

Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi



41ste editie
2017-2018

FINALE: zaterdag 6 januari 2018 in Emmen

Vorrunde:
zaterdag
23 december 2017

Kwartfinale:
woensdag
27 december 2017

Halve finale:
zaterdag
30 december 2017

Tussenronde:
woensdag
3 januari 2018



Eigenaren Gerard Streuer (links) en Bert Weering. Eigen foto.

'Protos Weering heeft een briljante formule'

De naam Weering is onlosmakelijk verbonden aan het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi (PWZ). Bert Weering, mede-eigenaar van Tuindeco International, weet maar al te goed wat het succes is. "Gezelligheid in een periode waarin iedereen goed gemutst is vanwege de feestdagen. Iedereen heeft schik."

"Het toernooi moet doorgaan zoals het nu gaat. Sport lijkt wel wat op ondernemen. Net als Protos hebben ook wij meer aanvragen dan we aankunnen. Je moet niet kapot groeien. Blijf het mooiste toernooi van Nederland! PWZ heeft een briljante formule die niemand na kan doen."

HOOP OP PROTOS

"Ik zou het schitterend vinden als Protos het toernooi een keer wint. Maar verder, en dat is het mooie, ga ik er blanco in. Of ik mooi voetbal zie of lekker in de kantine hang, ik vind het allemaal fantastisch!"

Fantastisch is ook van toepassing op de zaken bij Tuindeco. Samen met compagnon en zwager Gerard Streuer runt Weering de internationale houthandel. "Het gaat hartstikke goed. We hebben een gestage omzetgroei."

JONG, FANATIEK EN INNOVATIEF

"We zijn een beetje een vreemde eend in de bijt. Jong, fanatiek en innovatief. We zijn mee-

gegaan met onze tijd, terwijl de houthandel toch authentiek was. Op een gegeven moment vertelde ik klanten dat ze eigenlijk met ons moesten faxen. Zodat we konden controleren of alles goed was."

"Het antwoord was: dan moet je me eerst eens uitleggen wat een fax is. Ik kan me nog herinneren dat ik toen een stuk of 25 faxmachines in de auto heb gegooid en deze heb weggegeven aan een aantal klanten, zodat we konden faxen."

ZAKEN OVER DE GRENS

Inmiddels is Tuindeco marktleider in Nederland. Vandaar dat uitbreiding voornamelijk in het buitenland zit. "We willen het 50/50 hebben, dus de helft afzet in Nederland en de helft in het buitenland. Momenteel is die verhouding nog 65/35. Over de grens zitten we met inkoopkantoren in 6 landen en leveren we naar 18 landen. We willen graag naar 25 landen. Dat zit er voor 2018 zeker in." Van over de hele wereld krijgt Weering aanvragen binnen, onlangs nog uit Amerika en Australië. Aan Tuindeco de 'luxe' om alleen de beste klanten eruit te pikken.

CHERRY PICKING

"Tuindeco is zo bekend dat we kunnen doen aan 'cherry picking'. Klanten zien onze catalogus van ruim 400 pagina's en denken: laat ik ze eens even bellen. Pas als alle vlaggetjes de goede richting op staan, gaan we in gesprek."

Naast de nieuwe klanten besteedt Weering ook uitvoerig aandacht aan bestaande leveranciers. "Ik ben van augustus tot november eigenlijk constant op reis. Dan ga ik ook overal langs", vertelt hij.

DE WERELD ROND

"Het is dan het einde van het seizoen, dus bespreken we hoe het gaat en wat er anders kan of moet. Dat is ook meteen het startschot voor het nieuwe seizoen. Die periode is de belangrijkste van het jaar."

Dit jaar bleef hij echter in Coevorden. Hij draaide de rollen om en vanuit alle uithoeken van de wereld vlogen leveranciers naar Nederland.

"Je kunt ze een YouTube-filmpje en de catalogus laten zien, maar als je ze hier rondrijdt, zien ze alles in het echt. Die wow-factor bij de leveranciers is schitterend."

"Bovendien zie je de leveranciers als ik daar heenga nauwelijks. Ik land, heb de eerste meeting op het vliegveld en praat al over zaken onderweg naar de fabriek. En daar staat zo ongeveer de auto alweer klaar voor de volgende afspraak. Ze vonden het hier schitterend, omdat we ook in de avonduren met ze op pad gingen. De ene keer rolde je om 2 uur de kroeg uit, de andere keer om 3 uur."

Tuindeco International is gevestigd aan de Krimweg 34 in Coevorden.

Meer informatie via 0524515 387 of bekijk de catalogus op www.tuindeco.com.

Sportieve strijd



Na vorig jaar het 40-jarig jubileum te hebben gevierd en, voor onze vereniging van groter belang, Jo Assen en Jan Stroeve een stapje terug hebben gedaan, staan we aan de start van de 41ste editie van het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi.

Ingewerkt door Jo en Jan en bijgestaan door de overige commissieleden, zijn Gradus Zwiers en Jasper Stroeve aan de uitdaging begonnen. Honderd veldteams die over vijf ronden gaan uitvechten wie het beste in de zaal presteert.

Met hulp van enthousiaste supporters, die de rustige winteravonden graag willen onderbreken voor een sportieve strijd tussen plaatselijke rivalen, zouden er weer een aantal gezellige avonden voor ons moeten liggen.

Ook nu weer heeft de commissie veel steun van het bedrijfsleven gekregen om dit evenement te organiseren, waarvoor onze dank. Samen met de zaalbeheerders gaan onze vrijwilligers er alles aan doen om de voetballers en scheidsrechters het juiste podium te bieden om de supporters te vermaken.

Als organiserende vereniging Protos wensen wij eenieder veel succes, feest en spektakel toe.

Gert Plas

Voorzitter v.v. Protos

Colofon

Uitgeverij: NDC mediagroep, Groningen

Oplage: 128.000

Redactie: Martin Cusiel/WIK Media

Ontwerp en opmaak:

Weekbladen Redactievormgeving
NDC mediagroep in Groningen

'We zijn een klein bedrijf en willen dat graag blijven'

De vlaggen van Wim Koster Tuinhout wapperen fier in Noordscheschut. Erik runt de handel in tuinhout als vierde generatie Koster. "Waar je bent? In het leukste dorp van Drenthe."

"Het was op 1 januari 2017 precies honderd jaar geleden dat Wim Koster Tuinhout werd ingeschreven bij de Kamer van Koophandel", vertelt Erik. Vader Wim (77) zit ook aan tafel. "Het bedrijf is opgezet door mijn opa Jan. Ik ben de derde generatie."

