

“Ik had sterk de
behoefte om mooie
ondernemersverhalen
in beeld te brengen.”

ARJAN ROOSENBURG OVER HET SPREDLE MAGAZINE

Cut the Crab!

INTERVIEW | ROB DEKKER, T2 IT DETACHERING

BRAINDAY
met ondernemers

Over dromen die
uitkomen als je goed
naar ze luistert

INTERVIEW | WENDY HOFMAN, EVERYTHING SWEET

5
SHOW
CASES



“Een website moet werken,
mooi zijn en iets opleveren.
Iedere dag!”

**ONLINE
ADVERTEREN**

is heel makkelijk!

“Wij zijn gek op
problemen”

INTERVIEW | ARIE VAN TIENHOVEN,
ORTHO INNOVATIEF



MARKETING VOOR ONDERNEMERS



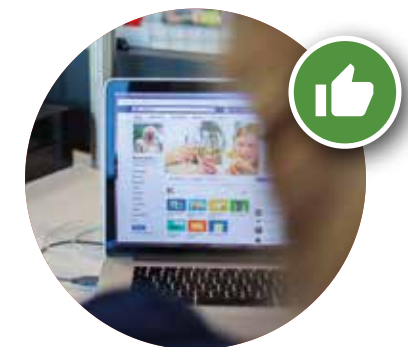
Met Spredle krijg je de beschikking over een website die up-to-date blijft. Daarnaast produceren en verspreiden we periodiek jouw verhaal via blogartikelen, nieuwsbrieven en de meest gebruikte socialmedia-kanalen. Zo maken we online marketing op een unieke manier relevant, leuk en betaalbaar. En... wij regelen alles!

www.spredle.com



Jouw **WEBSITE** blijft up-to-date

Een website moet werken, mooi zijn en iets opleveren. Iedere dag. Om dit te kunnen regelen wordt ons platform en het blok-design continu verbeterd door middel van automatische updates.



Jouw **TIMELINE** blijft actueel

Mond-tot-mondreclame is de beste reclame, maar hoe stimuleer je dat? Wij zorgen dat je top-of-mind bent binnen jouw netwerk en dat themapagina's, nieuwsartikelen, nieuwsbrieven en socialmedia-posts voor jou worden geproduceerd en verspreid.



"Graag wil ik iedereen bedanken die een bijdrage heeft geleverd aan deze prachtige uitgave!"

Eindelijk een *eigen* clubblad!

Al vanaf mijn tienerjaren vind ik een eigen clubblad een fascinerend fenomeen. Geïnspireerd door de Donald Duck bedacht ik mij hoe fantastisch het moest zijn om een groep gretige fans reikhalzend uit te laten kijken naar een nieuwe uitgave. Veel verder dan het verzinnen van een naam en het ontwerpen van een cover voor mijn eigen clubblad is het in die tijd helaas nooit gekomen. Tot nu. Spredle Magazine ziet in vol ornaat het levenslicht als echt magazine! De inhoud was dit keer minder moeilijk te bedenken. Aangejaagd door mijn liefde voor het ondernemerschap, of eigenlijk de ondernemers, had ik sterk de behoefte om een aantal mooie verhalen in beeld te brengen. Verhalen van ondernemers die niet bang zijn geweest om, ondanks tegenslagen en moeilijke keuzes, hun dromen na te jagen.

Marinus en ik zijn al weer 16 jaar samen aan het ondernemen. Met het enigszins naïeve idee dat we samen wel 'even' een succesvol reclamebureau zouden kunnen opbouwen, kwam medio 2008 de harde werkelijkheid van de o zo bekende crisis op ons pad. Even was het uit met de pret en de dromen. Na een paar jaar puur overleven, met een fors huurcontract aan den persoonlijke broek, werd de weg naar stabilisatie gevonden.

"Ik had sterk de behoefte om mooie ondernemersverhalen in beeld te brengen."

