

S

SAMEN SALO

NR 4 | MAART 2025

- 06** Samen komen we verder
- 08** Pionier in duurzaamheid met een passie voor sport
- 20** Samen op weg met SALO

Van ketelhuis tot ijsbaan:
Het veelzijdige leven
van Gerrit Bakker

SALO
VOOR INSTALLATEURS



Persoonlijk contact maakt het verschil

Als je al meer dan vijftig jaar in het vak zit, dan weet je dat het uiteindelijk niet draait om materialen of gereedschap, maar om mensen. Om vertrouwen. Om de band die je opbouwt met klanten, collega's en leveranciers. In een tijd waarin alles digitaal en efficiënt moet, blijft persoonlijk contact het verschil maken.

Als installateur kom ik al dertig jaar bij dezelfde klanten over de vloer. Soms plaats ik een nieuwe ketel bij de kinderen van de mensen waar ik ooit begon. Je kent de verhalen, drinkt een kop thee en voor je het weet, praat je over vroeger. En het mooiste? Er wordt nooit over geld gepraat. Ze weten dat het goed zit. Dat vertrouwen, dat win je niet met een gelikte website of een scherpe offerte. Dat win je door er te zijn, afspraken na te komen en een band op te bouwen.

Bij SALO is dat net zo. Het is niet alleen een groothandel, het is een club mensen die je kent. Je belt, en ze regelen het. Bestel je op tijd, dan ligt het 's ochtends in je schuur. En als er een keer wat misgaat, dan wordt het opgelost. Niet via een helpdesk of een automatisch mailtje, maar gewoon met een telefoontje naar iemand die je kent en die je vertrouwt

In een wereld die steeds sneller lijkt te draaien, is persoonlijk contact belangrijker dan ooit. Of het nou gaat om een klant die je al dertig jaar kent, een leverancier die net dat stapje extra zet, of een team dat voor elkaar door het vuur gaat – het zijn de mensen die het verschil maken.

*Groetjes,
Gerrit Bakker*



06

MET PASSIE EN
DISCIPLINE KOM
JE OVERAL



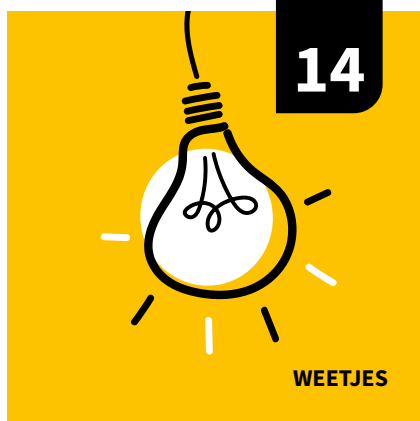
PIONIER IN
DUURZAAMHEID
MET EEN PASSIE
VOOR SPORT

8



16

ER IS NIETS WAT KAN
TIPPEN AAN HET LIVE
BIJWONEN VAN EEN
SPORTEVENEMENT



14

WEETJES



20

SAMEN OP WEG
MET SALO

04 Kort nieuws

06 Samen komen we verder

08 Pionier in duurzaamheid
met een passie voor sport

10 Het veelzijdige leven
van Gerrit Bakker

13 Column

14 Weetjes

15 Puzzel

16 Er is niets wat kan tippen aan het live
bijwonen van een sportevenement

17 Kort nieuws

18 Ledenvoordeel

20 Samen op weg met SALO

23 Vacature

COLOFON

JAARGANG 2 | EDITIE 2025

Gastredacteur:
Gerrit Bakker

Redactie:
Peter Meerman, Mariëtte Riesebosch,
Bertine Brookhuis, Sandra Kloosterman

Fotografie:
Babiche Tervoort

Vormgeving:
De Reclamestudio

Drukwerk & verspreiding:
Global Mail B.V.

Mis je iets?

Of wil je graag een keer gastredacteur zijn?
En misschien heb je andere tips of ideeën?
We horen het graag. Stuur een mail naar
marketing@salon.nl. Dankjewel!

