

# VROnwsbrf.

NIEUWSBRIEF VOOR DE LEDEN VAN DE VRO

NR03 | 2017

## Thuiswerken belangrijker dan auto van de zaak

**„Werknemers waarderen de verhouding werk-privé en de kwaliteit van het werk veel meer dan de statusverhogende auto's van de zaak uit de vorige eeuw. Ondernemen is mede door de crisis inhoudelijker geworden. Identiteit en imago spelen een steeds belangrijker rol.”** Dat stelt Cees van den Berg van Corecase, gespecialiseerd in het coachen van mensen bij het maken van strategische beslissingen.



Ondernemen is geweldig. Maar wie niet begint bij een goede door-denkning van zijn eigen identiteit, kan moeilijk de visie en missie van zijn bedrijf bepalen. Die krijgt het nauwelijks voor elkaar om de juiste strategie te bepalen om te bereiken wat hij wil bereiken, vindt Cees. „Iedereen heeft zijn professionele identiteit. Je kunt specialist zijn in wat je doet en 10.000 uur ervaring hebben in wat je doet. Maar als het goed is, heb je ook een persoonlijke identiteit, hetgeen bijvoorbeeld uitkomt in je christen-zijn in het dagelijkse leven. Als beiden hand in hand gaan, heb je de ideale situatie. Dat zien de werknemers en de klanten”, zo stelt hij.

Een en ander wil nog niet zeggen, dat je bedrijfsimago ook daad-werkelijk stevig staat. Van den Berg: „Het kan zijn dat je je per-soneel nog moet werven rondom je ideaal of dat je een bestaand imago wilt veranderen. Dan is draagvlak voor wat je wenst van groot belang! Samen de visie en missie bepalen is heel krachtig en ook in een groter bedrijf is dat mogelijk. Identiteit en imago zijn geen zaken die je top-down kunt opleggen. Je zult erover in gesprek moeten als je personeel zich niet met je identiteit kan verenigen of

niet handelt naar jouw gewenst bedrijfsimago. Als werkgever dien je over wat je wilt, duidelijk te zijn. En de werknemer kan zich in de gewenste richting laten coachen.”

Dat identiteit in het ondernemen belangrijker wordt geacht dan voor de crisis bewijst de vraag naar hoe een bedrijf maatschap-pelijk verantwoord onderneemt. „De overheid vraagt ernaar als je intekent op opdrachten, maar ook andere opdrachtgevers willen weten wie je bent ten aanzien van de medemens. Nu de crisis wat voorbij is, hoeft er bovendien niet alleen op de prijs te worden gelet. Een unieke gelegenheid voor een christen om te tonen wie hij wil zijn met zijn onderneming”, aldus Van den Berg.

Boekentip: **Identiteit** door Paul Verhaeghe

Paperback ISBN 9789023473442



Om te  
noteren in de  
agenda

## VRO agenda 2018

- 9 januari - Nieuwjaarsbijeenkomst bij Baaij Catering Lisse
- 27 maart - Ondernemerspitch Hoornbeek College Apeldoorn

Voor alle data geldt Deo Volente

## Van de voorzitter: *Over imago en identiteit*

**We horen graag ‘grote verhalen’ van geslaagde zakenlui. Vaak betreft het een flink opgepoetst imago dat al dan niet de vlag moet zijn die de lading van de identiteit moet dekken. Imago: wat een ander van je vindt. Identiteit: wie je daadwerkelijk bent. Komen die overeen?**

Bij Salomo kwamen deze overeen. Het beeld van zijn wijsheid en rijkdom was doorgedrongen in het koninklijke paleis van Scheba. De koningin regeerde een land dat bekend stond vanwege de specerijen en de edelstenen. Haar paleis moet wat geweest zijn! Een rijk oosterse hofhouding en een huishouding waar alles schittert van goud. De vorstin hoefde die niet snel onder de indruk te zijn van de berichten van een geweldige koning van ‘ergens ver weg’.

