EM

EIJSINK MATTERS / EDITIE 8 / 2018

OPLOSSING

BELVEDAIR:
TOPHORECA OP DE LUCHTHAVEN

6.

INTERVIEW

Bas Nijhuis

“Ik zie media als een kans”

Foto: Pro Shots Photo Agency BV

EN VERDER...

12. BIER ALS GAMECHANGER **26.** HET SUCCES VAN APOLLO HOTELS **42.** SCHEEPVAARTMUSEUM **46.** E-COMMERCE IN CIJFERS
53. ROBERT GUIJT: HOSTMANSHIP IN JE DNA **56.** WELKOM IN HET WILDE WESTEN **58.** HANZESTAD NIJMEGEN **64.** READY TO ROAST

BRANDING
WEBDESIGN
CONCEPT
ILLUSTRATIE
3D DESIGN
ANIMATIE
CAMPAGNE
APP'S
INTERACTIEF
IDEAS MATTER!

Een goed idee doet er toe. Je krijgt er ongedwongen een voet mee tussen de deur. En springt er tussen uit ten opzichte van de concurrentie. Door inzichten die verbinden, houden we je relevant.

Wij zijn VanderVeer en hebben een idee.
Zullen we samenwerken?

vdveer.nl

ESTD 1979
VANDERVEER
RECLAMEBUREAU

BESTE Lezer,

Tijdens het afronden van deze editie van Eijsink Matters wonnen we de titel Beste Twentse Ondernemer. Wat een geweldige eer! En eigenlijk ook een beetje vreemd, want ik vóel me geen ondernemer. Ik ben namelijk meer een familieman. Eijsink voelt nog steeds als familiebedrijf: we hebben geen personeel, we hebben tweehonderd medemerkers die voor mij allemaal voelen als familielid.

Foto: Mathijs Hanenkamp

Zoals Gerard en Bao die 24/7 paraat staan voor klanten in elke uithoek van Nederland. Gerda die de lekkerste broodjes maakt bij onze vestiging in Hengelo. Bjorn die innoveert om de service van offline met het gemak van online te combineren. Maartje die hele elegante technologie bij de Nederlandse casino's implementeert. En Johan die ruim voordat de ochtenddauw valt in Friesland vier vestigingen van een hotelketen met elkaar heeft verbonden.

Wij zijn een team. Zoals wij met elkaar omgaan, zo gaan we ook om met onze klanten en relaties. Zíj zijn in mijn ogen de echte ondernemers. Het zijn de beste restaurants, zorgcentra, musea, winkels, casino's en vakantie- en pretparken van Nederland die samen, iedere dag hun klanten gastvrijheid serveren.

Daarom vind je in deze editie de monster-operatie die Albron jaarlijks voor elkaar bokst tijdens de Nijmeegse vierdaagse (p.63). Rinsma Modeplein die niet alleen teruggeven aan hun lokale omgeving, maar ook ver daarbuiten (p.10). De Apollo Hotels die een beroemde quote van Arnold Schwarzenegger als leidraad gebruiken voor hun service (p.26). En een interview met de man die eigenhandig het woord Hostmanship naar het volgende niveau tilde: Robert Guijt (p.53).

> Wij zijn een team. Zoals wij met elkaar omgaan, zo gaan we ook om met onze klanten en relaties

Een persoonlijke benadering en de kracht van een sterk team, dat is ook de rode draad voor onze covertopper: Bas Nijhuis. Een sportman die, tegen de ongeschreven regels van zijn branche in, zijn liefde voor het scheidsrechtersvak gewoon verkondigt aan de rest van de wereld. En die achter de schermen ervoor zorgt dat ook jongere generaties, met of zonder beperking, net zo veel van voetbal kunnen genieten als hij (p.6).

En daar draait het tenslotte om. Want niet de kassa, de betaalapp, de geautomatiseerde bar of het planningssysteem is het belangrijkste product; dat is Plezier. En dat leveren we graag. Iedere dag.

Veel leesplezier!

René Eijsink
Commercieel Directeur

6.

INTERVIEW

Bas
Nijhuis

INTERVIEW

ROBERT GUIJT
HOSTMANSHIP IN JE DNA

53.

TECH

Gadgets

24.

REDACTIONEEL

26.
HET SUCCES VAN
APOLLO HOTELS

SPECIAL

58.
NIJMEGEN
HANZESTAD MET JONG KARAKTER

REDACTIONEEL

42.

SCHEEPVAARTMUSEUM
VAN MARITIEM MAGAZIJN TOT DEPOT
VAN NEDERLANDS DNA

TECH

E-COMMERCE
JOUW KANSEN
IN CIJFERS

46.

OPLOSSING

30. **AVIA WEGHORST**
VOORBIJ TANKSTATIONS

SPECIAL

13. **GEEN FASTFOOD,
MAAR FASTSERVICE**

12.

COLUMN

ARVID BERGSTRÖM
BIER ALS
GAME CHANGER

En verder...

REDACTIONEEL

RINSMA MODEPLEIN 10
UNIEKE SERVICE, OPRECHTE BETROKKENHEID

PEUKIE BEACHCLUB 22
DROMEN VAN 365 DAGEN AAN DE KUST

IKAZIA ZIEKENHUIS 34
ZORG ALS WARME DEKEN

DWARS & NIELZ 38
DE KRACHT VAN HET VERLEDEN ÉN DE TOEKOMST

DIES EN CO 48
HORECA + RETAILCONCEPTEN IN DE MIX

THE ROAST 64
GET READY TO ROAST

STICHTING DOELPUNT 66
NIEMAND MEER BUITENSPEL

OPLOSSING

VOGELHUIS ORANJERIE TEXEL 40
VAN VLIEGENDE START TOT GEVLEUGELDE GASTVRIJHEID

BELVEDAIR 50
VAN ONTMOETING NAAR BIJZONDER MOMENT

RIBHOUSE TEXAS 56
WELKOM IN HET WILDE WESTEN

EIJSINK

TICKETING VAN DE TOEKOMST 20
ONLINE & OFFLINE TICKETING IN ÉÉN

SAMEN BEREIK JE MEER 33
STA OPEN VOOR NIEUWE PARTNERSCHAPPEN

COLUMN

BART AUPERS - KROMKOMMER 45
KROM IS HET NIEUWE RECHT

ADVERTORIAL

CCV 36
GROTE PARTIJEN SLAAN DE HANDEN INEEN

FLUITEND DOOR HET LEVEN GAAN

Scheidsrechter. Dat vooral. Maar ook bakker, gastspreker, analist en dierenvriend, mét een succesvol zelfgeschreven boek: Niet zeiken, voetballen! Tijdens ons gesprek in zijn bakkerij Bi'j Oons is Bas Nijhuis flamboyant, eigenwijs en warm. Een echt mensenmens, met een sterke visie: fluitend door het leven, maar altijd met de blik op de toekomst.

TEKST Lisa Oude Lenferink, Maud Etman en Annabelle Boom FOTO Frank Visschedijk en Goffe Struiksma

HOE BEN JE EIGENLIJK HET SCHEIDSRECHTERSVAK INGEROLD?

"Door pa. M'n vader was scheidsrechter. Ik voetbalde altijd en ik was best vervelend in het veld – ik had altijd een grote mond tegen de scheidsrechters. Totdat mijn vader daar helemaal klaar mee was, en zei: 'Ga zelf maar eens een keer een wedstrijdje fluiten'. Dat beviel verrassend goed, dus ben ik dat naast het voetballen blijven doen. Toen ik vervolgens bij voetbal geblesseerd raakte, kon ik een tijdje zowel niet spelen als fluiten. Op dat moment miste ik duidelijk het fluiten het meest. Toen was mijn keuze snel gemaakt."

ÉÉN VAN DE BEKENDSTE NEDERLANDSE SCHEIDSRECHTERS, MET EEN EIGEN BAKKERIJ...

"Ja! Ik wilde op die manier iets opbouwen voor later, voor ná mijn scheidsrechterscarrière. In het begin was het wel wennen hoor. Ik deed alsof ik de bakker was, en klopte dan even achter de winkel meel op mijn broek. Of ik verzon een kukeleku-actie waarbij mensen 's ochtends om 5 uur brood voor een kwartje konden halen. Toen stond het helemaal zwart van de mensen en vroeg ik onze bakkers om brood bij te bakken: 'Eh ja, leuk Bas, maar dat duurt zo'n vier uur hè'. Oh. Dan val je door de mand, haha. Maar ik heb veel geleerd, en zag de omzet stijgen. Nu is het constant druk en gaat het super. Ik maak ook graag ludiek reclame: ik nam bijvoorbeeld onze oliebollen mee naar VI. Dat viel in de smaak! En na buitenlandse wedstrijden koop ik daar graag een shirt dat ik later aan kids in de bakkerij kan weggeven. Erg gaaf."

ZIE JE OVEREENKOMSTEN MET DE VOETBALWEREELD TERUG IN HET ONDERNEMEN?

"Ja, zeker. Fluiten of voor jezelf beginnen, veel is hetzelfde: je kunt maar beter eerst ervaring opdoen in het vak voordat je alles zelf wilt doen. En maak je een keer een fout, dat kost je dat het vertrouwen, je klanten en misschien wel je onderneming."

HEB JE ALS SCHEIDSRECHTER FOUTEN GEMAAKT WAAR JE NOG STEEDS SPIJT VAN HEBT?

"De 'balkonscene' in Turkije, op trainingskamp. Daar klom ik voor de gein een balkon over om bij mijn collega-scheidsrechter te komen. Op zo'n moment denk je, niemand krijgt zoiets mee, maar het werd een groot incident. Ik ben er zelfs twee wedstrijden voor geschorst. Als ik daar nu vanuit mijn bedrijf naar kijk, zou ik ook niet willen dat één van mijn mensen tijdens een uitje zoiets flikte. Maar ook tijdens wedstrijden maak ik wel eens fouten waar ik spijt van heb, hoor. Dat is trouwens wel het mooie van de doellijntechnologie…"

KIJK JE DAAR ALS SCHEIDSRECHTER POSITIEF TEGENAAN?

"Het is geweldig! Spelers kunnen er op vertrouwen dat alles eerlijk gaat. Ik kijk zelf sowieso altijd in de rust op Fox terug hoe ik het heb gedaan. Waarom zou je dat dan niet meteen willen op het veld zelf? En als ik zie dat ik iets fout heb gedaan, dan bied ik in de tweede helft bij die speler mijn excuses aan."

Spelers kunnen er op vertrouwen dat alles eerlijk gaat

IN 2017 WERD JE VAN DE ELITEGROEP EEN NIVEAU TERUGGEPLAATST, WAT BETEKENT DAT VOOR JOU?

"Ik ben er puur om politieke redenen uitgezet, want ik had top gepresteerd. 'We moeten verjongen', werd me gezegd. Dat is ook prima. Jammer, maar begrijpelijk. Ik heb nu wel een zwaarder nationaal wedstrijdpakket. Verder ben ik er niet zo mee bezig, ik weet tenslotte waarom het zo gegaan is. Je weet alleen nooit óf en wannéér je weer omhoog of omlaag wordt gezet. Maar voorlopig ga ik graag nog jaren door met fluiten."

KUN JE TIJDENS DE WEDSTRIJD ZELF OOK GENIETEN VAN DE SPORT?

"Echt wel! Ik zie sowieso elk spandoek en kijk op dode momenten graag het publiek in, echt mooi. Maar ik kan ook echt in de wedstrijd opgaan. Soms hoor ik in de headset mijn assistent roepen: 'Bas, meedoen!'. Dan zit ik zó in de actie. Mijn assistenten weten dat ze me dan even tot de orde moeten roepen... Ik hou wel van lekker doorvoetballen."

EN JE BENT ÉÉN VAN DE WEINIGE SCHEIDSRECHTERS DIE HET DAAROVER DURFT TE HEBBEN.

"Heel veel collega's hebben echt een hekel aan de media. Ik zie het als een kans. Als je ook jóuw kant van het verhaal kunt doen, zorg je voor meer begrip. Dus ik zeg wat ik vind, maar zal nooit iemand kwetsen. Dat weten ze bij de KNVB ook. Die waren even huiverig toen ik aan mijn boek begon, maar inmiddels wordt het door spelers en trainers al cadeau gevraagd. Het slaat goed aan! En het biedt zo veel nieuwe kansen. Ik word nu al gevraagd als analist en spreker bij de NOS en FOX, misschien mag ik zelfs een programma presenteren."

VOEL JE JE INMIDDELS DAN MEER ONDERNEMER OF SCHEIDSRECHTER?

"Ik voel me wel echt scheidsrechter. Daar bouw ik mijn week ook omheen. Op dinsdag krijgen alle profscheidsen om 12 uur hun aanstelling voor het weekend, en om 13 uur een persoonlijk trainingsschema. Ik train in Enschede, op het kunstgras bij RKSV Vodigo. Je bouwt zo op naar je volgende wedstrijd, met intervaltraining. De dag vóór een wedstrijd train je niet. Verder ga ik elke twee weken naar Zeist voor analyse van mijn wedstrijden. Daarnaast heb ik de winkel, lezingen én zit ik in het bestuur van de kinderboerderij 't Wooldrik in Enschede.
Ik ben ook al zo'n vijf jaar ambassadeur voor Stichting Doelpunt. Daar zorgen we er voor dat kinderen met een beperking ook gewoon heerlijk samen kunnen voetballen. Geweldig! Als ik doordeweeks 1 of 2 avonden thuis ben, is het veel. Maar ik vind het mooi. Je ontmoet zo veel nieuwe mensen, ziet allerlei stukjes Nederland, daar krijg je energie van."

WAAR HAAL JE HET MEEST VOLDOENING UIT?

Ik geniet ontzettend van het fluiten, van mijn bakkerij. Ik hoop dat daar nog een uitbreiding inzit, of misschien zelfs een nieuw soort zaak. Ik moet qua toekomst nog niet te veel vastleggen, ik anticipeer wel onderweg. Zowel op het veld als in de bakkerij. Ik heb zelf ook nog ezels, varkens, ganzen, een paard... Ondertussen heb ik thuis haast meer dieren dan op de kinderboerderij, echt een drama, haha! Je hebt het over voldoening – misschien ligt dat daar nog wel het meest. Fluiten is gaaf, maar als ik dan de dag erna op mijn paard kan stappen en urenlang door de natuur kan rijden… Dan kan mijn dag niet meer stuk." ■

RINSMA MODEPLEIN:

unieke service, oprechte betrokkenheid

TEKST Maud Etman FOTO Rinsma Modeplein

Urenlang genieten van een enorm aanbod aan dames- en herenmode (inclusief schoenen, lingerie en badmode) plús het gezellige Grand Fashion Café (dat ook de inwendige mens van alle gemakken voorziet): RINSMA MODEPLEIN biedt dé combinatie van een uniek aanbod, persoonlijke service en oprechte betrokkenheid. En het werkt: RINSMA's klanten rijden met liefde gemiddeld zo'n 57 minuten voor hun favoriete kledingzaak!

Kleding kun je overal kopen, inclusief online, maar échte service is blijvend onderscheidend

Geschiedenis

1888 Oene Sake Rinsma richt een atelier op voor maatconfectie (mannen én vrouwen). Daarnaast heeft hij een winkel in fournituren.

1920 Door stijgende emancipatie krijgt damesconfectie meer aandacht. De familie specialiseert zich slim in korsetten.

1955 Door de introductie van de auto verbetert de bereikbaarheid in de regio en krijgt de winkel een regionale functie.

1999 Na eerdere verbouwingen en uitbreidingen wordt nu het aangrenzende pand aangekocht. Het winkeloppervlak verdubbelt.

2007 Na eerdere uitbreiding met een ruime kelder en bovenverdieping schaft de familie opnieuw een aangrenzend pand aan: RINSMA is nu een van de grootste modezaken van Nederland.

2012 Voortaan kun je ook vanuit huis bij RINSMA shoppen: de webshop gaat online.

2013 Het nieuwe Grand Fashion Café van RINSMA opent. Ook verleent Koning Willem-Alexander ter ere van het 125-jarig bestaan van de winkel het predicaat Koninklijk Hofleverancier.

2015 Het damesimperium RINSMA FASHION heet voortaan ZIJ VAN RINSMA, in het pand ernaast komt DE HEEREN VAN RINSMA.

2017 De eerste verdieping van DE HEEREN VAN RINSMA wordt driemaal zo groot. Meer merken en meer gezelligheid op het ontstane RINSMA MODEPLEIN!

