

TOM kookt met

Ook in het afgelopen jaar was de serie TOM kookt met... één van de smaakmakers van het magazine.

Onder leiding van de culinaire duizendpoot Michel van Riswijk en met de gastvrijheid en gastronomische inborst van Landhuishotel De Bloemenbeek raakten ondernemers aan de kook. Traditiegetrouw in het laatste nummer van dit jaar de 'coverhelden' van de voorbije TOM-edities. Een terugblik op een veelbewogen jaar. **Met Steven Duinhouwer, Edward Lohuis, Richard van Yperen, Lian Kleun Breukink en Ferenc Birkenhäger.** Een avond in november. De crisis waart rond, maar optimisme overheerst.





Het decor is uniek voor deze kooksessie: het sfeervolle Koetshuis van Huis Singraven. Is de lange oprijlaan indrukwekkend, een rondleiding door het kasteel zelf, maakt eerbiedig. De havezathe is niet hermetisch afgesloten voor de buitenwereld: er kan getrouwd of gedineerd worden en ook het Koetshuis is regelmatig de locatie voor een besloten diner of bijeenkomst. Dit in samenwerking met Restaurant de Watermolen van de familie Dissel en De Bloemenbeek.

Op deze avond verzamelen zich hier Steven Duinhouwer, Edward Lohuis, Richard van Yperen, Lian Klein Breukink en Ferenc Birkenhäger. Helaas moesten Twentse Zakenvrouw van het Jaar 2010 Mirjam Luizink van het Nanolab van de UT en houthandelaar Herbert Reef verstek laten gaan. Niettemin blijft er een divers gezelschap over dat varieert van reclame en logistiek tot afrekeningsystemen. Zoals Steven Duinhouwer, die dit jaar met veel elan Faceling opzette, gespecialiseerd in social media, executive search en communicatie. Een soort overkoepeling van alle vor-

men van social media als ultiem netwerk voor managers, was de gedachte, vertelt hij: "Een portal moest het worden voor allerlei activiteiten. De bedoeling was om bedrijven en organisaties te ondersteunen in hun social media-activiteiten. Daarnaast was er ruimte voor werving, executive search, trainingen etc. De gedachte was goed, maar het is anders gelopen."

Daarmee doelt hij op de ondergang van reclamebureau De Crealisten, waarmee een innige relatie was, en het feit dat Facebook protest aantekende tegen de naam. Over dat laatste: "We hadden natuurlijk met Facebook de strijd aan kunnen gaan om die naam, maar dat zou niet zinvol zijn. Wat we hebben gedaan is de naam wijzigen in SindsNu:. De Crealisten en Faceling zijn daarin samengevoegd; echt een nieuwe, frisse start. De focus van SindsNu: ligt op de cross-mediale markt. We hebben daarvoor alles onder één dak: van creatie en marketing tot cross-mediale communicatie." Nu de kogel door de kerk is en beide bedrijven onder één naam opereren, gaat het volle kracht vooruit. "Kijk, ik vind niet dat we met het concept van Faceling voor de troepen uitlieden. Elementen ervan zie je ook nog terug in SindsNu:. Alleen is het nu concreter doordat ook zaken als creatie, vormgeving en communicatie-advies, de kern van een full-service reclamebureau, zijn toegevoegd. We denken daarmee te scoren. Ook in Twente. Er zijn hier prachtige initiatieven en er is veel potentie. Als SindsNu: willen wij daar een rol in spelen door ons te onderscheiden in ideeën, creativiteit en advies."



"Een avond in november"



Ondanks alles kan Steven Duinhouwer over één ding zich nog dagelijks verkneukelen: "Dat Facebook ons als bedreiging zag, dat is wel mooi. Zo'n enorm bedrijf dat zich bemoeit met een voor hun nietig Enschedees clubje..."

In de bescheiden keuken van het Koetshuis wordt intussen flink gewerkt. Op het menu staat onder andere hertenrug. Er wordt onder leiding van Van Riswijk flink gehakt, gesneden en gekookt. Toch vinden Edward Lohuis en Richard van Yperen, de directie van automatiseerder IT Oost Nederland in Hengelo, tijd voor een gesprek. In het augustus-nummer kondigden ze aan grootse plannen te hebben voor overnames. De eerste is inmiddels een feit: in Moordrecht werd een IT-bedrijf met acht medewerkers overgenomen, UF Solutions. Edward Lohuis: "We hebben een fantastisch jaar achter de rug. Ik tel mijn zegeningen. We hebben de gewenste groeistappen gemaakt, autonoom, maar ook dankzij de overname." "Wat 2011 heeft aangetoond is dat je moet investeren in IT om efficiënter te werken en besparingen te realiseren. Automatisering is geen kostenpost maar een profitcenter. En dat hebben wij ook dit jaar weer duidelijk gemaakt aan onze klanten. Bovendien hebben we goede referenties: dan kloppen nieuwe partijen ook bij je aan."



Mede-DGA Richard van Yperen onderschrijft de woorden van Lohuis: "We hebben in 2010 en 2011 veel geïnvesteerd in mensen: ze zijn goed opgeleid, kennen onze organisatie en klanten en weten wat ze mogen verwachten. Daarmee gaan we nu positief 2012 in, waarbij de focus in het eerste kwartaal op de vestiging in Moordrecht ligt. Daarna gaan we over de hele breedte weer op zoek naar nieuwe mensen en nieuwe klanten, verbreding en verdieping."

