



Van Kooten
TUIN & BUITEN LEVEN



AL 15 JAAR EEN FEESTJE VOOR IEDERE TUIN

“We doen alles voor een tevreden klant”

Hans Groenberg - zie blz. 11

“Op de afdeling service staan wij altijd

‘aan’ en is niets ons teveel”

Engelbert Heijkoop - zie blz. 9

“Vanaf dag één was ik erbij,

de Van Kooten’s horen in mijn leven”

Cor Wessels - zie blz. 9



probin

Melse Tholen

professionals voor bouw en industrie

Groothandel voor Bouw en Industrie

- Ruim 30.000 artikelen op voorraad
- A-merken
- Ruim 90 jaar ervaring!

Service, vakkennis en ontzorging!

Stevinweg 9, 4691 SM Tholen • Tel.: 0166-602480
info@probintholen.nl • www.probintholen.nl

LUGARDE

'SIMPLY THE BEST'

ONTWERP UW EIGEN TUINHUIS OF VERANDA
IN ONZE 3D CONFIGURATOR, VELE MOGELIJKHEDEN!

Ga voor onze
3D-configurator naar:
www.lugarde-
configurator.nl



LUGARDE HOLLAND
T. +31 (0) 573 401 800
I. www.lugarde.nl
E. info@lugarde.nl

Lugarde, al 40 jaar dé specialist
in (maatwerk) tuinhuisen, blokhutten,
veranda's en garages.

great
magazines

Wij feliciteren Van Kooten Tuin & Buiten Leven
met haar prachtige jubileum!



Iedereen die iets te vieren heeft, kan rekenen op
onze felicitaties. En op onze magazines.

Kijk op www.greatmagazines.nl en ontdek wat een
kosteloos magazine kan doen voor uw bedrijf.

“De volgende vijftien jaar? Laat maar komen!”

Vijftien jaar geleden zijn we begonnen in een boerenschuur in Goudswaard”, vertelt Hanneke van Kooten die samen met Jan van Kooten en Benjamin de Jong de directie vormen van Van Kooten Tuin & Buiten Leven. “Het is onvoorstelbaar dat we vanuit die boerenschuur zijn uitgegroeid tot zeven vestigingen waarvan één in het Belgische Wommelgem. In het totaal werken er nu meer dan 100 mensen bij ons, inclusief de zzp'ers.”

In die vijftien jaar heeft de focus zich verbreed. “We zijn begonnen met een eenvoudige blokhut en inmiddels verkopen we alles voor het buitenleven zoals overkappingen, kapschuren, veranda's en buitenkeukens. Of ik trots ben? Natuurlijk, kijk om je heen naar al die prachtige spullen. Dat hadden we vijftien jaar geleden niet kunnen bedenken. Het is een geweldige prestatie. Dus de volgende vijftien jaar? Laat maar komen!”

Hanneke van Kooten

Van Kooten

TUIN & BUITEN LEVEN



COLOFON

UITGEVER
Barry Reede

SALES & TRAFFIC
Marloes Oink

REDACTIE
Paul Steenhoff

FOTOGRAFIE
Erik van der Burgt

VORMGEVING
Colette Korteweg

NEW BUSINESS
Marja Maars
Wesley Dekker

OPDRACHTGEVER
Van Kooten Tuin & Buiten Leven

DRUKWERK
SMG Groep

COPYRIGHT
Niets uit onze magazines mag
worden veelevoudigd of
anderzins toegepast worden,
zonder onze schriftelijke
toestemming.

PEOPLE, PLANET, PROFIT
Duurzaam ondernemen is voor ons een bewuste keuze.
Wij waarborgen duurzaamheid door ISO 14001, ISO 14064
Carbon Footprint, ISO 9001, ISO 12647-2, ISO 27002,
FIRA (Brons) en ons Duurzaam Inkoop- en FSC certificaat.



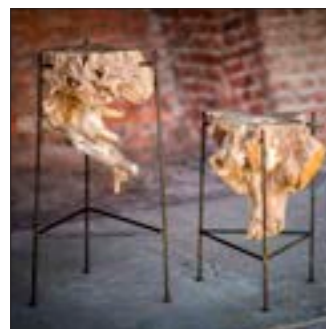
Interesse in een Great Magazine?

Neem contact met ons op
voor de mogelijkheden.

+31 (0)20 5800 977
info@greatmagazines.nl
www.greatmagazines.nl



great magazines



brosi

Wij feliciteren
Van Kooten Tuin
& Buiten Leven

met hun
15 jarig bestaan



Brosi BV
Schelmaatstraat 28
7575 BD Oldenzaal
0541 22 98 99
info@brosi-interiors.com
www.brosi-interiors.com



Jan van Kooten, founding father:

“Wij grossieren in (droom)buitenverblijven”

Van Kooten Tuin & Buiten Leven telt een driekoppige directie.