Anna Rinsma, verantwoordelijk voor marketing en e-commerce, is de vijfde generatie van de familie Rinsma. Ze legt uit dat de kracht van het familiebedrijf niet alleen zit in vakkennis, maar vooral ook in je hart openen voor je gasten: "Kleding kun je overal kopen, inclusief online, maar échte service is blijvend onderscheidend." En dus ademt het hele team kennis en hostmanship, mede dankzij de speciale RINSMA Academy: voor alle werknemers worden meerdere keren per jaar workshops, trainingsavonden en coachingmomenten georganiseerd. Niet alleen met het oog op de winkels, maar ook op de snel groeiende webshop. Anna: "Er werken collega's fulltime aan onze webshop, zodat we ook daar de juiste service kunnen garanderen." Dat geldt trouwens voor alle facetten in de zaak. Bij de uitbreiding van retail naar horeca werd het runnen van het Grand Fashion Café eerst uitbesteed, maar na enkele leerzame jaren nam het RINSMA-team ook dat voor eigen rekening. "Zo hebben we nóg meer grip op de gastbeleving en het schakelen met elkaar." ■

Stichting Rinsma Nepal Foundation
Niet alleen betrokkenheid bij klanten, ook maatschappelijke betrokkenheid is voor de familie heel belangrijk. Anna: "Gorredijk is een dorpje van 7000 inwoners, daar zijn wij automatisch een grote speler. We vinden het belangrijk om wat terug te geven aan onze directe omgeving én daarbuiten." Toen RINSMA 125 jaar bestond, vroeg de familie daarom haar netwerk een bijdrage te leveren aan hun Stichting Rinsma Nepal Foundation. Met de opbrengst startte in 2013 de bouw van een groot naaiatelier in het afgelegen dorp Charpane, 15 uur rijden vanaf Kathmandu. Hier konden 48 vrouwen zichzelf laten opleiden tot naaisters en kleding (voornamelijk schooluniformen) verkopen aan de lokale bevolking. In het gebouw zijn verder een kinderopvang, keuken, drie toiletten, twee wasruimtes en twee douches. Alles om uitstekende arbeidscondities te garanderen. En dat werpt zijn vruchten af! "Sommige naaisters hebben van hun salaris een eigen naaimachine gekocht, zodat ze thuis een eigen bedrijfje kunnen starten. En ze sparen nu vaak voor een bevalling in het ziekenhuis, omdat dat zo veel veiliger is dan thuis. Je ziet echt een stukje welvaart ontstaan." Eind 2017 is zelfs een tweede etage bij het naaiatelier gerealiseerd, met ruimte voor nog eens 48 vrouwen!

Bier als game changer

Ik ben een genieter. Al vanaf mijn twintigste vragen vrienden wat zij moeten bestellen in de kroeg. Graag help ik ze met het zoeken naar de lekkerste bieren. Want er is zo veel meer dan 'een pils' bij het diner of een witbier op het terras.

En net als kaasfondue iets is dat je gezellig sámen doet, zo kun je ook een bierfles delen

Hoe zwaarder de bieren, des te intenser kunnen de gerechten zijn die je ernaast serveert. Zo is er voor elke gerecht wel een passend bier te vinden. Die tillen elkaar dan echt naar een hoger niveau. Net als we bijvoorbeeld gewend zijn van sommige wijnen. Bier is net zo veelzijdig – zo niet veelzijdiger.

Probeer het zelf! Begin als aperitief met lichtzure en verfrissende bieren als geuze en oertype pilseners. Licht bier, zowel in kleur als in alcoholpercentage, past goed bij voorgerechten: een blond bier of tarwebier bij schaaldieren, vis en rauw vlees bijvoorbeeld. Herfstbocken of bieren van de bierstijl saison vragen om hoofdgerechten met paddenstoelen. Dubbel, porters en stout houden van gebraden vlees, geroosterde vis en geroosterde groenten. Bij vette gerechten passen bieren met koolzuur. Het vet uit het eten laat een dun laagje achterin in je mond en het koolzuur snijdt hier doorheen. Zo is je mond verfrist en klaar voor een nieuwe hap. Bij het dessert kun je eigenlijk alle kanten op: gerookte bieren, droge en zure bieren of juist hele zware volle bieren.

Kaas is ook zoiets. Hou je van kaas? Hoe kun je nou niet houden van kaas! Komijnekaas, fenegriekkaas of kaas met noten, mmm. Een tripel vult met zijn eigen kruidige smaken en fijn koolzuur zo'n kaas uitstekend aan. En omdat het koolzuur (maar ook de alcohol) weer het vet wegspoelt, geniet je nog meer van elke hap. Probeer dit eens met kaasfondue! Game changer, beloofd. En net als kaasfondue iets is dat je gezellig sámen doet, zo kun je ook een bierfles delen. Dan kun je meer verschillende smaken proeven zonder de fles alleen leeg te hoeven drinken. Net zoals je dat met een wijnfles doet, die deel je ook. Zulke kleine dingen maken het verschil. Net als de temperatuur, trouwens. Schenk bier niet te koud aan tafel. Weet je niet de ideale temperatuur? Kijk dan naar het alcoholpercentage en tel daar 2 of 3 bij op! Een bier van 8% kun je goed proeven op 10 a 11 graden. Te koud bier in een glas op voet kun je makkelijk even opwarmen tussen je handen. Ben je meteen uitstekend in touch met het bier.

Proost! ■

Arvid Bergström is naast Internationaal Biersommelier ook geroemd chefkok (inclusief kookboeken met heerlijke bier- en receptcombi's!), docent aan de bieropleiding en jurylid bij bierkeuringen en –wedstrijden. De koning van hoppige projecten!

Geen fastfood, maar fastservice

Goudgele frietjes met precies de juiste bite, een knapperige Italiaanse bol met roomkaas en gerookte zalm, huisgemaakte kaaskroketten die hun weerga niet kennen... We zijn al zo veel verder dan 'even een snelle hap'. Niet alleen de korte bereidingstijden, maar vooral ook de hoge productkwaliteit en ambachtelijke bereidingswijzen maken tegenwoordig het verschil. Én de persoonlijke aanpak, de lokale banden, de laagdrempelige gastvrijheid... Geen fastfood, maar fastservice!

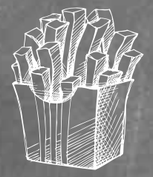
TEKST Lisa Oude Lenferink, Maud Etman & Annabelle Boom

Cafetaria/Restaurant 't Smulhuis – Brunssum

Voor fastfood 2.0 moet je bij het Smulhuis in Brunssum zijn. Bij het denken aan de huisgemaakte truffelkroket, geitenkaaskroket en aspergekroket van de familie Boumans loopt het water je direct in de mond. Wat het Smulhuis bijzonder siert, is dat de meeste producten zoals snacks en sauzen zelf worden gemaakt. De frites komen rechtstreeks van de boer op je bord en dat proef je. Ambachtelijk genieten!

Smullen is het zeker bij het Smulhuis, met erkend succes. In 2009 werd het Smulhuis met glans gekroond tot nummer 1 in de Cafetaria top 100! En afgelopen september ontvingen Hans en Jacqueline Boumans samen met dochter Carmen en zoon Koen drie oorkondes voor hun met goud bekroonde snacks. Het Smulhuis is al vier generaties een begrip, maar nog net zo innovatief en energierijk als bij de start 60 jaar geleden. Met flinke passie wordt ambachtelijkheid gecombineerd met vernieuwend ondernemerschap. Voor de zelfgemaakte snacks zoals de rundvleeskroket en eigen glutenvrije snacks komen velen speciaal naar Brunssum. De smakelijke variatie aan fastfood van frituursnacks tot stokbroodjes en van pizza's tot buffetten die het Smulhuis biedt, bestel je ook gemakkelijk online via de webshop. Snel, afgestemd op mogelijke allergieën en altijd vers bereid!

Naast de cafetaria heeft het Smulhuis in 2003 een restaurant geopend waar je op culinaire en gezellige wijze wordt verwend. Je geniet hier van uitgebreide menu's met diverse vlees- en visgerechten, de wildkaart en seizoensgerechten. Zin in frituursnacks? Dan mag je uiteraard bestellen van de cafetariakaart. In de wintermaanden is het terras heerlijk verwarmd, in de zomermaanden kan de aanbouw gedeeltelijk open zodat het lijkt alsof je op het terras in de zon zit. Door de speciale kinderkaart bij het Smulhuis hebben ook de kinderen het altijd naar hun zin. En het toetje, dat mogen ze zelf maken!
hetsmulhuis.nl



De frites komen rechtstreeks van de boer op je bord en dat proef je

Eetsalon Menzing - Haaksbergen

In het pittoreske dorp Haaksbergen ligt een eetsalon met een buitengewone reputatie: Menzing. Al ruim 40 jaar opent de familie Menzing hier dagelijks de deuren. Hun kracht? Gevoel voor lekker én betaalbaar eten.

Voor uitsmijters, friet en schnitzelmenu's ben je hier aan het juiste adres. Alleen snacken in de Eetsalon? Nee hoor, ze bezorgen ook belegde broodjes, maaltijdsales en groepslunches op je werk. Voor ijs moet je bij de naastgelegen IJssalon Menotti zijn, die in 2010 van de eetsalon werd losgekoppeld. Hier wordt vers schepijs op ambachtelijke wijze bereid met een grote variëteit aan smaken zoals Hazelino en Monchoutaart. Mmm!

Diezelfde passie voor het vak zie je in veel facetten terug. De mooi opgemaakte gerechten stralen kwaliteit uit. Net als het nette, sfeervolle interieur van het moderne foodconcept dat opvallend schoon is. De digitale menuborden boven de balie zijn een blikvanger die gasten helpen met kiezen. De fijne serre aan de voorkant heeft net als het terras een ontzettende stopping power. Gasten komen vaak terug dankzij de persoonlijke aandacht van de bediening, de manier waarop het team achter de balie te werk gaat en het stukje versbeleving. Plús, je bestelling is altijd snel klaar!

De drive van Menzing is bij de experts niet onopgemerkt gebleven. Na elk jaar op rij een vermelding in de Cafetaria Top 100 werd de Eetsalon van Dennis en Toyna Menzing in 2015 voor het tweede jaar gekroond tot Beste Cafetaria van Overijssel. Het veelzijdige bedrijf behoort al jarenlang tot de top van Nederland, mede dankzij de aandacht voor verantwoord frituren en duurzaam ondernemen. Energiezuinige apparatuur, gescheiden afval, vloeibaar-vetgebruik: met de blik op de toekomst is alleen het beste goed genoeg. Begin dit jaar gaat Menzing verbouwen, om jou als gast nóg beter van dienst te zijn.

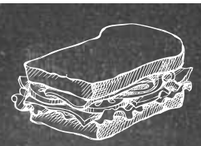
Hard gewerkt, lekker gewinkeld of flink gewandeld? Trakteer jezelf dan op een gezonde lunch, lekker tussendoortje of een heerlijke maaltijd bij Eetsalon Menzing.
eetsalonmenzing.nl

Hier wordt vers schepijs op ambachtelijke wijze bereid met een grote variëteit aan smaken zoals Hazelino en Monchoutaart

TESO: Texels Eigen Stoomboot Onderneming - Texel

De lekkerste fastservicemaaltijden van Nederland vind je niet alleen ter land, maar ook ter zee! Want vaar je van of naar Texel en Den Helder? Dan moet je echt de horeca van TESO veerdienst, verzorgd door "Op de Boot", bezoeken. Bij de medewerkers van "Op de Boot" staan hostmanship en kwaliteit van producten centraal: geen lange wachttijden, heerlijk verse producten en gastvrije service.

Dat begint al in de veerhaven van Den Helder. Daar heeft de kiosk 'Bij de Boot' vorig jaar een metamorfose ondergaan tot een extra comfortabele horecagelegenheid met het concept Stop & Go: hier kun je bestellen bij één van de medewerkers of op één van de bestelzuilen. Want het was daar inmiddels vaak zo druk dat de rij tot buiten stond en er geen zitplaats meer te bekennen viel. Is het nu een keer erg druk bij de kassa? Dan kunnen gasten gewoon eenvoudig zelf bestellen bij een selfservicezuil. Zo worden wachtrijen vermeden, wordt chaos voorkomen en wordt de werkdruk in de keuken plus bij de kassa's tijdens piekmomenten verlicht. Extra gastvrij!



Geen lange wachttijden, heerlijk verse producten en gastvrije service

Van de kade naar het water: vaar je met TESO naar de overkant? Grote kans dat je dan de overtocht op de innovatieve veerboot De Texelstroom mag maken. Bij de inrichting van salon en buffet is hier veel aandacht gegeven aan gastvrijheid. Van heerlijke olijf- en waldkornbonken tot een warm frikandel- of kaasbroodje en van een lekkere muffin tot supervers gebak van de lokale banketbakker: het hele assortiment is aangepast op de reistijd van 20 minuten. En je hoeft ook niet te wachten bij het buffet of de kassa: een ruime opstelling van producten en kassa's geeft iedere gast de gelegenheid comfortabel wat lekkers te kiezen om er daarna van te genieten in de riante salon met uitzicht op werelderfgoed De Waddenzee.
teso.nl

Paul van Gurp Fastservice Restaurant & Catering - Deventer

Al ruim 25 jaar een gevestigde naam in Deventer, met de kreet GOED GEFRITUURD, DA'S LEKKER GENIETEN! Om dit extra kracht bij te zetten, verkopen ze bij Paul van Gurp alleen producten van de eerste kwaliteit, én maken ze hun eigen overheerlijke snacks. Vanaf twee locaties voorziet het altijd enthousiaste team dagelijks vele mensen van heerlijk knapperige frietjes, versbelegde broodjes, ambachtelijk schepijs en nog veel meer.

Paul van Gurp is namelijk ook de cateraar die jouw feest aankleedt met volle schalen warme en koude hapjes en prachtig opgemaakt salades. En zelfs voor complete warme maaltijden ben je hier aan het juiste adres! De huisgemaakte hamburger en de huisgemaakte grove frikandel zijn beiden met goud bekroond door het Nederlands Frituurcentrum. En dat is niet de eerste keer dat de smaakvolle Colmschater Burger een vakwedstrijd wint!

Onlangs dongen beide locaties voor het eerst mee naar een plekje in de Cafetaria Top 100. Met succes! De hoofdvestiging aan de Holterweg eindigde op een mooie 51e plek en de locatie 'de Vijfhoek' werd 90e. De jury roemde de kennis en kunde die in huis is en stelde: "Wil je echt een keer een superteam aan het werk zien? Ga dan naar Paul van Gurp in Deventer. Hier spat het enthousiasme van de medewerkers er van af." Ze kregen de maximale score voor gastvrijheid, de bereiding van de verse producten was uitstekend en ook op hygiëne scoorden ze prima.

Mark van Gurp, zoon van eigenaar Paul, maakt duidelijk dat team van Gurp over een portie gezonde ambitie beschikt: "We zien onze vermelding in de Cafetaria Top 100 als nulmeting. Volgend jaar moet het natuurlijk weer beter, daar streven we naar!"
paulvangurp.nl

En zelfs voor complete warme maaltijden ben je hier aan het juiste adres

Koemans Snacks & Broodjes - Den Haag

De familie Koemans runt drie cafetaria's in Den Haag. De zaak Koemans Snacks & Broodjes van Nico Koemans aan de Haagse Fahrenheitsstraat behoort al jaren tot de elite van Nederland. Het is meer dan een cafetaria, het is een mix van fastservice mét cafetaria, lunchroom en een zonnig terras.

Die mix van veel zie je ook terug op de menukaart. Versbelegde broodjes, uitsmijters, burgers, schotels, frituursnacks, salades, softijs, milkshakes én een hele pagina over koffie. De barista voorziet je van de beste Italiaanse koffie's met heerlijk romige melk. De nadruk ligt op kwaliteit en lekker eten. Niet voor niets werd Koemans in 2001 Cafetaria van het jaar, daarna 2 maal nummer 2 en staat het bedrijf jaarlijks genoteerd in de Cafetaria Top 100. Ludiek is de actie waarbij het personeel in twee teams wordt verdeeld en een eigen broodje mag bedenken. Het winnende broodje komt op de kaart.

Koemans Snacks & Broodjes heeft een bekende identiteit met veel charisma: de bekende toonbank met snacks, de lunchroomuitstraling met mooie zit en runners die je je bestelling komen brengen. Van het afhalen van je bestelling maakt Koemans een feestje. Een mooie showtafel én een wijntje gaat rond. Dat de cafetaria grenst aan het winkelgebied maakt Koemans de perfecte stop tijdens het winkelen voor een broodje Bomenbuurt of knapperige raspatat.

Voor eigenaar Nico is het een spel om iets te bieden wat de klant elders niet vindt. Zodra de Van Dobben-kroket in de supermarkt wordt verkocht, gaan ze bij Koemans uit het assortiment. Daarvoor in de plaats biedt de cafetaria 'croquetten' van patissier Holtkamp op oerbrood geserveerd. Er zijn nog veel meer unieke lekkerheden. Over de huisfrikadellen van Koemans wordt in de hele stad gesproken. Én van de satésaus van eigen recept wordt elke week meer dan 100 liter gemaakt! ■

koemanssnacks.nl

Over de huisfrikadellen van Koemans wordt in de hele stad gesproken

Voor elk goed plan vinden wij de weg.

Om uw groei mogelijk te maken.

rabobank.nl/financieren

Onze adviseurs combineren bancaire financieringen met overheidsregelingen, lease, investeringsfondsen en meer. Én weten de weg in de regio. Dat helpt wanneer zij samen met u op zoek gaan naar een goede financieringsoplossing.

Want voor elk goed plan vinden wij de weg.

Rabobank

Ticketing van de toekomst

Pretpark- of saunatoegang regel je via de website. Een weekendje weg organiseer je via Facebook. En je online gekochte concerttickets laat je vanaf je telefoon scannen. Jouw vrije tijd is van jóu. Even geen drukte, hectiek of verplichtingen. En dus willen ook je gasten er optimaal van kunnen genieten. Dat betekent eenvoudig online tickets kopen, plaatsen bij events reserveren of verblijven boeken, waar en wanneer zíj dat willen. Dat, en zo veel meer, regel je voortaan met het nieuwe booq Ticketing!

