Ja Hans, leg dat nou eens uit”, zegt Anneke lachend, terwijl er weer een lachsalvo opgaat. Hans is duidelijk gewend met het vrouwengeweld om te gaan. Zelf ook mee grinnikend legt hij uit: „Waar anderen denken dat de weg is afgesloten, zie ik altijd nog mogelijkheden om verder te gaan. Je mag ons best wel een beetje eigenwijs noemen. Door deze eigenschap maken we het verschil in de arbo-dienstverlening. Hoewel ziekteverzuim door wetgeving complexe materie is geworden, kunnen

wij door pragmatische en gestructureerde aanpak toch tot eenvoudige oplossingen komen.”

## MEERVOUDIG PARTIJDIG

Wat Leuk Personeel onderscheidend maakt van andere Arbodienstverleners is dat bij de vier ook veel kennis in huis is op het gebied van arbeidsrecht en HR-zaken. „Wij kunnen als extern personeelsadviseur het complete personeelsbeleid verzorgen binnen een bedrijf”, vertelt Trea. Zij is bij Leuk personeel eveneens specialist in verzuim. Maar ze ziet in de dagelijkse praktijk hoe handig het is, dat bij hen ook op P&O-vlak veel expertise in huis is. „Ik had een 'case' met een zieke werknemer die ik begeleidde. Uiteindelijk kwam ik erachter dat er veel meer aan de hand was. De werknemer was vooral niet meer gemotiveerd omdat hij vond dat hij niet voldoende verdiende. Opeens gaan we dan salarisonderhandelingen in. Geen probleem voor ons. Want daarvoor is alle kennis in huis. We gaan ervoor dat uiteindelijk én werknemer én ondernemer met een goed gevoel

uit een conflict komen en rooskleurig de toekomst tegemoet zien.” Trea is degene die op haar visitekaartje 'Dakloos' erbij heeft staan. „Tja waarom he?” Ze lacht, maar er volgt toch een serieus antwoord. „Ik ben niet partijdig, maar ook niet onpartijdig, noem het maar meervoudig partijdig. Zowel werkgever als werknemer kunnen hun verhaal aan ons kwijt, zonder dat we ze labelen.” Er gaan drie duimen omhoog. Dat vinden de collega's goed gesproken.

Anneke's expertise ligt op het vlak van P&O. Sinds 2004 is Anneke ondernemer en ondersteunt zij als zelfstandige MKB-bedrijven met hun personeelszaken. „Van werving- en selectieopdrachten tot ontslagzaken, functioneringsgesprekken, opleidingsplannen en trainingen; kortom alles op het gebied van HR, dat doe ik. Ik stap in de auto, en kom naar je toe.” Want zegt ze: „Van ondernemers wordt verwacht dat ze 'alle ballen in de lucht' kunnen houden. Moeilijk, zo niet onmogelijk, zeker in deze tijd. Naast verzuimbegeleiding kunnen wij de ondernemer ook ondersteunen in bijvoorbeeld issues met medewerkers, het toepassen van nieuwe wettelijke regels of we kunnen adviseren bij veranderingsprocessen.” Op Anneke's visitekaartje staat het woord 'blond' bij haar gegevens. Wellicht wat overbodige informatie. Iederen kan zien dat deze dame hoogblond is. Ze zal toch niet echt bedoelen...? Lachend licht ze toe: „Uiteraard is dit een knipoog. Gelukkig hebben we alles goed op een rijtje. Het geeft aan dat we humor in ons werk belangrijk vinden. Humor kan juist zo heel verbindend werken.”

## ONGEVRAAGD ADVIES

„Ja nu ben jij aan de beurt, zet je maar schrap Monique,” roept Trea plagend. Monique lacht mee met de rest. Ze is zowel casemanager als personeelsadviseur in het team van Leuk Personeel. Zij vertelt als iedereen weer bedaard is: „De werkgever wordt steeds meer, vaak ook op financieel vlak, verantwoordelijk voor zaken waar hij moeilijk vat op kan krijgen zoals alle wettelijke verplichtingen rond arbo en ziekte. Ik vind het puur genieten als ik de werkgever kan helpen zijn of haar probleem op te lossen.” Op haar visitekaartje staat het

'Iedereen wil fluitend naar zijn werk. Wij ook.'



woordje 'nieuwsgierig' afgedrukt. „Wij willen graag veel weten. Door een bepaalde onbescheidenheid en doorvragen, kunnen we het beste meedenken over het verzuim- en personeelsbeleid. Wij schromen niet om, ook ongevraagd, advies te geven.”