Vanwege het vijftienjarig bestaan, kijken zij terug en blikken vooruit.

H

Hanneke van Kooten is verantwoordelijk voor de marketing van Van Kooten Tuin & Buiten Leven. “Het is een heel goed gevoel om na vijftien jaar hard werken terug te kunnen kijken”, zegt ze. Dankzij alle ontwikkelingen en het gebruik van moderne technologie, is van Kooten de nummer 1 van de Benelux in blokhutten en verkappingen. “We zijn we trots op dat we dit jaar ons 15-jarig jubileum kunnen vieren. Wij hebben de afgelopen jaren allesbehalve stil gestaan, hier hebben we keihard voor gewerkt. Allereerst door er altijd te zijn voor onze klanten en goed naar hen te luisteren.

Ook hebben we door de uitbreiding van onze filialen onze positie versterkt. Verder hebben wij geïnvesteerd in online verkoop.

Daarnaast heeft Van Kooten alles om je chalet, veranda, blokhut, tuinhuis of je overkapping zo aan te kleden dat het jouw (droom)buitenverblijf wordt. Groot of klein, consumenten hebben bij ons alle keus. Wat ik graag wil benadrukken is dat onze medewerkers een heel belangrijk deel van ons succes vormen. Met hen zien wij de toekomst met vertrouwen tegemoet.”

Dynamisch

Benjamin de Jong is mede-directeur van Van Kooten Tuin & Buiten Leven. Hij blikt terug: “Al verschillende jaren was ik betrokken bij de organisatie. Jan van Kooten en ik gingen regelmatig om de tafel zitten om te sparren. Niet alleen de producten interesseren mij, maar vooral de bedrijfsorganisatie in al zijn facetten. Naast het financiële deel ben ik geboeid hoe je als team mensen enthousiast maakt voor de producten van Van Kooten Tuin & Buiten Leven. Uiteindelijk heb ik de stap gezet en ben ik begin 2013 toegetreden tot de directie. Een stap waar ik geen moment spijt van heb. Het is een heel dynamisch bedrijf dat groeit en dingen kunnen altijd beter, sneller. Het is erg leuk je daarmee bezig te mogen houden. Trainingen horen daarbij, we trainen vooral in het najaar als het wat rustiger in de winkels is.”

De Jong heeft samen met de andere directieleden een toekomstvisie voor het bedrijf ontwikkeld: “We willen verder groeien. Na vijftien jaar is er nog ruim voldoende potentie aanwezig en inmiddels zijn we marktleider in de Benelux als het om blokhutten gaat. Verder willen we de lijntjes zo kort houden als ze nu zijn – een platte organisatie blijven – en niet verzanden in ingewikkelde beslisprocessen. Ik denk dat juist het feit dat wij zo snel kunnen schakelen, één van de succesfactoren is van Van Kooten Tuin & Buiten Leven.

‘Voeten in de aarde’, zeg ik weleens, die lijn willen ook voor de komende vijftien jaar vasthouden.”

Founding father

Jan van Kooten mag dan wel de oprichter zijn van Van Kooten Tuin & Buiten Leven, maar als we hem de titel founding father willen geven roept hij zonder na te denken: ‘Vergeet mijn vrouw Hanneke niet he?’ Jan komt uit de bestrating- en grondwerkzaamheden, maar begon 15 jaar geleden, samen met zijn vrouw, een handel in tuinhout en blokhutten in Numansdorp. “We groeiden snel, in assortiment, in aantal winkels, maar we groeiden en groeien ook online”, blikt hij terug. “Online kunnen we direct reageren op de ontwikkelingen in de markt.” Als Jan wordt gevraagd naar de succesfactor is hij duidelijk: “De betrokkenheid en het enthousiasme van de mensen die bij ons werkzaam zijn is ongekend. Benjamin en Hanneke hebben dat ook al gezegd; zonder hen was het ons niet gelukt.”

Voor Jan is het belangrijk dat in de toekomst de groei van het bedrijf beheersbaar blijft, zo kan Van Kooten blijven doen wat ze belooft, namelijk: medewerkers en klanten centraal blijven stellen. “Dat is ons kapitaal en daar moeten we zuinig op zijn.”

Wilbert van Wageningen, hoofd commerciële binnendienst:

“Gestroomlijnde communicatie behouden ondanks de hectiek van onze afdeling. Dat is de kunst!”