TEKST Bjorn Nijhuis FOTO Eijsink

KLANTENBINDING WAS NOG NOOIT EERDER ZO EENVOUDIG

Dit zelf ontwikkelde ticketsysteem van de toekomst draait niet om het verkrijgen van tickets, maar om de beleving van de consument. Die wil niet alleen met een paar klikken een kaartje of een stoel regelen, maar ook vast betaald hebben en misschien zelfs tegoed op een speciale account of pas kunnen zetten. Ticketing wordt niet alleen identificatie voor de toegangscontrole, maar ook onderdeel van loyalty en betaalkaarten – inclusief bijvoorbeeld opwaardeerbaar saldo in je online account!

Totaalbeleving

Stel je voor: je gaat met je familie naar een pretpark. Vooraf wil je vast online zo veel mogelijk regelen, zodat je er op de dag zelf geen tijd meer aan kwijt bent. Dus je regelt fastlanepassen voor je favoriete attracties, zodat je daar amper in de rij hoeft te wachten. Je activeert vouchers voor de lunch zodat je ook daar met een handig scansysteem de kassarij kunt passeren. En tot slot mogen je kinderen in de shop een prachtige knuffel uitzoeken om de dag compleet te maken, die óók al vooraf is betaald. Bovendien heb je dit alles binnen een gezinsarrangement besteld met groeptickets, zodat je naast het voordeel van de verkorte wachttijden ook nog eens minder betaalt. booq Ticketing maakt het mogelijk.

Abonnement naar keuze

Voor gasten die regelmatig hun favoriete pretpark of sauna willen bezoeken, bieden we slimme abonnementenmodules. Door de vrije generator kun je als ondernemer het abonnement naar wens inrichten. Een tienrittenkaart voor toegang op doordeweekse dagen vanaf 11:00 uur tot 14.00 uur, bijvoorbeeld. Ook de toegangscontrole kan hierin op tal van manieren worden geregeld. Wil je een gepersonaliseerd pasje uitgeven dat via een NFC-chip een tourniquetpoort opent? Geen probleem. Of liever een pasje of digitaal ticket met een barcode die je als gastheer bij de entree kunt scannen? Allemaal mogelijk.

Persoonlijk cadeau

Wat we ook leuker en gemakkelijker maken dan ooit, is een mooi arrangement cadeau geven. Denk bijvoorbeeld aan een diner voor twee. Vroeger gaf je een dinerbon. Heel attent, maar je hebt als gever verder weinig invloed: het is moeilijk om een lekkere champagne klaar te laten zetten of een speciaal dessert te regelen, bijvoorbeeld. Niet met booq Ticketing. Bestel een tafel voor twee, kies hierbij voor een arrangement of wellicht voor specifieke gerechten met bijpassende wijnen. Als ondernemer heb je dit soort mooie mogelijkheden in no time voor je gasten ingesteld. Mooi om te geven en heerlijk om te krijgen!

Online & offline ticketing in één

booq Ticketing maakt het mogelijk om binnen één platform je volledige online ticketing én fysieke kaartverkoop op locatie te verzorgen. Alle ticketingverkoop is niet alleen geoptimaliseerd voor desktops en laptop, maar vooral ook voor tablets en smartphones. Ook de validatie van zowel online als offline aankopen gebeurt in hetzelfde systeem. Met enkele simpele stappen is elk ticket of arrangement geregeld. En als ondernemer heb je net zo snel abonnementen, arrangementen of kaarten toegevoegd, aangepast of verwijderd. Ticketing was nog nooit eerder zo klantvriendelijk en compleet. Klantenbinding was nog nooit eerder zo eenvoudig. ■

DROMEN VAN 365 DAGEN *aan de kust*

Peukie, favoriet in Scheveningen. Nee, geen gloeiende sigaret, maar een Ibiza-style-loungeclub met een uitstekende menukaart. Laagdrempelig, voor jong en oud, én out-of-the-box. Een strandpaviljoen naar ons hart.

TEKST Maud Etman FOTO Peukie Beachclub

Ruim 40 jaar geleden begonnen Martin van den Berg en zijn vrouw Gon een strandpaviljoen aan de boulevard van Scheveningen. Een toplocatie, vlak bij het Kurhaus. Omringd door buren met de geijkte namen rondom zand en zee koos het echtpaar liever voor een ander iconisch beeld. Martin rookte namelijk al jaren sigaren en stond daarom bekend in de omgeving. En dus kreeg de zaak zijn bijnaam: Peukie. Een gouden greep, want de naam leverde meteen veel media-aandacht op.

Gemeentelijk struikelblok

Martin wordt binnenkort 74 en is nog steeds iedere dag op het strand te vinden. Hij komt nog altijd in de zaak, die nu gerund wordt door zijn zoon Michel en zijn schoondochter Sheila. “Pa is er iedere dag voor een bakkie koffie en om te helpen met opstarten, plantjes neer te zetten, dat soort zaken. We verschillen niet veel in doen en laten. De tijden zijn wel anders, alles gaat veel sneller, meer digitaal. ‘Oud-Scheveningen’ is niet meer.” Michel legt uit dat hun paviljoen voorheen de zonnige periodes van het jaar moest pieken en daar tussendoor weinig gebeurde. Maar nu zit de zaak dagelijks vol. Tijdens het seizoen, want Peukie mag niet het jaar rond open. “Dat komt door de gemeente Den Haag. Een groot struikelblok. Onze droom is een zaak die het hele jaar open blijft, dat staat bovenaan het verlanglijstje!”

Als de zaak tijdens de wintermaanden gesloten is, zitten de ondernemers dan ook echt niet stil. Achter de schermen wordt druk gewerkt aan events, marketingcampagnes en noviteiten. “We proberen op te vallen. Niet met enorme feesten, want dat is qua doelgroep en geluidsoverlast lastig, maar bijvoorbeeld met themadagen en een Ibiza-markt. En we hebben vaak dj’s voor extra beleving. We zijn hierin trouw aan onze vaste klanten: onze agenda past bij hun wensen. Het belangrijkste is een goede sfeer van ’s ochtends tot ’s avonds.”, aldus Michel. “En een goede, consistente kwaliteit.”

Even het water voelen

De sleutel hiervoor? Goed personeel. Het niveau van de bediening en de keuken is hoog, en daar wordt dan ook veel tijd in gestoken. Wat bemoeilijkt wordt door de gemeente, omdat dus de zaak niet het hele jaar open mag zijn. “30 tot 40% van onze toppers raken we kwijt aan horeca die wel het hele jaar open is. En dus moeten we ons op andere vlakken onderscheiden om goede mensen vast te houden.” Michel en Sheila zorgen voor een grote diversiteit in hun team, wat garandeert dat de zaak op collegialiteit en plezier goed scoort. Ook bij klanten. “Het blijft fantastisch om nieuwe mensen te leren kennen en blij te maken. En om Scheveningen mee te mogen vernieuwen. Clubs zijn qua uitgaan een uitstervend ras, mensen zijn steeds meer bezig met eten. Daar kunnen we ons in ontplooien. Als horeca moet je daar de handen voor ineen slaan, voor extra kracht. Met inspiratie uit onze locatie: het strand en de zee blijven speciaal.” Echte strandmensen dus? “Ja, altijd al geweest. We werken meestal weken van 80 tot 90 uur, maar ik ga ook altijd even naar zee. Of we nou op vakantie zijn of thuis, trouwens. Soms moet je even het water voelen.” ■

HET BLIJFT FANTASTISCH OM NIEUWE MENSEN TE LEREN KENNEN EN BLIJ TE MAKEN

Gadgets

TEKST Maud Etman

1

1 / Ring ring
Nee, niet het geluid van een rinkelende telefoon, maar dat van een rinkelende, eh, ring. Orii is namelijk een stemgestuurde smart ring waarmee je kunt bellen, appen, sms'en en zelfs navigeren. Voor een kort telefoontje of een simpel appje (ontvangen én zenden) hoef je nooit meer je telefoon uit je zak te halen. Je zet gewoon je vinger tegen je oor en Orii leest een appje aan je voor. Het geluid wordt zacht langs je vinger gestuurd, waardoor alleen jij het kunt horen. Ideaal voor meetings, onderweg of tijdens een wandeling. James-Bond-gadgets zijn nu letterlijk binnen handbereik!

kickstarter.com

2 / Lekker wijntje bewaren
Misschien blijven er na een feestje wat open wijnflessen staan. Of heb je met vrienden op vrijdagavond een fles wijn geopend maar komt het er de dagen erna niet van om hem leeg te drinken. Zonde, want geopende wijn blijft maar een paar dagen echt lekker. Althans, zonder Eto! Deze superstijlvolle wijncontainer is na het uitschenken luchtdicht af te sluiten en houdt je wijn nog zo'n 1,5e week perfect op smaak. Handig!

etowine.com

2

3 / Stralende glimlach in 10 seconden
De Amabrush is een gebitje vol poetsende tandenborstels. Schuif het in je mond, zet 'm aan en binnen 10 seconden (!) zijn je tanden net zo schoon als na 2 minuten poetsen met een normale elektrische borstel. 10 jaar poetsen met de Amabrush in plaats van een gewone borstel levert je gewoon twee weken aan extra vrije tijd op. Én zorgt voor nog schonere tanden. Wie wil dat nou niet?

amabrush.com

3

4

4 / Vissen voor gevorderden
Fervent visser? Of gewoon groot fan van de onderwaterwereld? Dan is de PowerRay iets voor jou! Deze onderwaterdrone kan tot maar liefst 30 meter onderwater voor jou rondzwemmen en de beelden live naar je telefoon of zelf je VR-bril sturen! Bovendien heeft de PowerRay ook een sonar om vissen mee op te sporen en zelfs de mogelijkheid om er aas aan vast te maken. Deze duikbuddy is niet goedkoop, maar zit wel vol gave technieken. Finding Nemo wordt een piece of cake.

powervision.me

5 / Je persoonlijke vertaler
Stel je voor dat je overal ter wereld met iedereen kunt praten. Op vakantie zonder problemen converseren met de locals. Supersoepele conference calls met internationale zakenpartners. Klinkt goed? Kies voor Travis! Travis is 's werelds eerste slimme stemvertaalapparaat met ingebouwde kunstmatige intelligentie. Hij spreekt momenteel 80 talen, en hoe vaker je hem gebruikt, hoe beter hij wordt: de software blijft zich updaten. Veel babbelen dus!

travistranslator.com

5

6

6 / Duurzaam fietsen
Nederland houdt van fietsen. Met bijna 22 miljoen fietsen (1,3 per inwoner) voelen we ons behoorlijk thuis op het stalen ros. Maar staal is niet je enige optie. DutchFiets maakt stoere fietsen van 100% recyclebaar kunststof. IJzersterk, getest voor zo'n 10 jaar gebruik! Voeg daar een waterdicht zadel, een lichtgewicht frame en stijlvolle kleuren aan toe, en je hebt een unieke fiets die niet alleen fijn rijdt maar ook nog eens ontzettend duurzaam is.

dutchfiets.nl

7

7 / Ideale reismaatje
Een tripje naar de zon of een weekendje naar de camping: heerlijk! Wel jammer dat je altijd met bagage moet zeulen. Gelukkig is er een koffer die deze last van je schouders neemt. De Travelmate is een zelfstandige koffer die, gekoppeld aan je smartphone, je overal volgt. Zijn batterij is oplaadbaar via usb, hij heeft een vingerafdrukslot, een ingebouwde weegschaal én een gps-chip, zodat je altijd kunt zien waar je Travelmate zich bevindt. Dat is nog eens ontspannen reizen!

travelmaterobotics.com

8

8 / Nachtrust van je dromen
Koude voeten, een te hard of zacht matras, gesnurk op het kussen naast je: van alles kan je 's nachts uit je slaap houden. Maar Sleep Number 360-bedden zijn slim. Héél slim. Heb je koude voeten, dan gaat de ingebouwde voetverwarming branden. Rol je van je rug op je zij, dan verstelt het matras zijn ondersteuning. Stap je 's nachts uit bed (even naar de wc, bijvoorbeeld), dan gaat er een zacht lampje onder het bed aan, zodat je zonder gestoten tenen weer naar bed kunt. En snurkt je partner, dan wordt zijn of haar hoofd iets hoger gebracht, zodat het snurken vermindert. Het resultaat? Zzz. ■

sleepnumber.com

Het succes van Apollo Hotels

Het verschil is de beleving

You'll be back. De variant op de fameuze quote van Arnold Schwarzenegger is geen bedreiging maar een afspraak. Een afspraak die Apollo Hotels maakt met haar gasten. De keten met inmiddels dertien hotels en het Limburgse wellnesscenter Thermae 2000 heeft zich stevig genesteld in het vaderlandse hotelaanbod. "Hotellerie en hospitality zullen de komende tien jaar harder veranderen dan in de afgelopen honderd jaar", aldus Francesco Monaco.

TEKST Erwin Gevers FOTO Apollo Hotels

Francesco Monaco is één van de drie partners van EHM (European Hotel Management). Samen met Bas Tolmeijer en Willem-Jan van den Dijssel - gedrieën gepokt en gemazeld in horeca en hotellerie - ontstond in 2005 het idee om vanuit een nieuwe visie te investeren in hotels. Monaco: "Na decennia in de hotellerie gewerkt te hebben, waren we een aantal jaren actief als consultant voor hotels. Een prachtig beroep, maar je werkt projectmatig en bouwt niets duurzaams op. We wilden dus weer terug naar de praktijk".

En vogue

De start was het vroegere Mercure in Lelystad: "Onze eerste omzet was zestig euro. Van een stomdronken Rus die incheckte." Wat volgt is een ontwikkeling waarbij de keten steeds meer vorm krijgt door overnames van hotels in onder andere Groningen, Amsterdam, Vinkeveen, IJmuiden, Breda en Den Haag. De aanpak is volgens een beproefd recept: investeren in bestaande hotels en conform de bewezen Apollo-formule zorgen dat deze weer 'en vogue' zijn. En dat businessmodel is geen trucje, zegt Monaco beslist: "Nee, dat zou geen recht doen aan wat wij neerzetten. Het is elke dag jezelf bewijzen op de toppen van je kunnen. Altijd scherp zijn en voor je gasten klaar staan; een goede visie hebben en uitvoeren." Dat geldt zeker voor het personeelsbeleid: "Kijk, succes ontstaat niet omdat wij als directie nou zo slim zijn, maar juist omdat we goede mensen aan ons weten te binden. Mensen kunnen tegenwoordig overal aan de slag. In het hotelvak moet je minimaal een MBO-opleiding hebben, enkele talen spreken, flexibel zijn en werken als andere mensen vrij zijn. Om talent te werven en te behouden moet je als werkgever dan ook meer doen dan passende arbeidsvoorwaarden betalen. Wij bieden een fijn, veilig bedrijf, met een eigen academie voor waar we mensen begeleiden, opleiden en doorgroeimogelijkheden bieden."

Creatief tegen de stroom in

De eerste Apollo Hotels werden voor de crisis geopend. Daarna volgde het economische dal dat de hotellerie jarenlang in zijn greep had. "In de moeilijke jaren zijn we altijd blijven investeren in de medewerkers, de kwaliteit van onze bedrijven en natuurlijk de service. Naast de focus op kosten waren we ook erg creatief", zegt Francesco Monaco: "Uiteindelijk heeft dat geleid tot een solide onderneming, met tevreden gasten en gemotiveerde collega's."

Monaco stipt het al aan: creativiteit. Immers, dan ontstaan de ideeën en wordt onderscheidend vermogen gecreëerd. Apollo Hotels is er zo ongeveer kampioen in geworden. Want naast alleen een kamer met een bed, zijn de Apollo Hotels veel meer dan een logeeradres. De keten heeft in de afgelopen jaren heel sterk gewerkt aan een nieuwe positionering. Niet alleen van hogerhand opgelegd, maar juist samen met haar medewerkers en de gasten. Belangrijk is dat de gastbehoefte op één staat. Er wordt geconstateerd waar gasten zich aan irriteren in de hotellerie en daar zoekt Apollo Hotels constant naar oplossingen, de zogeheten Apollo Keys. Eén van de Apollo Keys is bijvoorbeeld: 24/7 breakfast. "Want het is heel vervelend als je om tien uur de ontbijtzaal binnenkomt, alles staat er nog maar je mag niet gaan zitten. En er komen gasten 's middags aan na een lange vliegreis. Voor hen is het nog ochtend en dan serveren wij ook ontbijt", aldus Monaco. "Naast het ontbijt is er nog een aantal Apollo Keys: één daarvan is de Yes-attitude: alles kan bij ons, zolang het legaal is. Wil je voor een vergadering de zaal verven in de kleur van je huisstijl? Dan doen we dat toch! Lekker flexibel en niet moeilijk. Dat zit in ons DNA en zo trainen we ook onze medewerkers."

Eigen bier en doppinda's

Deze Apollo Keys worden jaarlijks uitgebreid met nieuwe oplossingen voor gastirritaties om de slogan 'You'll be back' daadwerkelijk te laten uitkomen. Niettemin vormen de restaurants de meest in het oog springende USP's van de Apollo Hotels. De Bierfabriek, The Harbour Club, met topwijnen en sushi, Chef's Foods and Drinks, De Veluwse Huyskamer, Floor 17; het zijn eigen concepten met meerwaarde, zegt Francesco Monaco: "Ooit was het restaurant in het hotel een soort noodzaak en gingen de gasten toch buiten het hotel eten. Met onze restaurants hebben wij dat beeld laten kantelen. Gastbeleving heeft daarbij voorrang. "Hotels zijn een soort centrale verzamelplekken geworden, waar mensen elkaar opzoeken en een leuke tijd hebben. Daar heeft Apollo Hotels op geanticipeerd door hippe Food en Beverage-concepten, zoals De Bierfabriek en The Harbour Club, passend binnen de verschillende hotelstijlen. De Bierfabriek - met kippetjes, eigen gebrouwen bier en doppinda's met relaxte tonen op de achtergrond - is laagdrempelig, gezellig en vooral lekker makkelijk en niet te moeilijk. Er worden evenementen georganiseerd, maar het is een leuke avond uit. Dat versterkt elkaar: door een succesvol F&B-concept komen gasten eerder overnachten en is het voor bestaande hotelgasten gezelliger. Ook qua sales & marketing van de hotelketen werkt het concept uitstekend.