Door dit kleine stukje geschiedenis is meteen duidelijk waarom ondernemers en het ondernemerschap altijd een zeer grote rol hebben gespeeld in mijn leven. Het is de passie om iets te creëren wat vanuit jezelf komt. En hier vinden ondernemers elkaar altijd weer opnieuw. Aan dit feest der herkenning wil ik een bescheiden bijdrage leveren met dit prachtige magazine. Het gaat er dan ook in de eerste plaats niet om wat wij allemaal realiseren met Spredle, hoe trots ik hierop ook ben. Ik hoop dat dit magazine voor een klein stukje ontspanning zorgt in het drukke leven van ondernemers. Daarom in print. Weg van de computer of telefoon en even onderuit om op een ontspannen moment je te laten meevoeren in de herkenbare wereld van medeondernemers.

Ik wil alle collega's, vrienden, klanten en partners hartelijk bedanken voor hun positieve bijdrage. Een speciaal woord van dank aan de ondernemers die het lef hebben gehad om een persoonlijk boekje open te doen en de moeite hebben genomen om hun verhaal met ons te delen.

arjan
arjan@spredle.com

Spredle Magazine is een uitgave van Spredle BV en is tot stand gekomen in samenwerking met diverse ondernemers en vakidioten.

CONCEPT EN UITGAVE:

Spredle BV, Capelle aan den IJssel
010 - 85 00 677 | hello@spredle.com

REDACTIE:

Arjan Roosenburg, Suzanne Meijer, Dave Westdijk,
Joline de Bonte (Spredle), Eline van den Hout
(eindcontrole)

REPORTERS & PICMAKERS:

Eline van den Hout, Samira Himmit, Andrea Dronk,
Odile Aarts, Cees-Jan Nolen, Wendy Huizer

DESIGN:

PromoVisique, Capelle aan den IJssel

PRODUCTIE:

Drukkerij Bestenzet, Zoetermeer

SPECIALE DANK:

Rob Dekker (T2 IT Detachering), Wendy Hofman
(Everything Sweet), Hans Devenijns (Heurkens &
van Veluw), Eveline Begijn en Dave Driessen (RIFF),
Arie van Tienhoven (Ortho Innovatief)

OPLAGE:

1.000 exemplaren

LEUK VOOR OP DE LEESTAFEL?

Het Spredle Magazine ontvangen voor op de leestafel
van jouw bedrijf, restaurant, lobby, of wachtruimte?
Stuur een e-mail naar hello@spredle.com

SUGGESTIES?

Wij staan open voor ideeën en stellen suggesties,
ter invulling van een volgende uitgave, erg op
prijs. Kortom, heb jij een idee hoe we het Spredle
Magazine nog beter, leuker of mooier kunnen
maken? Of heb je zelf een goed verhaal of bijdrage?
Stuur een e-mail naar hello@spredle.com

© 2018 Spredle Magazine *De artikelen (tekst en afbeeldingen)*
in dit magazine mogen niet worden gebruikt of gereproduceerd
zonder schriftelijke toestemming van Spredle BV.

www.spredle.com



Inhoud

Cut the Crab!