Salomo's knechten hebben waarschijnlijk de scheepslieden verteld over

hun koning die bedeed was met wijsheid, rijkdom en eer. Dit beeld was zo aantrekkelijk dat deze vorstin dat allemaal zelf wel eens wilde zien. Ze wilde zien of het geschetste beeld klopte met de werkelijkheid. Echter: de werkelijkheid van wat hij bezat en van wie hij was overtrof het beeld. Het imago en de identiteit kwamen meer dan overeen!

Een les! Wat poetsen we graag. Maar is het allemaal goud wat er blinkt? Zeker als we een zekere mate van voorspoed ervaren, staan we open voor de valkuil van een doorgesloten opgepoetst imago en vergeten we zo gemakkelijk wie de Gever is.

De koningin van Scheba prees de dienstknechten van Salomo gelukkig. Hoeveel meer is die ondernemer gelukkig die de Koning der koningen mag dienen, die in wijsheid en macht, in eer en glorie Salomo ver te boven gaat. Dan zal er geen imagoschade zijn.

## Meebeslissen bij ondernemerspitch

**Ieder jaar organiseert de VRO in samenwerking met het Hoornbeek College een heuse Ondernemerspitch onder studenten van die school. In 2018 zal deze wedstrijd op 27 maart in Apeldoorn worden gehouden. Aanwezige VRO-leden worden deze keer interactief betrokken bij de beoordeling van de publieksprijs via stemmen met de smartphone!**

De ondernemers-in-opleiding presenteren er met enorme inzet hun minionderneming, die soms zo veel levensvatbaarheid in zich heeft, dat we de onderneming later terug zien komen als een wervelende speler in ondernemersland. Ondernemers kunnen er de nieuwste ontwikkelingen zien en de studenten kunnen hun netwerk vergroten en leren van wat de ‘échte ondernemers’ aan feedback geven.

Bedacht is om de winnende companies een workshop of excursie aan te bieden. Eerder kregen de winnaars al eens een ‘rondje Cesna’ in de omgeving van vliegveld Teuge. Wie ideeën daarvoor heeft, kan zich melden bij Margreet van Schaik ([margreet@medicallivesupprt.nl](mailto:margreet@medicallivesupprt.nl))

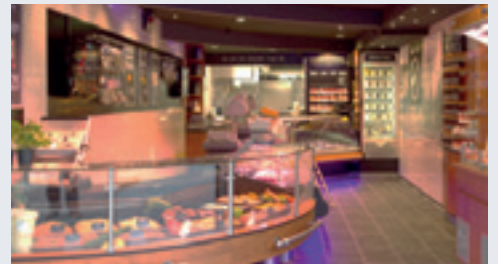
VRO-leden kunnen tijdens de nieuwjaarsbijeenkomst op 9 januari 2018 in Lisse alvast kennismaken met de ondernemers in spé: wie er op onze uitnodiging zijn, krijgen één minuut de tijd om alvast iets van zich te vertellen en de aanwezigen nieuwsgierig te maken. Ze zijn in ieder geval wel uitgenodigd om te komen netwerken!

Kortom: noteer 9 januari en 27 maart in de agenda!



## Baaij: nu ook ‘vlees in de kuip’

Opnieuw is er een uitbreiding te melden bij Baaij Lisse. Naast de schitterende viswinkel in de Lisser Kanaalstraat is nu Baaij Vlees geopend. De activiteiten zijn inmiddels verdeeld over: Meat, Fish, Meals, Catering en Proeverij. Nieuwsgierig geworden? Vraag ernaar tijdens de nieuwjaarsbijeenkomst in Lisse!