Dat de nadruk op medewerkers ligt, is logisch: headhunters zoeken als lastige horzels rond om mensen weg te kapen. Van Yperen: "Gelukkig lukt dat niet. De mensen hebben het bij ons naar hun zin."

Van Yperen laat nog even fijntjes weten dat de overname in

"De crisis waart rond, maar optimisme overheerst"



Moordrecht met eigen geld is gedaan: "We hebben de bank niet nodig. We zijn een slechte klant voor hun..."

Het is een luxe die niet iedereen zich kan permitteren, realiseert Edward Lohuis zich: "Natuurlijk is het een tijd van crisis, maar ik blijf zeggen dat je juist nu moet investeren. En ik ben een ras-optimist: ik hoor ook positieve verhalen om me heen."

Ook in technologisch opzicht wordt 2012 een boeiend jaar voor de Hengelose automatiseerders. Cloud computing wordt de grote hit waarbij nieuwe technieken en concepten van belang worden. zegt Van Yperen: "We gaan ook enkele nieuwe concepten rondom Citrix-producten introduceren. Dat wordt heel interessant."

Het gezelschap in de keuken heeft zich inmiddels al door een groot deel van de werkzaamheden heen geworsteld. De spruiten zijn schoon, de sinaasappels voor het dessert gepeld en ook de hertenrug ligt keurig gesneden klaar. De enige vrouw in dit gezelschap kan zich dus losmaken van het culinaire geweld: Lian Klein Breukink van Van der Wal Transport in Enschede. Ook voor haar was 2011 een boeiend jaar.

Met haar expeditiebedrijf stuurt ze vrachtwagens vol goederen door Zuid-Europa en met name Frankrijk. Een sector die klappen krijgt, maar toch is de ondernemster niet ontevreden over de

gang van zaken: "Onze verkoop gaat goed. Het was eigenlijk wel een vrolijk jaar. Ik heb geïnvesteerd in een commercieel directeur. Dat was wel een risico, maar het heeft zijn vruchten afgeworpen. Nee, niet bij alle vervoerders gaat het goed. Sommigen dachten dat dit jaar dat de crisis voorbij zou zijn en hebben zwaar geïnvesteerd. Dat groeit ze nu boven het hoofd."

Een voordeel is dat Van der Wal Transport veel opereert in Frankrijk; een land waar zij goede contacten en een uitstekend netwerk heeft. "De concurrentie is in Duitsland bijvoorbeeld veel groter. Bovendien hebben wij klanten die loyaal zijn. Je biedt kwaliteit en dan gaan ze voor een tientje niet naar een ander."

Voor het komende jaar liggen de plannen al klaar. Crisis of niet, Lian Klein Breukink heeft Italië in het vizier. "Dat willen we verder uitwerken en dat betekent een netwerk opzetten. Ook in Nederland willen we uitbreiden en dat geldt tevens voor de Duitse regio. Ja, ondanks de concurrentie daar. Ik ben van mening dat we met onze aanpak en diensten in Duitsland ons kunnen onderscheiden."

Wat de algehele economie betreft, heeft de transportondernemer geen pasklare antwoorden: "Ik heb geen glazen bol. Ik zie



dat het met bepaalde sectoren niet goed gaat. Dat merken wij ook wel. Een half jaar geleden was iedereen nog optimistisch, dat is nu bij veel mensen verdwenen. Het is een tijd waarin je moeilijk voorspellingen kunt doen. Maar over de wijze waarop wij het doen en onze plannen voor volgend jaar, tja, daar ben ik toch optimistisch over." Een bewogen jaar was het zeker voor Ferenc Birkenhäger, directeur van Eijsink Afrekenystemen. Een jaar geleden overleed oprichter Jan Eijsink plotseling waarna Birkenhäger de leiding overnam. Hij blijft bescheiden: "De baas? Nee, ik zie mezelf meer als teamspeler: we doen het samen."

En dat is goed gegaan, vertelt hij: "Onder die moeilijke omstandigheden heeft het bedrijf boven verwachting gepresteerd. Je kunt zeggen dat we ons er kranig doorheen hebben geslagen. Natuurlijk zijn er markten waar het minder gaat en het vertrouwen van de consument neemt niet toe. Maar met onze afrekenystemen zijn we actief in veel sectoren, van horeca tot zorg, leisure, musea en retail. Door die diversiteit zijn we minder kwetsbaar."

Voor komend jaar liggen de ambitieuze plannen klaar. Eijsink wil zich meer manifesteren als ICT-bedrijf, waarbij het afrekenen geïntegreerd wordt met informatie. "We hebben daartoe overnames gedaan en zijn samenwerkingsverbanden aangegaan. Bijvoorbeeld met partijen als Exact, MyOrder en BDO. Die richting gaan we komend jaar verder in en daar liggen mooie uitdagingen voor ons bedrijf."

Toegegeven, straks met de Kerst, zal hij het jaar met een goed glas binnen handbereik zeker voor zichzelf evalueren. Hij neemt een voorschot: "Het was intensief maar ik kijk er voldaan en met trots op terug. Er overheerst tevredenheid en lof over de wijze waarop wij het jaar zijn doorgekomen. Er is een mooi fundament en we beginnen met volle kracht aan 2012."