TE VEEL OM OP TE NOEMEN

"Hier vind je alles op het gebied van tuinhout. Overkappingen, prieeltjes, speeltoestellen, tuinhuisjes. Maar ook verf en verlichting", aldus Erik. "Eigenlijk te veel om op te noemen", vult vader Wim aan. Ondanks zijn hoge leeftijd is hij nog dagelijks te vinden bij de houthandel. "Hij gaat nu even een kop koffie drinken met mijn moeder", zegt Erik als zijn vader het gesprek verlaat voor een bakje koffie in zijn huis op een steenworp afstand. Erik is blij met zijn rots



in de branding. "Als er iets opgehaald moet worden, wil hij dat per se doen. Het maakt hem niet uit waar."

DRENTSE BOSSEN

Wim Koster Tuinhout begon in de Drentse bossen.

In 1990 kwam daar verandering in. "Toen zijn we overgestapt op tuinhout. En dat loopt heel goed. We zijn een klein bedrijf en willen dat graag blijven." "Ik volgde een opleiding in de elektronica en werkte hier een paar dagen. Op een gegeven moment zei mijn vader: je moet nu echt een keuze maken. Toen heb ik de keuze gemaakt om toch voor mezelf verder

te gaan. In eerste instantie samen stonden we samen in de zaak."

In de tijd dat Erik de houthandel runt, is er een verschuiving geweest van het leveren aan

particulieren naar het leveren aan klusbedrijven en hoveniers.

"Een aantal jaar geleden verkochten we nog wel een paar honderd blokhutten/tuinhuizen per jaar aan particulieren. Dat is nu veranderd. Nu gaat het om het samenstellen van lossen onderdelen voor een overkapping of een deel ervan. Of we plaatsen het in zijn geheel natuurlijk."

HOVENIERS EN KLUSBEDRIJVEN

"We doen vergeleken met toen veel meer zaken met hoveniers. Dat aandeel was altijd zo'n 15 procent, maar nu verkopen we zo'n 60 procent aan hoveniers en klusbedrijven. Mensen willen niet meer zelf in de tuin aan de slag, maar schakelen iemand in." "In de hoogtijdagen hadden we hier tientallen blokhutten staan en konden we klanten adviseren door ze te laten zien. Nu kijken ze online en zien ze eentje van 800 euro en eentje van 2800 euro. Dan kijken ze even en is de keuze snel gemaakt. Wij spelen bewust online niet mee."

HANDEL IN DE WINTER

Ook zonder het wereldwijde web gaan de zaken goed in Noordscheschut. Het werken

met hoveniers heeft als voordeel dat zij in een groot deel van de winter gewoon doorwerken. Inkomenszekerheid derhalve, ook in de wintermaanden.

Als klant van Tuindeco International is de stap naar het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi snel gezet. Bij het aanhalen van de historische zege van Noordscheschut van vorig jaar komt er een glinstering in de ogen bij Erik.

Blauwgekleurde tribunes

"De hele tribune zag blauw van supporters uit Noordscheschut. Dat was echt schitterend! Het mooiste voetbal van het hele jaar. Iedereen in het dorp heeft iets met voetbal. Ook dit jaar zal iedereen uit Noordscheschut of in de hal kijken of op de tv."

Je vindt Wim Koster Tuinhout aan de Coevorderstraatweg 22a in Noordscheschut. Meer informatie via www.kostertuinhout.nl, info@kostertuinhout.nl of 0528-342348.



Eigenaar André Mulder van SportInn. Foto: Martin Cusiel/WIK Media

Sport-Inn Mulder heeft 'alles wat met voetbal te maken heeft'

Mooi gelegen langs De Vaart leeft André Mulder de droom die hij al jaren had. Hij runt met Sport-Inn Mulder zijn eigen sportzaak. "Ik werkte in de bouw en kreeg tien jaar geleden deze kans. Ik dacht: dit moet ik doen."

Mooi gelegen langs De Vaart leeft André Mulder de droom die hij al jaren had. Hij runt met Sport-Inn Mulder zijn eigen sportzaak. "Ik werkte in de bouw en kreeg tien jaar geleden deze kans. Ik dacht: dit moet ik doen."

Met zijn jarenlange carrière als voetballer en trainer in de regio waren de eerste contacten snel gelegd. "Omdat je iedereen kent, kunnen ze je het."

Voornamelijk voetbal

En dat is terug te zien in de overeenkomsten die hij in de regio heeft. Zo'n tien sportclubs, waaronder ook voormalige voetbalclubs van Mulder, halen hun spullen bij Sport-Inn. "We leveren alles wat met voetbal te maken heeft. Voetballen is de hoofdmoot. Dat is echt mijn ding." Maar ook voor indoor sporten en vrije tijds kleding Twinlife kun je er terecht.

Bedrukken

"En we bedrukken ook alles zelf", vertelt Mulder. "Onder andere voor de zwembaden in de gemeente Emmen tot aan klootschietverenigingen uit de buurt. Maar ook voor shirtjes voor een vrijgezellenfeest kunnen ze hier terecht."

Het maakt dat een dag van de sportzaakeigenaar altijd druk is. "Als het niet verkopen is, dan wel met bedrukken", wijzend naar stapel te bedrukken kleding die staat te wachten.

"Dat doe ik met hulp van mijn vrouw en soms mijn dochter."

Felgekleurde kicksen

Opvallend in de winkel is het kleurenpalet aan voetbalschoenen. De felste kleuren springen meteen in het oog. "Ik ben van de oude stempel met zwart en wit", bekent Mulder, doelend

op bijvoorbeeld de klassieker Copa Mundial. "Zwart komt toch weer een beetje in. Maar goed, de jeugd vindt Ronaldo en Messi fantastisch en wil dan toch gekleurde schoentjes."

En juist die schoentjes hebben hun plek gevonden op de velden. "Als je gekleurde schoenen aanhad, vloog je binnen een paar minuten door de lucht. Dat vond de tegenstander maar niks. Dat was vroeger, nu zijn gekleurde schoenen geaccepteerd."

Sport-Inn is open van dinsdag tot en met zaterdag. De winkel is te vinden aan de Vaart Zuidzijde 56-A in Nieuw-Amsterdam en telefonisch bereikbaar via 0591 676363. Let op, van dinsdag tot en met vrijdag is de sportzaak tussen de middag gesloten.



Dolle vreugde bij Noordscheschut na PWZ-winst. Foto: Protos Weering

Noordscheschut schreef vorig jaar historie door voor het eerst het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi te winnen. In een bloedstollende finale tegen SVBO maakten de Schutters tot drie keer toe een achterstand goed. "We hebben dit jaar misschien nog wel een beter team", zegt trainer André Mulder.

'Heel Noordscheschut was verlicht'

"Ik denk dat ik wel vijftien of zestien keer in de finale heb gestaan als coach", rekent Mulder na. Hij mag met recht gerekend worden tot het meubilair van het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi. Gramsbergen, Germanicus, Dalen, HODO, Erica en Noordscheschut leidde hij naar de finaledag. "En als speler heb ik ook diverse finaledagen gespeeld. Ik word niet zo snel meer zenuwachtig."