## Calvijs zes gouden regels voor geld lenen:

1. **De gelduitlener mag geen rente vragen aan mensen die geld lenen uit armoede.**
2. **Degene die geld tegen rente uitleent, moet zorgen voldoende over te houden om geld renteloos aan armen uit te lenen.**
3. **De gelduitlener mag geen voorwaarden aan de lening stellen die hij zelf niet zou willen vervullen** (*‘Wat gij niet wilt dat u geschiedt, doet dat ook de ander niet’*).
4. **De geldlener moet met andermans geld geen risico's lopen die hij met eigen geld niet zou durven lopen.**
5. **Iemand dient zijn geld niet alleen te verdienen door geld uit te lenen. Er moet een andere inkomensbron bij zijn.**
6. **De geldlener moet niet meer rente hoeven te betalen dan dat hij met het geleende kan verdienen.**

Boekentip: *Eerlijke economie*

door dr. Ir. Roel Jongeneel, ISBN 9789058816702



# ‘Monopoly volgens Calvijn’

Ooit ‘schraapte’ hij op 20-jarige leeftijd uit zijn kennissenkring 110.000 gulden bij elkaar om de studentenwoning van zijn huisbaas over te nemen. Nu beheert ‘huisjesmelker’ Mr. Cor Verkade (50) van Van Dam, Van Dam & Verkade een portefeuille van 155 miljoen aan onroerend goed. „Ik doe aan monopoly in het echt, maar wel met ‘de zes regels’ van Calvijn”, zo zegt hij erover.

Cor, jongste zoon van de bekende Nederlands Hervormde en in 2008 overleden dominee J.P. Verkade, studeerde rechten en politicologie „Het kan heel goed zijn, dat als ik te Zijner tijd stop met werken de politiek in ga. Er is daar genoeg te doen”, merkt hij daarover terzijde op. Cor was op drie hogescholen docent, houdt voor diverse organisaties lezingen over financiële, ethische en zelfs dogmatische onderwerpen. „Je kunt nóg zo veel geld of nóg zulk mooi werk hebben, preken is het mooiste!” laat hij weten.

## Rechter

Cor dacht aanvankelijk dat hij rechter moest worden en solliciteerde met 1000 anderen naar die post. „In die tijd was ik erg met thema’s als recht en gerechtigheid bezig. Ik kreeg nog wel een gesprek, waarin ze me doorzaagden over mijn SGP-zijn. Ik stelde dat ik als rechter moest toetsen aan ’s lands wetten en rechten, maar mijn activiteiten voor de SGP-jongeren maakten dat ze het naadje van de kous moesten weten. In tweede instantie viel ik af en dat is maar goed ook, want ik wilde de Heere God voor mijn karretje spannen. Het is veel beter en mooier als Hij jou voor Zijn karretje spant”, zo stelt hij opnieuw in een gevleugelde uitspraak.

## Eerste woning

Ondernemend is Cor zeker ook. „Op mijn twintigste had ik twee bedrijven. Met de aankoop van huizen ben ik in mijn studententijd begonnen. De huisbaas vertelde me dat de huurprijs omhoog moest om het pand daarna voor een hogere prijs te kunnen verkopen. Als ‘jong guppy’ antwoordde ik: ‘Ik koop het dan wel’. Alle banken wezen mij snel de deur, waarop ik wat contacten uit mijn netwerk gebeld heb en na een week had ik de benodigde 110.000 gulden bij elkaar. Het principe van particulier geld lenen om onroerend goed te kunnen kopen, doe ik na 29 jaar eigenlijk nog steeds. De uitdaging is om mensen bij de bank weg te praten. Ze denken dat hun geld daar veilig is, maar het kan toch echt veiliger... Ik altijd: ‘Banken kunnen failliet, ik niet.’ En als wij failliet zouden gaan (het heeft gelukkig nooit gespeeld!), zijn we het eerder dan onze bijna 500 klanten: wij tekenen bij Van Dam, Van Dam & Verkade ook altijd hoofdelijk mee”, aldus de Goudse jurist en vermogensbeheerder.

## Onderneming

In 1998 richtte hij samen met twee studievrienden Van Dam, Van Dam & Verkade B.V. op met het doel een goede onroerendgoedportefeuille op te bouwen. Dit doet het bedrijf door bij zijn filosofie passende panden te kopen en te zorgen dat deze op een gunstige wijze verhuurd worden. Om voor de beoogde groei van de onroerendgoedportefeuille voldoende geld te hebben, maakt de B.V. niet alleen gebruik van de eigen winsten en het vermogen van de directeuren, maar ook van bancaire en particulier geleend geld. Inmiddels heeft men een portefeuille van meer dan 155 miljoen euro.