## LEF

Leuk Personeel is formeel in januari 2015 gestart, en is ontstaan uit de bedrijven van Hans en Anneke. „Samen sta je tenslotte sterker, en er zaten veel overlappings in ons werk. We zagen mogelijkheden samen.” Al snel kwam Monique het team versterken. Sinds dit jaar voelt het helemaal compleet met Trea erbij. Hoewel de vier collega's van Leuk Personeel ieder hun eigen expertise hebben en elkaar dus goed aanvullen, zijn er ook veel overlappings. Trea: „We nemen met gemak elkaars werk over. Wel zo handig. Alle vier staan we voor dezelfde dingen. Lef bijvoorbeeld. Lef om er te zijn voor werkgever én werknemer. Persoonlijk en toch onafhankelijk om uiteindelijk tot de beste oplossing te komen. Daarnaast blijven we in alles onszelf, in een wereld vol

procedures. Iedereen wil fluitend naar zijn werk. De werkgever, de werknemer en wij ook.”

Zoals ze zich in het verleden organisch gevormd hebben tot Leuk personeel, zo kijken de vier ook naar de toekomst. Anneke: „We staan open voor veranderingen. Organisch is het motto. Van belang is dat we leuk werk hebben en willen houden. En het gezellig met elkaar hebben als collega's. Wij hebben de mooiste baan van Nederland. We mogen bij zoveel bedrijven in de keuken kijken, en meebouwen. Prachtig toch?”

**Leuk Personeel**  
Dorresteinweg 64D  
3762 KK SOEST  
035 543 6137  
[www.leukpersoneel.nl](http://www.leukpersoneel.nl)





# Bianca en Brigitte willen ontzorgen



Een plek waar mensen en diensten elkaar vinden. Heeft u hulp nodig of advies? Een rollator of scootmobiel nodig? Of eens een coach spreken voor hulp bij mantelzorg? Sinds april dit jaar kent Soest een Gemakshuis. Directeuren Brigitte Cornelissen en Bianca Zoeteman raden aan eens binnen te stappen. Want eigenlijk hebben de twee met deze 'Ontzorging Service' een antwoord op alle vragen.

Bianca en Brigitte zitten aan een grote, houten tafel aan een bakkie leut in hun Gemakshuis aan de Koninginnelaan 6. Net getapt in de koffiobar in een andere hoek van de gezellige ruimte van het Gemakshuis. Kleurrijke schilderijen aan de muren, verschillende zitjes, werkruimtes, overal vrolijke kussens, boekenkastjes en planten. Het voelt een beetje als thuis, alleen is ongeveer alles in de ruimte ook te koop. „Verschillende ondernemers, vooral veel Soester ondernemers, komen hier samen om maximaal te kunnen ontzorgen. Precies volgens het concept zoals alles hier werkt, laagdrempelig, loyaal en flexibel,” vertelt Bianca die aan haar koffie nipt. Voor het pand staat in de deuropening een mevrouw in het rood achter een rollator te zwaaien.

Bianca en Brigitte wuiven terug, en roepen enthousiast haar naam. Brigitte: „Zo gaat het hier. Mensen lopen binnen voor een kopje koffie of thee. Wij vertellen ons verhaal, en we kijken hoe we hulp kunnen bieden.”

## UNIEK

Op de schoot van Bianca heeft een kleine teckel zich heerlijk opgekruld. Het is Jetje. „Ze is ondertussen bijna de mascotte van het Gemakshuis. Zie je Jetje lopen, dan is Bianca ook zeker in de buurt.” De twee vrouwen lachen. Ze kennen elkaar al heel lang, en zijn ongeveer net zo lang vriendinnen. Ze hebben beide een zorgachtergrond en beide zijn in het dagelijks leven tevens mantelzorger. „In 2014 zagen we dat de

zorgtaken van de overheid werden overgeheveld naar de gemeenten. Die moesten het overigens wel met minder geld doen, wat in de praktijk betekent dat er vanuit de samenleving dan meer moet worden opgevangen,” begint Bianca te vertellen. Ze weten beide heel goed hoe je als mantelzorger op zoek moet blijven naar goede ondersteuning in de jungle van zorg en hoe er vaak veel meer hulp nodig is. „Ik ben ook al heel lang directeur van een schoonmaakbedrijf in de zakelijke dienstverlening. Ook daar zag ik veel meer vragen binnenkomen voor nevenactiviteiten. Weet je niet iemand die me kan helpen met verhuizen? Zou er niet eens iemand wat zware boodschappen voor me kunnen doen? Weet je niet iemand die mijn vader af en toe

gezelschap kan houden? Het begon te borrelen, en dit Gemakshuis waar allerlei Gemakdiensten onder vallen is ons antwoord. Uniek in Nederland, en we hebben het hier in Soest.” Brigitte vult aan: „We willen een verschil maken met een concept dat uitstekend past in deze tijd. We leveren onze diensten flexibel en op maat met onze eigen mensen.”