*Niets uit deze uitgave mag worden veeelvoudigd en/of openbaar worden
gemaakt door middel van druk, fotokopie, geluidsband, elektronisch of op
welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever.*



De Ladies Night

Zet een groep van meer dan 30 vrouwen bij elkaar en je hebt gegarandeerd een hoop gezelligheid!

Begin februari is SALO met een groep dames naar de Malle Babbe – de Rob de Nijs de musical in het prachtige DeLaMar Theater geweest. De musical is gebaseerd op het leven van Rob de Nijs. Deze avond kregen we een inkijkje in het leven van Rob de Nijs, zijn liefdesleven en de talloze affaires. Uiteraard kwamen ook zijn grote hits waaronder Malle Babbe, Het werd zomer en Banger hart voorbij.

Met een luxe touringcar ging de groep op woensdag 5 februari, die bestond uit vrouwen die werkzaam zijn bij onze SALO leden, richting Amsterdam. Ondanks dat sommige dames zich alleen hadden aangemeld en dat best spannend vonden, zat meteen bij vertrek naar Amsterdam de sfeer er goed in. De reis verliep voorspoedig en zo waren we ruim op tijd bij Café American waar we hebben genoten van een heerlijk 3-gangendiner.

Na afloop van het diner werden we keurig opgehaald door de gastvrouw van het theater en begeleidde ons naar het theater. Voor een bijna drie uur durende voorstelling vol vreugde, verdriet en veel muziek. Na afloop van de voorstelling was er onder het genot van een hapje en een drankje de gelegenheid om nog na te praten. Waarna het tijd werd om weer op de bus te stappen om veilig thuis bij SALO in Alkmaar te worden afgezet.

Het was een zeer geslaagde avond! Dank voor iedereen die erbij was!

Een nieuw jasje

Een nieuw jaar een nieuwe uitstraling voor het wagenpark van SALO. De aanschaf van de Renault Trafic en Renault Kangoo is er ook gekozen voor een frisse, nieuwe look van deze bussen met de herkenbare producticonen. Nieuw is het embleem van SALO en staat voor: samenwerking loont door samen in te kopen en samen te besparen.





Sharief 5 jaar in dienst

De laatste in de rij van jubilarissen van vorig jaar is Sharief. In november was Sharief 5 jaar in dienst bij SALO als inkoper. In deze functie is hij verantwoordelijk voor de contacten met de leveranciers en doet hij de inkopen voor elektra, gereedschap en ijzerwaren. Van harte gefeliciteerd met jubileum.



Half november van het vorige jaar was de Viega bus bij de balieochtend in Haarlem aanwezig voor een presentatie van het assortiment Megapress. De bus kon mooi binnen staan, vlak bij de balie. De installateurs konden deze dag al hun vragen stellen over Viega Megapress onder het genot van een lekker broodje.

Ook voor dit jaar staat er weer genoeg op de planning. Hou de mailing en de Activiteitenkalender in de gaten en blijf op de hoogte van alle balie ochtenden, trainingen en overige activiteiten die SALO organiseert.

SALO PITSTOP

Een vergadering, maar dan nét even anders. Dit jaar organiseerden we voor het eerst in lange tijd weer een najaarsbijeenkomst voor onze leden. Voor sommige leden uit de regio Haarlem was het zelfs de eerste keer dat ze een najaarsbijeenkomst bezochten. De bijzondere locatie? Het Circuit van Zandvoort! Het was mooi om zoveel vertrouwde gezichten te zien en te merken dat de iets langere reistijd geen belemmering was voor onze trouwe leden.

De avond begon goed in een sfeervol ingerichte lounge ruimte, waar we genoten van een uitstekend verzorgd buffet. Vervolgens nam directeur Marcel het woord. Hij blikte terug op een succesvol jaar voor SALO, ondanks de veranderingen in de markt. We presteerden buitengewoon goed, zodat onze leden opnieuw kunnen rekenen op een mooie extra ledenkorting. Een prestatie waar we met z'n allen trots op mogen zijn!

Voor onze nieuwe leden werd nog eens helder uitgelegd wie SALO is, wat we doen en waar we voor staan: een inkoopvereniging die installateurs ontzorgt door collectief in te kopen, scherpe voorwaarden te bieden en een duurzaam en krachtig samenwerkingsverband te zijn. Door de jaren heen hebben we ons staande gehouden in een veranderende markt en zijn we uitgegroeid tot een financieel gezonde organisatie. We kopen collectief in en leveren uit eigen voorraad.

