

# Verwijst Tegels & Sanitair opent deur

**EDE - Verwijst Tegels & Sanitair breidt zich vanuit Noord-Brabant uit met de opening van een vestiging in Ede. Bedrijfsleider Sander Kraak: „In tegenstelling tot de winkels in Uden en Deurne ligt onze focus vooral op tegels. Sanitair is wel bij ons te bestellen en is als aankleding in de winkel te zien, maar ons assortiment bestaat grotendeels uit tegels.”**

Al twintig jaar zat Kraak in het vak toen hij in contact kwam met de eigenaar van Verwijst. „In eerste instantie sprak het me vooral aan dat ik een soort ‘eigen winkel’ kon krijgen. Ik ben niet de eigenaar, maar heb wel veel vrijheden als bedrijfsleider. Bovendien passen de inzichten van Verwijst op het gebied van kopen en inkopen bij mijn eigen ideeën, in de breedste zin van het woord.”

Zo is het pand gevuld met een breed assortiment tegels in diverse prijsklassen. „Het begint bij lage prijzen en eindigt echt bij het exclusieve. Daardoor hebben we voor ieder wat wils. Ik doe er alles aan om de klant tevreden te stellen. Ook als iets eigenlijk niet mogelijk lijkt, doe ik mijn uiterste best om het toch voor elkaar te krijgen. Dan verplaats ik me in de persoon tegenover me, die een opengebroken vloer thuis heeft liggen. Die benadering is belangrijk.” Kraak, woonachtig in Nijmegen, vertelt over de geschiedenis van Verwijst: „Ruim vijftig jaar geleden begon de vader van de huidige eigenaar met het bedrijf in Uden. Zo'n tien jaar geleden kwam daar Deurne bij, totdat ze iets zochten in een heel andere regio. De keuze viel op Ede, omdat bekend werd dat hier bouwgerelateerde winkels bij elkaar zouden komen. Het werd als een



Sander Kraak: „De inzichten van Verwijst op het gebied van kopen en inkopen passen bij mijn eigen ideeën.”

## Sander Kraak: „De focus in Ede ligt vooral op de tegelbranche”

passende plek beschouwd en ik ben er blij mee. Volgens mij is de concentratie van bouw- en woonwinkels een krachtige formule, omdat het een zuigende werking heeft. In deze straat is alles voor je huis te vinden.” Desondanks maakt hij regelmatig afspraken voor zijn klanten om de andere vestigingen te bezoeken. „Dat zit 'm vooral in de concurrerende prijzen, de opstellingen van zo'n dertig badkamers en het kennisniveau. Er werken mensen die al lang in het vak zitten en daardoor veel kennis van zaken hebben. Door het bezoeken van beurzen en het volgen

van cursussen blijft onze kennis up-to-date, want we willen iedere vraag juist beantwoorden. De tegelbranche is niet erg onderhevig aan mode, want in de vraag naar bepaalde producten is vaak jarenlang een lijn te zien. Toch kunnen er binnen dat kader ook veranderingen en vernieuwingen plaatsvinden, waardoor we onze kennis op peil houden.”

Voor alle toepassingen in en om het huis is een tegel in het assortiment te vinden. „Het materiaal en de kleur zijn niet typerend voor één plek in huis. Vaak bepalen de maat en de uitstraling samen waar een

tegel het beste thuishoort. Door te zagen en aan te passen maak je een bepaalde tegel passend voor andere plekken in huis”, vertelt Kraak. „Vervolgens kunnen deze zelf gelegd worden, of wij huren een tegellegger in. We hebben een klein netwerk van zzp'ers opgebouwd waarmee we goede ervaringen hebben. Zo gaat iedereen met een prettig gevoel de deur uit.”

Verwijst Tegels & Sanitair is gevestigd aan Lorentzstraat 2-3 in Ede en is di t/m do open van 9.30-18.00 uur, vr tot 20.00 uur en za tot 16.00 uur. Tel. 0318 690922, www.verwijst.nl.

## Faber & Boerman's Financial Update



**Rabobank**



## Vermogen omringen met kennis en ervaring

Grote vermogens en complexe financiële situaties vereisen niet alleen een persoonlijke benadering, maar ook een specialistische aanpak. Daarom biedt Rabobank Private Banking voor complexere en grotere privévermogens Rabo Vermogensmanagement. Met Rabo Vermogensmanagement krijgt u toegang tot een persoonlijke accountmanager die uw leefwereld, wensen, ambities en doelen kent en begrijpt. Dankzij jarenlange ervaring, maar vooral dankzij persoonlijke betrokkenheid en de kennis die uw vermogensmanager heeft over de facetten van het vermogen. Wij vertellen u graag wat de Rabobank voor u kan betekenen.

Gebeurtenissen in uw leven zorgen voor veranderingen in uw financiële situatie. Wij helpen u financiële rust te creëren, afgestemd op uw situatie, wensen en mogelijkheden. We bieden een breed scala aan oplossingen die we verbinden aan uw levensfase. Denk bijvoorbeeld aan de overdracht van uw bedrijf aan familie of derden. Wat betekent dit voor uw financiële situatie na de overdracht? Waar moet u aan denken? Wat moet vooraf niet vergeten worden? Een ander voorbeeld is nalatenschap. Hoe blijven uw nabestaanden achter? We zoeken samen naar een passend nalatenschap.

