

Starters en duurzame ondernemers geven impuls aan economie Haarlemmermeer

Interviews Informeer



Trots om verder te komen dan de sociale werkplaats

“Wij hebben maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog in ons vaandel staan”

HAARLEMMERMEER, NOVEMBER 2012 | KATJA NOORDAM - In juni opende textielbedrijf Lamme uit Nederhorst den Berg in de Gooi en Vechtstreek een wasserij op Schiphol-Noord. Nu de productie er goed op koers ligt, is het tijd om in te zetten op groei. Jan Lamme is zesde generatie directeur van het familiebedrijf, dat in 2009 zijn 175-jarig bestaan vierde. Hij vertelt waarom de keuze voor investeren in Haarlemmermeer voor de hand lag.

“Het verzorgingsgebied van ons bedrijf is Midden-Nederland en een groot gedeelte daarvan bestaat uit luchtvaart en luchtvaart-gerelateerde bedrijven,” aldus Jan Lamme. “Nederhorst Ten Berg is niet zo ver van Schiphol – maar dertig kilometer – en we transporteerden heel

@ katja@katmondomedia.com

📞 (+57) 310 799 7346

🌐 www.katmondomedia.com

veel op en neer. Maar door de economische omstandigheden staat in de luchtvaart kostenbeheersing bovenaan. Om ons proces efficiënter te maken zijn we er in overleg met onze grootste klant, KLM, op gekomen om het bedrijf dichterbij te vestigen. Op Schiphol zelf dus.”

Leer-werkbedrijf

Lamme Textiel heeft bewust gekozen voor samenwerking met voor de personeelsvoorziening op de vestiging op Schiphol. Zo’n veertig mensen van leer-werkbedrijf AM Groep uit Hoofddorp verzorgen hier, samen met vaste werknemers van Lamme, op detacheringsbasis de reiniging en voorziening van *onboard* textiel.

“Al deze mensen werkten op onze wasserij in Hoofddorp. Toen we besloten de wasserij te verplaatsen naar Schiphol Noord, zijn ze meeverhuisd,” vertelt Jan Lamme. “Maatschappelijk verantwoord ondernemen hebben we hoog in het vaandel staan. Door de intensieve samenwerking met AM groep zijn we in staat hieraan invulling te geven. Het is mooi om te zien dat mensen vanuit de wat meer beschermde omgeving van de sociale werkplaats, zich verder kunnen ontwikkelen daarbuiten, bij ons bedrijf. Dat is voor hen een hele grote stap in hun ontwikkeling. We zien dat ze daar trots op zijn. En we zien het ook terug in de productiviteit en de zelfstandigheid: die zijn toegenomen, terwijl het ziekteverzuim is gedaald.”

Veiligheidseisen

Per week verwerkt de Lamme-vestiging op Schiphol Noord ruim honderdduizend kussens, zo’n honderdvijftigduizend dekens en zestig- á zeventigduizend stuks tafellinnen. Ook kleding van piloten, stewards, catering- en hangarpersoneel wordt hier gewassen. In trolleys komen de textielgoederen binnen. Wat schoon is wordt gesorteerd voor hergebruik, wat vuil is, gewassen, gestreken, en opnieuw verpakt om terug het vliegtuig in te gaan.

Schiphol is een bijzondere werkplek. Om smokkel van drugs of wapens tussen het textiel te voorkomen worden de veiligheidseisen steeds strenger. Niemand komt het bedrijfsterrein op zonder eerst door de veiligheidscontrole te gaan en alle medewerkers zijn zorgvuldig gescreend.

Scholieren en studenten

Een deel van het personeel van de Lamme-vestiging op Schiphol komt uit van buiten de regio, vertelt Jan Lamme. De bedoeling is om ook meer werknemers uit Haarlemmermeer zelf te gaan werven: “We zijn nu aan het kijken hoe we meer scholieren en studenten aan het werk

krijgen op zaterdagen. Jongeren vanaf zestien jaar die een centje bij willen verdienen met schoonmaken en eenvoudig productiewerk.”