Na de pauze was het tijd voor een bijzondere gastspreker: niemand minder dan Jan Lammers! Hij nam ons mee in zijn carrière als F1-coureur en gaf een inspirerende presentatie over wat er allemaal bij komt kijken om succesvol te worden, te zijn en te blijven. Zijn woorden raakten de kern van wat ook SALO drijft: "Winnen doe je samen en successen moet je vieren." Een uitspraak die naadloos aansluit bij onze manier van werken.

We sloten de avond af met een borrel, waar volop werd bijgepraat. Als kers op de taart ontvingen alle aanwezigen een heerlijke chocoladeletter en een speciaal voor SALO ontworpen pak speelkaarten, voorzien van toepasselijke teksten en illustraties. Bij SALO heb je altijd de winnende kaart!



Samen komen we verder

Maak kennis met Ambrava | Samsung. Ambrava is al ruim 25 jaar officieel importeur en distributeur van Samsung warmtepompen, airconditioners en ventilatiesystemen in Nederland. “Met zo’n 40 professionals staan we elke dag klaar om onze klanten van passende klimaatoplossingen te voorzien” vertelt Raymond Koevermans, algemeen directeur bij Ambrava | Samsung.



PERSOONLIJK CONTACT

“We geloven in de kracht van dingen samen doen, je hebt elkaar nodig. Persoonlijk contact is volgens ons de sleutel, vervolgt Raymond. Daarom krijg je bij ons geen bandje of een keuze menu, maar gewoon een collega aan de telefoon.”

Naast leverancier, is Ambrava met Samsung klimaatsystemen een volwaardig partner op het gebied van klimaatbeheersing. “Onze klanten kunnen bij ons terecht voor hulp en advies bij berekeningen, ontwerpen en installaties. Onze afdeling Techniek bestaat volledig uit mensen die zelf uit het veld komen; ze kennen de uitdagingen die je op locatie tegenkomt en snappen dat je snel geholpen wilt worden als je ergens op het dak staat.”

INNOVATIE

Iedereen kent het merk Samsung van de smartphones, tv's, koelkasten en andere huishoudelijk apparaten, waarin Samsung voorop loopt op het gebied van innovatie. Maar ook als het om klimaatbeheersing gaat, staat innovatie hoog in het vaandel. “Het allermooiste voorbeeld vind ik WindFree™ op onze airconditioning, waarmee je kunt koelen zonder tocht. Daarin zijn we écht uniek, aldus Raymond.

De WindFree™ Cooling modus verspreidt de lucht door duizenden microgaatjes in het voorpaneel. Dit creëert een 'Still Air' omgeving met een zeer lage lichtsnelheid en beperkt geluid.



SAMSUNG SMARTTHINGS

Met meer dan 380 miljoen gebruikers wereldwijd is SmartThings is een van de grootste smart home ecosystemen. SmartThings stelt je als gebruiker in staat al je slimme producten te verbinden, automatiseren, monitoren en beheren in één gebruiksvriendelijke app. Inmiddels zijn er ook al meer dan 400 niet-Samsung producten toegevoegd aan deze app.

Met de Samsung Climate Solutions Academy, biedt Ambrava installateurs de technische vaardigheden die nodig zijn om een Samsung-product efficiënt te installeren en de benodigde informatie aan gebruikers door te kunnen geven.

“Als je plezier hebt in hetgeen je doet, kun je dat eindelijk volhouden. Daar heb je elkaar voor nodig en samen kunnen we het werk elke dag een beetje beter, makkelijker én leuker maken. Om op die manier te groeien én mooie resultaten te behalen is wat mij betreft het mooiste wat er is.” ■

NIEUWE SAMENWERKING SALO EN SAMSUNG

Met trots maken wij kenbaar dat SALO een samenwerking is aangegaan met Ambrava Samsung. Met de uitbreiding van het assortiment airco's van Samsung biedt SALO haar leden een nóg completer aanbod op het gebied van klimaatbeheersing.

