

**Heerenveen
Nieuw pand voor TSS**

Schoonmaakbedrijf TSS, gespecialiseerd in industriële reiniging, is verhuisd van Leeuwarden naar het bedrijventpark De Kavels in Heerenveen. In Heerenveen heeft het bedrijf de mogelijkheid om een wasstraat te exploiteren voor zowel personenauto's als vrachtwagencombinaties. Bij TSS werken 53 mensen.

www.ttsreiniging.nl

**Waddengebied
Zeven Natura-gebieden
aangewezen**

De minister van Landbouw, Natuur en Voedselkwaliteit (LNV) heeft de definitieve aanwijzingsbesluiten getekend voor de zeven Natura 2000-gebieden in het Waddengebied. Deze aanwijzing dient om de natuur te beschermen volgens Europese richtlijnen. De volgende stap is het opstellen van het beheerplan dat onder meer aangeeft voor welke activiteiten een vergunning nodig is.

www.minlnv.nl/natura2000

**Assen
Sijperda neemt activiteiten
Visser Assen over**

Sinds 1 maart hebben Sijperda Verhuur en Sijperda Materieel service van Visser Materieel service in Assen de reparatie, onderhoud, keuringen en service van bouw machines en de verhuur van bouw materieel en machines overgenomen. Naast Assen is Sijperda Verhuur actief in Sneek, Heerenveen, Leeuwarden, Drachten, Franeker, Emmeloord en Groningen.

www.sijperdaverhuur.nl

**Noord-Nederland
Geld voor versterking
toeristische bedrijven**

De noordelijke provincies hebben opnieuw een bijdrage toegezegd voor het project 'Versterking Ondernemerschap Toeristische Sector'. Tot 2012 is er twee miljoen euro beschikbaar. Het project heeft als doel de bedrijfsvoering bij toeristische en recreatieve bedrijven te verbeteren en te professionaliseren en wordt uitgevoerd door HanzeConnect.

**Hoogeveen
Regiofinale Jong
Ondernemen**

Winkelcentrum De Tamboerpasage in Hoogeveen is op 18 april het toneel voor de jaarlijkse marktdag van Jong Ondernemen. Ongeveer vijftig studentondernemingen staan met een stand op de markt om hun zelfbedachte producten te promoten en te verkopen. Tijdens de dag is tevens de regiofinale voor Noord-Nederland. De winnaars van MBO en HBO gaan door naar de landelijke finale op 4 juni in Lelystad.

www.jongondernemen.nl

■ VERKOOP

Relatiebeheer juist nu noodzakelijk



Foto: Wilbert Bijzitter

Geert-Auke Westra van MetaSales maakt geen dikke rapporten of lijvige beleidsadviezen. Hij staat het liefst met zijn poten in de klei. Oftewel: Helpt bedrijven met verkoopadviezen- en trainingen door gewoon een dagje met ze mee te lopen. Dat werkt namelijk het beste.

De recessie komt er aan. Hoe erg is de situatie?

"De tijd dat je achterover kon leunen en de klanten kwamen wel, ligt achter ons. De vijver waar we in vissen is weliswaar kleiner, maar zeker niet verdwenen. Er zitten wat minder visjes in, dus moet je gewoon beter je best doen om die eruit te hengelen. Ik denk dat we tegen de zomer pas echt goed gaan merken dat het economisch minder gaat."

Wat moeten ondernemers doen om te overleven?

"Juist in economisch zwaar weer is het verstandig om snel orde op zaken te stellen en te handelen naar de situatie. Ik pleit voor effectief relatiebeheer en een klantgerichte aanpak. De beste manier is om via je bestaande klanten acquisitie te plegen. Regel één in slechte

tijden is: Houd je achterdeur dicht. En regel twee is dat je gewoon de boer op moet. Stap maar met je poten in de klei, bezoek bestaande

'Bel je klanten op en vraag hoe het met ze gaat'

relaties vaker en ga op zoek naar nieuwe klanten. Dat is even eng, maar went vanzelf. Bel je klanten op en vraag gewoon hoe het met ze gaat."

Kun je verkopen ook leren?

"Jazeker. Wij bieden bijvoorbeeld trainingen waarbij we een dagje met de accountmanager of ondernemer meelopen. Op weg naar de afspraak coachen we de deelnemer, tijdens het gesprek observe-

Begrippen

Recessie Dit betekent dat de economische groei daalt en lager is dan gemiddeld. Men spreekt van een recessie als de groei van het bruto nationaal product in twee opeenvolgende kwartalen negatief is.