Wilbert van Wageningen, hoofd commerciële binnendienst, stuurt acht mensen aan vanuit de hoofdvestiging in Numansdorp. “Alle communicatie met klanten loopt via onze afdeling. Bij ons komen alle telefoontjes binnen. Binnen Van Kooten worden medewerkers opgeleid tot specialist binnen een bepaalde productgroep. Wij verbinden vanuit Numansdorp door naar de juiste specialist zodat de klant de juiste antwoorden krijgt. Verder verwerken we e-mails en offerte-aanvragen en zelfs de chatfunctie op de nieuwe website wordt door ons beheerd. Het is een dynamische afdeling, we moeten snel schakelen, goed weten waar onze productspecialisten zitten en adequaat bijhouden wanneer er direct geantwoord moet worden. Gestroomlijnde communicatie behouden, ondanks de hectiek door de diverse communicatiekanalen die we beschikbaar hebben voor onze klanten. Dat is de kunst!” Wilbert werkt al vijf jaar bij Van Kooten Tuin en Buiten Leven. Hij geniet van de drukte op zijn afdeling. “Het is een professionele organisatie met oog voor de medewerker. Je bent hier geen pionnetje in het productieproces, maar een gewaardeerde collega.”



Aart Kole, hoofd financiële administratie:

“Het beheren van alle geldstromen is een verantwoordelijke job”

Jarenlang maakte Van Kooten gebruik van een extern administratiekantoor. In 2012 werd ik aangenomen als hoofd financiële administratie om de administratie in eigen beheer te houden. Zelf de administratie beheren betekent tijd en kennis investeren in de inrichting van een op maat gemaakt softwareprogramma om zoveel mogelijk te kunnen automatiseren, toegespitst op onze organisatiestructuur. Daar zijn we goed in geslaagd. Zo komt een order automatisch bij de afdeling Planning terecht. Het leukste aan mijn werk vind ik het beheren van procesoptimalisatie. We stellen ons regelmatig de vraag:

waar kunnen we constructieve verbeteringen aanbrengen in automatisering, zodat het maken van administratieve fouten bijna onmogelijk wordt? Verder is het de afwisseling van de cijfertjes en het werken met mensen, waarom ik mijn functie zo leuk vind. We zijn met vier collega's werkzaam op de afdeling. Ik ben er trots op dat we vijftien jaar bestaan. Ik zie in ieder geval nog vele uitdagingen binnen onze afdeling. Het beheren van geldstromen is een verantwoordelijke job, zeker met de groei die we al jaren doormaken. Ik ben benieuwd wat de komende 15 jaar ons aan nieuwe uitdagingen zal brengen.”

Wouter van Dongen, monteur:

“Vrijwel elke dag zie ik blije gezichten”

Ons werkgebied beslaat Nederland en België dus als monteur maak je veel kilometers. Ik heb me toegelegd op de montage van aluminium veranda's en tuinkamers, een vak dat ik bij Van Kooten Tuin & Buiten Leven heb geleerd. Het leuke aan mijn vak is natuurlijk de omgang met de klant en je collega, maar het leukste zijn die blije gezichten als je in de namiddag het product kunt opleveren. Het is gewoon een leuk vak!”



Hugo, verkoper:

“Als verkoper heb je altijd contact met klanten, precies dát vind ik het leukst!”

Als je in Numansdorp binnenkomt, zit hij er meestal. Met een fulltime contract is Hugo bijna dagelijks te vinden in de overdekte showroom in Numansdorp. Veelal is hij het eerste contact voor klanten, gewoon omdat hij direct in het zicht zit. Niet dat hij vastgeplakt zit aan zijn stoel, integendeel. Hugo: “Het allerleukste is het dynamisch contact met klanten. Als mensen binnenkomen nemen we ze mee de showroom in, natuurlijk kunnen mensen gewoon zelf rondkijken, maar met alle liefde helpen we klanten de juiste richting op in onze showroom. Er staat zoveel en er zijn zoveel mogelijkheden en keuzestress willen we niet, dus helpen we onze klanten maximaal te adviseren aan de hand van wensen.”



Als hij niet in de showroom is met klanten, dan zit hij dus aan zijn bureau achter twee computerschermen. “Toen ik hier zeven jaar geleden kwam werken dacht ik; Wat moet dat worden, al dat digitale gedoe? Ik kom oorspronkelijk uit de groente- en fruithandel, maar Jan van Kooten zei: ‘Je zal eens zien hoe leuk jij dit gaat vinden!’ en hij had gelijk.” Hugo vindt niet alleen de werkzaamheden leuk die hij doet, maar de gehele sfeer bij van Kooten maakt dat hij het enorm naar zijn zin heeft. “Ik kan daar mijn ei kwijt! En het mooie is; of je nu verkoper, medewerker buitendienst of marketingman bent, iedereen is bij ons gelijk.”