De komende tijd wordt de kennis van onze medewerkers vergroot. Zo kunnen zij onze leden vakkundig bijstaan in het kiezen van de juiste klimaatoplossingen.

Het assortiment zal vanaf april zichtbaar zijn op de website. Mocht je vragen hebben, neem dan contact op met je vertegenwoordiger of met één van de specialisten van de verkoop.





Jako Langeveld: Pionier in duurzaamheid met een passie voor sport

Middenin Castricum zit Oudejans Installatie Techniek (OIT). OIT is 45 jaar actief in de elektrotechnische sector. Jako's vader werkte bij het bedrijf van Oudejans en nam de zaak van hem over toen die failliet ging. Jako ging al op jonge leeftijd met zijn vader mee. "Mijn eerste loonstrookje stamt uit 1985," lacht Jako. "Ik werkte als vakhulp en had zelfs een arbeidskaart van de burgemeester nodig om te mogen werken." Het vak werd hem met de paplepel ingegoten, en door de jaren heen groeide hij mee met de technische ontwikkelingen.

“Het is geweldig om de ontwikkelingen van die jonge talenten van dichtbij te volgen”



DUURZAAMHEID ALS RODE DRAAD

Kom je vandaag binnen bij OIT, dan voel je de historie en innovatie samenkomen. Duurzaamheid is voor Jako geen trend, maar een rode draad. “Toen ik begon, zat Nederland midden in de oliecrisis. Energiebesparing stond toen ook hoog op de agenda. We waren destijds al bezig met efficiëntere installaties. Dus nee, dit is niets nieuws voor mij.”

TECHNISCH INTERESSANT

Een belangrijke focus van OIT is het plaatsen van laadpalen. “Toen de eerste hybride auto’s op de markt kwamen, was ik er direct bij. Subsidies maakten het aantrekkelijk en ik vond het technisch interessant. Ik haalde mijn eigen laadpaal uit elkaar om te begrijpen hoe het werkte. Zo leer ik het snelst. Ik haal al dingen uit elkaar zo lang als ik me kan herinneren. Voor mijn eerste communie kreeg ik van mijn opa en oma een wekker. Je weet wel; met zo’n opwindsysteem en twee van die bellen er bovenop. Binnen een dag had ik de veer er al uit laten springen, omdat ik wilde kijken hoe de wekker in elkaar stak.”

ELEKTRISCHE LAADSYSTEMEN VOOR BOTEN

Jako’s nieuwsgierigheid leidde hem naar een nieuwe markt: elektrische boten. “In Amsterdam moest de rondvaart elektrisch

worden. Wij leveren nu laadsystemen aan bijna alle rederijen in de stad.” De vraag groeide, en Jako zag kansen. Hij richtte bootladen.nl op, speciaal voor het laden van elektrische boten. “Er is steeds meer vraag, maar het blijft een nichemarkt. We leveren aan projectontwikkelaars en rederijen, vooral in de binnensteden van Amsterdam en Utrecht.”

ONDERNEMEN MET EEN PIONIERMENTALITEIT

Jako’s aanpak is simpel: gewoon doen. “Als een opdrachtgever zegt ‘Ik wil dat’, dan zeg ik: ‘Ik heb het nog nooit gedaan, maar ik denk dat ik het kan.’ Net als Pippi Langkous.” Die mentaliteit zorgt ervoor dat hij voorop blijft lopen in de energietransitie. Zijn nieuwste project richt zich op het slim benutten van opgewekte zonne-energie. “Waarom terugleveren aan het net als je het direct kunt gebruiken? Zeker wanneer de salderingsregeling er straks afgaat en je moet betalen voor het terugleveren van stroom. We ontwikkelen een systeem waarmee je zonnepanelen automatisch je boiler verwarmt. Een veel betaalbaarere alternatief voor dure thuisbatterijen.”

SPORTIEVE DRIVE

Naast zijn ondernemerschap is sport een grote drijfveer voor Jako. Hij is een fervent fietser en schaatser en heeft al meerdere

sponsoracties opgezet. Een van de meest indrukwekkende was zijn fietstocht van Rotterdam naar Groningen om geld in te zamelen voor medisch onderzoek naar MS. “Het was een persoonlijk initiatief. Mijn vrouw en vrienden steunden me onderweg. Samen hebben we een prachtig bedrag opgehaald.”

