



Leren met en van elkaar.
Gezelligheid met collega-ondernemers.
En dat alles in een vertrouwelijke no-nonsense-sfeer.



VOCT BIJEENKOMST

Op woensdag 2 november is er een bijeenkomst over taal. Een taal is niet een vast gegeven, er verandert doorlopend iets. Denk bijvoorbeeld maar aan al die engelse woorden die binnen sluipen. Marjo Heuvel komt uitleggen hoe het zit met de geschreven Nederlandse taal.

Opgave kan via info@tgc-mekkelholt.nl

- Woensdag 2 november
- Wapen van Beckum in Beckum
- Inloop vanaf 19.00 uur

**Eindejaarsbijeenkomst 2011
is op zaterdag 10 december**

Verjaardagen

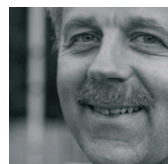
Hans Beerens	26 september
Frits ter Stal	1 oktober
Herman Tijhuis	21 oktober
Richard van Homrighausen	31 oktober
Marjon Hoen	31 oktober
Peter ten Asbroek	11 november



De nieuwe website is online! www.hendrikbosch.nl

We hebben geprobeerd mijn liefde voor het schilderen naar voren te brengen. Ik ben er erg blij mee en hoor graag wat jij ervan vindt.

Wil je dat nou zelf wel eens meemaken, dat vakmanschap, dat kan! In de komende weken heb ik nog wat tijd voor een klus(je). De woonkamer, je kantoor of winkel: voor Kerst kan het er weer picobello uitzien. Gewoon even bellen: 06-20135358.



Henk Bosch

Muismatten actie bij Marjon Hoen Bedrijfsreclame weer van start

Heeft u al een opvallend relatiegeschenk? Wellicht is een muismat met uw eigen logo met kalenderium, vakantieperiodes, feestdagen, beursdata etc iets voor u.

Uw bedrijfsnaam ligt dan dag en nacht bij uw zakenrelatie zichtbaar op het bureau omdat het zo'n leuk en vooral handig kado is! En voor de kosten hoeft u het niet te laten.... de prijs per muismat zal ook dit jaar weer scherp zijn omdat gezamenlijk wordt ingekocht. De actie is vorige week begonnen en loopt door tot 26 oktober. Voor uitgebreide informatie kunt u bellen met Marjon Hoen: 06 55 712 851 of een mail sturen naar: info@marjonhoen.nl

Van Apps tot websites en software op maat

Hardworks: slimme oplossingen voor vooruitstrevende bedrijven

Van websites en e-mailnieuwsbrieven tot webshops en software op maat: in het kantoor van Hardworks BV aan de Zuiderspoorstraat in Enschede komen de meest uiteenlopende oplossingen in online communicatie en (online) software tot stand. Het is de combinatie van jarenlange ervaring en een stevige ambitie die het bedrijf zo succesvol maakt. Geen wonder dat Hardworks nu ook vooroploopt in de realisatie van Apps voor het mkb. Vele opdrachtgevers hebben de voordelen inmiddels zelf ervaren: vernuftige functionaliteiten, zelfbeheer en aantrekkelijke tarieven.

Ook in het midden- en kleinbedrijf onderkennen steeds meer ondernemers de voordelen van een eigen App. Denk aan merkbekendheid, interactie met de doelgroep en gerichte informatievoorziening. Een doordachte App biedt toegevoegde waarde aan de doelgroep. En laat het ontwikkelen daarvan nu net het specialisme zijn van Hardworks. *Lees verder op pagina 2*

Eigenaren Dennis Oosting (32) en Marco Voetberg (35), die samen ruim veertig jaar programmeerervaring hebben, zijn als geen ander in staat om Apps te realiseren die daadwerkelijk iets toevoegen aan een onderneming. Elk traject begint met een goed gesprek, gevolgd door een helder advies over het doel, de mogelijkheden en de functionaliteiten van de App.