Engelbert Heijkoop, hoofd service:

“Op de afdeling service staan wij altijd ‘aan’ en is niets ons teveel”

Bij Van Kooten streven we altijd naar 100 procent tevredenheid, maar in een bedrijf met zoveel producten in het assortiment en met zoveel medewerkers, kunnen er ook weleens dingen niet goed gaan. Soms hebben wij dat zelf in de hand, maar soms spelen onvoorziene omstandigheden binnen de garantieperiode voor teleurstelling. Hoe dan ook, de afdeling Service staat altijd klaar om alles alsnog naar verwachting af te handelen. Onze servicemonteurs worden op pad gestuurd om te beoordelen of een defect verholpen kan worden of dat er vervanging nodig is van een product. In ieder geval onderzoeken we een klacht vaak bij de klant thuis. Want om een probleem goed te kunnen oplossen, moet je vanachter de computer vandaan komen. Al onze servicemedewerkers staan voor u klaar, met liefde en passie!”



Leon Breen, hoofd orderadministratie:

“De foutmarge verkleinen, daar ligt voor mij iedere dag de uitdaging”

Samen met vijf collega's is onze afdeling verantwoordelijk voor de gehele orderadministratie van alle vestigingen binnen Van Kooten', zegt Leo Breen. 'Orders worden door onze verkoopmedewerkers direct ingevoerd op een tablet in de showroom. Daarna wordt deze order direct verzonden naar onze orderbox zodat we snel met de verwerking ervan kunnen beginnen. In de eerste plaats betekent dit een zorgvuldige controle van de order en dit vraagt om een brede productkennis van ons team. Is er bijvoorbeeld aan gedacht of de afgesproken levertijd haalbaar is? Zijn de juiste verkochte opties gebruikt? Om maar een paar zijstraten te noemen. Indien orders incompleet zijn of niet kloppen, gaan wij direct aan de slag om e.e.a. te corrigeren en moet de verkoper ingelicht worden zodat deze zijn klant kan inlichten. Wij doen er alles aan om te voorkomen dat er verkeerde producten of materialen worden afgeleverd. Met een zorgvuldige orderintake kunnen we veel bereiken in procesoptimalisatie. Een tevreden klant door de foutmarge te verkleinen, daar ligt voor mij samen met mijn team iedere dag de uitdaging.”



Cor Wessels, chauffeur:

“Vanaf dag één was ik erbij, de Van Kooten's horen in mijn leven”

Cor Wessels is 74 jaar en chauffeur van de Van Kooten's vanaf het eerste moment. Hij levert pakketten af door heel Nederland. “Jarenlang was ik internationaal chauffeur, dus voor een rit in Nederland draai ik mijn hand niet om.” De grote Daf is van Cor. “Bij aankoop van de Daf en de Scania heeft Jan me betrokken, samen hebben we beide wagens naar ons zin gemaakt, dit waardeer ik enorm, zo'n baas vind je nergens!” “Dagelijks word ik op het magazijn warm ontvangen, met elkaar zijn we als collega's echt een topteam.” Cor werkt niet meer fulltime, maar om de week. “Dat is op mijn leeftijd wel voldoende.” Cor sluit af met een dankwoord aan Jan, Hanneke en Benjamin. “Ik wil Jan, Hanneke en Benjamin feliciteren met hun jubileum. Als je het bij dit bedrijf niet naar je zin hebt, zal je het nergens naar je zin hebben. Ik hoop dat ik nog lang vracht mag blijven rijden voor deze mensen, die het hart op de juiste plaats hebben.”



Reinier Roodhorst, online marketeer:

“We zeggen weleens dat online onze achtste winkel is”

Voor elke retailer is de online aanwezigheid en de online verkoop van onschatbare waarde. Vandaar dat Van Kooten Tuin & Buiten Leven vijf marketeers heeft die ervoor zorgen dat het bedrijf snel te vinden is en vragen online beantwoord kunnen worden. Online marketeer Reinier Roodhorst geeft inzicht.

Google ads en Google Analytics zijn voor ons belangrijke instrumenten”, zegt online marketeer Reinier Roodhorst. “Zodra mensen zoeken op blokhut of tuinhuis, dan willen wij als eerste gevonden worden, en dat lukt.” Als overtuigend bewijs typt Reinier de zoekwoorden in op zijn mobiele telefoon en inderdaad verschijnt Van Kooten Tuin & Buiten Leven als eerste zoekresultaat op zijn scherm. “Steeds meer mensen zoeken op hun mobiel, vooral dat we daar veel aandacht aan besteden.” De teksten worden zelf ontwikkeld en het is belangrijk dat de display banner met regelmaat opduikt bij de persoon die online bijvoorbeeld eerder naar blokhutten heeft gezocht. “Als marketeers zien wij dat de mensen online research plegen, maar offline kopen. ROPO (Research Onli-