TALENTENONTWIKKELING

Zijn liefde voor sport gaat verder dan persoonlijke prestaties. OIT Talentontwikkeling ondersteunt jong talent in diverse sporten. Zo sponsort OIT onder andere: Naomi van der Werf, een ambitieuze schaatster die onlangs deelnam aan het NK Allround in Heerenveen; Lynn van Diepen, die met het Nederlandse dames U19-handbalteam een negende plaats behaalde op het Europees kampioenschap; en Femke Mossinkoff, een talentvolle mountainbikester (en langebaanschaatsster en marathonschaatsster) die zich heeft opgewerkt tot de internationale top.

Ze werd gevraagd door de UCI om wereldbikers te rijden. “Het is geweldig om de ontwikkelingen van die jonge talenten van dichtbij te volgen,” aldus Jako. “Als je ergens energie in stopt, komt het altijd op een manier terug. Dat geldt voor sport, voor werk en voor het leven.” ■

Van ketelhuis tot ijsbaan:

Het veelzijdige leven van Gerrit Bakker

Gerrit Bakker straalt een nuchtere gedrevenheid uit. Of hij nu praat over zijn werk als installateur, zijn band met SALO of zijn rol als schaatsploegleider, er zit altijd een verhaal achter over mensen, over toewijding en bovenal over passie voor wat hij doet. Persoonlijk contact is Gerrits rode draad, of hij nu in een ketelhuis werkt of langs de ijsbaan staat.



JONG GELEERD ...

“Als jongen van dertien liep ik al mee in het installatievak. Mijn moeder vond dat ik te veel langs de straat slenterde, dus ging ik aan de slag bij een baas. Toen was het: niet zitten, niet stilstaan, vooral veel leren door te doen,” vertelt Gerrit lachend. Op zijn zestiende stuurde de baas hem al met de auto op pad om spullen te halen. “Natuurlijk had ik geen rijbewijs, maar daar keek toen niemand van op.” Tegen de tijd dat hij achttien was, werkte hij volledig zelfstandig. Na een korte periode in een machinefabriek, waar hij zich voelde alsof hij in een gevangenis zat, keerde hij terug naar zijn oude vak. “Ik miste de vrijheid, het onderweg zijn, het contact met klanten.”

ZELFSTANDIG VOOR JE 40STE

Op zijn 38ste waagde hij de sprong naar zelfstandig ondernemerschap. “Voor je veertigste moet je de stap zetten, anders komt het er nooit van.” Het was geen makkelijke tijd, maar met de hulp van zijn broer, die de boekhouding deed, kwam hij erdoor. Inmiddels werkt Gerrit al dertig jaar zelfstandig. “Soms kom ik na twintig jaar weer bij een klant. Niet over geld praten, gewoon



“Het begon allemaal toen mijn dochter ging schaatsen. Je staat daar, je helpt een beetje, en voor je het weet organiseer je alles.”

een kop koffie en je gaat aan de slag. Vertrouwen, daar draait het om. Laatst kwam ik bij iemand die zei: “Gerrit, je hebt mijn eerste ketel geplaatst toen ik net getrouwd was en nu kom je bij mijn kinderen langs. Soms word ik zelfs uitgenodigd voor een trouwerij, een doopfeest of een begrafenis. Zo’n hechte band ontstaat er met sommige klanten.”



DE STAP NAAR SALO

Bij SALO vindt Gerrit niet alleen materialen en ondersteuning, maar vooral het persoonlijke contact dat hij zo waardeert. “Ik bel iemand op en ik weet dat het goedkomt. Persoonlijk contact blijft het belangrijkste. Dat kan je niet uit een computer halen. Bij SALO regelen ze het. Bestel je iets voor vijf uur, dan ligt het ’s ochtends in je schuur. Die betrouwbaarheid is goud waard.” SALO betekent meer dan werk alleen: “Door activiteiten zoals fietstochten en evenementen bouw je ook een band op met collega’s en leveranciers.” Gerrit vertelt over de keer dat een leverancier speciaal voor hem een pakket kwam afleveren op zondag. “Dat zijn dingen die je niet vergeet. Dat maakt het verschil.”