Apps met zelfbeheerfunctie

Een unieke feature die de Apps van Hardworks typeert, is de mogelijkheid tot zelfbeheer. Aan de basis hiervan staat iBox, een door Hardworks ontwikkeld systeem waarmee de klant na de oplevering van de App eenvoudig zelf aanpassingen kan doen in de inhoud of structuur. "Wij komen daar niet meer aan te pas", aldus Dennis Oosting. "Dat werkt niet alleen gemakkelijk, maar ook kostenbesparend." Verder wordt de App uiteraard gebouwd in de huisstijl van de opdrachtgever. De tariefstelling is gunstig in vergelijking met andere aanbieders. Een basis-App is er bij Hardworks bijvoorbeeld al vanaf 2.000,-.

Functionaliteiten

Hardworks kan iedere App voorzien van de meest geavanceerde functionaliteiten. Denk aan een zogeheten camera overlay (augmented reality), die objecten visualiseert in een persoonlijke setting. "Ideaal als je tastbare producten verkoopt", licht Dennis Oosting toe. "Denk bijvoorbeeld aan tuinmeubelen. De consument maakt met zijn iPhone een foto van zijn achtertuin en ziet direct of die nieuwe tuinset er goed in uitkomt. Hetzelfde kun je doen met voordeuren, autovelgen, schilderijen en ga zo maar door." Marco Voetberg knikt. "En zo zijn er nog veel meer opties. Zoals een Google Maps-integratie, waarmee je via icoontjes de locatie(s) van het bedrijf aangeeft. En niet te vergeten: diverse push notifications; meldingen om kenbaar te maken dat er nieuwe informatie beschikbaar is op de App. Met een App van Hardworks heb je echt iets te bieden én zet je je imago van vooruitstrevend bedrijf kracht bij."

Hardworks

Naast de bouw van Apps omvat het werkterrein van Hardworks onder meer zoekmachine- en e-mailmarketing, software- en websiteontwikkeling. Hierin gaan de twee ondernemers al even doeltreffend te werk. Zo zijn alle websites van Hardworks uitgerust met Siteworks CMS; een beheersysteem van eigen makelij waarmee bedrijven zelf hun website kunnen wijzigen. "Wij zijn er niet op uit om meer te werken, wel om slimmer te werken", zegt Marco Voetberg. "Daarom ontwikkelen we veel oplossingen zelf. Zo helpen we bedrijven om maximaal resultaat te behalen tegen minimale kosten. Daarbij maken we heldere afspraken, ook over de kosten. Opdrachtgevers komen niet voor verrassingen te staan." Dat dit gewaardeerd wordt, blijkt wel uit de uitgebreide klantenkring. Van landelijke en beursgenoteerde bedrijven tot de kleine ondernemer „om de hoek“: allemaal weten ze Hardworks te vinden.

Hardworks BV is gevestigd aan de Zuiderspoorstraat 11-11 in Enschede. Voor meer informatie: www.hardworks.nl.

Nader kennis maken met.... Robbert Oosterom van Gezond Water

Bjarne en Marc waren benieuwd naar het verhaal van Robbert. Onderstaand een aantal vragen die de redactie aan hem heeft gesteld.

• Omschrijf je bedrijf

In 1995 ben ik begonnen met het uitvoeren van onderzoek onder de bedrijfsnaam "Ingenieursbureau Oosterom". Al vrij snel heb ik mij op de waterzuivering gestort. In die tijd heb ik een nieuw product, de "waterverlevendigers", geïntroduceerd bij de Nederlandse zwembaden. Met allerlei onderzoeken bij de klanten kon ik aantonen wat de voordelen waren. Vervolgens heb ik geprobeerd om het kunstje bij de industrie te herhalen. Hoewel ik een paar aansprekende klanten heb gehad, zoals Twence, ICI en AKZO, was de markt te stug en het product te vaag om door te breken. Omdat ik steeds meer aan particulieren ging verkopen, zowel