ne, Purchase Offline, red.) noemen wij dat.” De ontwikkelingen online gaan snel en het is de taak van de online marketeers van Van Kooten Tuin & Buiten Leven deze ontwikkelingen voor te zijn of zo goed mogelijk te volgen. Zo richt men nu de aandacht op spraakzoeken. “Dat is een ontwikkeling die op het punt staat van doorbreken”, zegt Reinier Roodhorst. Natuurlijk is Van Kooten Tuin & Buiten Leven aanwezig op de sociale media zoals Facebook, LinkedIn en Instagram. “Het is geen verkoopkanaal”, zegt Reinier Roodhorst. “Het gaat ons bij deze kanalen om het zogenoemde ‘branding’ je aanwezigheid te laten zien en daarmee je merk te versterken. Gezien het feit dat steeds meer mensen ons liken en online weten te vinden, werkt onze marketingstrategie. Daar ben ik trots op.”



Rudi van der Plaat, hoofd expeditie en magazijn:

“Zorgen dat alles op rolletjes verloopt”

Ons team zorgt er onder andere voor dat de monteurs 's ochtends direct op pad kunnen om ergens in het land aan het werk te gaan. Daarnaast zorgen we ervoor dat de twee vrachtwagens beladen worden met de juiste materialen die zij weer kunnen afleveren. De vrachtwagens worden twee

keer per dag geladen. Het is mijn taak om precies bij te houden wat het magazijn binnenkomt en verlaat zodat we nooit misgrijpen. Dat bijhouden gebeurt op de computer en ook dat vind ik leuk werk om te doen. Ik probeer het magazijn als een geoliede machine te laten draaien.”



Hans Groenberg, bedrijfsleider vestiging Strijen:

“We doen alles voor een tevreden klant”

De vestiging Strijen is gespecialiseerd in aluminium veranda's en tuinkamers”, zegt bedrijfsleider Hans Groenberg. Samen met een collega runt hij deze vestiging waar in de showroom veel producten te zien zijn. “Het leukste aan mijn vak is dat het letterlijk maatwerk is en dat het veel genoegen oplevert een tevreden klant de deur uit zien te gaan.” Naast verkoop geeft Hans ook trainingen aan andere vestigingen om zo de kennis wat betreft de aluminium producten up-to-date te houden.



Advertorial

“Aankleding van de tuin wordt steeds belangrijker”

Tuindeco International B.V. is gevestigd in Coevorden en is al veertien jaar één van de toeleveranciers Van Kooten Tuin & Buiten Leven. Directeur Gerard Streuer vertelt meer over zijn bedrijf en de relatie met Van Kooten Tuin & Buiten Leven.

W“Wij verzorgen als groothandel de warehousing van alle producten zoals blokhutten, één van de producten waarmee Van Kooten Tuin & Buiten Leven groot is geworden”, zegt Gerard Streuer, directeur van Tuindeco International. Er zijn twee voorraadlocaties in Nederland en een derde locatie ligt net over de grens bij Coevorden. Op dit moment vindt er uitbreiding plaats van 75.000 vierkante meter waarvan 22.000 vierkante meter overdekt om te kunnen voldoen aan groeiende vraag. Streuer: “We zijn begonnen in 1993 en sindsdien leveren we eigenlijk alles

voor buiten zoals blokhutten, overkappingen, sauna's, tuinafscheidingen, tuinmeubelen, speeltoestellen en beton. Van Kooten Tuin & Buiten Leven is nu ruim veertien jaar klant bij ons, tot wederzijds genoegen. Samen zijn we groot geworden!

We leveren ook onder private label aan hen, dat zijn modellen die speciaal voor Van Kooten worden geproduceerd. Van Kooten Tuin & Buiten Leven behoort tot de top vijf van onze klanten, wat goed de omvang weergeeft

van de hoeveelheid goederen die wekelijks richting Numansdorp en andere vestigingen gaan.” Elkaar wat gunnen staat bij beide bedrijven hoog in het vaandel.

Wereldwijd aanwezig

Tuindeco levert niet alleen aan Nederlandse partijen. Gerard Streuer: “Nee, we leveren wereldwijd aan een groot netwerk van dealers en wederverkopers. Dat is mogelijk dankzij onze organisatie in Coevorden waar 75 medewerkers zich iedere dag opnieuw inzetten om onze producten uit te leveren. We kunnen vertrouwen op een netwerk van inkoopagenten die een neus hebben voor trends waardoor we altijd verrassende producten in ons gamma hebben. We hebben eigen inkoopkantoren in Hong Kong, Indonesië, Baltische Staten en Polen.” De tijd werkt in het voordeel van Tuindeco. “Absoluut”, zegt Streuer: “Er is veel meer aandacht gekomen voor de inrichting en invulling van de tuin. Vroeger ging alle aandacht naar het huis en werd er druk verbouwd. Nu zie je dat de tuin meedeelt in deze aandacht, mensen trots zijn op hun tuin en dat gemiddeld eens in de zeven jaar de indeling van de tuin verandert. Ontwikkelingen die ons in de kaart spelen en zo kun je ook onze sterke groei

verklaren, een groei die de laatste jaren telkens zo'n 20 procent bedroeg.”