Nieuwe klanten

Nu de productie op Schiphol-Noord eenmaal goed loopt, hoort ook uitbreiden tot de plannen: “We hebben capaciteit beschikbaar om nieuwe klanten aan te trekken. Luchtvaart, cateringbedrijven, maar ook andere bedrijven die gebruik maken van werkkleding, bijvoorbeeld.”

Daarvoor zijn er kansen genoeg in Haarlemmermeer, voorziet Lamme: “We zitten voor heel veel bedrijven om de hoek en dat is natuurlijk gunstig!”

Starten als kleine ondernemer in Haarlemmermeer

“Ik stond als eerste op de zeepkist om te vertellen wat ik doe”

HAARLEMMERMEER, JULI 2012 | KATJA NOORDAM - Chris van den Berg begon onder de naam CJB WebDesigners in maart dit jaar zijn eigen bedrijf. Na een carrière in de sales verloor hij door de crisis zijn baan. Met een betaalbaar aanbod richt hij zich nu onder meer op al die mensen in Haarlemmermeer die net als hij op straat kwamen te staan en voor zichzelf beginnen.

“Ik dacht: ik ben nu 48, ik kan wel weer die hele molen ingaan van sollicitaties maar daar had ik eigenlijk helemaal geen zin in,” vat Chris van den Berg zijn motivatie om als ondernemer te starten samen. De keuze viel op webdesign. “Ik was altijd al bezig om voor bekenden websites te maken en aan te passen. Een vriend die een hostingbedrijf heeft zei: met jouw kennis kan je makkelijk een ICT-bedrijf runnen. Zo gezegd, zo gedaan.”

Businessplan

Bij uitkeringsinstantie UWV informeerde hij wat de mogelijkheden waren, en kreeg de opdracht om eerst een businessplan te schrijven. “Je moet daarin duidelijk maken hoe je jezelf onderscheidt van een ander. Terwijl ik dat deed werd ik steeds enthousiaster over het idee en daarmee overtuigde ik het UWV. Ze zagen dat ik precies wist welke stappen ik moest zetten en stimuleerden me om het gewoon te gaan doen.”

Toch valt de praktijk nog niet mee: “De markt ligt open, mensen hebben echt interesse, maar: ze gaan shoppen. Het moet allemaal zo goedkoop mogelijk.”

Betaalbaar

Vandaar dat hij onder andere “weblease” aanbiedt: “Dit concept is er speciaal voor starters zonder veel geld die nog geen klanten hebben. Bij hen ligt de nadruk op het neerzetten van hun naam. Ik maak voor hen de website en onderhoud die tegen een betaalbaar maandbedrag.”

Het Centrum voor Bedrijven en Instellingen (CBI) hielp hem aan een lijst van startende bedrijven in de Haarlemmermeer. Lachend: “Dat is een wc-rol vol. Die kon ik allemaal gaan aanschrijven. Verder heb je bij het CBI de mogelijkheid om af en toe eens binnen te stappen voor een gesprek. De medewerkers staan open om je te helpen.”

Zeepkist

Ook nam Chris van den Berg deel aan de Startersdag van de Kamer van Koophandel in het gemeentehuis. De informatieve lezingen en presentaties van ervaren ondernemers vond hij nuttig. Maar hij veert pas echt op als hij vertelt over de zeepkist: “Mensen die willen mogen daar hun bedrijf promoten. Ik praat heel makkelijk, dus ik stond als eerste op die kist en heb verteld wat ik doe. Ik kreeg heel veel leuke reacties van mensen die me na afloop wilden spreken. Daar heb ik mijn eerste grote klant vandaan gehaald.”

Hij realiseert zich dat niet iedere kleine ondernemer zo’n vlotte babbel heeft als hij: “Als je niet op die zeepkist durft te gaan staan moet je iets anders verzinnen. Ook ik probeer op allerlei verschillende manieren mijn naam neer te zetten. Het lukt alleen maar door jezelf te verkopen. Enthousiasme doet een boel.” •

Interviews oorspronkelijk gepubliceerd in *Informeer*, gemeentekrant voor inwoners van Haarlemmermeer.