SCHAATSPLOEGLEIDER

Gerrit rolde bij toeval de marathonschaatswereld in. “Het begon allemaal toen mijn dochter ging schaatsen. Je staat daar, je helpt een beetje, en voor je het weet organiseer je alles.” Toen de ploegleider van zijn dochters team ermee stopte, nam Gerrit het stokje over. “Dan ga je mensen werven, de organisatie regelen, zorgen dat alles klopt.” ►



Gerrit bouwde een succesvolle ploeg op en werkte met bekende namen zoals Mariska Huisman en Irene Schouten. “Dat waren gouden tijden. We hadden alles: klasseminten, bekens en de mooiste wedstrijden. De kunst is om de juiste sfeer te creëren,” vervolgt Gerrit. “Als mensen vertrouwen hebben, werken ze beter samen. Dat geldt voor een schaatsteam net zo goed als voor een installatieteam.”

TEAM WOKKE VASTGOED

De huidige damesploeg van Gerrit - Team Wokke Vastgoed - traint wekelijks in Hoorn en bestaat uit een mix van ervaren rijders en jong talent. Gerrit ziet het als zijn missie om de schaatsters niet alleen technisch te ondersteunen, maar ook te helpen groeien als team. “Het gaat niet alleen om snelheid, maar om samenwerken en elkaar sterker maken,” legt hij uit. “De sfeer is heel belangrijk. Als iedereen zich op zijn gemak voelt, gaan de prestaties vanzelf omhoog.” Deze aanpak werpt vruchten af: de ploeg behaalt regelmatig podiumplaatsen en staat bekend om de hechte samenwerking.

DE TOEKOMST

Als je hem vraagt naar de toekomst, blijft Gerrit realistisch. “Het gaat allemaal sneller. Alles moet goedkoop, digitaal en efficiënt. Maar wat gebeurt er met vakmanschap? Met kwaliteit?” Hij ziet dat echte loodgietersvaardigheden verloren dreigen te gaan. “Alles wordt prefab, even snel erin en klaar. Maar wat doe je als het niet past? Dan komt het aan op ervaring, op improviseren.” In zijn eigen werk blijft hij trouw aan zijn principes. “Als ik iets maak, dan sta ik ervoor. Als een klant na vijf jaar belt omdat iets stuk is,

dan ga ik erheen. Dat is toch normaal?” Ook in de schaatssport ziet hij uitdagingen. “Sponsoring, talentontwikkeling, alles moet efficiënter, maar het draait nog steeds om mensen. Als ploegleider moet je zorgen dat iedereen op z’n plek zit, dat ze vertrouwen hebben. Zonder dat werkt het niet.”

“Als ik helemaal stop met werken, ga ik mijn vrouw nog meer voor de voeten lopen.”

EEN LEVEN VAN VAKMANSCHAP EN VERBINDING

Of het nu gaat om een storingsklus op zondag of het leiden van een schaatsploeg, Gerrit Bakker doet het met toewijding, passie en plezier. Hij bouwt niet alleen aan installaties of sportieve successen, maar vooral aan relaties. “Het zijn de mensen die het bijzonder maken. Of je nou bij iemand thuis een ketel plaatst of met een ploeg in de sneeuw staat in Oostenrijk, het draait altijd om vertrouwen en persoonlijk contact.”

Hoewel Gerrit met pensioen zou kunnen, denkt hij er niet aan te stoppen. “Ik vind mijn werk veel te leuk. Zolang het lichamelijk gaat, blijf ik bezig. Ik kies nu gewoon de klussen die ik leuk vind en werk op mijn eigen tempo.” Hij voegt er met een knipoog en een glimlach aan toe: “Als ik helemaal stop met werken, ga ik mijn vrouw nog meer voor de voeten lopen.” ■

Nieuwe baan

Het is een cliché, maar het is zo waar: de tijd vliegt. Dit jaar vier ik alweer mijn 12,5-jarig jubileum bij SALO. En saai? Dat was het allerminst. Toen ik begon, gaf Marcel, onze directeur, me twee duidelijke opdrachten: zorg voor nieuwe leden en laat bestaande leden meer kopen.