Online is onmisbaar

“Veel consumenten oriënteren zich via de website en een substantieel deel van de klanten koopt online. Het is inmiddels dus ook een verkoopkanaal geworden. Dezelfde ontwikkelingen zie je natuurlijk ook bij Van Kooten Tuin & Buiten Leven, waar de klanten zich zowel in de winkels als online oriënteren. 15 jaar bestaat dit mooie bedrijf nu al weer! Jan, Hanneke, Benjamin en medewerkers, op naar de volgende 15 jaar. Aan Tuindeco zal het niet liggen!”

www.tuindeco.com



Onverwoestbare houten producten met karakter



Alles in eigen beheer

Van ontwerpen, tekenen, produceren en monteren tot levering bij de klant.



Team van specialisten

Ons team bestaat uit vakbekwame mensen die hard werken om iets moois te creëren.



Trendhout 3D app

Dankzij onze 3D app een snelle en duidelijke offerte compleet met tekening.

Trendhout biedt een exclusief programma aan tuinproducten van Douglas hout. Van luxe overkappingen, kapschuren en veranda's tot aan complete buitenkamers.

Ontdek een wereld vol mogelijkheden om 4 seizoenen lang te kunnen genieten van je tuin met je gezin, familie en vrienden.



TrendHout

Mheneweg-Zuid 1b • 8096 RE Oldebroek • Tel. (0525) 63 12 21
www.trendhout.nl

Drie bijzondere projecten uitgelicht

“We ontspannen vaak even in het loungegedeelte”

Akkerbouwer Kees Burgers uit Dinteloord heeft bij Van Kooten Tuin & Buiten Leven een blokhut van negen bij vier meter gekocht met een plat dak. “De blokhut is geplaatst in onze tuin en de medewerkers van Van Kooten Tuin & Buiten Leven hebben de blokhut opgebouwd. We zijn er heel blij mee. Naast het agrarische gedeelte hebben we ook een loungegedeelte waar we heerlijk kunnen ontspannen. Alles is snel en prettig verlopen.”



“Uitbreiding van onze boerenschuur”

Nicole Brands uit Terheijden: “We kenden Van Kooten Tuin & Buiten Leven al voor onze laatste aanschaf. Ooit hebben we er een overkapping gekocht en zelf opgebouwd. Nu ging het om een groter project, de uitbreiding van de boerenschuur die op ons terrein staat. Die uitbreiding was nodig aangezien mijn dochter in deze schuur woont. We zijn heel tevreden over het eindresultaat. Alles klopt en alles verliep volgens plan. Dikke duim omhoog voor Van Kooten Tuin & Buiten Leven!”

“Ik heb nu een echte man cave!”

In april 2018 heeft Harm Troost uit Brielle samen met zijn vrouw een veranda en een blokhut aangeschaft bij Van Kooten Tuin & Buiten Leven. “In de tuin wilden we een veranda met een gekoppelde blokhut. Op de veranda kunnen we loungen en de blokhut is mijn man cave”, lacht Harm. “We wilden graag dat de veranda en blokhut dezelfde uitstraling zouden hebben om het tot één geheel te maken. Dat is uitstekend gelukt en we zijn heel blij met deze uitbreiding van onze woning.”



KOM LANGS BIJ BOSMAN



5 JAAR GARANTIE
KILOMETERVRIJ

www.autobedrijfbosman.nl **bosman** Oud-Beijerland | (0186) 619 322 | verkoop@autobedrijfbosman.nl

5 jaar garantie betreft 2 jaar fabrieksgarantie + 3 jaar aanvullende garantie, zonder kilometerbeperking en inclusief 5 jaar mobiliteitsgarantie (Europa-dekking). Kijk voor de volledige garantie- en verkoopvoorwaarden op alfa Romeo.nl. De verbruikcijfers zijn gebaseerd op de officiële Europese testmethode. Het daadwerkelijke verbruik hangt mede af van de omstandigheden en uw rijgedrag. Gem. brandstofverbruik: 3,4 - 7,7 l/100 km (1 op 12,9 - 29,4). CO₂: 85 - 161 gr./km.

Webelephant combineert slimme marketing met sterke techniek. We bouwen webwinkels, B2B platformen & maatwerk oplossingen.