„Hoeveel panden we op dit moment hebben, weet ik niet. Wat ik wel zie, is dat de tweede honderd miljoen sneller gaat dan de eerste.”

## Tienden

Schatten verzamelen? Cor: „Teneinde onze klanten te kunnen dienen met ons product (veilige, flexibele, goed renderende, crisisbestendige) investeringsmogelijkheden dienen wij een stevige onroerendgoedportefeuille achter de hand te houden die veel meer waarde heeft dan het totaal van onze schulden. Bij ons, mijns inziens, geheel Bijbels verantwoorde businessmodel hoort dus het verzamelen van onroerende goederen in eigendom. De waarschuwing van de Heere Jezus om geen schatten op aarde te vergaderen heeft volgens mij met je doel te maken. Als zo veel als mogelijk panden het doel wordt, wordt het verleidelijk en gevaarlijk. Als het een middel is om bij te dragen aan de drie grote levensdoelen (God mee dienen, het welzijn van je naaste op het oog hebben en je eigen talenten ontplooiën), zie ik geen probleem. Voorts geeft de Heere God een heel mooie norm in Maleachi 3: het geven van de tienden. Ik verwonder me erover dat dit in de reformatorische kerken zo’n onderbelichte opdracht is geworden. God weet of ik ‘mijn goddelijk beroep’ tot Zijn eer uitoefen en of ik m’n talenten probeer te ontplooiën.”

*‘Zo veel mogelijk panden bezitten is geen doelop zichzelf’*

Cor hanteert voor zijn werk de zes regels van Calvijn. „Die komen in steekwoorden hierop neer: armoedeverbod, liefdadigheidsmogelijkheid inbouwen, geen onacceptabele voorwaarden, hoofdelijkheid, meerdere inkomstenbronnen en een op te brengen rente hanteren. Ik beseft dat ik gemakkelijk praten kan, maar het meedansen om het gouden kalf van de welvaart en het ineenstorten van de toren van Brussel dient tot nadenken te stemmen over wat er van de afgelopen crises te leren is. Daarom: als ik over enkele jaren stop, hoop ik iets Koninkliks met mijn geld te doen”, aldus in de volksmond zo genoemde ‘huisjesmelker’.

## In familiebedrijf staat relatie voorop

**Hoe krijg je het als vier broers in een familiebedrijf voor elkaar om een organisatie met 300 man goed draaiende te houden? Cees Duifhuizen van Duifhuizen Lederwaren was daar tijdens het bedrijfsbezoek op 26 september kort over: „Dat doe je gewoon. Meestal zijn wij het er met z'n vieren wel over eens!”**

Duifhuizen gaf met een presentatie een kijkje in de geschiedenis van het 'tassenbedrijf', dat inmiddels marktleider is in Nederland. In ruim 60 jaar is Duifhuizen gegroeid van klein fabriekje in Nederland, naar een internationale speler die 24/6 beschikbaar is.

„Je moet wél bij de les blijven en soms iets

weer snel van de hand doen als het zijn geld heeft opgebracht”, zo liet hij weten op de vraag hoe z'n slag te slaan.

De vier broers uit de directie hebben, onder andere ook voor de juiste toekomstvisie, op strategische plekken de juiste mensen geplaatst. „We doen veel op gevoel, maar hebben bijvoorbeeld een financiële man van buiten de organisatie. Verder denken we natuurlijk na over wat ons antwoord is op de al maar toenemende 'ontwinkeling' van binnensteden. We houden het in de historische binnensteden overigens prima vol. Sommige winkels combineren we met de internetverkoop: op internet bestellen en in de winkel afhalen, bijvoorbeeld. Een belangrijk woord in ons doen en laten is 'relatie'. Daarom

hebben we een chat op internet en zijn onze mensen, waar ook in het bedrijf, altijd geïnstrueerd om vriendelijk te zijn tegenover de klant”, aldus Duifhuizen.