08) INTERVIEW MET ROB DEKKER VAN T2 IT DETACHERING

Brainday met ondernemers

20) SUZANNE GEEFT EEN RONDELEIDING

Wij zijn gek op problemen

32) INTERVIEW MET ARIE VAN TIENHOVEN VAN ORTHO INNOVATIEF

Spredle HQ

36) BINNENKIJKEN OP HET 'HEADQUARTER' VAN SPREDLE

Showcases

30, 42, 50, 59, 66) UITGEWERKTE SPREDLE-CASES

de Werkende Website

38) DE WEBSITE DIE STEEDS BETER WORDT

Over dromen die uitkomen als je goed naar ze luistert

44) INTERVIEW MET WENDY HOFMAN VAN EVERYTHING SWEET

Online adverteren

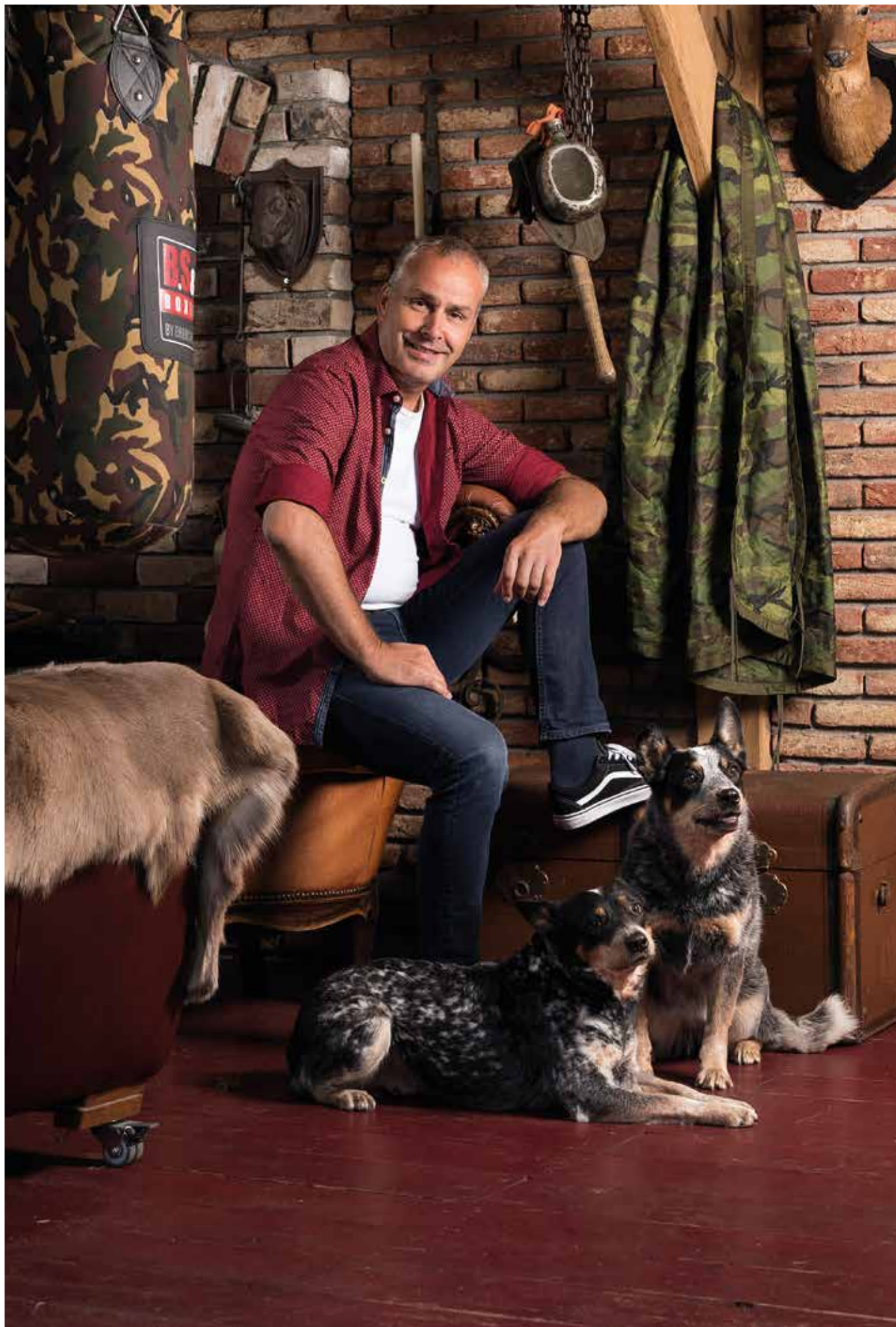
52) ADVERTISER DAVE ZEGT DAT ONLINE ADVERTEREN HEEL MAKKELIJK IS

Mannen van staal in moeilijke én mooie tijden

56) INTERVIEW MET HANS DEVENIJNS VAN HEURKENS & VAN VELUW

RIFF in beeld

64) KLEIN FOTOPORTRAIT VAN EEN GROTE PARTNER



Cut the crab!