## OPLOSSING

Denk niet dat het Gemakshuis alleen bedoeld is voor senioren. „Nee, het Gemakshuis is voor iedereen. Heb je een gebroken arm en hulp nodig bij schoonhouden van je huis of koken? Wij regelen het voor je. Financieel niet alles op een rijtje? We hebben alle hulp in huis. Vertel waar de behoefte ligt, en we vinden samen een oplossing,” aldus Brigitte. De twee hebben een enorm netwerk om zich heen gebouwd. Daarin zitten allerhande dienstverleners, ondernemers, specialisten, deskundigen, enzovoorts. Bianca: „Je kunt het Gemakshuis zien als een soort community. Maar niet ergens digitaal in de cloud, nee, gewoon op vaste grond. Een plek waar je binnen kunt wandelen en letterlijk aan kunt kloppen. Cliënten kunnen hun behoefte neerleggen, en wij zorgen voor een oplossing. We gaan met iedereen een uitgebreid intakegesprek aan en zorgen voor een goede match. Iedereen die voor ons werkt, heeft een VOG en committeert zich aan dat wat wij belangrijk vinden, vrouwen, kwaliteit en flexibiliteit.”

De twee vrouwen buitelen wederom van enthousiasme over elkaar heen als



ze vertellen wat er allemaal nog meer in huis is. „Een notaris, de verhuisservice Holwerda Top Movers, en de mantelzorgcoach Amanda Minkema die in het Gemakshuis haar workshops houdt en advies geeft, een reisspecialist 'zonder zorgen', de Rabobank houdt elke dinsdagmiddag spreekuur voor de buurt, Van Haren Uitvaartzorg, hulp bij het aanvragen van PGB's/Wmo's, er wordt hier al regelmatig vergaderd door verschillende ondernemersverenigingen, er zijn flexwerkplekken voor zzp-ers, verschillende ondernemers verzorgen allerlei informatie- en workshopavonden vanuit Het Gemakshuis over diverse onderwerpen, er is een klussendienst, geheel specialistische zorgdiensten en nog heel veel meer”, wordt opgesomd. Het gaat vooral om samen met Soester ondernemers de zorg beter in te vullen.

## SOCIAL ENTERPRISE

Eén grote jubelzang, maar wat brengt het Bianca en Brigitte eigenlijk zelf?

**'Als spin in het web kunnen we met onze Ontzorg Service iets betekenen voor onze medemens'**



„Vooral voldoening, mooie verhalen, bijzondere contacten,” zegt Bianca simpel. „Nee, verdienen doen we er voorlopig zeker nog niet aan. We hebben vooral geïnvesteerd. Natuurlijk zit er een ondernemersplan achter met een verdienmodel. De diensten kosten ook heus wat. Dit moet gaan lopen als een professioneel bedrijf, net zoals we gewend zijn in andere bedrijven die we leiden. Maar voorlopig zal er voor ons niet veel overblijven. Alles wat er verdiend wordt, wordt weer geïnvesteerd zoals bij een social enterprise. Het is vooral 'goodwill,' omdat we vinden dat zo'n plek als dit er moet zijn en de tijd er rijp voor is. Hier kunnen we als spin in het web echt iets voor onze medemens betekenen.”

De twee directeuren doen hun werk voor het Gemakshuis gewoon naast hun dagelijks werk. Brigitte: „We hebben er elke dag lol in. Zeker als we zien hoe mensen geholpen worden.” Brigitte en Bianca kunnen, doordat ze dus ook nog een baan erbij hebben, niet alle momenten dat het Gemakshuis open is (alle werkdagen van 10.00 tot 16.30 uur) aanwezig zijn. „We maken zelf zoveel mogelijk gebruik van de wifi en werkplekken die er gerealiseerd zijn, en regelen vanuit hier onze zaken. Het gave is, dat we nu al allerlei ondernemers en andere betrokkenen hebben, die graag delen van de dag de rol van gastvrouw of -heer overnemen als we er toch onverlet niet kunnen zijn, en ons verhaal willen vertellen aan een ieder die binnenwandelt. Het bruist hier, en we geloven dat er nog veel meer moois uit zal komen. Precies zoals we gehoopt hebben. We zijn trots op wat hier is neergezet, en niet een beetje.”