HÉT HOOGTEPUNT VAN HET JAAR

Zijn passie voor het toernooi wordt niet altijd gedeeld door collega's, die voornamelijk vrezen voor blessures. Mulder schudt zijn hoofd bij deze gedachte. "Het is waardeloos als je een assistent naar voren schuift. Ik vind het hét hoogtepunt van het jaar. Bovendien moet je altijd je club vertegenwoordigen als hoofdtrainer."

De beelden aan de historische winst van afgelopen jaar doet het hoofdschudden overgaan in

een glimlach. "Het was een geweldig feest. Bij aankomst moest de laatste bus met vuurwerk onthaald worden."

Mulder lacht. "Dat deden ze al bij de tweede bus, waar alleen maar supporters inzaten. Die hebben een fantastische show gezien, wij niet. Wij reden nog op de snelweg en zagen dat heel Noordscheschut was verlicht."

FEESTJE BOUWEN

Het ontvangst van de selectie was er niet minder om. "Je kunt het vergelijken met het WK Darts. In Noordscheschut kunnen ze wel een feestje bouwen."

Inmiddels staan de eerste oefenwedstrijden in de zaal al gepland, net als een hallentoernooi vlak over de grens in Emlichheim. Niks geen winterstop. "In die periode is het bij ons juist hartstikke druk. We willen de finale halen, daar moet alles voor wijken."

IDEAAL TEAM VOOR DE ZAAL

Met nagenoeg dezelfde selectie reist Mulder met zijn mannen uiteindelijk af naar het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi. Vol vertrouwen. "We hebben spelers met een echte winnaarsmentaliteit, we hebben fysiek, we hebben spelers met een goed schot en we hebben technisch vaardige spelers met een goede keeper. Deze mix is onze sterkte. Het ideale team voor in de zaal."

"Ze hebben alles voor elkaar over, maar zeggen ook alles tegen elkaar. We zijn nooit verslagen. Tegenstanders zijn hierom bang voor ons. Dit jaar hebben we Nick Koster erbij en dat is ook een goede zaalvoetballer."

"Maar dat zegt allemaal niks. Als het niet loopt, gaan sommigen zeiken en zeuren. Je moet de goede vorm hebben op de goede avond. En de loting moet gunstig zijn. Je hebt altijd wel een mindere ronde, maar dat moet de derde niet zijn."

Erelijst Protos Weering

1977/1978	ACV
1978/1979	ACV
1979/1980	Hoogeveen
1980/1981	Emmen
1981/1982	WKE
1982/1983	Rohda Raalte
1983/1984	SC Erica
1984/1985	Germanicus
1985/1986	HODO
1986/1987	SC Angelslo
1987/1988	HHC Hardenberg
1988/1989	WKE
1989/1990	CSVC
1990/1991	HZVV
1991/1992	WKE
1992/1993	HZVV
1993/1994	HZVV
1994/1995	Dalen
1995/1996	HODO
1996/1997	Titan
1997/1998	HZVV
1998/1999	Hoogeveen
1999/2000	HODO
2000/2001	Hoogeveen
2001/2002	HODO
2002/2003	HODO
2003/2004	FC Meppel
2004/2005	Titan
2005/2006	HHC Hardenberg
2006/2007	HZVV
2007/2008	HHC Hardenberg
2008/2009	HZVV
2009/2010	Hoogeveen
2010/2011	HODO
2011/2012	Hoogeveen
2012/2013	HHC Hardenberg
2013/2014	WVV
2014/2015	MSC
2015/2016	SC Erica
2016/2017	Noordscheschut
2017/2018	???

HODO en HZVV wonnen het toernooi beiden zes keer. Hoogeveen kan op gelijke hoogte komen. Tot nu toe pakte de hoofdklasser vijf keer de hoofdprijs. HHC Hardenberg staat op vier keer winst. De overige meervoudige winnaars zijn WKE (3), ACV (2, de eerste twee edities), SC Erica en Titan (2). Emmen, Rohda Raalte, SC Erica, Germanicus, SC Angelslo, CSVC, Dalen, WVV, FC Meppel en Noordscheschut gevierden één keer. Net als MSC, dat vorig jaar won. Het organiserende vv Protos won dus nog nooit. Voor onder meer Raptim en SVBO geldt hetzelfde, al was laatstgenoemde vorig jaar wel akelig dichtbij.

Overzicht 40^{ste} editie Protos Weering

Eindstand tussenronde

Nieuw Buinen	4-9 (+6)
Dalen	4-9 (+4)
MSC	4-4 (-2)
Germanicus	4-4 (-4)
De Weide	4-2 (-4)

EINDRONDE

Poule A:

DZOH-Noordscheschut	0-1
Noordscheschut-Nieuw Buinen	0-0
Nieuw Buinen-DZOH	0-1

Eindstand:

Noordscheschut	2-4 (+1)
DZOH	2-3 (0)
Nieuw Buinen	2-1 (-1)

Poule B:

SVBO (zon)-Dedemsvaart	3-1
SVBO (zon)-HZVV	0-1
HZVV-Dedemsvaart	3-4

Eindstand:

SVBO	2-3 (+1)
HZVV	2-3 (0)
Dedemsvaart	2-3 (-1)

KRUISFINALES

SVBO (zon)-DZOH	4-2
Noordscheschut-HZVV	3-1

OM PLEK 5/6

Nieuw Buinen-Dedemsvaart	2-2
* Dedemsvaart wint na strafschoppen	

OM PLEK 3/4

DZOH-HZVV	4-3
-----------	-----

FINALE

SVBO (zon)-Noordscheschut	3-5
---------------------------	-----

EINDSTAND:

Noordscheschut	
SVBO (zon)	
DZOH	
HZVV	
Dedemsvaart	
Nieuw Buinen	



Het pand van BR-Flex
Uitzendbureau in Hardenberg.
Eigen foto



BR-Flex Uitzendbureau staat voor betrokkenheid bij werk

BR-Flex Uitzendbureau heeft een heel persoonlijk contact met de werkzoekende, werknemer en opdrachtgever. BR-Flex werkt niet alleen met mensen maar is er ook voor de mensen.

Werk doen waar je goed in bent en dat in een omgeving waarin je je prettig voelt. Dat is ons uitgangspunt. En dat probeert BR-Flex te stimuleren omdat werk juist zo veel mogelijk samen moet gaan met voldoening en plezier.

Werk is immers een belangrijk deel van het leven.

Samen met een vast contactpersoon van BR-Flex wordt er aan een langdurige verbinding gewerkt tussen werknemer en de opdrachtgever.

Duurzame relaties
Maar een uitzendbureau, dat regelt toch flexibel personeel voor korte periodes, zoals piek en ziek? Dat kan, maar de betrokkenheid van BR-Flex gaat veel verder en daarom investeert BR-Flex vooral in duurzame relaties.