Traditiegetrouw werd het bedrijfsbezoek afgesloten met een bedrijfsbezoeking en het netwerken tijdens het warm buffet.



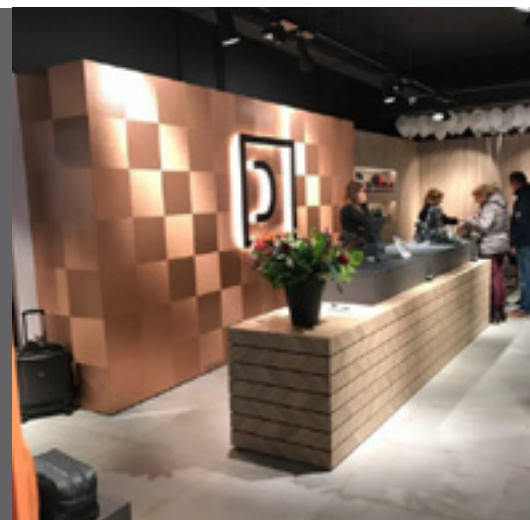
## Opening Duifhuizen nieuwe stijl in Gorinchem

Duifhuizen opende zaterdag 11 november de nieuwe winkel in de Arkelstraat in Gorinchem. Op de Langendijk blijft tot januari 2019 een Duifhuizen-outlet geopend.

Het betekent de vijfde winkel volgens het nieuwe concept van Duifhuizen en tevens de grootste Duifhuizenvestiging – er zijn er vijfentwintig in totaal – in Nederland. De winkel is ingericht in verschillende 'eilanden', waar ook plaats is voor nieuwe merken, zoals Guess, Eagle Creek en Rimowa.

Duifhuizen Gorinchem heeft een behoorlijke regiofunctie: van Tiel tot Papendrecht en Vianen is dit de enige echte specialzaak in reistassen, koffers en rugtassen.

Duifhuizen maakte er een feest van: een VIP-avond voor collega-winkeliers en eigen medewerkers en op de openingsdag zelf was er van alles te doen. Duifhuizen zorgde voor een speciaal promotieteam in de stad dat mensen naar de nieuwe winkel wees.



## Onder de Lindeboom 75 jaar

**Onder de Lindenboom uit Garderen bestaat 75 jaar en dat wilden de eigenaren Jan en Corrie Versteeg niet onopgemerkt voorbij laten gaan. De geheel gerestylede winkel in de Dorpsstraat biedt voor iedereen die op het gebied van wonen iets zoekt een enorme sortering. „Meubels op maat vormen onze kracht”, vertelt Jan met enige trots.**

Zijn grootvader begon in de oorlog een wagenmakerij, maar die was na de oorlog snel niet meer nodig. „De meubelmakerij, die hij daarna

begon en waarin we zélf de meubels voor de klant op maat en naar hun smaak maken, is uitgegroeid tot een begrip. Ook wij zijn op zoek naar nieuwe uitdagingen die passen bij deze tijd en onze webwinkel is daar een voorbeeld van. We zijn er inmiddels voor de totale inrichting: ook voor de badkamerspullen, de baby- en kinderkamer, de keukenaccessoires en de verlichting. Duizend-en-één spullen zijn vanaf de webwinkel te bestellen, alhoewel een bezoek aan onze nieuwe winkel natuurlijk een belevenis apart is”, aldus Versteeg.



**COLOFON** VRO Nieuwsbrief is een uitgave van de Verenigde Reformatische Ondernemingen en verschijnt meerder keren per jaar.

**VRO** p/a Postbus 100, 8080 AC Elburg • Telefoon 06 10 34 82 25 • E-mail [info@vroweb.nl](mailto:info@vroweb.nl) • Internet [www.vroweb.nl](http://www.vroweb.nl)

**Redactie en fotografie:** ProteXt - [www.pro-text.nl](http://www.pro-text.nl) **Ontwerp, realisatie en druk:** Drukkerij De Waal, Sommelsdijk **ISSN:** 2215-1575