Relatiebeheer Goed relatiebeheer is essentieel voor succesvol zakendoen. Relaties onderhouden betekent dat men tijd, geld en aandacht investeert met als doel een langdurige relatie op te bouwen. De klant moet gekoesterd worden.

Onderscheidend vermogen Het vermogen om anders te zijn dan de concurrentie. Door anders te zijn biedt u iets aan uw potentiële klanten waar anderen in de markt niet over beschikken. De bedrijfsidentiteit bepaalt de eerste indruk.

ren we en op de terugweg kunnen we onze bevindingen meteen terugkoppelen. En vangen wij tijdens het gesprek 'koosignalen' op, dan helpen we de deelnemer om de order binnen te trekken. Maar we doen ook complete bedrijfsbrede veranderingstrajecten."

Welke tips heeft u om de recessie het hoofd te bieden?

Het is moeilijker en veel duurder om een nieuwe klant te winnen dan een bestaande klant te behouden. Koester daarom je klanten, gebruik ze om acquisitie te plegen en verhoog de kwaliteit van je dienstverlening. Werk klantgericht: Tevreden klanten zijn eerder bereid om meer producten en diensten af te nemen en zorgen vaak voor positieve mond-tot-mondreclame. Maar bovenal geldt, verkopen is vooral het 'doen' en het beter grip krijgen op de bestaande relaties en prospects door gebruik te maken van slimme verkoopsoftware!

www.gripopverkoop.nl

■ DE PASSIE VAN...

Harmen Halma van Halma Olie

Harmen Halma van Halma Olie heeft een bijzondere hobby: in zijn vrije tijd sleutelt hij graag aan oldtimer tractoren.

In de berm "Als kind zat ik in de berm te wachten tot een tractor voorbij kwam. Ik vond die voertuigen prachtig." Harmen Olie spreekt enthousiast over zijn grote liefde. "Toen ik maar net over het stuur kon kijken, mocht ik soms een stukje zelf rijden. Ik zal een jaar of zes zijn geweest."

Lekker sleutelen Jaren later zit Halma nog steeds op de tractor, al is het dan meer hobbymatig.

Hij komt vaak bij boeren thuis om brandstoffen en smeermiddelen te leveren. En zoekt dan naar oldtimers om aan te sleutelen. "Het mooiste is om zo'n ding na dertig jaar onder de vogelpoep uit een schuur te halen en hem dan weer aan de praat te krijgen. En als ik ze dan één keer aan de praat heb, ga ik er op zondag lekker een stukje mee rijden."

Vijftig jaar Halma heeft drie oldtimers die minimaal vijftig jaar oud zijn. Hij is aangesloten bij de Vereniging van Oude Tractoren en rijdt soms ook toertochten. Halma: "Ik heb bijvoorbeeld meegedaan aan de Elfstedentocht. Prachtig!"



Foto: Wilbert Bijzitter

www.halmaolie.nl

■ BOEKEN



Duizend tips

Een boek vol checklists:

- over hoe je als ondernemer inspiratie op doet;
- over hoe je doelen stelt;
- over hoe je de haalbaarheid van een idee toetst;
- over het ondernemersplan;
- over investeringen;
- over branding;
- mensen, enzovoort.

'Alles wat u moet weten en alles waarvan u niet wist dat u het moest weten', staat er op de achterflap. In Engeland is het boek een bestseller.

Titel: Checklistboek voor ondernemers

Auteur: Robert Ashton

Uitgever: Academic Services

Prijs: € 24,95



Weg met de baas

Vier mensen die aan tafel hun vakantie plannen. Volgens ondernemer Hameeteman is dat de ideale samenwerkingsvorm, want er zijn geen bazen die de creativiteit remmen en er is een maximale interactie. Hameeteman heeft op basis van deze ideeën al in 1991 zijn bedrijf opgericht: een bedrijf zonder bazen en afdelingen, waar iedere medewerker zijn eigen intelligentie en creativiteit maximaal kan inzetten. Tien jaar lang ging dat erg goed, totdat in 2001 de internetbubbel barstte. Het bedrijf en de manier van werken gingen er bijna aan onderdoor. Sindsdien heeft Hameeteman de waarde van de efficiënte standaardprocessen ontdekt. De combinatie van goed gemanagede processen en de vrijheid van de kenniswerkers om binnen afgebakende grenzen te werken, vormt de nieuwe succesvolle basis van zijn bedrijf.

Titel: De kracht van mensen

Auteur: Roland Hameeteman

Uitgever: Haystack

ISBN: 97 890 7788 1507

Prijs: € 24,95