Dit is het beste voor de opdrachtgevers, maar vooral ook voor de medewerker.

Meegroeien
Om deze laatste tevreden te houden en voor te bereiden op de toekomst, wordt er door scholing en cursussen geïnvesteerd in de kennis en kunde van de medewerker. Dit zorgt er voor dat deze mee groeit met de vele veranderingen en ontwikkelingen.
En wat als jij niet weet welke kant je met je werk op wilt? Of je hetgeen je altijd gedaan hebt, niet meer kunt? Ook dan doet BR-Flex haar uiterste best om je te helpen en te bege-

leiden naar werk dat bij jou past. Hierbij kun je denken aan een cursus, een vakgerichte opleiding of een andere vorm van (om)scholing.

In gesprek
Door middel van een gesprek worden jouw behoeften en mogelijkheden in kaart gebracht, waarna er samen gezocht wordt naar een mooie oplossing. Op die manier stelt BR-Flex Uitzendbureau alles in het werk om alle betrokkenen bij het arbeidsproces zekerheid te bieden.
Meer informatie op de website: www.brflex.nl





De familie Pel bij hun cadeau aan Zwinderen. Foto: Jan Anninga

Zijn tongval verraaft al dat Aart Pel van oorsprong niet uit Zwinderen komt. Toch heeft hij zowel privé als zakelijk met Zeilmakerij De Pelle daar zijn plek gevonden.

Zeilmakerij De Pelle heeft de wind in de zeilen

"We hebben vijftien jaar dagelijks op en neer gereden van Zwinderen naar midden-Nederland, iedere dag 250 kilometer, totdat we de kans kregen de zeilmakerij daar te verkopen. We dachten: doen. Uiteindelijk hebben we de deel, opgeknapt en een nieuwe naaimachines, een fullcolour grootformaat printer en lamineer-machine gekocht. In januari 2016 zijn we hier begonnen."

"Het is heerlijk dat we tussen de middag lekker thuis een broodje kunnen eten. En als je de weg opgaat, strand je niet meteen in de file. We wonen en werken nu echt hier in plaats van eten en slapen."

'TE VEEL OM OP TE NOEMEN'

Een zucht volgt als de vraag komt wat de zeilmakerij allemaal maakt. "Te veel om op te

noemen." Pel pakt zijn telefoon erbij en scrollt door zijn foto's. Wat volgt zijn kiekjes die een groot scala aan ontwerpen en uitvoeringen laten zien. Zo ook veel verkoopwagens, waarbij complete achterwanden op schitterende wijze zijn verfraaid. "Er is zoveel veranderd in 10 jaar tijd. De presentatie van producten op de markt is meer dan je spulletjes op een tafel leggen."

800 JAAR ZWINDEREN

Pel struint verder in zijn telefoon; afdekzeilen, hoezen, verandazeilen, hij laat een foto zien van een groot doek met historische foto's van Zwinderen. Naast het doek een wapperende vlag. "Dat was voor het 800-jarig bestaan van Zwinderen. Het dorp had geen vlag, dus we hebben er eentje gemaakt."

Bijzonder aan de zeilmakerij is dat ook frames

of andere constructies worden gemaakt in eigen huis. "Daarom zijn we meer dan alleen zeilmakers", lacht Pel. "Je kunt het zo gek niet bedenken of wij maken of repareren het."

ANDERE LOCATIE?

Daarmee onderscheidt De Pelle zich met de logische positieve gevolgen. "Als het zo doorgaat, groeien we uit ons jasje. We kijken inmiddels wel naar een andere locatie. Ik heb al een paar panden bekeken in de omgeving." Tot die tijd is Zeilmakerij De Pelle nog gewoon gevestigd in de opgeknapte deel van de boerderij aan de Markeweg 8 in Zwinderen.

Meer informatie over de mogelijkheden is te vinden op www.zeilmakerijdepelle.nl. Wil je langskomen? Bel dan eerst even: 0524-855701 of 0624871895.



Iwan Lambers komt het veld op tijdens de eerste wedstrijd van FC Klazienaveen tegen FC Emmen.
Foto: Jolanda Lanting

Een half jaar geleden gingen Zwartemeer en Klazienaveen op in fusieclub FC Klazienaveen. Een van de grootste clubs van Drenthe staat daarmee als 'ervaren debutant' aan de aftrap van het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi.

'We hebben niet de illusie dat we het toernooi winnen'

Zes wijzigingen

Het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi verwelkomt dit jaar twee hoofdklassers, namelijk HZVV en MSC. Vanuit de eerste klasse komen zes deelnemers, waaronder titelhouder Noordscheschut. Van de honderd teams die vorig jaar meededen, zijn er dit jaar 94 weer van de partij. Klazienaveen en Zwartemeer bestaan niet meer als individuele clubs. Pesse heeft geen zaterdagteam meer sinds dit seizoen en doet alleen nog maar met de zondagtak mee. Ook hoofdklassers Staphorst en Achilles 1894 en vierdeklasser Westerlee ontbreken vergeleken met de vorige editie. Twee vacante plekken worden opgevuld door nieuwelingen SV Turkse Kracht uit Deventer en WVV'34 uit Hengevelde. VCG, Nieuwleusen en FC Meppel beleven hun rentree. Fusieclub FC Klazienaveen (Zwartemeer/Klazienaveen) neemt het laatste plekje in.

GEEN HAAT EN NIJD MEER

De sentimenten zijn opzij gezet en FC Klazienaveen kent op het veld een goede eerste seizoenshelft. De ploeg van trainer Casper

Iwan Lambers was als bestuurslid, maar ook als selectiespeler van Klazienaveen, nauw betrokken bij het samengaan van beide clubs.

"Het was een heel lastige taak. Twee clubs die allebei een andere geschiedenis hebben, samen laten gaan. Daar lag een mooie uitdaging."

"We hebben vooral veel geluisterd naar de leden. Wat vinden zij belangrijk? Je moet tijdens de fusie compromissen sluiten. Uiteindelijk is de nieuwe kantine een mooi voorbeeld van wat we hebben bereikt. We hebben iets terug kunnen geven aan de leden."

Goedkoop doet mee om de prijzen in de tweede klasse van het zaterdagvoetbal. "Langs het veld was het nog wel eens haat en nijd, maar eigenlijk gaat het allemaal vlekkeloos", typeert Lambers de sfeer binnen de club, maar ook binnen de eerste selectie. "Ook daar ging het na de fusie wonderbaarlijk goed." Het niveau op het veld is hoger komen te liggen en stiekem mag er worden gedroomd van een plekje in de eerste klasse. Iets waar het voormalige Klazienaveen nog nooit van heeft mogen proeven. Zwartemeer speelde op zondag wel regelmatig in de eerste klasse, al was de laatste keer eind jaren negentig.