Belangrijk is dat de gastbehoefte op één staat

Disruptief zijn

De hotellerie, zo voorspelt de topman van Apollo Hotels, gaat veranderen: "In de komende tien jaar zelfs harder en sneller dan in de afgelopen honderd jaar. Dat kan niet anders omdat zich nieuwe partijen aandienen. Partijen die disruptief zijn en iets aanbieden wat ze zelf niet hebben zoals Airbnb en Uber, Booking.com, Thuisbezorgd.nl. Dat zijn partijen die veel sneller kunnen schakelen. Technologie wordt steeds belangrijker. Het enige waar we ons werkelijk mee kunnen onderscheiden is beleving. Als hotel moet je wegblijven van het reguliere en je gigantisch profileren."

De groei van Apollo Hotels is nog niet ten einde, besluit Francesco Monaco: "We kijken voortdurend naar mogelijkheden en kansen. Ja, de focus ligt daarbij vooralsnog op Nederland. Dat heeft ook een zakelijke reden: in Nederland is elke plek binnen twee uur te bereiken. Wij hebben alle drie een gezin en zijn zelf jarenlang met de koffer in en uit het vliegtuig gestapt. Je wilt 's avonds ook wel weer eens thuis zijn met je gezin aan tafel. Een goede balans tussen werk en privé, dat gunnen we ook onze medewerkers." ■

De Apollo Hotels zetten de oplossingen Vectron, booq Personeels-planner en booq Kitchen Manager van Eijsink in. Directielid Francesco Monaco: "Eijsink is een onderneming die bij ons past. Wij willen graag vooroplopen en dat geldt ook voor Eijsink. Zij doen dat zo goed dat zij concepten en systemen hebben waar wij nog niet aan toe zijn…"
Toch een goede zaak, vindt Monaco: "Het is namelijk goed te weten dat er een partij is die ons kan ondersteunen, zodra we zover zijn!"

Het enige waar we ons werkelijk mee kunnen onderscheiden is beleving

Wat geeft jóu ENERGIE?

Ontspannen vergaderen, een heerlijk verse avondmaaltijd afhalen en meteen je online bestelde boodschappen van de supermarkt plús je boeken van de boekwinkel meenemen. Misschien ter plekke nog even tanken. En dan ontspannen naar huis. Niek Weghorst, commercieel verantwoordelijke bij AVIA Weghorst, zet in op een grootschalige energietransitie: van brandstof tanken naar energie afhalen!

TEKST Maud Etman FOTO AVIA Weghorst en Eijsink

De energie- en brandstof of choice verandert met de jaren mee, maar gemak dient altijd de mens. Daarom begon de overgrootvader van Niek in 1931 met het aan huis brengen van turf en kool: een extra stukje service. Later werd dat vloeibare olie in tinnen jerrycans en toen in de jaren '50 de eerste motorbrandstoffen zoals petroleum een feit waren, opende de familie het eerste tankstation van Borne.

Niek: "Mijn overgrootvader had eerst een handelsbedrijf in de inkoop en verkoop van vaste en vloeibare brandstof. Toen er steeds meer gemotoriseerd verkeer kwam, groeide dat in de loop der jaren steeds verder." Na het starten van een tankstation kwam er een kleine shop met gemaksproducten. Daarnaast konden bezoekers er ook terecht voor wat technische diensten, zoals het inbouwen van radio's – garages zoals we die nu kennen, bestonden in die tijd nog niet. "Uiteindelijk werd het alles in één: een tankstation, garage en supermarkt."

Geoliede familie

Niek is de vierde generatie Weghorst in de zaak: "Ik heb nooit druk gevoeld om in het bedrijf te moeten werken, hoewel ik als kind al wel graag hielp met auto's wassen en meerijden in de tankwagens. Na mijn studie begon ik eerst in de mode, daarna in de makelaardij." Maar de olie kroop toch waar het niet gaan kan. Inmiddels is Niek al weer vijf jaar werkzaam voor AVIA Weghorst, waarvan drie jaar als commercieel verantwoordelijke. AVIA Weghorst heeft 128 vestigingen door heel Noordoost-Nederland. Het bemande deel voert de naam AVIA, onbemande stations de naam AVIA Xpress. Bij elke locatie doet de familie er alles aan om hun bezoekers tevreden te maken.

Goed toeven

Voor AVIA Weghorst betekent de beste service bieden dat je nooit klaar bent met ontwikkelen. "Wij kijken continu vooruit naar waar we naartoe moeten werken. Als je wacht op de wensen van je klant of de markt, ben je te laat. Het is de kunst om voorop te blijven lopen." En dus worden de grotere bemande locaties omgevormd tot fullservicepoints. Aan de Diamantstraat in Hengelo staat een vestiging van het splinternieuwe concept: zitgelegenheid, supernette sanitaire voorzieningen en een uitgebreide foodcourt waar gasten – want Niek spreekt nooit over klanten, altijd over gasten – de hele dag door heerlijk eten kunnen bestellen. Een plek vol lokale producten en een warme inrichting van natuurlijke materialen, waar het goed toeven is.

"Mensen moeten hier niet alleen naartoe komen om te tanken, maar vooral ook voor een gezellig rustmoment, een meeting met klanten, een heerlijk ontbijt, koffie met iets erbij, een uitgebreide lunch en zelfs complete, gezonde maaltijden. Denk aan verse smoothies, luxe broodjes, soepen, pizza's, pasta's en volwaardige hoofdgerechten. Alles vers met een groot deel verantwoordelijke producten van lokale ondernemers. Als lokale speler vinden we dat belangrijk, samenwerken met je omgeving."

Energie afhalen

Kom je als gast binnen bij dit nieuwe fullservicelocatie, dan vind je naast 'gewone' kassa's ook twee speciale bestelzuilen, waarbij je zelf je bestelling kunt aantikken en afrekenen. Dankzij een koppeling met bestelschermen in de keuken weten de koks daar precies wat ze vervolgens voor je moeten maken. Op het afhaalscherm zie je wanneer jouw maaltijd op de balie wacht. Weg met wachttijden: superhandig! Maar AVIA wil altijd méér. Niek: "Onze producten zijn ook voor mensen die niet in de gelegenheid zijn zelf langs te komen. Zij kunnen via de webshop bestellen, dan bezorgen wij hun producten met een elektrisch voertuig!" De familie is zich bewust van een energietransitie, en speelt daarop in: "De wereld verandert. We moeten ons hoofd niet in het zand steken: denk bijvoorbeeld aan de ontwikkeling van elektrische voertuigen, biobrandstof en waterstof. We anticiperen op wat er nog gaat komen, en door extra faciliteiten te bieden zijn we minder afhankelijk van de brandstofverkoop alleen." Dat bekent méér ontzorgen, méér energie geven. En daarin pakken de ondernemers het écht groot aan. "Je ziet in woonwijken non-stop bezorgbusjes rondrijden. Als je zelf niet thuis kunt zijn voor ontvangst, ligt je pakket bij de buren of doet de bezorger een dag later een nieuwe poging. Onhandig: dat kan niet eindeloos doorgaan. Uiteindelijk wil je al je bestellingen op een handige locatie in je buurt kunnen ophalen wanneer het jóu uitkomt." AVIA Weghorst gaat ook daarbij helpen. Hoe dat er straks uit ziet? "In de pauze heb je je boodschappen én avondmaaltijd besteld. Onderweg naar huis stop je even bij ons, want dat ligt toch op je route. Je verse maaltijd staat klaar, je krijgt je bestelde boodschappen en pakketjes overhandigd, je tankt nog even je auto af en gaat totaal ontzorgd naar huis. Geweldig toch?" Wij krijgen er energie van! ■

Onze producten zijn ook voor mensen die niet in de gelegenheid zijn zelf langs te komen

In de nieuwe flagstore te Hengelo maakt AVIA gebruik van Eijsinks totaaloplossing booq; ze kozen voor een kassa, webshop, bestelzuilen, bar- en keukenmanagement én personeelsplanning in één. Niek Weghorst van AVIA: "Het is belangrijk om een sterk merk, met goede uitstraling, goede materialen en goede service te hebben. Binnen onze branche zijn kassasystemen helaas vaak weinig vernieuwend; niet geschikt voor onze moderne aanpak. We hadden dus behoefte aan een partij die onze totale dienstverlening kon ondersteunen. Eijsink biedt daarbij meer dan software. We hebben dezelfde manier van werken en communiceren. Doen wat je zegt en gewoon zorgen dat je er samen een succes van maakt!"

Samen bereik je meer

Sta open voor nieuwe partnerschappen

Eind vorig jaar opende de Bredase burgemeester Paul Depla het volledig verbouwde Inspirium in Breda. Het is een fantastisch belevingscentrum geworden waar wij samen met 14 geweldige partners inhoud geven aan de totaalbeleving van hospitality.

TEKST Ferenc Birkenhäger

Eijsink is een totaaloplosser op ICT-gebied geworden

Geen aparte showrooms en etalages met producten. Wél een volledig functionele hotelkamer, café en zelfs theater. Dat vind ik een ontzettend mooie ontwikkeling. In deze setting krijg je als bezoeker namelijk niet meer de producten en oplossingen van alle partners 'gewoon' gedemonstreerd, maar kun je deze zélf gebruiken en in actie zien. Nergens anders in Nederland vinden ondernemers zo veel hospitalitykennis en -mogelijkheden onder één dak (op maar liefst 7000m²!).

Weerspiegeld in onze bijdrage aan het Inspirium is onze eigen transitie van de afgelopen jaren: Eijsink is een totaaloplosser op ICT-gebied geworden. Een stevige automatiseringsplartner. Van bricks naar clicks, met een ijzersterke combinatie van de service van offline met de flexibiliteit van online. Zodat je niet alleen in de zaak, maar ook thuis en onderweg optimaal kunt ondernemen. Want we leveren niet 'gewoon' een kassa. We leveren een oplossing – precies dat pakket op maat met de hardware, software én service waar jíj mee verder kunt. Meedenken met onze klanten en ons verplaatsen in jóuw gasten, daar gaat het om. Alleen dan kom je tot de beste oplossingen. Met als kers op de taart een bijzonder stukje bevestiging: het winnen van de titel Beste Twentse Ondernemer!

Fantastisch dat de Beste Twentse Ondernemer al weer zes vestigingen heeft (and counting!) door heel Nederland. We groeien gestaag, en dat moet ook: dankzij onze schaalgrootte kunnen we nóg meer specialistische kennis opdoen en ons huidige topniveau behouden in de deelmarkten waar we actief zijn. En dan kijk je natuurlijk ook automatisch verder. Want met de slimste tabletkassa, meest gebruiksvriendelijke personeelsplanner en selforder-bestelzuilen blijven we je graag inspireren. Met verdere vernieuwing, kansen tot blurring, je gehéle bedrijfsvoering in één: we schuiven alle beren van de weg en leggen de toekomst open. Nieuwe kansen. Ook voor ons. Want zelfs voorbij de grenzen wordt bijvoorbeeld onze Bar/Kitchen Manager steeds populairder. En vragen unieke startups en gevestigde bedrijven om partnerschappen. Samen kun je tenslotte nog meer bereiken. With pleasure! ■

ZORG ALS WARME DEKEN IN HET IKAZIA ZIEKENHUIS

De gezondheidszorg verandert voortdurend. Nieuwe inzichten stellen steeds weer andere eisen. Het Ikazia Ziekenhuis in Rotterdam blijft zich ontwikkelen en biedt optimale zorg in een gastvrije omgeving. Wij spraken Jannes Aman, Hoofd Ondersteuning en lid van het managementteam, over hun bovengemiddeld gewaardeerde patiëntvriendelijke zorg en specialismen.

TEKST Lisa Oude Lenferink FOTO Ikazia

Warme aandacht voor patiënten en elkaar

Ikazia dankt zijn naam aan de stichting Interkerkelijke Actie Ziekenhuis in Aanbouw die zich in de jaren '50 inzette voor de bouw van een Protestants-Christelijk ziekenhuis. "Ons bestaansrecht zit oorspronkelijk in die achterban met de Protestants-Christelijke identiteit. Tegenwoordig is 60% van de patiënten en medewerkers echter vertegenwoordigd door mensen die geen protestants-christelijke achtergrond hebben. Rotterdam heeft 182 nationaliteiten en die zijn allemaal even welkom!".

Door de mix van oprechte interesse, onderlinge verbondenheid, betrouwbaarheid en professionaliteit voelen patiënten zich thuis bij Ikazia. Een goede, vertrouwde omgeving is een belangrijke factor bij het herstel. "We kijken naar de mens achter de patiënt. Oók bij de medewerkers! Er is structureel budget voor medewerkers om uitjes te organiseren of samen uit eten te gaan." Zo geeft het ziekenhuis graag wat terug om collegialiteit én sfeer te bevorderen. "We willen het beste uit elkaar halen, samen werk je het best."

Anticiperen op de zorgvraag

Naast gastvrijheid speelt Ikazia ook in op de zorgvraag. Zo kan je in Ikazia in een professioneel verlosbad een onderwaterbevalling doen. In de kraam- en geboortesuites van het Moeder en Kind Centrum bevallen moeders in huiselijke sfeer met de zekerheid van medische zorg. Alles draait om gezinsgerichte zorg. Het medisch personeel verplaatst zich, niet de patiënt: moeder en partner blijven zowel voor de bevalling als na de geboorte met kind samen op dezelfde kamer.

Een andere specialisatie waarmee Ikazia anticipeert op de zorgvraag is het Eigen Wond Expertise Centrum (WEC). In het WEC bundelen verschillende specialisten zoals een vaatchirurg, dermatoloog en diabetesverpleegkundige hun krachten om oorzaken van blijvende wonden en de factoren van invloed op de genezing te vinden, en de wond te behandelen. Voor iedere patiënt wordt een persoonlijk behandelplan opgesteld.

Samenwerking, ontwikkeling en inspiratie

Ikazia scoort bovengemiddeld in diverse 'lijstjes', zoals de AD top 100 en Elseviers Beste Ziekenhuizen en is een opleidingsziekenhuis. Om daarvoor in aanmerking te komen moet de medische zorg van hoogstaande kwaliteit zijn. Het hameren op protocollen en instructies is echter niet wat het personeel wordt opgelegd. "Het moet vanzelfsprekend zijn om op de juiste manier te werken, zonder dat het als belasting wordt gezien. Het belangrijkste is veiligheid en kwaliteit voor de te behandelen patiënt. Dit geldt hier in het Ikazia ziekenhuis voor iedereen, van de technische dienst tot aan de schoonmaakploeg".