Marketing strategieën worden winstgevend gemaakt. Voor retailers, groothandelaren, merken, producenten & dienstverleners zijn wij de ideale partner. Ervaar zelf de voordelen van techniek en marketing onder één dak.

Benieuwd? Kom eens kennis maken!

<https://www.webelephant.nl>

WEB ELEPHANT
✓ E-Commerce specialist
✓ Passie voor online resultaat
✓ Persoonlijk contact

Voor al uw tuinmeubelen & meer . . .
WWW.SENS-LINE.COM

Wij feliciteren
Van Kooten met hun
15 jarig jubileum

www.woodvision.nl www.hillhout.nl

Trends en Toekomst

“We gaan steeds meer buiten leven”

Hoe ziet Jan van Kooten de toekomst van Van Kooten Tuin & Buiten Leven en speelt de gedrag van de consument hen in de kaart of juist niet?

Jan van Kooten: “We brengen steeds meer tijd binnen door. Daarom is het fijn elke dag nog een paar uur door te kunnen brengen in de buitenlucht. Buiten zijn kan met een hele eenvoudige veranda maar we zien toch dat de mensen kiezen voor een wat luxere overkapping, een chalet of een tuinkamer. Juist die tuinkamers/buitenverblijven zijn in opmars, het is vaak een verlengstuk van het huis. Zo’n tuinkamer wordt vaak aantrekkelijk gedecoreerd, er staat een barbecue in staat en een loungeset waarin het heerlijk ontspannen is.

Bijzonder aan ons concept is dat al het decoratiemateriaal waarmee wij de showroom een extra accent geven, ook te koop is. Veel van onze klanten kopen dus niet alleen een tuinkamer, maar schaffen bijvoorbeeld ook een barbecue aan met de nodige decoratiematerialen. Dat buiten naar binnen halen is in mijn ogen een absolute trend en je ziet dat mensen daar voor willen betalen. Ik hou rekening met groei en dat betekent ook dat we in de toekomst waarschijnlijk meer filialen zullen openen. Een hele uitdaging want zowel de frontoffice als de backoffice moeten dit wel aankunnen. Waar we over nog eens 15 jaar staan is moeilijk in te schatten maar wat ik wel zeker weet, is dat we ook dan trendsettend zullen zijn.”



Janneke Voorstad, verkoopspecialist maatwerkproducten in Numansdorp:

“Als vrouw in deze “mannenwereld” sta ik absoluut mijn mannetje. Met maatwerk productie als specialisme mag ik elke dag de wensen van onze klanten omzetten naar een mooi product. Dit loopt uiteen van een basic berging tot een compleet chalet of woonhuis met montage. Dus ben je nog op zoek naar een stoer product, standaard of op maat gemaakt; dan ben je bij mij aan het juiste adres!”



“Zonder onze medewerkers waren we nooit zover gekomen”

Hanneke van Kooten: “Van Kooten Tuin en Buiten Leven bestaat alweer 15 jaar.” Om dat te vieren hebben we, onder andere, dit jubileummagazine gemaakt. Deze mijlpaal is de optelsom van 15 jaar hard werken door ons, onze medewerkers en onze leveranciers en eenieder verdient een groot dankwoord.”

T“Toen we in die boerenschuur begonnen met een paar blokhutten, had ik nooit kunnen bedenken dat we vijftien jaar later zeven winkels zouden beheren, verspreid over Nederland en België. Natuurlijk ben ik trots. Zonder de Van Kooten's zou er geen bedrijf geweest zijn, maar zonder onze medewerkers hadden we het nooit zover geschopt. Grote dank aan alle medewerkers die zich voor de volle honderd procent hebben ingezet om elke winkel tot een succes te maken. Dan denk ik aan de verkopers, maar ook aan de mensen achter de schermen zoals de afdeling planning en logistiek, montagemedewerkers, marketeers, de serviceafdeling, de commerciële binnendienst, de administratie en de afdeling engineering. De tomeloze inzet en toewijding moet benoemd worden want zonder deze ‘onzichtbare’ medewerkers zijn we helemaal nergens.”

Dank

“Vanuit mijn hart dank ik mijn man Jan en zwager Benjamin de Jong. Als directie vormen we een stevige basis en

stabiliteit is nodig in zo'n groot bedrijf. Gelukkig hebben we dat altijd weten te behouden. Ondanks dat we groeiden en groeiden, is het ons nooit boven het hoofd gestegen. Het vergt moed om uit te breiden, maar ook om grenzen te bewaken. Ook de komende jaren willen we een gezond bedrijf blijven door onze groei beheersbaar te houden. Mijn man Jan dank ik extra; samen ooit klein gestart en ondanks het succes is hij dezelfde nuchtere man gebleven waar ik ooit verliefd op werd. Bedankt Jan, dat we het ondanks vele uitdagingen zover hebben geschopt.