Dat eerste leek me de grootste uitdaging. Want eerlijk, wie wordt er in dit millennium nou nog lid van een vereniging? Maar tot mijn verrassing bleek het precies andersom. Nieuwe leden werven ging veel makkelijker dan bestaande leden overtuigen om méér via SALO in te kopen. Blijkbaar denken we allemaal dat we zelf de beste deals kunnen regelen. Gek eigenlijk, want als SALO-lid heb je een heel team achter je dat dat voor je doet – tegen de scherpste prijzen. Dat scheelt niet alleen geld, maar ook tijd. Tijd die je als installateur beter kunt besteden aan waar je écht goed in bent: installeren.

Maar goed, beide opdrachten zijn aardig gelukt, al zeg ik het zelf. De omzet is verdriedubbeld en het aantal leden groeide met een derde. Dat heb ik natuurlijk niet alleen gedaan. Om dat te bereiken, had ik een topteam achter me staan. En precies dát is wat ik het leukste vind aan mijn werk: het samenstellen en coachen van een team.

Ik zie het als een schaatscoach die het beste uit zijn ploeg probeert te halen. De een is een sprinter, de ander blinkt uit op de lange afstand. Door iedereen te helpen groeien in zijn of haar kracht, ontstaat het beste allround team. Natuurlijk betekent dat ook dat mensen op een gegeven moment verder gaan. Dat is jammer, maar ook een eer. Want als iemand doorstroomt naar een betere plek, heb ik blijkbaar mijn werk goed gedaan.

Toch heb ik ook weleens een medewerker de verkeerde baan op gestuurd. Net als Gerard Kemkers die Sven Kramer in 2010



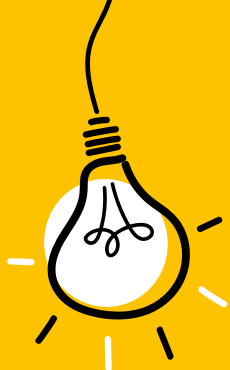
op de Olympische Spelen de verkeerde wissel instuurde. Dat zijn momenten die je liever vergeet. Maar ach, ik geloof niet dat iemand me dat nog kwalijk neemt. Een nieuwe rol, dezelfde uitdaging.

Hoe mooi de afgelopen 12,5 jaar ook waren, het is tijd voor iets nieuws. Nee, ik ga SALO niet verlaten – daarvoor is werken hier veel te leuk. Het voelt een beetje als klaverjassen: wij tegen hen, en dat in een gemoedelijke sfeer.

En SALO heeft altijd nog de joker. Die maakt net het verschil met andere groothandels. Heb je hem al gezien in ons kaartspel? Hij staat symbool voor de extra ledenkorting die jullie elk jaar ontvangen. Een troefkaart die je als installateur niet wilt missen.

Sinds 1 november ben ik hoofd Inkoop bij SALO. Samen met mijn nieuwe team ga ik ervoor zorgen dat jullie nóg voordeliger kunnen inkopen. Youp Konijn neemt mijn plek in de verkoop over. Zijn taak? Zorgen dat we de beste ploeg worden – sprint, lange afstand én shorttrack. Ik zorg er intussen voor dat iedereen met het beste materiaal de baan op gaat. Want één ding is zeker: de tijd vliegt, maar we blijven in de race. ■

Peter Meerman



Innovatieve Weetjes

Kies voor eenvoud Geberit WC Pack's

Kiezen voor een Geberit WC Pack is kiezen voor eenvoud. Eenvoudig kiezen door het brede assortiment. Eenvoudig kopen door de handige meeneemverpakking. En eenvoudig installeren door de innovatieve techniek – Easy Fast Fix van Geberit.



EENVOUDIG KIEZEN

Geberit maakt kiezen makkelijk. Er is een Geberit WC Pack voor elke wens en in elke prijsklasse. De Geberit 280 WC Pack is verkrijgbaar in 2 varianten, Basic en Rimfree®, volledig zonder spoelrand, waardoor het toilet heel eenvoudig schoon te maken is. Het Geberit 300 Rimfree® closet heeft een softclose zitting, een zacht duwtje is voldoende om de zitting te sluiten. Dankzij het softclose mechanisme sluit de zitting altijd langzaam waardoor het materiaal minder snel slijt. Is de ruimte beperkt? Kies dan voor de Geberit Renova Compact, dit is een kort model (slechts 49 cm).