HALVE FINALE

Op het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi zijn de verwachtingen ook hooggespannen. "We gaan ervanuit dat we sterker zijn geworden. Twee jaar geleden haalden Klazienaveen en Zwartemeer beiden de halve finale. Ik hoop dat de halve finale er ook deze keer inzit."

En daar moet veel voor wijken. Sterker nog, in november werd er al enkele keren getraind in de zaal ter voorbereiding op het toernooi. "Zie het als selectieavonden", zegt Lambers. "We hebben niet de illusie dat we het toernooi winnen, maar het is een mooie ervaring om mee te doen. Het is fantastisch om mee te maken, vooral de eerste ronde hier in het dorp in Sporthal De Eendracht."

FC Klazienaveen begint Protos Weering in De Eendracht in Zwartemeer. Tegenstanders zijn VV Emmen, Zwartemeerse Boys, Weiteveense Boys en De Weide.



Eigenaar Arie Mulderij van MAN Ondernemersadvies. Eigen foto

Een jaar geleden startte Arie Mulderij samen met Erik Jan Kreuze en Lauran Hazen MAN Ondernemersadvies. "Ons doel was om iedere week een nieuwe klant te krijgen. Dat is aardig gelukt", kijkt hij terug op het afgelopen jaar. "En ook voor 2018 ziet het er goed uit."

'We bieden structuur in de stappen die een ondernemer zet'

MAN kent fiscaal expert Mulderij als 'dagelijks manager'. Samen met Kreuze en Hazen vormt hij het fundament van het adviesbureau. Door een uitgebreid netwerk binnen het mkb blijft geen vraag onbeantwoord.

MIDDENWEG

"Bij een administratiekantoor betaal je niet veel, maar mis je advies", vertelt Mulderij. "Bij een accountantskantoor heb je een hoger tarief, maar daar betaal je ook voor zaken die je niet nodig hebt."

"Wij zitten daar precies tussenin. Betaalbaar, maar tegelijkertijd goed advies. Voor een vast bedrag per maand. En als je eens belt met een vraag, krijg je geen factuur voor een half uurtje. Dat gebeurt hier niet."

ADVIES

"Het gaat ons vooral om het advies, om wat je doet met de cijfers. Vaak krijgt een ondernemer de jaarrekening op de mat en is het 'tot volgend jaar!'. Wij kijken tussentijds met de klant naar de situatie op basis van actuele informatie. Haal je je doelstelling? Wat moet er gebeuren?"

Sleutelrol in dit geheel speelt de het boekhoudprogramma van Yuki. "Daarmee lopen we voorop. Het is volledig geautomatiseerde boekhoudsoftware, waarbij je bijvoorbeeld via een app je bonnetjes in kun scannen. Dat materiaal komt bij ons binnen en wij verwerken het."

Snel en duidelijk

"Als wij een vraag hebben, ziet de klant dit in

dezelfde app. Andersom kunnen zij ons ook vragen stellen." De laagdrempeligheid van Yuki is volgens Mulderij de kracht van deze manier van werken. "De communicatie moet snel en duidelijk. Iedereen vindt zijn eigen situatie het belangrijkste en wil meteen antwoord. Dat is logisch, want dat zou ik zelf ook willen."

Met een goed op elkaar afgestemd team loopt het op rolletjes in Hoogeveen. "Iedereen heeft zijn eigen taak. We proberen structuur te brengen in hoe een ondernemer zijn stappen zet."

MAN is gevestigd aan de
Van Limburg Stirumstraat 24
in Hoogeveen.
Voor vragen of een afspraak
085 2734050
of info@manadvies.nl



Eigenaar René van Veggel voor zijn autobedrijf. Foto: Martin Cusiel/WIK Media

‘Wij doen wat wij zeggen en zeggen wat wij doen’

Autobedrijf Van Veggel zag in 2003 het levenslicht en is daarmee inmiddels veertien jaar gevestigd in een modern aangekleed pand in Klazienaveen. “Wij zijn een jong en dynamisch bedrijf”, zegt eigenaar René van Veggel.

Autobedrijf Van Veggel zag in 2003 het levenslicht en is daarmee inmiddels veertien jaar gevestigd in een modern aangekleed pand in Klazienaveen. “Wij zijn een jong en dynamisch bedrijf”, zegt eigenaar René van Veggel. “Gestuurd door een gedreven team met een sterke passie voor auto’s, techniek, kwaliteit, maar vooral voor mensen. We bedienen klanten uit de directe omgeving, maar ook daarbuiten.”

Belangrijk voor Van Veggel is de kwaliteit die hij en zijn team levert. Op alle vlakken. “Alleen het allerbeste geldt. Voor onze apparatuur, service én expertise. En omdat we bij willen blijven met de nieuwste ontwikkelingen, gaan onze mannen voortdurend op scholing bij

BOSCH CAR SERVICE.™

Van Veggel verwacht dat er de komende jaren veel gaat veranderen in de autowereld. Van-

daar dat het bedrijf constant in beweging blijft. Hoofdmoot blijft echter de klantgerichtheid.

SAAMHORIGHEID

“Bij ons is er geen sprake van complexiteit of eigenzinnigheid. Het team laat zich kenmerken door samenhang, persoonlijkheid en bereidwilligheid. Onze lijnen zijn kort en we willen graag een langetermijnrelatie opbouwen met onze klanten. Wij doen wat wij zeggen en zeggen wat wij doen.”

“Of het nu gaat om het bieden van een gedegen mobiliteitsadvies op maat of om het perfect onderhouden van uw auto; we vinden de uitleg van de factuur heel belangrijk en laten graag zien wat we hebben vervangen en vooral waarom. Dit geeft vertrouwen. We zijn soms net een adviesbureau.”

Van Veggel noemt zijn autobedrijf een ‘traditionele dorpsgarage met een vertrouwd en eerlijk

karakter waar we ons vak met zichtbaar veel plezier uitoefenen’.

“We bieden al het goede van een traditioneel autobedrijf, verenigd met de laatste trends en technische knowhow op autogebied. Dat ziet u, dat voelt u en dat proeft u.”

De werkplaats noemt de eigenaar als voorbeeld. Deze is ‘brandschoon en modern’. “Maar u merkt het ook aan onze hoogstaande apparatuur en professionele medewerkers die over actuele kennis van zaken beschikken.”

VERTROUWDE OMGEVING

“Bovendien bieden we een compleet pakket aan mobiliteitswensen. Van het opzoeken en ophalen van mooie jonge auto’s of speciale auto’s uit voornamelijk Duitsland. En natuurlijk verzorgen we dan de weg van het keuren, via de BPM-aangifte tot aan de tenaamstelling van de voertuig. Deze auto’s voorzien we ook

graag van het juiste onderhoud. Oftewel: een vertrouwde omgeving voor uw auto, maar wel helemaal van deze tijd.”

Autobedrijf Van Veggel is gevestigd aan Kruisemunt 22 in Klazienaveen. Meer informatie via 0591 564696 en www.autobedrijfvanveggel.nl.