Zorg in een nieuwe vorm

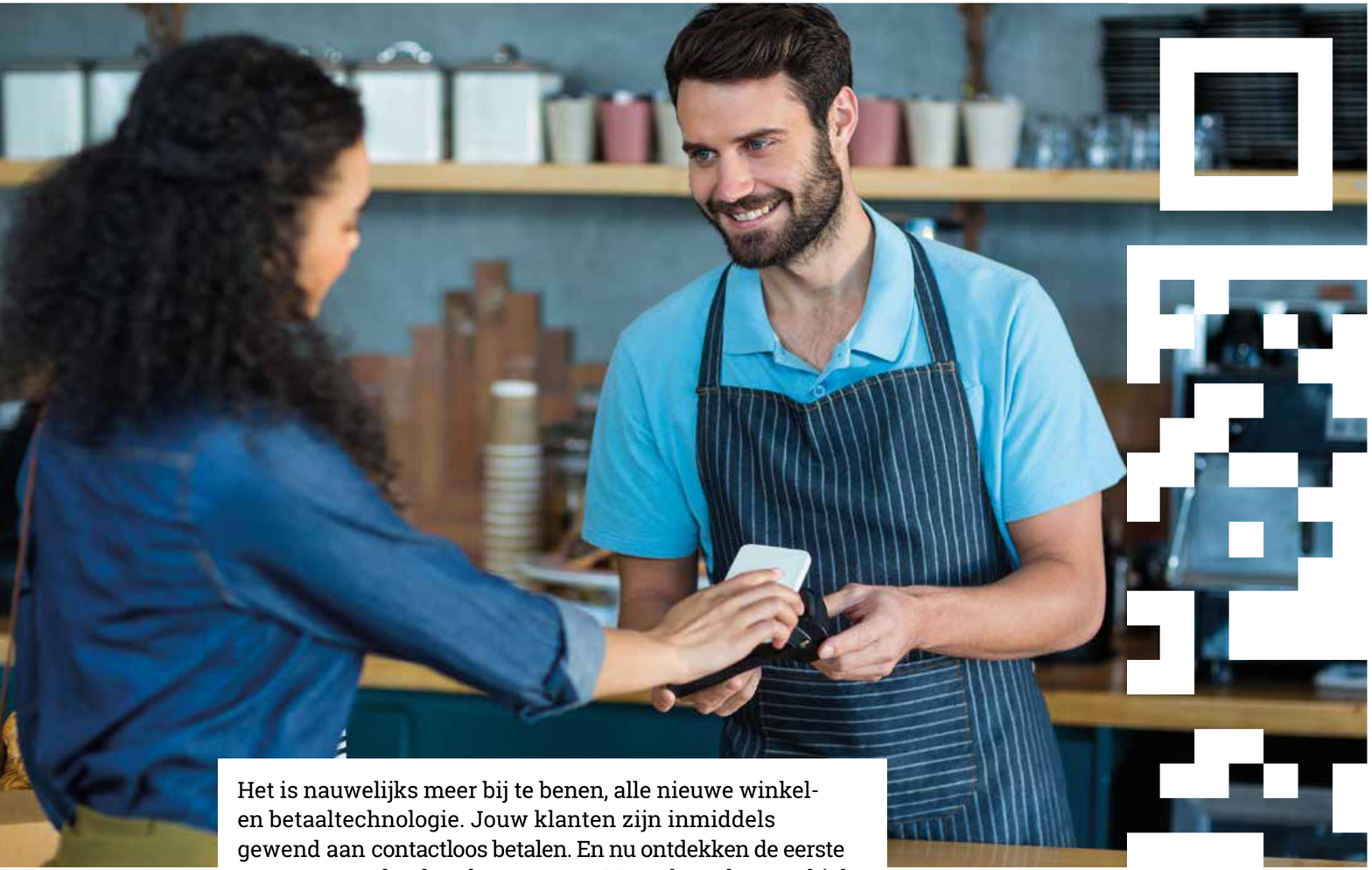
In de nieuwbouw met onder andere een nieuwe vleugel werkt het Ikazia ziekenhuis richting medio 2019 toe naar een andere vorm van 'zorg' dan we gewend zijn. De nieuwe Kinder- en Oncologieafdeling worden ingericht volgens het Healing Environment concept; een omgeving die bijdraagt aan het welbevinden van de patiënt en onnodige stress voorkomt. Speerpunten zijn beleving en comfort. Jannes: "We willen het zo aankleden dat het niet lijkt alsof je in een ziekenhuis ligt, kinderen hoeven niet naar infuusslangen te kijken. Daarnaast gaan we spreekkamers anders indelen om de mogelijkheid te bieden om met je partner of familie alleen te zijn". ■

WE KIJKEN NAAR DE MENS ACHTER DE PATIËNT

Ikazia ziekenhuis
Beter voor elkaar

Partner CCV

Grote partijen slaan de handen ineen



Het is nauwelijks meer bij te benen, alle nieuwe winkel- en betaaltechnologie. Jouw klanten zijn inmiddels gewend aan contactloos betalen. En nu ontdekken de eerste consumenten het betalen met een QR-code op hun mobiele telefoon. Marktleiders, zoals Eijsink en CCV, werken intensiever dan ooit samen om je daarbij te helpen.

'Investeren in research doen wij voor u'

Jan Hartjes, managing director van CCV Nederland, noemt een voorbeeld van die samenwerking. 'Stel, je hebt een goedlopende horecazaak. Je verzorgt de gasten in jouw zaak liefdevol. Zet ze mooie gerechten voor, serveert verse koffie en biedt ze volop keuze. Willen ze betalen, dan wil je ze ook laten kiezen uit het groeiend palet aan betaalopties. Contactloos aan tafel of via de automaat bij de kassa. En straks misschien met hun smartphone en QR-code. Achter de schermen werken wij als CCV daarvoor intensief samen met Eijsink. Zonder dat jij of je klanten merken dat er verschillende partijen achter die betalingen zitten.'

WAAROM ZOEKEN JUIST NU GROTE BETAAL- EN TECHNOLOGIE-LEVERANCIERS ELKAAR STEEDS VAKER OP? EN WAT HEBBEN ONDERNEMERS DAARAAN?

'Laat ik bij het begin beginnen: de consumenten. Hun gedrag verandert ingrijpend. Review-apps en -websites bepalen de keuze voor een zaak of winkel. De customer journey start daarmee al op de bank, of onderweg. Ondernemers die daar goed op willen inspelen, lopen tegen steeds complexere systeemvragen en -koppelingen aan. Bij het boeken van een tafel bijvoorbeeld, vloeien reservering en betaling nu soms al in elkaar over.

Vervolgens is daar de bedrijfsvoering: al die nieuwe transacties moeten correct en snel in het boekhoudsysteem verwerkt worden. Om in die complexiteit te voorzien, werken wij steeds intensiever met – bijvoorbeeld – Eijsink samen. Ondernemers hoeven daardoor niet te investeren in research of ontwikkeling: wij bieden ze de nieuwste ontwikkelingen op een presenteerblaadje aan.'

HOE WERKT DAT BETALEN MET QR-CODE EIGENLIJK? WAAROM IS JUIST DAAR ZO VEEL SAMENWERKING VOOR NODIG?

'Deze nieuwe manier van betalen helpt consumenten hun portemonnee overzichtelijker te maken. Zij brengen hun betaalpassen en loyaliteitskaarten onder in één app. Om te betalen, scannen ze de QR-code op de betaalautomaat of de kassa. Groot voordeel is dat kortingsacties, spaarpunten of vouchers meteen in de transacties verwerkt zijn. Maar zo simpel als het betalen is, zoveel komt er achter de schermen bij kijken: nieuwe manieren van samenwerken, met andere partijen – zoals betaalapp-providers – en veel innovatieve techniek. Eenvoudig is het dus niet, maar wij doen het graag. Want het is voor ons ook een ongelooflijk interessante ontdekkingstocht.' ■

OVER CCV

Let's make payment happen

Samen met Eijsink biedt CCV ondernemers de nieuwste betaaloplossingen. We zijn beide familiebedrijven, investeren in onze klanten en hechten aan langdurige relaties. Samen gaan we voor de beste resultaten. Zodat jij altijd alle up-to-date (betaal)technologie in huis hebt.

DE KRACHT VAN HET VERLEDEN ÉN DE TOEKOMST!

TEKST Lisa Oude Lenferink

FOTO Dwars & Nielz

DWARS DOET HET GEWOON, NIETS IS TEVEEL GEVRAAGD

100 jaar Café Dwars

100 jaar geleden begonnen opa en oma Dwars een café in het Twentse kerkdorp Sint Isodorishoeve: een klein café voor een borrel na het kerkbezoek én kruidenierswinkel waar paarden werden beslagen. Nu kleindochter Jeanette Dwars en Tonny Hunink 100 jaar later het ivoren jubileum vieren is het horeca-etablissement nog steeds onlosmakelijk met het dorp verbonden. Café en zalencentrum Dwars is een ontmoetingsplek. Een gemoedelijke huiskamer die mensen uit de omgeving niet kunnen missen, maar ook passanten verrast vanwege de oldschoolambiance.

Dat Dwars het middelpunt van het dorp is, werd ook tijdens een grote stroomstoring duidelijk. Als meldpunt van de gemeente voor de boeren bleven ze de hele nacht open. De spelletjes werden uit de kast gehaald, er was één fornuis waar nog een beetje op gekookt kon worden en een oude radio op batterijen zorgde voor muziek.

Tijden veranderen. Dorpsgenoten trekken weg met als resultaat minder reuring. Dus moest Café Dwars met de tijd mee. Tonny: “Vroeger ging ik naar de kroeg om te biljarten of te kaarten. Jongeren van nu komen daar niet voor. Zij zijn door hun smartphone gewend om ieder moment van de dag vermaakt te worden”. Daarom organiseert Dwars, met hulp van zoons Robbie en Dennis, activiteiten en thema-avonden. Bandjesavond, een FIFA-toernooi en laatst zelfs ‘Ter land, ter Zee en Dwars door de lucht’. Hier stroomt het café voor vol.

Stap voor stap is er gemoderniseerd. Van eetcafé met uitgebreide lunch- en dinerkaart tot cafetaria. Die had het dorp nog niet. Daarnaast verzorgt Dwars catering op locatie met o.a. buffetten en personeel. Feestjes, vergaderingen, etentjes, een rustpunt voor fietsers en wandelaars. Dwars doet het gewoon, niets is teveel gevraagd.

Het eeuwfeest was er één om nooit meer te vergeten. Van 15:00 tot 21:00 uur werden handjes non-stop geschud. Felicitaties kwamen uit onverwachte hoek. Tonny: “We kregen een kaartje van iemand die hier vroeger altijd kwam. Hierin schrijft ze dat ze bij ons haar eerste kus heeft gekregen. Zulke dingen zijn erg leuk om te horen.”

15 jaar Nielz

Zijn horecacarrière begon hij op zijn 15e bij Café Dwars. Tien jaar en een aantal horecabaantjes later startte Niels Mulder zijn eigen horeca-avontuur: Nielz. Ambitieus als hij was stond Niels overdag in de bediening, s’ avonds in de keuken én draaide hij als dj op de vrijdag- en zaterdagavond. Nu, 15 jaar later, is Nielz uitgegroeid tot dé horecazaak van Almelo.

Nielz staat bekend als bruine kroeg of grand café waar je een warm gevoel krijgt als je er binnenstapt. Iedereen voelt zich er thuis, van moeders met kinderen tot de bankdirecteur. Aandacht vindt Niels één van de belangrijkste woorden in de horeca. Of het nu is voor zijn personeel waarin hij veel tijd investeert met opleidingen en bijeenkomsten, zijn vaste gasten die hij graag spreekt op de vloer of kansen die hij pakt door goed te kijken naar trends in de markt. Niels: “We waren één van de eersten met de high beer en high wine. Én afgelopen september organiseerden we Open Latte Art kampioenschappen, waar barista’s uit heel Nederland aan mee deden.”

De ambitie van de jonge Niels was en is groot, daarom maakte hij meerdere uitstapjes met zijn restaurant/sushibar Zuid en ijssalon OnwijZ. De één verkocht en de ander verbouwd tot baristabar en bij Nielz aangetrokken middels een doorbraak tussen beide panden om nu volledig te focussen op het grand café. Stilstaan, dat zal het team van Nielz sowieso nooit doen. De komende tijd wordt de keuken uitgebreid én er zijn plannen voor een vernieuwd winterterras.

Het 15-jarig jubileum werd 15 dagen lang gevierd met onder andere een retro daggerecht, rad van fortuin en elke dag een cadeautje voor de gast. De afsluiter was het jubileumfeest voor personeel, familie, vrienden, vaste gasten en leveranciers. Één van de hoogtepunten uit het bestaan van Nielz. “Je kijkt terug op een heftige periode van ups-and-downs. Je realiseert je welke prachtige mensen hier onderdeel van zijn geweest. Dat is bijzonder”. ■

STILSTAAN, DAT ZAL HET TEAM VAN NIELZ SOWIESO NOOIT DOEN

Luxe hotelkamers met koud én warm water: een unicum in de jaren '30. Met hun warme, persoonlijke aanpak won het familiebedrijf Vogelhuis-Oranjerie al snel een plekje in het hart van zowel lokale bewoners als de toeristen. Inmiddels zijn ze al 80 jaar het voorbeeld van Texelse gastvrijheid. 's Zomers voorzien ze dagelijks maar liefst 300 gasten van een heerlijke maaltijd!

TEKST Annabelle Boom FOTO Vogelhuis-Oranjerie

Restaurant Vogelhuis-Oranjerie: van vliegende start tot gevleugelde gastvrijheid

Anton vertelt met trots over de historie van Vogelhuis-Oranjerie. "In 1934, toen het toerisme hier nog in de kinderschoenen stond, lieten mijn opa en oma een extreem luxe hotel bouwen. Alle kamers hadden stromend water, koud én warm, en elektrisch licht. Erg bijzonder in die tijd! Texel stond toen al bekend om de prachtige natuur en de vogels. Mijn grootouders besloten daarom de kamers geen nummers, maar vogelnamen te geven. Hotel 't Vogelhuis was geboren."

Naoorlogse bloei

"In de oorlogsjaren werd het pand gevorderd door de bezetters en deed het dienst als woonhuis voor soldaten, een spannende tijd. In de jaren daarna hebben mijn opa en oma, en later ook mijn ouders, de draad weer opgepakt en de zaak steeds verder laten groeien en bloeien. De service was ongekend, niets was te gek. De gasten mochten zelfs televisie kijken in de woonkamer van mijn ouders! Ik vond het fantastisch om in het restaurant op te groeien. Het ontbijtbuffet afruimen, afwassen, het afhalen van bedden, als kind al vond ik alles leuk om te doen. Voor mij was het dan ook een vanzelfsprekendheid om ook in de zaak te stappen."

Geheim van gastvrijheid

Vanaf 1992 gaat 't Vogelhuis verder als restaurant onder de naam Vogelhuis-Oranjerie. (Oranjerie betekent kas. De nieuwe serre, boordevol prachtige bloemen en planten was de inspiratie voor de toevoeging aan de naam.) Al snel wordt het één van de populairste zaken op Texel. Het geheim zit hem volgens Anton in de gastvrijheid. "We willen dat iedere gast zich thuis voelt én hebben een zeer uitgebreide menukaart met vriendelijke prijzen. Of je nu een pannenkoek wilt eten of een zeetong, gewoon een kopje koffie wilt drinken of een feest wilt vieren, bij ons staat de deur voor iedereen open! De gezellige open haard, prachtige serres en een groot terras met omheinde speeltuin maken dat jong en oud zich hier uitstekend vermaken."

Continue innovatie

Vogelhuis-Oranjerie staat nooit stil. "Zo lang ik mij kan herinneren, gebruiken we de winter om te verbouwen of de inventaris te vernieuwen. In 2016 zijn het terras en de speeltuin vernieuwd. In 2017 hebben we de tafels en stoelen vervangen en volgend jaar wordt de gehele keuken aangepakt. Het is zelfs zo extreem dat het gasten direct opvalt als er een jaar niét rigoureus iets is veranderd. 'Niet verbouwd dit jaar?' wordt er dan gevraagd. Nee, stilzitten zal hier nooit gebeuren. Wij willen altijd vooruit blijven gaan!" ■

"We willen klaar zijn voor de toekomst, daarom kozen we voor kassasysteem booq. booq is heel flexibel, we kunnen altijd inspelen op de wensen van de gasten. Waar ik ook ben, zolang ik internet heb, heb ik via de backoffice inzichtin de resultaten. Dankzij de booq Personeelsplanner en koppeling met payroll-software Nmbrs heeft de accountant binnen twee minuten na goedkeuring van de uren de benodigde informatie om de salarisbetaling te doen. En ook de schermen in de bar en keuken besparen ons erg veel tijd. De communicatie verloopt veel beter dan in het verleden. Ik ben blij dat we deze keuze hebben gemaakt!" **– Eigenaar Anton van der Vis**

Foto: Twycer

HET SCHEEPVAARTMUSEUM VAN MARITIEM MAGAZIJN TOT DEPOT VAN NEDERLANDS DNA

Met een spectaculaire virtual reality-experience in een VOC-ship maakt Het Scheepvaartmuseum opnieuw een stap in de richting van een dagattractie. Niet dat het museale karakter of de functie van het museum daarmee naar de achtergrond verdwijnt. Integendeel, zegt Michael Huijser: "We leggen hier de historie van morgen vast." Een gesprek met de directeur van een museum dat altijd naar meer smaakt.

TEKST Erwin Gevers FOTO Het Scheepvaartmuseum

Het prachtige, overdekte binnenplein heeft internationale allure. Het is tegelijkertijd het startpunt voor een tijdreis langs vrijwel alles wat ons land met het water verbindt. Niet alleen historisch, maar ook cultureel en maatschappelijk. Precies zo moet een museum ook zijn, zegt algemeen directeur Michael Huyser, die eerder leiding gaf aan Art Rotterdam en het Zuiderzeemuseum. Anderhalf jaar geleden meerde hij aan bij Het Scheepvaart-museum, met veel plezier: "Dit is een topmuseum met een grote en unieke collectie van 400.000 stukken, van kaarten, voorwerpen, boten. We vertellen hier het verhaal van water en land."

Dieper en gelaagder

Het Scheepvaartmuseum, gevestigd in de 's Lands Zeemagazijn uit 1656, was jarenlang het domein van de Koninklijke Marine. Het museum werd er in 1973 in ondergebracht. In 2011 onderging het gebouw een ingrijpende renovatie. Met de replica het VOC-schip Amsterdam als publiekstrekker ligt het voor de hand dat dit rijksmuseum snel wordt geïdentificeerd met het VOC-tijdperk, de Gouden Eeuw en maritieme heldendaden. Huijser geeft toe dat dit imago nog teveel aan Het Scheepvaartmuseum kleeft. "Maar het is een misvatting. Het is veel breder. We vertellen hier de verhalen van mensen, van culturen. Het is vele malen dieper en gelaagder dan alleen een collectie."

Als voorbeeld noemt hij de geschiedenis van de Oranje, een schip dat voor de Tweede Wereldoorlog als cruiseschip in de vaart was, in de oorlog als Rode Kruis-schip diende en na de oorlog duizenden mensen uit Nederlands-Indië naar Nederland repatrieerde. "Rond dat schip zijn ontzettend veel verhalen te vertellen en dan maak je geschiedenis relevant. Het gaat over de identiteit van ons land. De migranten-discussie is nu actueel, maar is in feite al eeuwenoud. Dat is een belangrijke functie: onderdeel zijn van het debat."