waterverlevendigers als filters, heb ik in 2006 de handelsnaam Gezond Water in gebruik genomen. Onder deze naam breng ik nu waterkoelers op de markt. Die kun je op kantoor, in de kantine of in wachtruimtes zetten. In 2000 ben ik begonnen met het geven van wiskunde op het ROC van Twente. Dat was een paar uurtjes per week om de inkomsten te stabiliseren. In 2004 werd ik gevraagd om bij AOC Oost wat ondernemerslessen te komen geven. Inmiddels ben ik daar ook coördinator en projectleider en sinds een jaar of twee maak ik er zo veel uren dat ik bijna niet meer aan mijn bedrijf toekom.

Lees verder op pagina 3





• *Wat is het grappigste dat je sinds de start van je bedrijf hebt meegemaakt?*

In het begin gebruikte ik een Mercedes 250 Coupé uit 1970 om naar mijn klanten te gaan. Ik deed de waterverlevendiger in de kofferbak, een grote gereedschapskist erbij en wat fitmateriaal. Toen ik bij een dame van rond de 40 aan het werk was, had ik een bankschroef nodig. Die zit nu standaard in mijn bus, maar toen had ik die nog niet. De meeste particulieren hebben ook wel een schuur met een werkbank, dus dat was nog nooit een probleem geweest. Dus ik vroeg deze dame of ze een bankschroef had, waarop zij verontwaardigd antwoordde: "Meneer, ik verwacht eigenlijk wel dat u alle benodigde schroeven zelf meeneemt!"

• *Wat vind je leuk / niet leuk aan het zelfstandig zijn?*

Het leukst zijn de gesprekken met de klanten. En die worden nog leuker als ze vertellen hoe tevreden ze zijn. In het begin vond ik het ook heel leuk dat je zo allround bezig bent, maar inmiddels zou ik mij liever wat meer specialiseren. Waar ik echt van kan balen is als een waterkoeler defect is. Dan moet ik er op stel en sprong heen, en als zo'n klant dan in Heerlen zit, dan word je niet vrolijk. Al helemaal niet als het dan ook nog in de garantieperiode zit...

• *Wat was je grootste succes en wat je grootste blunder?*

Mijn grootste succes is dat ik zoiets vaags als een waterverlevendiger heb kunnen wegzetten bij een harde tak als de industrie. Hoewel het niet is doorgebroken, is het al knap dat ik dat voor elkaar heb gekregen. Mijn grootste blunder was dat ik een meningsverschil met een onderaannemer niet goed heb uitgepraat waardoor we voor de rechter tot een compromis moesten komen.

• *Wat doe je in je schaarse vrije tijd?*

Ik speel piano en sinds kort ga ik op zaterdagmorgen naar de sportschool.

• *Wat is jouw lievelingsmuziek?*

Op de piano speel ik graag Rachmaninov en Mendelssohn. Verder heb ik zo'n beetje alle platen van Frank Zappa. Hij was grappig en heeft prachtige gitaarsolo's geschreven. Maar ik luister ook graag naar moderne popmuziek, zoals www.youtube.com/watch?v=qMxX-QOV9tI&ob=av2e.

• *Wat is je meest dierbare bezit?*

Het enige dat ik echt te pas en te onpas overal mee naartoe sleep is mijn trouwring. Hoewel ik al mijn bezittingen relativeer, kan ik me er soms ook wel aan hechten. Zo deed het behoorlijk pijn toen mijn Mercedes naar de sloop moest.

• *Jouw tip aan mede VOCT-leden.*

Vergeet niet om je regelmatig bij te scholen. Ik volg nu zelf een opleiding Middle Management en heb gemerkt hoe verfrissend het kan zijn om je kennis bij te spijkeren. Dat had ik nooit verwacht. Volgens mij moet je elke twee of drie jaar een stevige, inhoudelijke cursus doen om de zaag scherp te houden.

• *Wie zou je volgende keer een stukje willen laten schrijven?*

Ik geef de pen door aan Herman Tijhuis.