RTV Drenthe en het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi kennen een goed huwelijk. Het is inmiddels traditie geworden dat de regionale zender uitgebreid aandacht besteed aan het toernooi. Online, op radio én op tv.

"Zoals de oliebollen bij Oud en Nieuw horen, zo hoort ook het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi bij de afsluiting (en het begin) van een jaar. Een onmisbaar evenement in Drenthe", zegt sportverslaggever Niels Dijkhuizen. "Het kampioenschap op het veld is de belangrijkste prijs, maar dan volgt toch echt het winnen van Protos Weering."

In het sportprogramma Onze Club laat RTV Drenthe beelden zien van de voorronden tot en met de halve finale. De finale op zaterdag 6 januari is net als de afgelopen jaren live te volgen.

Meer informatie over Onze Club is terug te lezen op rtvdrenthe.nl.

Huishoudelijke regels

Tijdens de verschillende rondes van het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi is het niet toegestaan om eigen geluidsapparatuur zoals gastaeters, radio's, megafoons, sirenes op accu's etc. mee te nemen.

Tevens is het niet toegestaan om alcoholische drank en drankjes in blik mee te nemen. Ook is het mogelijk dat er, vanaf de voorronde tot en met de finale, een tassen controle bij de ingang wordt gehouden. De organisatie behoudt het recht om personen die dit negeren de toegang tot de sporthal te onttrekken en/of uit de sporthal te verwijderen.

Op de finaledag gaat de sporthal om 10:00 uur open. Er is geen voorverkoop. Kom op tijd om teleurstelling te voorkomen.

Ook willen wij u vragen te parkeren op de aangewezen parkeerplaatsen om overlast, voor zowel de bewoners als hulpdiensten, te voorkomen. Uw auto wordt anders weggesleept.

Organisatie
Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi



Alex Blaauwgeers is er helemaal klaar voor.
Foto: Martin Cusiel/WIK Media

'Je moet weten waar goochem woont'

Klokslag half drie. Alex Blaauwgeers (69) opent met een ferme zwaai de voordeur. Hij zit nog maar amper in zijn stoel als hij begint over de reden van het bezoek. "Ik ben denk ik de langzittende scheidsrechter van Protos Weering."

En daar kon Blaauwgeers wel eens gelijk in hebben. Ieder jaar fluit hij nog vol overgave. "Ik ben trots dat ik het al die jaren heb mogen en kunnen doen. Ik heb nog nooit een gestaakte wedstrijd gehad en ben ook nooit bedreigd."

Fluitje van een cent

De laatste jaren zit de kwieke Coevordenaar achter de klok tijdens de finale. Fluiten doet hij alleen in de eerste en tweede ronde. "Het is belangrijk dat jonge scheidsrechters fluiten." Zelf reist hij voor de eerste ronde in Gramsbergen, daarna volgt een avondje Hardenberg.

"Daar is het altijd lekker rustig. Een fluitje van een cent."

De scheidsrechterscarrière van de goedlachse arbiter begon, toen hij als voetballer van Rap-

tim last kreeg van een blessure. De fluit en hij werden één. Tot op de dag van vandaag. "De tijd in de Bonte Wever was mooi. Het veld was nog afgezet met linten", lacht hij. "Die tijd pakken ze me nooit meer af. Ze hebben het goed voor elkaar bij PWZ. Er komen steeds betere scheidsrechters bij."

Nog steeds een dikke 8

Blaauwgeers fluit al enige tijd alleen maar in de zaal. Eerste, tweede en derde klasse. Nog regelmatig wordt hij gerapporteerd. Zijn laatste beoordeling: een dikke 8. "Vorig jaar floot ik de halve finale in de zaalvoetbalbaker. Ik dacht even: heeft de KNVB dit wel zo bedoeld? Ik heb er niks van gezegd en het was echt prachtig."

In al die jaren heeft hij vooral geleerd om niet als een vervelend mannetje te fluiten, maar slim om te gaan met het spelletje. "Laatst riep iemand: die bal was uit. Ik antwoordde met: De grens vlagt niet! Die is er uiteraard niet, haha. Maar hij was wel meteen stil."

Goochem woont in Coevorden

"Je moet het aanvoelen en slim zijn. Zo neem ik ook altijd in de pauze een slokje water uit een bidon bij de ene ploeg en daarna ook een paar slokjes bij de andere ploeg. Dan praat je een beetje met elkaar. Als er dan tijdens de

wedstrijd een keertje iets is, dan is dat meestal snel weer klaar."

Blaauwgeers laat een korte stilte vallen. "Snap je wat ik bedoel?", vraagt hij met een indringende blik. "Je moet weten waar goochem woont. En die woont in Coevorden."

Doorgaan

Hoe lang de goocheme arbiter nog fluit, laat hij in het midden. "Ik hoop dat ik zelf zo verstandig ben om te stoppen als het niet meer gaat. Dat moet een commissie of de organisatie niet voor mij doen. Ik heb ook tegen mijn vrouw gezegd: als jij ziet dat het niet meer gaat, moet je dat eerlijk zeggen."

"Het einde komt een keer. Ik wil tot mijn zeventigste door, heb ik altijd gezegd", zegt hij op een toon die verraadt dat het volgende woord uit zijn mond 'maar' zal zijn. En inderdaad: "Maar het zoals het nu lijkt, ga ik nog wel langer door."

Wie Blaauwgeers aan het werk wil zien: hij fluit zaterdag 23 december in Gramsbergen en vier dagen later in Hardenberg. En op de finaledag uiteraard achter de tafel in Sporthal Angelslo in Emmen.



De scheidsrechters op PWZ maken deze editie gebruik van headsets.
Foto: Axitour Communication Systems

Meer informatie:
www.covshzodrenthe.nl

Een primeur bij deze editie van het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi. De arbitrage maakt voor het eerst gebruik van headsets, waardoor de communicatie zelfs in de heksenketels van het PWZ-toernooi optimaal is.

"Het is een meerwaarde voor scheidsrechters", zegt Theo Hein van scheidsrechtersvereniging Hondsrug Zuid Oost Drenthe (HZOD). Zijn vereniging is de eerste in Nederland die gebruik maakt van headsets. De apparatuur zal vanaf de kwartfinales worden gebruikt, als tijdens de wedstrijden

Opleiden én begeleiden

De nieuwste technische snufjes werken ook mee aan de ontwikkeling en het enthousiasme van (toekomstige) scheidsrechters. Afgelopen jaar leidde HZOD zestig nieuwe scheidsrechters op. Theo Hein laat weten dat de HZO Drenthe clubs graag wil ondersteunen en adviseren bij het opleiden én begeleiden van de scheidsrechters, om zo de druk op de huidige clubscheidsrechters en coördinatoren te verminderen. "Ook bij het opzetten van een gestructureerd arbitragebeleid kunnen we clubs met raad en daad terzijde staan." Op dit moment is de HZOD in de gemeente Emmen bezig met het opstellen van een 'Samenwerkingsconvenant Voetbal Arbitrage'. Hoofddoel is dat alle verenigingen op het gebied van onder meer werven, opleiden en begeleiden van clubscheidsrechters gaan samenwerken en de krachten bundelen. "Op deze wijze willen we met elkaar een veilig sportklimaat bewerkstelligen, waarbij iedereen op een plezierige manier zijn of haar hobby kan beoefenen. Op deze wijze winnen scheidsrechters altijd!", zegt Hein.

twee scheidsrechters actief zijn. HZOD heeft één setje headsets zelf aangeschaft, vier setjes zijn in bruikleen van Axitour Communication Systems.