Ontmoet Rob Dekker: mede-eigenaar van T2 IT detachering, oud-marinier en -onderofficier bij de landmacht, levensgenieter. Een opeenstapeling van verdiensten die niet altijd zonder slag of stoot zijn verworven. In ruil daarvoor deed hij behoorlijk wat levenservaring op. Zijn devies? Om ergens goed in te worden, moet je af durven te wijken van gebaande paden én dicht bij jezelf blijven.

Om Rob als ondernemer en leidinggevende te kunnen typeren, gaan we terug in de tijd. Wat hem als mens gevormd heeft, is zijn tijd bij Defensie. Hij begon als marinier en werkte daarna als onderofficier bij de Koninklijke Landmacht. Over deze periode vertelt hij: "Op mijn zestiende wist ik niet zo goed wat ik later wilde worden. De dienstplicht gold, dus meldde ik me bij het Korps Mariniers. Ik had geen idee waaraan ik begon. Wel wist ik dat het zwaar zou worden. Om een beeld te geven hoe bleu ik was: ik had enorme krullen en een flinke mat in mijn nek. Dat moest er natuurlijk meteen af - hop, die tondeuse erover. Ja, maar dát stond niet in de folder!"

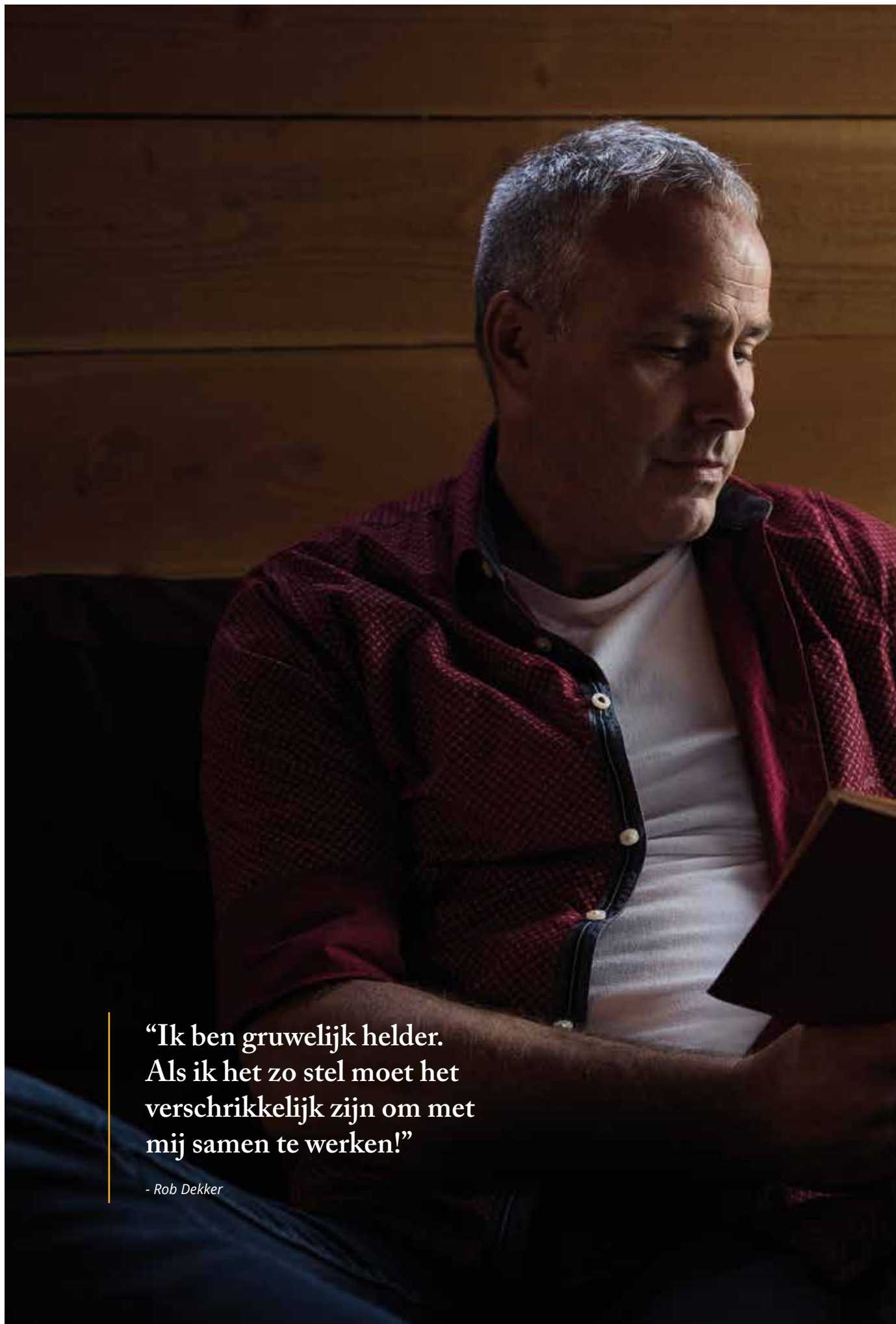
"Ik realiseerde me al snel dat een leven zonder vaste stek niet voor mij is weggelegd."