Een wandeling door Het Scheepvaartmuseum is soms een feest der herkenning, dan weer educatief en inspirerend. Niet voor niets dat het museum 40.000 schoolkinderen per jaar ontvangt en tot 'Kidsproof museum 2018!' werd verkozen. Maar daarmee is de missie nog lang niet ten einde, vindt Michael Huijser: "Ik bezocht het scheepvaartmuseum van Lissabon. Dan verwacht je daar context. Bijvoorbeeld over Portugal en Mozambique, hun vroegere kolonie. Maar niets. Wat wij hier bieden zijn 'gateway objects' waarover je veel meer kunt vertellen dan alleen maar over dat ene object zelf. Dat object is de aanleiding: er kleven verhalen aan. De exposities die we hier organiseren, zoals nu Gamechangers, zijn ook bedoeld om mensen te triggeren. Soms blijkt dan wat je dacht toch niet zo te zijn. Prikkelen, op andere gedachten brengen. Dat is ook de taak van een museum. Maar wel binnen een bepaalde context en met nuance. Eigenlijk is in dit museum het DNA van Nederland verankerd."

Maritiem clubhuis

Het Scheepvaartmuseum wil zich nadrukkelijker profileren als ontmoetingsplek. Ruim 300.000 mensen bezoeken nu jaarlijks Het Scheepvaartmuseum. Huijser wil dat bezoekers drie tot vier keer per jaar terugkomen naar dit 'clubhuis van de maritieme sector'. "Mensen moeten zich hier thuis voelen. We organiseren allerlei activiteiten die niet direct met het museum te maken hebben. Het Scapino-ballet heeft een uitvoering gedaan, er zijn concerten… En de uitzending van Zomergasten met burgemeester Van der Laan konden Amsterdammers hier op een groot scherm kijken."

Het sfeervolle café-restaurant Stalpaert speelt in dat opzicht ook een belangrijke rol. Het Scheepvaarmuseum beschikt over volledig eigen cateringfaciliteiten en is als cultuurambassadeur aangesloten bij Dutch Cuisine: het initiatief om de Hollandse keuken te promoten en ook duurzaam te koken, met lokale en regionale producten. Ook in dat opzicht smaakt het museum naar meer.

Michael Huijser tot slot: "We zijn goed op weg om deze instelling verder uit te bouwen. We hebben daarvoor ook barrières moet doorbreken, want Nederlands erfgoed mag je niet zien als iets statisch, iets dat alleen geconserveerd moet blijven. Je moet het levend maken voor een breed publiek. Een goed voorbeeld is de Nederlandse binnenvaart. Er is in die sector veel gaande en de vraag is of het niet gaat verdwijnen. Daarom hebben we onlangs een serie portretten aangekocht. Zo leggen wij hier de historie van morgen vast!" ■

JE MOET HET LEVEND MAKEN VOOR EEN BREED PUBLIEK

Foto: Eddo Hartmann

De traditionele vorm van bedrijfscatering staat onder druk. De opkomst van flexibel werken en de veelheid aan out-of-home alternatieven om een lunch bij elkaar te scharrelen, maken de dagelijkse gang langs het kantinebuffet een minder grote vanzelfsprekendheid. Jaarlijks krimpt de omzet van traditionele bedrijfscatering met 3 tot 5%. Een stevige uitdaging dus. De meest voor de hand liggende route om te overleven lijkt het snijden in de kosten en stunten met prijzen aan de counter. Gelukkig zie ik dat er juist een heel andere beweging gaande is!

Krom is het nieuwe Recht

Veel bedrijfscateraars en horecaondernemers pakken de handschoen op en transformeren hun restaurants tot verleidelijke lunchplekken vol beleving, waar je graag met collega's of relaties een hapje eet. Op foodtrucks geïnspireerde buffetten, een hippe inrichting en coffeecorners bemand door heuse barista's sieren steeds vaker de kantines van grote bedrijven en instellingen. Inclusief lokale en duurzame producten met een stevig verhaal. Een verhaal dat gaat over een transparante voedselketen, gezonde voeding en goede kwaliteit voor een eerlijke prijs. En ik vind het gaaf dat we daar vanuit Komkommer aan bij mogen dragen!

Wereldwijd wordt namelijk nog zo'n 30% van het voedsel verspild. Van groente en fruit gaat een flink deel in de eerste stap van de keten al verloren. De teler kan deze producten niet kwijt omdat ze niet voldoen aan strenge kwaliteitseisen die door de afnemer of door de EU gesteld worden. Kaarsrechte wortels, glanzende paprika's en uniforme peren domineren nog steeds het beeld in het versschap. Maar de natuur maakt geen eenheidsworst. Moet kwaliteit niet staan voor een veilig en vooral lekker product, niet voor de 'perfecte' looks? Samen met onze Krommunity van telers, winkels, restaurants en fans maken we daarom houdbare soepen van groente die vanwege looks of overproductie anders zouden worden verspild.
Kromkommer zet zich samen met de Krommunity in om het verhaal van de kromme groente op verschillende locaties zo goed mogelijk over te brengen. Niet alleen met lekkere soepen, maar bijvoorbeeld ook met ons gave resthoutmeubel waarmee het verhaal bij de soeppan verteld wordt. Op vorm afgekeurde groenten anoniem in de pan laten verdwijnen is geen optie. Door de missie achter onze heerlijke soepen te vertellen, kunnen wij het verhaal van kromme groente overbrengen. Zo voegen we samen met de bedrijfscateraar van weleer extra beleving toe voor de gast. En zorgen we met elkaar voor een duurzame impact in de voedselketen! Krom wordt het nieuwe recht! ■

Bart Aupers is Krommunity Builder bij Kromkommer. Kromkommer zet zich samen met de Krommunity in om de verspilling van kromme groente en fruit tegen te gaan en mensen anders te laten kijken naar de kwaliteit van groente en fruit.

e-commerce:

JOUW KANSEN IN CIJFERS

Jouw klanten en gasten bevinden zich steeds meer online. Om te shoppen, kletsen, vergelijken en reviewen... Daar liggen kansen! Dat betekent dat jouw online visitekaartje moet staan als een huis. Waar je moet beginnen? Bij dit overzicht van tips en actuele cijfers!

TEKST Maud Etman

89% van Nederlanders (van 15 jaar of ouder) kocht vorig jaar minstens 1x iets online. Dat zijn bijna **13 miljoen online shoppers!**

In 2017 deden Nederlandse consumenten samen **200 miljoen online aankopen** ter waarde van zo'n 22,6 miljard euro!

De hoeveelheid **online aankopen via smartphones** groeide in 2017 met maar liefst 56% vergeleken met 2016. **Een vijfde van de online shoppers koopt met hun smartphone!**

Zorg ervoor dat je klanten kunnen inloggen en jouw software je klanten dan niet alleen herkent, maar ook op hun wensen anticipeert. **Gepersonaliseerde content** op je website of webshop zorgt voor **42% meer user respons.** En dus voor **meer omzet!**

De **omzet van maaltijdbezorgers** bedraagt inmiddels zo'n 1,4 miljard! **35% van bezorgmaaltijden** wordt online besteld, en dit percentage groeit snel. Consumenten vinden **online bestellen en betalen** namelijk **gemakkelijker, sneller en veiliger.**

De vaste desktop als besteldevice verliest steeds meer terrein. Sterker nog, **67% van alle online aankopen** werd in 2017 geregeld **via laptops, tablets en smartphones!**

Bronnen: Thuiswinkel Markt Monitor, ecommercenews.nl, emerce.nl, UNCTAD B2C E-commerce Index 2017, HubSpot, Ecommerce FOUNDATION, thuiswinkel.org en ABN AMRO.

3 QUICK WINS VOOR DE ONDERNEMER VAN MORGEN:

1. Omnichannel maakt het je gasten extra gemakkelijk: combineer de service van offline met het gemak van online. Zodat je gasten niet alleen bij de kassa kunnen bestellen, maar bijvoorbeeld ook thuis op de bank via je webshop én in je zaak bij een selfservicekiosk!
2. Online shoppers betalen het liefst via iDEAL of met creditcard. Zorg dat beide opties probleemloos werken op jouw website of webshop. Betaalgemak én bezorgsnelheid zijn dealbreakers!
3. Maak je webshop onderscheidend in je éigen huisstijl. Met 360°-fotografie voor je webshop bijvoorbeeld, zodat bezoekers jouw producten of menu-items van alle kanten kunnen bekijken. Of zelfs 360°-video, voor een echte totaalbeleving van jouw onderneming!

DRIES EN CO

HORECA EN RETAILCONCEPTEN IN DE MIX

Albert Heijn, Gall & Gall, Etos, Restaurants Dries en Co, Brunello... Zo maar enkele retail- en horecaconcepten in handen van Theo Driessen. Het ondernemersbloed stroomt door zijn aderen, innoveren zit in zijn genen. Theo is entrepreneur pur sang.

TEKST Lisa Oude Lenferink FOTO Dries & Co

Het beste van 2 werelden

Lunchroom en casual dining Dries en Co in het gemoedelijke dorp Elst is vanaf dag 1 een wereldzaak. Vaak volledig vol, gevuld met gasten uit heel Nederland. De eigen koffie- en theeblends, olijfolie en patisserie in de vitrines in de bar maken Dries en Co uniek. Niet alleen staan er enkel dagverse kwaliteitsproducten op de kaart, je kan ze ook meenemen om thuis (na) te genieten. Dries en Co biedt je het beste van de horeca en retail.

De mix van retail en horeca past Theo ook toe bij zijn nieuwste supermarkt in de Arnhemse wijk Schuytgraaf. Een Albert Heijn van formaat met meer dan 40.000 artikelen, winkelpaden breed van opzet en aantrekkelijke aanbiedingen naast de bonusacties. Voorin de winkel vind je een afgeleide van Dries en Co (Dries en Go): een sfeervol vormgegeven broodjeszaak met Amerikaanse touch én koffie, frisdrank of ijs.

ELKE ZAAK HEEFT EEN ZIEL

Gastblijheid

De smaak van Italië proef je bij Brunello. Een knusse plek om te vertoeven met een fijne selectie van wijnen, grappa's en limonchello's. De gerechten zijn authentiek Italiaans: antipastaplanken, kleine pizza's en voortreffelijke pastagerechtjes. Je ruikt, proeft en voelt Italië.

De combinatie van genieten, gastvrijheid en kwaliteitsproducten tekent de business van Theo. Iedere dag de verwachtingen van gasten overtreffen, dat is de sleutel tot succes. "Elke zaak heeft een ziel, iets wat je verbindt en een prikkel geeft om terug te komen. Gastblijheid, daar gaat het om. Dat bereik je met ouderwetse gastvrijheid en vrolijke medewerkers". Dat ziet hij ook terug bij Eijsink, benadrukt hij – Theo werkt al ruim 30 jaar nauw met Eijsink samen!

Wat de toekomst van zijn ondernemerschap brengt, is een groot vraagteken. Een nieuwe uitdaging gaat Theo, ondanks zijn leeftijd, niet per se uit te weg. Het aansturen van meerdere ondernemingen is immers te leuk én leerzaam. Overigens niet alleen voor hem. Theo's dochter is de vierde generatie in de zaak. En daar is hij best trots op! ■

Van ontmoeting naar bijzonder moment

Belvedair zorgt voor een warm welkom op Eindhoven Airport

Vanaf het altijd drukke Eindhoven Airport vertrekken dagelijks duizenden mensen naar hun bestemming. Belvedair is hier met 5 horecaconcepten de grootste horeca-aanbieder van de luchthaven en doet er alles aan om een bijzonder moment te creëren voor haar gasten. “De luchthaven groeit gigantisch en wij blijven onze horecaconcepten continu ontwikkelen om aan de behoefte van de reizigers en bezoekers te voldoen” vertelt Willy Dekkers, Manager Product bij Belvedair.

TEKST Annabelle Boom FOTO Belvedair

Farm Food & Drinks heeft twee selfservicelocaties waar gasten ter plekke genieten van het uitgebreid assortiment óf iets lekkers voor onderweg afhalen. Bij Farm Coffee maken barista’s de smaakvolste koffiecreaties voor je en geniet je van een hartige of zoete lekkernij. Bij La Place, het landelijk bekende concept, smul je – mét uitzicht op de vliegtuigen – van versbelegde broodjes tot volledige maaltijden. En dit jaar (2018) opent het nieuwste concept ‘The Bar’! “The Bar is een volledig bediend Grand Café áchter de securitycheck. Mensen kunnen hier rustig genieten van een biertje, wijntje of ander drankje, zelfs buiten op het terras. En we hebben natuurlijk ook een kleine kaart om de lekkere trek te stillen”, aldus Dekkers.

Vliegensvlugge topservice

Het runnen van een horeca-onderneming op een vliegveld is heel anders dan in een stadscentrum. "Je speelt hier als aanbieder een bijrol. Het is een harde wereld: mensen zijn onderweg van A naar B en er is sprake van veel 'moeten en wachten'. Je komt hier met een ander doel, maar kunt indien gewenst wat eten en drinken. De focus ligt dus enorm op snelheid. Onze missie is 'Van ontmoeting naar bijzonder moment'. Wij streven er naar dat we binnen de hectiek altijd een bijzonder moment creëren voor onze gasten. Een vriendelijke glimlach, warm welkom en een compliment maken het verschil!"

Bij Belvedair kijken ze, net als de luchthaven, voorbij de grenzen.

Menselijk kapitaal

"Onze medewerkers zijn heel belangrijk voor ons. De vragen 'Wie ben ik?', 'Wat wil ik?' en 'Hoe kom ik daar?' staan centraal. We helpen onze mensen om te ontdekken wat ze echt willen zodat ze daar naartoe groeien. Dat kan binnen onze organisatie zijn, maar het kan ook zo zijn dat je hier ontdekt dat je veel liever brandweerman wordt. Dat is natuurlijk ook winst!"

Belvedair is bezig met een opleidingspilot op de luchthaven. Nu zijn dat vier studenten die een facilitaire opleiding volgen; de wens is om dit aantal volgend jaar uit te breiden. "We vinden het belangrijk om maatschappelijk verantwoord bezig te zijn, zowel binnen als buiten de luchthaven. Het opleidingstraject is hier een voorbeeld van, maar we hebben bijvoorbeeld ook verschillende mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt in dienst. Daarnaast werken we zoveel mogelijk met lokale leveranciers. En zaken als het scheiden van afval zijn een vanzelfsprekendheid." Ook buiten de luchthaven draagt de organisatie haar steentje bij aan een betere wereld. Medewerkers hebben bijvoorbeeld eigenhandig een waterput geslagen in Tanzania én mede dankzij de financiële en persoonlijke steun van Belvedair krijgen binnen het nieuwe project 150 Afrikaanse kinderen dagelijks les. Bij Belvedair kijken ze, net als de luchthaven, voorbij de grenzen. ■

"We hebben in maart 2017 de overstap naar Eijsink gemaakt. Niet gefaseerd, maar gewoon in één keer WinSale-kassa's en de booq Personeelsplanner in gebruik genomen. In The Bar gebruiken we handhelds en draagbare betaalterminals voor maximale snelheid en gastvrijheid. Eijsink heeft enorm veel vertrouwen gegeven door echt met ons mee te denken en alle benodigde koppelingen te realiseren. Ze denken nooit in termen van problemen, maar kijken hoe we dingen gezamenlijk zo optimaal mogelijk maken. Alle systemen zijn snel, stabiel en functioneren uitstekend met elkaar. En de backoffice is ontzettend inzichtelijk."
Willy Dekkers,
Manager Product Belvedair

Hostmanship in je DNA

Hij was jarenlang adjunct-directeur bij Koninklijk Theater Carré en bij Theater DeLaMar, waar hij eigenhandig het woord hostmanship naar het volgende niveau tilde. Zo'n hoog niveau zelfs, dat de theaterwereld recentelijk te klein werd... Want die ultieme gastvrijheidsbeleving is voor élke onderneming van belang! Een bijzonder prettig interview met de meest gastvrije man van Nederland: Robert Guijt.

TEKST Maud Etman FOTO DeLaMar

DE PASSIE VOOR GASTVRIJHEID LIJKT HAAST VERANKERD IN JE DNA. HOE KOMT DAT?

"Dat had ik al van huis uit, maar het echte onderwoorden brengen ervan gebeurde bij Carré. Ik werd daar de eerste klant van de Hostmanship Group. Toen ze contact zochten, dacht ik eerst dat ze zo'n nietszeggende horecatraining wilden aanbieden: 'Als je iemand een kop koffie aanreikt, moet je ze vriendelijk aankijken en alsjeblieft zeggen'. Ja, goh. Maar deze organisatie bleek echt iets anders. Zij werken vanuit hostmanship als 'wow'-moment. Niet de gast behandelen zoals je zelf behandeld wilt worden, maar zoals de gást behandeld wilt worden. Want dat is bij iedereen anders. Je moet de dialoog aangaan en lúisteren. Zij brachten onder woorden wat ik altijd al vond en deed."

EN TOEN WERD HET VERNIEUWDE DELAMAR GEBOUWD...

"Daar wilde ik zo graag bij zijn! Hoe vaak kun je nu een theater from scratch beginnen? Dus ik heb mezelf uitgenodigd bij Joop en Janine van den Ende. Met succes! Plots zat ik daar aan de thee om over gastvrijheid en hostmanship te praten. Ze hebben me echt de vrije hand gegeven. Ik kreeg alle operationele afdelingen in mijn pakket, en met name ook de publieksservice, horecaconcepten en de werving en selectie van de juiste mensen."

Ik selecteer op de twinkeling in ogen, op enthousiasme en dienstbaarheid

HOE BRENG JE HOSTMANSHIP OVER AAN JE TEAM?