"Het werken met een communicatiesysteem zorgt ervoor dat scheidsrechters veel sneller én correcter beslissingen nemen en dat komt het spel ten goede. We trappen af met het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi en rollen het project vervolgens uit naar het veldvoetbal."

De HZOD levert 55 scheidsrechters voor het PWZ-toernooi. "Het niveau van de scheidsrechters komt mede dankzij goede

begeleiding steeds maar hoger te liggen. Ze komen overal vandaan, tot Lichtenvoorde en Leeuwarden aan toe."

BESLISSINGEN SNELLER ÉN CORRECTER

Naast het PWZ-toernooi zal HZOD het systeem binnenkort ook gebruiken bij begeleiding van veelbelovende scheidsrechters, de Beltona-competitie en bij vriendschappelijke wedstrijden die de leden van HZOD in trio's gaan leiden. Hein maakt er werk van om dit systeem grootschalig in het amateurvoetbal toe te passen.

"Scheidsrechters en officials kunnen dankzij de headset direct met elkaar communiceren via een lijnverbinding, vergelijkbaar met een telefoongesprek. Uit onderzoek onder ruim 500 scheidsrechters blijkt dat door het gebruik van een communicatiesysteem scheidsrechters sneller en correcter beslissingen nemen. Zij geven ook aan dat een communicatiesysteem bij kan dragen aan de eerlijkheid, sportiviteit en kwaliteit van de sport."

TECHNOLOGIE BETAALBAAR

In de sport zijn technische hulpmiddelen

volgens Hein niet meer weg te denken. "Nu de technologie betaalbaar wordt, nemen de mogelijkheden en gebruikstoepassingen van communicatiesystemen op alle niveaus in de sport snel toe. Het communicatiesysteem is uitermate geschikt voor scheidsrechters die een wedstrijd begeleiden en direct en draadloos in contact willen staan met collega-scheidsrechters en officials. Het communicatiesysteem biedt ook diverse mogelijkheden voor het coachen van sporters en scheidsrechters."

INSTRUCTIES EN FEEDBACK

Met het AXIWI-communicatiesysteem staan de coaches van HZOD nu draadloos en direct in contact met de scheidsrechter in het veld. "Onze coach of begeleider kan de scheidsrechter vanaf de zijlijn voortaan direct van instructies en feedback voorzien. Doordat we nu in de gelegenheid zijn om 'in het moment' te coachen is de leercurve voor de scheidsrechter in het veld sneller, want hij of zij kan de feedback direct meenemen in zijn spel. Dit helpt om de juiste beslissingen te nemen en voor het beste resultaat te gaan."



Naber LMB: landbouwmechanisatie op hoog niveau

Vlak voor de millenniumwisseling verliet Roy Frank zijn geliefde Achterhoek om in de Nieuwe Krim zijn werkende leven nieuw leven in te blazen. Met succes, zijn bedrijf Naber LMB is hij niet meer weg te denken uit de wereld van landbouwmechanisatie.

“Op een gegeven moment dacht ik: als ik zoveel werk heb voor een baas, dan kan ik het ook wel op mezelf”, kijkt hij terug op het moment dat hij besloot zijn geboortegrond te verlaten. Samen met zijn huidige vrouw Barbara nam hij als begin twintiger een drastisch besluit: hij volgde de boeren die vertrokken uit de Achterhoek naar hun nieuwe plek. Eindbestemming: de Nieuwe Krim.

EEN PRACHTGEBIED

“Ik heb geprobeerd meteen te integreren hier”, zegt Frank op zijn vier hectare grote nieuwe stek. “Dat ik inmiddels dit heb bereikt, daar ben ik trots op. Het is een prachtgebied en we hebben een prachtige klantenkring. Je moet de taal spreken van de mensen in deze regio. Ik moest hier wennen aan de mensen, maar zij ook aan mij.”

Toen Anton Naber op zijn 68ste stopte en geen opvolging in de familie had, nam Frank het stokje over. In 2010 kocht hij de huidige locatie, inclusief twee woningen, waaronder de bekende ‘Sebastopol’. Na overleg met de gemeente kreeg Frank toestemming zijn bedrijf te vestigen net buiten de Nieuwe Krim op steenworp afstand van de oude locatie.

MEE MET DE ONTWIKKELINGEN

“We doen in- en verkoop van gebruikte en nieuwe trekkers en landbouwmachines. En we verzorgen het onderhoud en reparaties aan

alle landbouwmachines”, vertelt Frank, die met zijn bedrijf mee wil gaan met de nieuwste ontwikkelingen.

“Zo waren we in 2005 een van de eersten die een trekker verkochten met gps. Je moet vooruitstrevend blijven, daarom scholen we ons personeel ook constant bij. Zo behaal je een bepaald niveau waardoor je wordt gezien. Ik doe het niet alleen. Ik ben alleen niks. Je doet het met je collega’s.”

KOPGOAL OP PWZ

Dat Naber LMB als sponsor verbonden is aan het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi is niet vreemd gezien de voetballiefde van Frank. Hij voetbalde zelf bij NKVV, waar hij nu nog steeds lid is. Wel maakte hij nog een kort uitstapje naar een lager elftal bij Protos. Bij de gedachte aan het PWZ-toernooi verschijnt er een glimlach op zijn gezicht. “Ik heb zelfs een keer meegedaan aan PWZ”, klinkt het trots. “We lagen er meestal uit in de eerste

ronde, maar we vonden het al een eer om mee te doen. Tegen HHC kwamen we zelfs nog een keer voor met 2-1. Ik maakte nog een kopgoal. Daar hebben ze het nu nog over, haha. Daarna zette HHC aan en was het snel gebeurd.”

Het vernieuwde Naber LMB is als vanouds te vinden aan de Nieuwe Krim, maar sinds eind november op nummer 23. Voor meer informatie: www.naberlmb.nl, info@naberlmb.nl of 0524-571490.



Tom ten Breteler (rechts) is dit seizoen tot nu toe het goudhaantje van WVV'34. Foto: wegdamnieuws.nl

Voor twee clubs is het Protos Weering Zaalvoetbaltoernooi nieuw dit jaar. Vanuit Deventer reist SV Turkse Kracht naar Ommen voor de groepsfase. WVV'34 uit Hengevelde zet de eerste PWZ-stapjes in Gramsbergen.