**Uw Gemakshuis  
Koninginnelaan 6  
3762 DE SOEST  
035 820 03 20  
uwgemakdiensten.nl**



# Reto, de Silicon Valley van Soest



**Script en code, de mannen van Reto Internetbureau kunnen het vloeiend lezen en schrijven. Het bedrijf aan de Nieuwegracht is de Silicon Valley van Soest. Op ongeveer (...??) vierkante meters is een zeer hoge concentratie van hoog-technologische industrie. Dertiger Remco de Hiep (of alleen leeftijd) is er de man aan het roer.**

Wie over de drempel van het pand stapt, wandelt een moderne wereld op zichzelf binnen. Je kijkt je ogen uit in het open gebouw, waar alle ruimtes met elkaar in verbinding staan door veel glas en open deuren. Felgekleurde muren, kunst op diverse plekken, een eigen bar waar allerhande dranken kunnen worden genuttigd, pingpongtafel, en voetbaltafel. Een 'grande' trap verbindt het boven met beneden. Schermen aan de muren waarop letterlijk de scripts en codes aan je voorbijtrekken. Het zindert en bruist hier. Hier draait het om de nieuwste gadgets en hightech spullen. Hier komen vele computerverbindingen samen. Hier vertoeven de sleutelbewaarders van bijna heel digitaal Soest. Oke...kaboem...wakker worden. Op zoek naar de Soester klei, waarop het allemaal gebouwd werd. Remco in zijn kantoor op de bovenverdieping. Hij

heeft uitzicht over 'het beneden' door een glazenwand. Doodgewone gele post-its op deze glazen wand, brengen de dromer weer in de realiteit. Het is Remco's passie om dingen te ontwikkelen, te automatiseren en te laten werken. Het is keihard werken om up-to-date en vernieuwend te zijn en blijven. Maar door een team om zich heen te verzamelen dat net zo gedreven is als hij, lukt het goed om een stevige voet aan de grond te krijgen in Soest en steeds meer buiten de dorpsgrenzen.

## INVESTEREN IN PERSONEEL

„Het begint allemaal bij goed zorgen voor je medewerkers,” begint Remco te vertellen. „Alleen als je het goed met elkaar hebt, kun je sterk zijn met elkaar. We werken hier met veel vrijheid. Iedereen heeft de ruimte om nieuwe dingen uit te vinden en uit te proberen. Er wordt hier dan ook veel 'gespeeld.'

Wekelijks komen we bij elkaar om onze bevindingen te evalueren en elkaar te updaten over de nieuwste technieken, snufjes, maar ook films en series. We zijn een internetbureau in de breedste zin van het woord. Het gaat niet meer alleen om de computer, ook de telefoon, tv, auto en zo ontzettend veel dingen meer zijn tegenwoordig verbonden met de wereld van het internet. Het draait tegenwoordig om de beleving.” Bij Reto hebben alle medewerkers hun eigen discipline. Er is een back-end-developer, front-end-developer, grafisch vormgever en dtp-er, marketingtjager, fotograaf en security-deskundige in huis. Remco: „We willen het totaalplaatje bieden. Aan de bar of achter de pingpongtafel wordt tussen de regels door met elkaar gespard. Of aan de lunch, want dat is in ons bedrijf ook een echt moment. Elke week is er iemand verantwoordelijk voor, en de

opdracht is daarbij om die origineel te laten zijn.” De sfeer is door al deze elementen goed. „Een mooi moment van afgelopen week was dat we een website hadden gelanceerd. Dan staan we met z'n allen voor de monitors die hier hangen. We kijken gespannen mee of alles goed gaat, en dan zien we opeens dat al meteen 1200 mensen de website bekijken. En dan zijn we gewoonweg heel erg trots met elkaar en is de weg naar de bar kort. Gewoon kicken is dat. Daar doen we het samen voor.”