"Dat begint bij werving en selectie. Ik selecteer op de twinkeling in ogen, op enthousiasme en dienstbaarheid. Of je met drie borden kunt lopen interesseert me niet, dat heb ik je zo geleerd. De juiste instelling, daar gaat het om. Dat is bij het DeLaMar ook in het sollicitatieproces verwerkt. Twee van onze studenten werkten een dag lang met een GoPro op en monteerden daar een gaaf filmpje van. Je ziet versneld een hele werkdag: de aankomst van gasten in het theater, de foyer die langzaam volstroomt, bloemen geven op het toneel, lege flesjes verzamelen, afwassen en aan het eind van de dag samen een biertje drinken. Zo stellen we ons aan sollicitanten voor. En zij moeten reageren met een eigen filmpje.
Ga je door naar de volgende ronde, dan kom je in de speeddatecarrousel. Twintig kandidaten zitten dan om tien DeLaMar-medewerkers heen en houden korte gesprekken van twee minuten over dezelfde onderwerpen: weet je wat hostmanship is? Welke ervaring in gastvrijheid is je altijd bijgebleven? Daarna ben je het over 98% van de sollicitanten meteen eens. Nemen we je aan, dan blijven we je begeleiden. Workshops, trainingen, you name it. Ik zorg ervoor dat je ervaring veel verder reikt dan jassen aannemen en kaartjes scheuren. Je leert alles over de geschiedenis van het theater, hoe je gasten zich met twee zinnen gewaardeerd laat voelen, je mag op mystery visits bij het Beatrix Theater en het Circus Theater om ook daar gastvrijheid te ervaren én te observeren wat er nog beter zou kunnen… En nu al zijn er de eerste tekenen dat werkgevers ervaring bij het DeLaMar echt als meerwaarde zien!"

DUS WERVING EN TRAINING ZIJN DE SLEUTEL TOT SUCCES?

"Dat, en fun! Zet je waardering om in de ruimte voor initiatief. Neem nou ons laatste medewerkersuitje waarvan niemand dacht dat ik het goed zou vinden: ze wilden lasergamen in het theater. Kom maar op! Uiteindelijk lag ik zelf achter rij 12 verrassingsaanvallen uit te voeren op de mensen van de techniek. Heerlijk. Ik steek ook graag energie in een 1-aprilgrap. Dan vertelde ik bijvoorbeeld dat we voor een bepaalde duurzaamheidscertificering nog nét een paar punten te kort kwamen, en dat we dus extra controles konden verwachten de komende tijd. Daarom mocht er tijdens personeelsmaaltijden geen vlees meer geserveerd worden en moest iedereen opletten of hun deo wel proefdiervrij was. En als ze twijfelden over hun merk, konden ze dat bij hun leidinggevende checken. Zo veel commentaar, haha!
Hostmanship werkt twee kanten op. Je moet als werkgever ook alles willen doen voor je mensen. Zodat ze met plezier blijven werken en groeien."

EN TOCH VERLIET JE IN 2017 NA BIJNA 8 JAAR HET DELAMAR... ZO'N DROOMBAAN!

"Ik blijf betrokken bij het DeLaMar – graag zelfs! – maar ik begon hostmanship als groter dan het theater te zien. Vorig jaar gaf ik voor een netwerkclub hospitality workshops bij Artscape, het belangrijkste theater van Kaapstad. Na afloop had ik een Uber gebeld en eenmaal in de taxi zei de chaffeur: 'I know that you love what you're doing.' Dat zag hij aan me. En om de een of andere reden heb ik hem toen mijn hele verhaal verteld. Bleek dat hij eigenlijk theatertechnicus wilde worden, en juist ook in zijn taxi mensen zich thuis wilde laten voelen. 'I thank god that you were in my taxi. This is why I ride Uber, for people like you.' Daar ben ik wekenlang gelukkig door geweest. Toen wist ik dat ik van gastvrijheidsdenken in bredere zin mijn beroep wilde maken. Om niet alleen de theaterwereld, maar élke onderneming te leren dat het niet beperkt blijft tot de serviceafdeling. Ik ga hostmanshiptrainingen geven, in gesprek met directies, eigenlijk een golfbeweging veroorzaken door de grenzen van branches heen. En van die beslissing heb ik nog geen slapeloze nacht gehad!" ■

I know that you love what you're doing

Ribhouse Texas: welkom in het Wilde Westen!

Een cowboy voor de ingang, paardenzadels als barkrukken, bediening in cowboykleding en 'steaks to die for', zoals ze zelf zeggen. Als je écht iets wil beleven moet je naar Ribhouse Texas gaan! Als kind kijk je je ogen uit in de wonderlijke wereld van het Wilde Westen, maar ook volwassenen beleven hier iedere keer weer een geweldige avond. Ribhouse Texas is al jaren een begrip in de wijde omgeving.

TEKST Annabelle Boom FOTO Ribhouse Texas

Het is bijna 30 jaar geleden dat de eerste vestiging in Geesteren geopend werd. Inmiddels heeft Ribhouse Texas zes locaties: Geesteren, Zeegse, Woudenberg, Voorst, Epe en Boekelo. Arjan de Bruine van de locaties in Boekelo (en Enschede - daarover later meer) is ontzettend trots dat de zaak na al die jaren nog steeds zo goed loopt. "Gezinnen, zakelijke gezelschappen, nog steeds weet iedereen Ribhouse Texas goed te vinden!"

Belevenis-restaurant

Een bezoek aan Ribhouse Texas is dan ook meer dan 'uit eten gaan'. De aankleding is tot in de puntjes verzorgd en dankzij livemuziek en diverse acties (zoals de Mexicaanse weken) creëren de ondernemers echt een stuk extra beleving. Met Halloween wordt de hele zaak compleet omgetoverd tot een Ribhouse of Horror en met Kerst in een betoverend Winter Wonderland. Daar doen ze gerust een dag de deuren voor dicht. En met succes, want je moet tijdig reserveren om een tafeltje te bemachtigen tijdens deze o zo populaire dagen.

Dry aged meat

De menukaart biedt voor ieder wat wils. Gemarineerde spareribs, first class steaks, verse kreeft, heerlijke vegetarische gerechten en een heerlijk stuk dry aged meat. Dry aged meat? Jazeker! We eten in Nederland ons rundvlees eigenlijk te vers. Voor de echte smaakbeleving moet het vlees – net als toen het vroeger in het Wilde Westen grote afstanden over de prairie werd vervoerd – enkele weken rijpen. Bij Ribhouse Texas leggen ze het rundvlees minimaal 21 dagen in een speciale koelcel. Het vlees droogt daardoor in en de natuurlijke enzymen breken het bindweefsel af. Wat overblijft is een boterzachte malse steak. Kies je voor deze lekkernij, dan ga je met de kok mee naar de dry-aged-kast. Hij snijdt ter plekke een stuk voor je af, waarna het wordt gegrild. Uiteraard op échte houtskool.

Twentsche Foodhal

Met 'Little Ribhouse Texas', het kleine broertje van de vestiging in Boekelo, is sinds kort de zevende locatie in de Twentsche Foodhal in Enschede een feit. In de Twentsche Foodhal kunnen bezoekers op ruim 1000m² genieten van eerlijke gerechten op basis van mooie lokale producten. "Ik hoop dat dit net zo'n succes wordt als de andere vestigingen. De eerste reacties zijn in ieder geval erg positief!", zegt Arjan de Bruine. ■

Ribhouse Texas Boekelo werkt nu ongeveer 6 jaar met de Vectron-kassa's van Eijsink. Arjan de Bruine kan niet anders dan positief zijn. "Sinds we met deze kassa's werken is er geen storing meer geweest. De Mobile Pro's geven ons heel veel vrijheid, het werkt geweldig! In Little Ribhouse Texas werken we trouwens met booq POS en ook dat gaat heel soepel."

Bij Ribhouse Texas leggen ze het rundvlees minimaal 21 dagen in een speciale koelcel

Nijmegen:

oude stad met een jong karakter

Hanzestad aan de oevers van de Waal tussen heuvels en bossen. Studentenstad waar de twintigers de toon bepalen. De Vierdaagsestad van 7 dagen non-stop feest. De oudste stad van Nederland én de duurzaamste van Europa. Dé stad die het bruisende stadsleven combineert met het groene karakter van haar omgeving. We love Nijmegen!

TEKST Lisa Oude Lenferink

Met een dagje Nijmegen doe je de stad te kort. Haar rijke oorlogsgeschiedenis zie je terug in de pracht en praal van het historische centrum met prachtige straatjes en eeuwenoude monumenten. Het hart wordt gevormd door een winkelstraat met elke winkel die je je kan wensen. Daaromheen de restaurantjes langs de Waalkade, vele terrassen en uitgaansgelegenheden. Een knappe outfit, vintage interieurvondst of lekkere hap heb je zo gevonden. Wil je nog meer ontdekken? Maak een wandeling in het Kronenburgerpark of langs het Waalstrand. Natuur en cultuur, food en fashion: Nijmegen heeft het!

RADBOUD UNIVERSITEIT

Nijmegen is een prachtstad om in te studeren. De Radboud Universiteit biedt met haar 37 bachelor- en 76 masteropleidingen, verdeeld over 7 alfa-, bèta-, gamma- en medische faculteiten, een breed onderwijsprogramma. Toch slaagt de RU erin om kleinschalig te blijven. Je maakt gemakkelijk contact met studenten, hoogleraren en topwetenschappers. Samen met de hoge kwaliteit onderwijs en onderzoek, het bieden van buitenlandervaring, extra uitdagingen in Honours Academy en een gunstig arbeidsperspectief is de persoonlijke benadering kenmerkend voor de Radboud Universiteit. En dat waarderen studenten met een rapportcijfer 8, al jaren achter elkaar!

'Change perspective' binnen de wetenschap en samenleving is het motto. De open sfeer stimuleert kennisdeling van wetenschappers voorbij de grenzen van vakgebieden. Als student word je uitgedaagd om meer te zien. Zo helpt de internationaal georiënteerde universiteit met taalcursussen om je studie deels in het buitenland te volgen. Bijzonder is de intensieve samenwerking met het Radboudumc ziekenhuis, waar de medische faculteit is gevestigd. Daarnaast heeft de Radboud Universiteit een bovengemiddeld percentage vrouwelijke hoogleraren: 1 op de 4.

De groene campus is een heerlijke plek om te studeren, mensen te ontmoeten, te sporten en cultuur op te snuiven. Alle voorzieningen liggen op loopafstand van elkaar, zo'n 10 minuten fietsen van het stadscentrum. De gerenommeerde Radboud Universiteit en stad Nijmegen hebben alles in huis om jouw studententijd onvergetelijk te maken.

Pieter Bondamplein

Je maakt gemakkelijk contact met studenten, hoogleraren en topwetenschappers

WOONBELEVINGSCENTRUM LIV

Op zoek naar een nieuwbouwwoning? Kom deze bij LIV Woonbelevingscentrum alvast op ware grootte ervaren! Vier typen huizen in verschillende woonstijlen vormen het hart van LIV, goed zichtbaar binnen het grotendeels glazen pand. Op 3.000 m² vindt een samensmelting van wonen en bouwen plaats, waarin begeleiding en inspiratie centraal staan. Een uniek concept in Nederland: niet eerder werkten bouwbedrijven en retailers zo samen.

Bij one-stop-shop LIV komen bouwtekeningen tot leven. Terwijl je door de modelwoningen heen loopt, kun je advies krijgen over alle mogelijke bouwopties en maak je keuzes om jouw droomwoning vorm te geven. Van keuken tot tuinterras en van hypotheekadvies tot inrichting en raambekleding. De woningen en appartementen in de showroom zijn ieder ingericht in een eigen stijl, zodat je ontdekt welke woonstijl bij je past. Én producten die je in de showroom hebt gezien kan je via partners kopen.

In de LIV brasserie laat je in alle rust de indrukken van de LIV-woonbeleving bezinken. Hier word je geholpen door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Dat voelt niet als een beperking. Wat je wel voelt, is hun gedrevenheid en enthousiasme om werkervaring op te doen, ter voorbereiding op een baan in een reguliere werkomgeving. Nooit eerder was het kopen en inrichten van een woning zo ontzettend leuk!

Verlengde Energieweg 50

ARSENAAL 1824

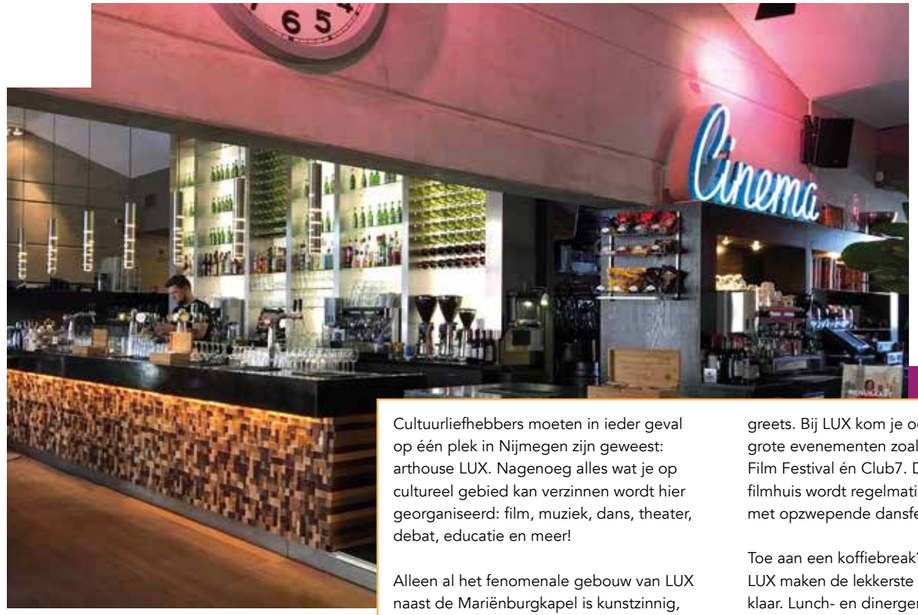
Perfect gelegen in de bruisende binnenstad van Nijmegen vind je Arsenaal 1824. Een bijzonder horecabedrijf dat tot 1 augustus het Vlaams Arsenaal heette. Na 10 succesvolle jaren besloot eigenaar Tim van Delft te gaan vernieuwen. Het Grand Café is opnieuw ingericht en over enkele maanden krijgt het restaurant een complete make-over.

Zowel het hippe Grand Café als het sfeervolle Restaurant zijn het hele jaar door geopend. In beide zaken kan heerlijk á la carte gegeten worden. Het Grand Café biedt tevens voordelige 3-gangenmenu's en gerechten om samen te delen. Vooral in de zomer kun je ook heerlijk vertoeven op de beschutte binnenplaats met twee ruime terrassen. Arsenaal 1824 biedt haar gasten mooie wijnen, lekkere cocktails en maar liefst 50 speciaalbieren uit binnen- en buitenland. De koks werken met ingrediënten van topkwaliteit en halen hun inspiratie uit de Franse, Mediterrane en Aziatische keuken.

Kom naar het Arsenaal en ontdek dat er voor jong en oud altijd iets te doen is. Live muziek, speciaalbier-acties, onbeperkt mosselen eten of koken op het terras, niets is te gek. Kortom, houd je van gezelligheid én heerlijk eten of drinken, dan is Arsenaal 1824 the place to be.

Arsenaalpoort 1

Kom naar het Arsenaal en ontdek dat er voor jong en oud altijd iets te doen is



LUX

Cultuurliefhebbers moeten in ieder geval op één plek in Nijmegen zijn geweest: arthouse LUX. Nagenoeg alles wat je op cultureel gebied kan verzinnen wordt hier georganiseerd: film, muziek, dans, theater, debat, educatie en meer!

Alleen al het fenomenale gebouw van LUX naast de Mariënburgkapel is kunstzinnig, zeker wanneer de gebouwen 's avonds prachtig in het licht staan. Bij de opening in 2000 was LUX het grootste filmhuis van Europa. Tegenwoordig is LUX veel meer dan een locatie voor de betere arthouse-film. Naast het (inter)nationale filmaanbod is de culturele hotspot scène voor uitdagende theatervoorstellingen, congressen en meet & greets. Bij LUX kom je ook graag voor tal van grote evenementen zoals het Internationaal Film Festival én Club7. Deze zaal onderin het filmhuis wordt regelmatig omgedoopt tot club met opzwepende dansfeesten.

Toe aan een koffiebreak? De barista's van Café LUX maken de lekkerste warme dranken voor je klaar. Lunch- en dinergerechten worden door de koks fraai opgemaakt in perfecte porties. Zowel in de zomer als winter is genieten op het gezellige terras met een Film&Food-arrangement. Op zondag kom je helemaal tot rust met het FilmOntbijt: een uitgebreid ontbijt en film naar keuze. LUX biedt een compleet dagje uit.

Mariënburg 38-39

CAFÉ BIESSELS

Met misschien wel het bekendste terras van Nijmegen is Café Biessels al jaar en dag een begrip. Het café dankt zijn naam aan Theo Biessels, die eerder een kantoorboekhandel in het pand onderbracht. De grote vulpen aan de gevel en het gedeeltelijk bewaard gebleven interieur houden de herinnering aan deze vroegere winkel levend. Het karakteristieke pand dat 's avonds prachtig in het licht staat is nu 7 dagen per week geopend voor de heerlijkste koffie's, lunch, diner of borrel. Bij Café Biessels strijk je op het verwarmde terras neer om te genieten na een dagje shoppen, cultuur snuiven en om talloze events op de aangelegen Grote Markt te beleven. Óf om heerlijk onbeschaamd winkelende passanten te bekijken.