Deze ploegen debuteren op Protos Weering

WVV'34, niet te verwarren met WVV 1896 uit Winschoten dat enkele jaren geleden won, is zondagvierdeklasser. Aan trainer Roy Workel de taak om de ploeg in zijn eerste seizoen aan het roer weer een niveau hoger te krijgen. Van de afgelopen zeven seizoenen speelde WVV'34 zeven jaargangen in de derde klasse. In het seizoen 2013/2014 mochten de spelers zelfs even proeven van de tweede klasse. Daarna ging het stapje voor stapje minder. Met degradatie vorig seizoen als gevolg. Toch lijkt een snelle terugkeer reëel. De Hengevelders doen nadrukkelijk mee om de titel met topscorer Tom ten Breteler als voornaamste aanjager. Op dat niveau hoger speelt SV Turkse Kracht. Een bijzonder club gezien de ontstaansgeschiedenis. Na de oorlog was er dringend behoefte aan

swerkers. Zo ook bij het voormalige verpakingsbedrijf Thomassen & Drijver in Deventer. Turkse gastarbeiders gaan aan de slag in Deventer. Toen bleek dat hun verblijf voor langere tijd was, ontstond de behoefte om samen te komen. Mehmet Sar nam het voortouw en opperde een sportvereniging in het leven te roepen.

EIGEN VERENIGING

Het duurde tot het seizoen 1963/1964 tot er daadwerkelijk in clubverband werd gevoetbald. Het elftal van Turkse Kracht werd toegelaten tot een van de onderbonden in het amateurvoetbal. Het leidde tot de eerste officiële wedstrijd op 29 juni 1964, thuis tegen Deventer Ambon.

Jarenlang voetbalde Turkse Kracht in de onderste regionen van het amateurvoetbal. Daar kwam de afgelopen jaren verandering in.

Er volgde drie keer op rij promotie met een plek in de tweede klasse als gevolg. Het feest was niet van lange duur, want de club degradeerde meteen weer en hield via de nacompetitie ternauwernood het

derdeklaseschap in stand. Ook dit seizoen hebben de Deventenaren het tot nu toe knap lastig. Waar spelen beide clubs?

Wil je de nieuwelingen aan het werk zien? Dat kan in elk geval op zaterdag 23 december. SV Turkse Kracht speelt in Ommen tegen Daarleveen, OVC'21, OZC en Sportlust Vroomshoop. WVV'34 strijdt in Gramsbergen tegen Voorwaarts Westeraar, Balkbrug, SVV'56 en Gramsbergen.

Hoogeveense scoringsdrift

Er werd vorig jaar in totaal 1638 keer gescoord. Dat was beduidend minder dan een jaar eerder: 1715. De daling is voornamelijk te wijten aan het gebrek aan scorend vermogen in de voorrondes. In de 20 hallen werd 907 keer gescoord, tegen 971 keer een jaargang eerder. Ook de finale was minder doelpuntnrijk. De 43 goals op de finaledag waren er tien minder dan in 2015/2016.

Hoogeveen (zon) schoot er lustig op los. Tot drie keer toe haalde de ploeg de dubbele cijfers. In de voorronde werden Weiteveense Boys (10-1) en Schoonebeek (10-2) opgerold. In de kwartfinale kreeg NWWV met 10-0 aan de broek. EMMS won met dezelfde cijfers van DOS'63.

Toch waren er teams die dikker wonnen vorig jaar. VV Emmen liet KSC alle hoeken van de zaal zien in de voorronde: 13-0. Tegelijkertijd vaagde Achilles 1894 het team van VV Leo van de vloer: 15-2.

Maar je had pech als je voor goals naar Veenoord ging in de voorrondes. In de eerste vijf wedstrijden werd er nog wel gescoord, maar daarna was het klaar. Wedstrijd 6, 7, 8, 9 en 10 eindigden allen in een bloedeloze 0-0.



Eigenaar Rienk Haveman van 123Rookkanaal.nl.
Foto: Martin Cusiel/WIK Media

Het succesverhaal van 123Rookkanaal

“Een webshop voor kachelpijpen? Jij bent gek.” Dit kreeg Rienk Haveman te horen, toen hij de uitdaging aanging. Nu blijkt het toch niet zo gek, want zijn webshop 123Rookkanaal.nl blijkt een schot in de roos.

“Ik kreeg het aanbod van een Duitse kennis om de webshop te beginnen”, blikt Haveman terug op de periode waarin hij alles aangreep om weer te werken, nadat hij in de crisis zijn baan in de bouw verloor.

Boven verwachting

“123Rookkanaal.nl begon klein naast productie en mijn werk als vuilnisman. Op een gegeven moment kon ik het niet meer combineren. Ik kreeg constant telefoontjes, terwijl ik achter een machine stond. Dat het zou goed zou lopen, had ik niet verwacht.”

Online staat een groot aanbod aan kachelpijpen en aanverwant materiaal. “Je betaalt niet voor het inbouwen van een kachel, maar puur voor het materiaal. Ik doe voornamelijk zaken met klussers en installateurs.”

“Als iemand belt en we nemen alles door, dan maak ik meteen een offerte. Tijdens het telefoongesprek heb je die dan in de mail.”

Landelijk

Haveman bouwt aan een netwerk van installateurs, zodat de onderdelen ook geplaatst kunnen worden. “Ik lever door het hele land heen. Ik heb nog niet overal een netwerk van installateurs, dus daar wil ik nog wat stappen zetten.”

Ook lokaal werkt de Coevordenaar samen met anderen. “Bij het plaatsen van de blokhutten door Hemmes Tuin & Lifestyle hebben wij meteen de houtkachel erin gezet. Dat is hartstikke leuk om te doen en hopelijk gebeurt dat in de toekomst nog vaker.”

Nieuwe webshop

In de splinternieuwe webshop spelen totaalpakketten voor hout-en pelletkachels een voorname rol. Op laatstgenoemde zit subsidie, waardoor Haveman verwacht dat hier zeker vraag naar is.

De wintermaanden vormen een piekmoment voor 123Rookkanaal.nl. Reden genoeg om ook eens te kijken naar de wintermaanden.

“Je moet het zien als een ijszaak. Die is in de winter dicht. Bij mij is de zomer juist heel rustig.”

“Daarom ben ik druk bezig met 123solar.nl. Dat is weer een andere manier van verwarmen, namelijk met zonneboilers. Hopelijk is die webshop komende zomer klaar.”

Meer informatie over 123Rookkanaal.nl is te vinden op de website of per mail: info@123rookkanaal.nl.

Daarnaast is Haveman telefonisch bereikbaar via 0524-222775 of WhatsApp: 06-49219366.