Natuurlijk wil ik ook toeleveranciers en warme relaties danken. Zij zijn een belangrijke factor van ons succes. Door goede kwaliteit en het op tijd te leveren, kunnen wij onze beloftes richting klant waarmaken. Voor elk product, van aluminium veranda tot blokhut in bijzondere vorm, hebben we partners gevonden die werken conform de Van Kooten standaard. Ze denken en rekenen met ons mee bij maatwerk en dat geeft een extra dimensie aan samenwerking. Zo kunnen we spreken van een bovengemiddelde classificatie. Dank daarvoor!”



AGC Roosendaal

AGC Roosendaal is een allround groothandel in glas met een eigen expeditieafdeling. Wij zijn in staat u een hoogwaardig en compleet assortiment aan te bieden met de daarbij behorende service.

Het is ons doel om u verder te helpen in uw werkzaamheden als bouwverzorger, glaszetter, schilder of interieurbouwer.
www.agcnederland.nl

UW VERTROUWDE PARTNER VOOR GLAS

 GLASS UNLIMITED	Bezoekadres Belder 11 4704 RK Roosendaal T 0165 - 572 072 E balie.roosendaal@eu.agc.com	Uitgebreid assortiment! In onze Glashandel AGC Roosendaal hebben we een uitgebreid assortiment glasproducten.
	Geopend vanaf 7.00 uur.	Voor iedere vraag een passende oplossing! De koffie staat klaar!

Onze unieke collectie glasproducten shop je gelijk online



Unieke accenten in glas geven je huis & tuin dat tjeje extra

Garagebedrijf Verhoef feliciteert Van Kooten Tuin & Buiten Leven met haar 15^e verjaardag!



Voltastraat 6,
3281 NG Numansdorp
0186 654 285



wille donker

a d v o c a t e n

*feliciteert
Van Kooten Tuin & Buiten Leven
met haar jubileum*

willedonker.nl

Leidse Schouw 2
2408 AE Alphen aan den Rijn
T 0172 - 44 24 17



Sinds 1885.

Koopmans
VERF

Voor iedere verflus!

TIJD OM NAAR BUITEN TE GAAN!



WWW.KOOPMANSVERF.NL

**Natuurlijk
buiten!**



VERASOL GEEFT JE DE RUIMTE OM BUITEN TE GENIETEN

Met een veranda krijg je er flink wat extra vierkante meters woongenot bij.

De drie hoogwaardige aluminium veranda types van Verasol bieden je meer comfort en ruimte om het hele jaar door de ultieme vrijheid te ervaren.

GREENLINE VERANDA - BETAALBARE KWALITEIT

De Greenline is een zeer aantrekkelijk geprijsde terrasoverkapping. Dankzij het speciale ontwerp is het mogelijk minder materiaal te gebruiken zonder in te boeten aan stabiliteit. Het resultaat is een solide terrasoverkapping met krasbestendige en milieuvriendelijke structuurverf voor een vriendelijke prijs. Je hebt al een Greenline terrasoverkapping met glasdak in de afmetingen 5000 x 3000 mm voor € 1.998,-.

PROFILINE VERANDA - VEELZIJDIG EN COMPLEET

De Profiline biedt nog meer mogelijkheden om een veranda naar wens te maken. Naast de verschillende kleur opties kun je ook kiezen voor een grote overspanning tussen twee staanders. Je krijgt dus een volledig vrije doorgang onder het terrasdak, om optimaal te genieten van het uitzicht.

HIGHLINE CUBE VERANDA - INNOVATIEF EN STIJLVOL

De exclusieve Highline CUBE terrasoverkapping bestaat uit een innovatieve constructie van twee stevige staanders en een dakhelling die nauwelijks zichtbaar is. De strakke lijnen geven deze veranda een design uitstraling die goed past bij een basic of industriële woonstijl. Het kristalheldere glasdak zorgt voor een natuurlijke lichtinval.

Alle Verasol veranda's zijn speciaal op maat gemaakt en naar eigen smaak modulair samen te stellen, helemaal passend bij de omgeving. En met de hoogwaardige glasschuifwanden van Verasol bouw je iedere veranda om tot een luxe tuinkamer.

We helpen je graag met het vinden van de veranda die past bij jouw situatie. Bekijk de uitgebreide mogelijkheden op verasol.nl of kom naar een showroom.

Wil jij ook de ruimte om buiten te genieten? Het actuele Verasol Inspiration Magazine laat je alle mogelijkheden zien. Vraag het magazine aan op verasol.nl/magazine.