Bij het bruine café met ongedwongen sfeer voelen zowel locals als toeristen zich thuis. Met de snelle service van het leuke, vlotte personeel is het altijd genieten. De nieuwste biertjes, ontspannen live muziek, verrassende week- en dagspecials. Bij Biessels en haar sfeervolle aankleding zit je zowel in de zomer als in de winter van vroeg in de ochtend tot laat in de avond goed.

Grote Markt 42

Bij het bruine café met ongedwongen sfeer voelen zowel locals als toeristen zich thuis

JUWELIER HEMMER

It runs in the family bij Juwelier Hemmer. Al 70 jaar zetten de Hemmers een traditie in het juweliersvak voort, mét plezier en een persoonlijke benadering. De juwelierszaak van Hans en Marlies is een parel in het hart van de stad, vlakbij het stadhuis en het Valkhofpark. Door de grote collectie aan horloges, sieraden en trouwringen is de kwaliteitsjuwelier in de wijde omgeving bekend.

Bij Juwelier Hemmer is een sieraad een feestje om te kopen. Binnen in de zaak zijn het niet alleen de blinkende sieraden die je verleiden, ook de sfeervolle inrichting met houten wanden, strakke belijning en glazen vitrines. In deze kasten worden de sieraden van bekende merken als Tissot, Certina, Jacob Jensen, R&C en Trollbeads gepresenteerd naast een grote eigen huiscollectie. Van stoere armbanden en luxe horloges voor heren tot subtiele colliers en schitterende sieraden met diamant voor dames. Tevens heeft Juwelier Hemmer een grote collectie parels én worden sieraden gerepareerd in het atelier.

Wil je uitgebreid advies? Samen met Hans, Marlies of zoon Robbert op zoek gaan naar dé ring om je geliefde aan je te verbinden? Één ding is zeker, je gaat tevreden de deur uit.

Burchstraat 57

Één ding is zeker, je gaat tevreden de deur uit

PRO COLLEGE

Pro College is een zelfstandige stichting met vier praktijkscholen in de regio Nijmegen. Hier kunnen jongeren terecht voor voortgezet praktijkonderwijs wat hen voorbereidt op een zelfstandig bestaan in de maatschappij. Wat Pro College anders maakt dan andere scholen, is dat leerlingen vooral leren door te doen. Niet het halen van het eindexamen staat centraal, maar het ontwikkelen van algemene (beroeps-) vaardigheden en vakvaardigheden. Hiermee behalen de leerlingen waardevolle certificaten en diploma's voor een succesvolle uitstroom naar de arbeidsmarkt.

Bij Pro College wordt er in de kernwaarden flexibiliteit, leren, ambitieus, trots, plezier, eigenaarschap en respect gelooft. Leerlingen voelen zich bij de goede docenten en eigentijdse schoolgebouwen thuis en gewaardeerd. Plús, ze hoeven niet de hele dag stil te zitten. Theorie en praktijk zijn namelijk zoveel mogelijk gekoppeld waardoor je lekker met je handen mag werken.

Dat de individuele leerling centraal staat, is duidelijk: de leerling doorloopt een individueel leertraject zodat mogelijkheden en talenten optimaal worden benut. De basis van vakken als Nederlands, rekenen, cultuur en maatschappij blijft, samen met vakken waarin de student wil uitblinken. Vanaf de derde klas wordt een richting gekozen zoals techniek, horeca of facilitair en start het stage lopen. Zo sluit het onderwijs van Pro College optimaal aan bij de arbeidsmarkt!

Dennenstraat 21

ALBRON & DE VIERDAAGSE

Al 16 achtereenvolgende jaren ondersteunt Albron als vaste horecapartner het grootste wandelevenement ter wereld: de Nijmeegse Vierdaagse. Zes dagen lang worden dagelijks zo'n 50.000 wandelaars en bezoekers van een versnapering voorzien. Dat zijn ongeveer 22.500 koppen koffie en thee, 44.000 liter bier en 10.000 flesjes water! Een monsteroperatie.

Misschien is het niet zozeer de grote hoeveelheid eten en drinken, maar vooral de logistieke puzzel die een uitdaging vormt. Bedenk je hoe alle verse producten op tijd op locatie moeten komen terwijl wegen zijn afgezet en het loeidruk is op de Wedren: van de standjes langs de route voor de Vierdaagse wandelaars en VIP-lounge tot de catering voor vrijwilligers en het aanbod rond de feestelijke finishplaats. Met enorme gastvrijheid en drive slaagt Albron erin een brede keuze aan fruit, sappen, biologische friet en ijs aan te bieden. In meer dan 500 shifts totaal werken elke dag tussen 03:00-19:00 uur zo'n 110 medewerkers!

Albron en de Nijmeegse Vierdaagse zijn een perfecte match die samen staan voor lekker, gevarieerd en gezond eten in combinatie met bewegen en duurzaamheid. De komende jaren genieten we wederom van de heerlijke catering van Albron, de samenwerking met Stichting DE 4DAAGSE is tot en met 2022 verlengd. Één groot feest!

STADSSCHOUWBURG NIJMEGEN & CONCERTGEBOUW DE VEREENIGING

Orkest, cabaret, dans, toneel, muziek, musicals: Stadsschouwburg Nijmegen en Concertgebouw De Vereeniging vormen de grootste podia van Nijmegen. Deze twee iconische gebouwen tegenover elkaar aan het Keizer Karelplein bieden een brede programmering. Groots van sfeer verzorgen ze jaarlijks 250 voorstellingen en concerten.

De Stadsschouwburg heeft als rijksmonument een lange historie en is één van de markantste gebouwen van Nijmegen. Van zenuwcentrum tijdens de Vierdaagse tot podium voor My Fair Lady, Introdans en Toneelgroep Oostpool. Het grote podium biedt veel theater- en presentatie-techniek en ruimte voor een concertbak. De theaterzaal van de Stadsschouwburg biedt plek aan 900 bezoekers en de Grote Zaal van De Vereeniging heeft 1400 stoelen.

Concertgebouw De Vereeniging uit 1915 wordt wereldwijd geroemd vanwege de uitmuntende akoestiek plus de prachtige architectuur en is eveneens Rijksmonument. Het gebouw heeft een klassieke uitstraling met gouden versieringen en rode lopers. De Grote Zaal is een prachtige locatie voor klassieke concerten en voor grootschalige popconcerten. In de sfeervolle Kleine Zaal vinden intieme kamerconcerten plaats, evenals optredens van singer-songwriters. Grand Café Restaurant De Vereeniging biedt gelegenheid voor een zakenlunch of een etentje voorafgaand aan een voorstelling. Ook als je geen voorstelling bezoekt kan je hier terecht voor fantastische maaltijden. Vergeet niet het Chef's menu uit te proberen! ■

Keizer Karelplein 32h & 2d

Vergeet niet het Chef's menu uit te proberen

Get ready to ROAST!

Een meterslange bar links, een grote open keuken met kippengrill rechts en enorme glazen skylight in het plafond: welkom bij Roast! Dé hotspot om in het aangename licht een krantje te lezen of 's avonds heerlijk te eten en borrelen met een stel vrienden. Het ruige grilconcept is van top tot teen goed uitgewerkt. Mét gelikt interieur waar menig foodblogger wild van wordt. Een aanwinst voor Leeuwarden!

TEKST Lisa Oude Lenferink FOTO Roast

BIJ ROAST KOM JE OM HET LEVEN TE VIEREN

Droomscenario

Een eigen zaak, dat was de stoute jongensdroom van Evert-Jan van den Hoed. Na 3 succesvolle jaren als uitbater bij borrelcafé Kelder 65 werd hem opnieuw een 'once in a lifetime'-kans kans geboden. Een horecazaak in het naastgelegen pand aan de Nieuwestad. De voormalige discotheek 'Vat 69' in hartje Leeuwarden ging compleet op de schop. Roast moest een compleet ander concept worden dan Kelder 65, met volwaardige keuken en dagfunctie: van koffie tot lunch, diner tot borrel.

Pure beleving

De sfeervolle ambiance van Roast met een hoop lichtinval maakt dat mensen zich erg welkom en thuis voelen. Of je nu komt voor een lekkere lunch, een kop koffie of een borrel: je kan de hele dag genieten van heerlijke, lokale producten. Evert-Jan: "De koffiebrander, de slager en visboer zitten allemaal in de buurt. We halen onze producten zoveel mogelijk lokaal en vers om de smaak, om de kwaliteit en beleving waar Roast voor staat te garanderen. "

Ruige gerechten

Grillen hebben ze bij Roast uitstekend onder de knie. De specialiteit van het huis is 'beer can chicken'. Deze hele kip voor 2 personen ligt eerst 48 uur in een bierbad en gaat vervolgens op de kippengril. Zo krijg je een heerlijk authentieke smaak. Naast deze klassieker blijft Roast wekelijks vernieuwen. Elke week wisselt de compacte menukaart gerechten waardoor je na een paar weken geheel wat nieuws kan proeven.

Hangen en tappen

Bij Roast kom je om het leven te vieren. De entourage binnen is al een feestje op zich: robuuste houten tafels met eigen brandmerk, blauwe wanden van fluweel, bollampen aan koperen buizen en twee pontificale bomen in massieve bakken. Uniek zijn de twee taptafels waar je met je vrienden je eigen bier kan tappen. "Iedereen vindt het nou eenmaal fantastisch om aan de bierkraan te mogen zitten". Aan dranksoorten bovendien geen gebrek. Met zeven speciaalbieren van de tap, een kaart met speciale koffies en een verscheidenheid aan gin en jenever is een keuze maken aardig lastig.

Outdoor genieten

Ook buiten is het genieten bij Roast. Aan de voorkant op het terras langs het water óf in de enorme binnentuin. "Dat je midden in de stad zit merk je in onze binnentuin niet. Hier kan je tot laat in de zon zitten, standaard uit de wind". Het is de perfecte locatie voor feestjes met grote groepen, van een barbecue tot bedrijfsuitje. Kom dus lekker genieten bij Roast. Tap met vrienden je eigen bier en smul van geROASTerde kip. Geloof ons, dan wil je nooit meer weg! ■

STICHTING DOELPUNT

NIEMAND MEER BUITENSPEL

Samen lachend het veld op stappen. Als een team richting het doel bewegen. Voetbal zit vaak al jong in ons hart. En toch zit 'gewoon even een balletje trappen' er regelmatig niet in voor kinderen met een beperking. Want zelfs al is hun (motorische of verstandelijke) beperking minimaal, toch worden ze bij reguliere voetbalverenigingen soms slechts moeizaam geaccepteerd. Stichting Doelpunt brengt daar verandering in!

Voetbal is er tenslotte voor iedereen. Daarom stimuleert Stichting Doelpunt voetbal voor kinderen met een beperking, zodat ook deze kinderen van hun favoriete sport kunnen genieten. Het streven hierbij is 'normaal wat normaal kan, speciaal wat speciaal moet'. Passend voetbal dus. Toch is G-voetbal vaak nog niet zo bekend bij deze kinderen (en hun ouders). Zonde! De Stichting Doelpunt heeft zich het lot van deze doelgroep aangetrokken en is al zeven jaar bezig met de promotie van het voetbal in de Achterhoek en Twente; honderden kinderen tussen de 6 en 16 jaar krijgen zo de kans om bij een club te spelen.

Onder meer partijen als FC Twente, Heracles, De Graafschap en de KNVB zijn trouwe partners van de stichting. Met behulp van deze partijen en de financiële en materiële bijdragen van sponsoren organiseert de stichting sportieve activiteiten op voetbalgebied. Essentieel daarbij is dat de meeste G-voetballers niet alleen lid worden van een club om voetbal te spelen, maar juist ook vanwege de belangrijke impact van vaste sociale contacten. Dat betekent voor iedereen wat anders, elke G-speler heeft een eigen benaderingswijze en een eigen manier van omgang. Coaches, trainers en ouders werken optimaal samen om hun kids zo veel mogelijk plezier te bezorgen. Zo staat er niemand buitenspel! ■

stichtingdoel.com

Colofon

2018 • Jaargang 08 • Nummer 08

Eijsink Matters is een uitgave van:
Eijsink Afrekensystemen b.v.

Reacties n.a.v. dit magazine kun je sturen naar:
Eijsink Afrekensystemen b.v.
Postbus 456
7550 AL Hengelo
E-mail: marketing@eijsink.nl

Hoofdkantoor:
HENGELO
Platinastraat 25
7554 NC Hengelo

CENTRAAL TELEFOONNUMMER:
0880 55 66 77

AMSTERDAM
Industrieterrein Sloterdijk III
Limmerick 3-5
1046 AR Amsterdam

BREDA
Inspirium Hospitality Work(s)
Kronenburgwerf 20
4812 XR Breda

DEN HAAG
Industrieterrein Wateringse Veld
Turfschipper 50
2292 JA Wateringen

EMMELOORD
Industrieterrein Nagelerweg
Platinaweg 4
8304 BL Emmeloord

OOSTERWOLDE
Venekoterweg 42a
8431 HH Oosterwolde

Redactieraad:
Annabelle Boom
Maud Etman
Lisa Oude Lenferink

Vormgeving:
Reclamebureau VanderVeer Enschede

Druk:
Drukkerij Tesink

© Copyright 2018
Alle rechten voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden verveelvoudigd, opgeslagen in een geautomatiseerd gegevensbestand of openbaar gemaakt, hetzij elektronisch, mechanisch, door fotokopieën, opnamen, of enige andere wijze, in elke vorm, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van de uitgever.

De informatie in deze uitgave is met zorg samengesteld. Redactie en uitgever kunnen niet verantwoordelijk gehouden worden voor onverhoopte fouten of onjuistheden, noch voor onvolledigheid van de informatie. Zij aanvaarden geen aansprakelijkheid voor eventuele gevolgen. Gebruikers van deze informatie wordt aangeraden deze informatie niet geïsoleerd te gebruiken maar af te gaan op hun professionele kennis en ervaring en de te gebruiken informatie te controleren.

Edzart Poppema
De Budde, Nijverdal

"Ik heb altijd en overal inzicht in de tafelbezetting en omdat ik de tafelflow kan beïnvloeden, hebben we logistiek gezien alles perfect onder controle. Mijn keukenbrigade weet precies waar ze aan toe is. Superhandig!"

De beste tafelreservering voor je gasten en je medewerkers

booq Tafelreservering is het snelste en betrouwbaarste tafelreserveringssysteem. Nooit meer eindeloos puzzelen met een lange lijst reserveringen, of veel tijd steken in het regelen van de optimale bezetting. Voor een vast bedrag per maand. Ideaal!

Met booq Tafelreservering creëer je eenvoudig de beste reserveerervaring voor je gasten en je medewerkers. Gegarandeerd! En last but not least: géén commissie. Zo weet je precies waar je aan toe bent.

- **Tafelreserveringen, gasteninformatie, wachtlijsten en walk-ins beheren in één app (en via je browser)**
- **Reserveren was nog nooit zo eenvoudig**
- **Overal ter wereld je reserveringsdata binnen handbereik**
- **Automatische synchronisatie tussen al je iOS-devices**
- **Online beschikbaarheid automatisch bijgehouden**
- **E-mailen en sms'en in jouw eigen huisstijl**

booq Tafelreservering

Frank Kleinsman
Restaurant Kleinsman, Enschede

"Vroeger werkte ik met een papieren agenda, maar had geen overzicht hoeveel 'viertjes' er bijvoorbeeld nog beschikbaar waren. Dankzij booq Tafelreservering kan ik gemakkelijk reserveringen naar andere tafels verplaatsen voor een zo optimaal mogelijke tafelbezetting. Een echte aanrader!"

EIJSINK

0880 55 66 77
eijsink.nl

> Ontdek JAN

JAN wil kennis delen én investeren in kennis. We werken aan nieuwe ideeën en producten voor de toekomst. Samen. Met jou. Met onze partners. We willen relevant zijn, innovatief en soms ook een beetje anders op het gebied van betaaloplossingen. Ontdek wat JAN voor jou kan betekenen.

> Kasstaat

Met Kasstaat beheer je het tellen en registreren van de kassa online. Gekoppeld met de boekhouding. Dagelijks inzicht in kasverschillen per medewerker en geen gedoe meer met papier, bonnetjes of Excel!

> Financieel management

In samenwerking met partners als Exact, AFAS, Microsoft Dynamics AX, Twinfield en SAP heeft Eijsink interfaces gebouwd. Logistieke en financiële processen zijn daardoor volledig geïntegreerd.

> Gebruiksvriendelijk CMS

Graag zelf je website of webshop onderhouden? Ons inhouse ontwikkelde contentmanagementsysteem is superintuïtief en handig, gemaakt voor jóuw wensen!

> Tapautomatisering

Alle drankuitgiftes van één of meerdere bars worden gedoseerd getapt en gekoppeld aan een informatiesysteem én de kassa. Altijd actueel zicht op de omzet en voorraad.

> Smart Event Manager

Ideaal voor evenementenlocaties, cateraars en musea. Voor aanmaken offertes, voorbereiding van evenementen, ondersteuning van de uitvoering en facturatie.

> inONE

Online bestellen, recepten beheren, menumanagement, voorraadmanagement, kostprijscalculaties, margenotificaties en rapportages. inONE Restaurant maakt je ambities werkelijkheid.

JAN JOINT ACCELERATION NETWORK

With pleasure!

24 7

WIJ ZIJN **ALTIJD BEREIKBAAR** EN BIJ JOU **IN DE BUURT**

0880 55 66 77
eijsink.nl

EIJSINK