Deze vuurdoop was de start van zijn opleiding tot marinier. In vier maanden tijd werd Rob mentaal afgebroken om daarna weer te worden opgebouwd. "Het was net alsof er een nieuwe chip in mijn hersenpan werd geplaatst. Daarna werd ik uitgezonden naar de Nederlandse Antillen, dat was een fantastische tijd. Toch realiseerde ik me al snel dat een leven zonder vaste stek niet voor mij was weggelegd. In elk geval niet als ik een gezin zou willen stichten. Dus besloot ik, eenmaal terug in Nederland, te solliciteren bij de Koninklijke Landmacht.

Als onderofficier bij de Infanterie, ook wel de grondtroepen genoemd."

Verworven wijsheden

Als onderofficier kreeg Rob er nieuwe taken bij, zoals leidinggeven en lesgeven. Na twaalf jaar trad hij uit dienst, zonder concrete plannen over wat nu te doen. Wel had hij veel geleerd, over mensen, maar ook over zichzelf. Hij leerde dat teamwork belangrijk is. Dat het team als geheel moet functioneren omdat je alleen zo tot het beste resultaat komt. Een goed functionerend team krijg je door te beseffen dat iedereen anders is en juist dat anders zijn te bekrachtigen. Dat doe je door de juiste mensen op de juiste plek te zetten. Met deze inzichten op zak besloot Rob een overstap te maken naar het bedrijfsleven. Hij begon als manager bij Getronics. Het was zijn taak om vastgelopen projecten in de Telecom vlot te trekken. Hier leerde hij dat de relatie met klanten goud is. Dat als je klanten inzicht geeft in wat er speelt, en waarom dingen soms niet lopen zoals je beide zou willen, er wederzijds begrip ontstaat. Dat een probleem gezien moet worden als een gezamenlijk iets dat we samen gaan oplossen. Zijn aanpak wordt door anderen soms lomp genoemd. Rob staat bekend om zijn enorme directheid, die hij zo nu en dan heel bewust inzet om te komen waar hij wil. "Maar dat vind ik niet zo erg hoor. Sterker nog, mijn reputatie buit ik soms uit." >>



“Ik ben gruwelijk helder.
Als ik het zo stel moet het
verschrikkelijk zijn om met
mij samen te werken!”

- Rob Dekker



Dit Spredle Magazine helemaal bekijken?

Ieder half jaar geeft Spredle een prachtig magazine uit met inspirerende artikelen rondom ondernemerschap, business en marketing. Spredle Club members ontvangen dit magazine kosteloos op de deurmat.

[JOIN THE CLUB »](#)

LOS MAGAZINE BESTELLEN?

Een los magazine kost €16,50 inclusief 21% BTW en verzendkosten binnen Nederland.

[BESTEL LOS MAGAZINE »](#)

www.spredle.com/magazine