Uw accountmanager werkt samen met een vast team van specialisten. En is ook de verbindende schakel tussen dit persoonlijke team en het 'achterland' aan kennis en ervaring van Rabobank Private Banking. Met Rabo Vermogensmanagement benutten we niet alleen onze eigen vakkennis en ervaring, maar maken we ook gebruik van de 100 jaar expertise van Schretlen & Co. Deze expertise en ervaring wordt slim en doelgericht voor uw vermogen ingezet. We zoeken naar een beleggingsstrategie die de beste oplossing biedt. Wat de meest doordachte manier is om van bedrijfsvermogen privévermogen te maken. En hoe uw plannen voor de toekomst kunt verwezenlijken.

Vanzelfsprekend gaat het om tastbare resultaten op het terrein van vermogensbeheer; advies en structurering. Maar aan 'het einde van de dag' is het de relatie tussen u en ons die de dienstverlening van Rabo Vermogensmanagement speciaal maakt. Een werkrelatie waarin veel kan worden gerealiseerd. Een vertrouwensrelatie die zorgt voor richting en continuïteit in een wereld die, in toenemende mate, veranderlijk en onvoorspelbaar is. Een persoonlijk relatie, die het werk overstijgt. Het is uw eigen verhaal dat alles kleur geeft. Meer weten? Kijk op [www.rabobank.nl/privatebanking](http://www.rabobank.nl/privatebanking). Of neem contact met ons op via (0318) 660 662 of mail naar [privatebanking@vr.rabobank.nl](mailto:privatebanking@vr.rabobank.nl).

Pier Faber en Willem Boerman

# Communicatie kan uw organisatie maken of breken!

**EDE - Heeft u wel eens last gehad van negatieve publiciteit? Weet u eigenlijk wat uw medewerker twitert over uw organisatie? Kortom: Bent u zich bewust van de impact van uw communicatie? De reputatie van uw organisatie wordt voor een groot deel bepaald door alle vormen van communicatie. Reden te meer om heel kritisch te kijken hoe de communicatie binnen uw bedrijf is georganiseerd. Is alle communicatie eenduidig? Is er continuïteit in de uitingen naar buiten en hoe zichtbaar en vindbaar is uw organisatie? Tijd om kennis te maken met Arina Bureau voor Communicatie.**

Arina is een gedreven communicatieadviseur met passie voor haar vak. Ze heeft ruime ervaring opgedaan bij onder meer het beursgenoteerde ICT Automatisering en Laudame Financials. Of het nu gaat om interne communicatie (bijeenkomsten, het

boeien en binden van medewerkers, intranet en personeelsbladen), om marketing (lancering van producten of diensten, brochures, beurzen) of om arbeidsmarktcommunicatie (employer branding, werken bij websites), zij weet altijd op de juiste manier uw bedrijf te positioneren.

Uit ervaring weet Arina dat succesvolle communicatie afhangt van de betrokkenheid van medewerkers, heldere organisatiedoelen en een juiste relatie met alle stakeholders. Arina krijgt alle neuzen binnen uw organisatie dezelfde kant op.

Arina: „Ik ben geboren en getogen in Ede. Na een tijd buiten de regio te hebben gewoond, zijn we inmiddels al weer 15 jaar met heel veel plezier terug. Tijdens mijn carrière ben ik altijd buiten Ede en omgeving werkzaam geweest. Nu is het moment gekomen dat ik mijn kennis en kunde graag inbreng binnen de regio. In de nieuwe Food Valley regio, maar ook daarbuiten zijn heel veel mooie bedrijven waar ik graag mijn expertise inzet om organisaties verder te brengen.”

De afgelopen weken was Arina intensief bezig met de opstart van haar onderneming. „Naast alle formele en administratieve activiteiten heb ik nagedacht over mijn huisstijl en website. Grote vraag hierbij was 'hoe wil ik mezelf profileren?' Case Communicatie uit Ede heeft hierin een waardevolle bijdrage geleverd. Vanuit de diverse gesprekken en brainstormsessies zijn we samen tot een hele mooie bij mij passende vormgeving, visualisering en profilering gekomen. Met veel enthousiasme en vertrouwen ben ik van start gegaan.”

Wilt u meer weten over de mogelijkheden die Arina u kan bieden? Of heeft u vragen over marketing en communicatie? Zij is van harte bereid om met u vrijblijvend een afspraak te maken voor een verkennend gesprek. Arina Bureau voor Communicatie komt graag met u in contact! Voor meer informatie [www.arina-bc.nl](http://www.arina-bc.nl).

Arina Bureau voor Communicatie: doeltreffend communicatieadvies en resultaatgerichte ondersteuning! Contactgegevens: Arina Bureau voor Communicatie, Arina Rengeling

♦ [www.arina-bc.nl](http://www.arina-bc.nl), E: [info@arina-bc.nl](mailto:info@arina-bc.nl), M: 06 - 27 08 7383



Arina Rengeling: „Met veel enthousiasme en vertrouwen ben ik van start gegaan.”

Foto: Foto Liek