## MVO

Dat Reto stevige voet aan de grond in Soest heeft, daar werd al eerder aan gerefereerd. Bekende bedrijven waar het internetbureau voor werkt, zijn Beemer IJssalon (tvscherm in de ijssalon gekoppeld aan de website), Grandcafé De Lindenhof (website, van de servers tot de hosting), gemeente Soest, Cabrio Openluchttheater, Lijf&Visie, Sabrosa, SWOS en nog heel veel meer zijn klant. Maar ook buiten Soest gebeurt steeds meer. Remco: „We zijn nu bezig koppelingen te maken met de Belastingdienst, we ontwikkelen webshops voor een paar honderd supermarkten, we hebben grote webshops voor het bedrukken van vlaggen en banieren, en ook hier nog heel veel meer.” Hij is zich ervan bewust dat de bedrijfsactiviteit van Reto veel invloed heeft op de Soester samenleving. „We zijn aardig actief in het Soester leven. Het is de plek waar ik woon en werk en waar ik van hou, dus graag doe ik iets terug voor de samenleving. Daarom sponsoren we vele Soester goede doelen op verschillende manieren. Soms gewoon met geld, an-

**'Soest is de plek waar ik woon en werk en waar ik van hou, dus doe ik graag iets terug'**



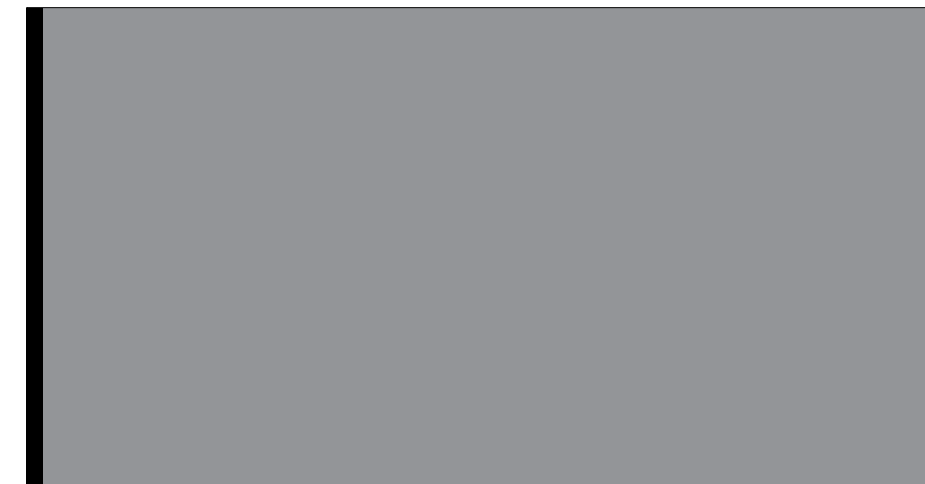
dere keren bijvoorbeeld door delen van kennis en tijd,” aldus Remco. Een kleine greep uit de goede doelen waar Reto bij betrokken is: Museum Soest, Ambachtenmarkt, SO Soest, Hospice De Luwte, Haringparty, Stichting Sylvestercross Soest, Radio Soest, WPE, Moeders van de thee.

## MEDIAHUIS

Remco zit midden in een periode van grote investeringen. „De afgelopen twee jaar hebben we enorm geïnvesteerd in servers, infrastructuur en kennis door personeelsuitbreiding, en we zitten er nog middenin, want ik ben nog altijd hevig op zoek naar nieuwe mensen. Van administratiebikkels tot ontwikkelaars. Als je wilt groeien, moet

je durven investeren en groeien, is de ervaring die ik heb opgedaan in de afgelopen 16 jaar dat Reto bestaat. Het kan altijd beter. We zijn kritisch en willen dat wat wij doen ook echt goed is. Uiteindelijk zullen al die investeringen zich uitbetalen. Daar ben ik van overtuigd.” Uiteindelijk wil Remco een echt mediahuis neerzetten. „Een plek waar alle facetten in huis zijn en waar het helemaal klopt. We bouwen hard aan een eigen onderscheidende identiteit door website, marketing, fotografie en beveiliging. Alles volgens de nieuwste wetten en regelgeving. We zijn al een eind op weg, maar er valt nog heel veel meer te bereiken. Als je een droom hebt, moet je vandaag al beginnen deze waar te maken.

**Reto Internetburo  
Nieuwegracht 13  
3763 LP SOEST  
035 60 323 05  
www.reto.nl**



DE BOER MAKELAARDIJ ALTJD RAAK

**Bij verkoop:  
geen  
opstartkosten  
in 2017!**

**HELDERE DIENSTVERLENING** betaalbaar **ALLES IN 1 FORMULE**  
heldere communicatie **ONDERSCHEIDEND** altijd bereikbaar  
**DEELDIENSTEN** uw makelaar **GOEDE NAAM** eigenwijs **INZET**  
aandacht en **RESULTAAT .... DE BOER MAKELAARDIJ 06-81765075**

**De Boer**  
Makelaardij



**funda**

powered by nvm

[WWW.DEBOER-MAKELAARDIJ.NL](http://WWW.DEBOER-MAKELAARDIJ.NL)

*voor inzet, aandacht en resultaat*