EENVOUDIG KOPEN

Met de Geberit WC Packs heb je altijd de optimale combinatie van closet en zitting, voor een scherpe prijs. En dat alles in één handige meeneemverpakking. Je hebt altijd een closet met een zitting die naadloos aansluit en je staat dus nooit meer bij een klant met de verkeerde combinatie.

EENVOUDIG INSTALLEREN

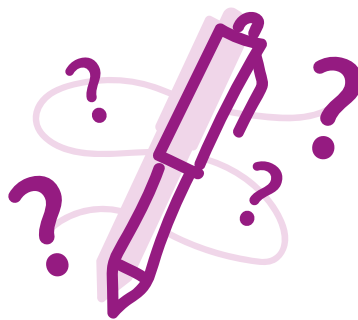
Met de innovatieve bevestigingstechniek, Easy Fast Fix maakt Geberit het installeren van een closet super eenvoudig! De Geberit iCon Rimfree® WC Pack heeft naast de softclose functie ook QuickRelease, waardoor de zitting met deksel in één hand beweging te verwijderen is. Bovendien hebben alle Geberit WC Packs met verdeckte bevestiging de Easy Fast Fix bevestiging. Deze bevestiging is gebaseerd op een kunststof element dat op de draadstangen wordt geschroefd. Nadat het keramiek is geplaatst wordt de inbussleutel in de bevestigingsgaten van de toiletzitting gestoken en vervolgens het keramiek stevig aan de muur bevestigd. Het closet is vervolgens eenvoudig af te stellen.

WAAROM?

Alle voordelen op een rijtje:

- Easy Fast Fix bevestiging: eenvoudige montage van closet met verdeckte bevestiging
- TurboFlush spoeltechnologie: gegarandeerd een grondige spoelingen
- QuickRelease zitting: super snel de zitting verwijderen en weer terug plaatsen
- KeraTect® glazuur: uniek hygiënische en duurzaam glazuur, standaard voor de series Geberit ONE, Citterio, Xeno2, bij overige series optioneel verkrijgbaar
- Rimfree® spoeltechnologie: unieke gepatenteerde waterveder, alleen bij Geberit closets volledig zonder spoelrand
- Ideale combinatie met geïntegreerde toiletstickhouder, zorgt voor een frisse spoeling. Geen toiletblok aan de rand die de Rimfree® spoeling verstoort
- Achteraf in hoogte verstelbaar na ook na plaatsing van het inbouwreservoir en zelfs jaren later bij het Geberit ONE closet
- Handige verpakking: closet met zitting in één handige en voordelige meeneemverpakking. ■

Puzzelen maar!



De woorden zitten horizontaal, verticaal en diagonaal in alle richtingen in de puzzel verborgen. Sommige letters worden vaker gebruikt. Zoek ze op en streep ze af. De overblijvende letters vormen achter elkaar gelezen de oplossing.

S	T	E	E	K	P	I	J	P	R	E	D	N	A	R	B
K	O	O	V	G	N	L	K	O	L	B	O	U	D	O	
O	P	O	H	R	A	I	A	N	O	S	D	S	E	R	
N	S	E	G	C	L	A	E	K	R	L	A	I	G	E	
I	W	T	N	I	S	N	L	O	P	A	R	E	N	P	
N	U	U	A	N	A	E	C	R	M	L	J	E	L	R	
G	O	L	L	R	E	N	I	H	E	S	A	O	V	E	
S	B	P	K	T	E	H	O	T	E	D	O	A	K	W	
D	N	E	M	M	E	R	P	M	A	D	N	O	T	N	
A	I	N	E	I	I	D	K	B	G	R	O	O	U	I	J
G	P	O	T	G	K	A	I	I	E	L	A	P	O	H	
N	L	J	H	A	A	D	E	B	E	O	E	P	B	C	
B	E	E	B	H	S	T	A	N	L	E	Y	M	E	S	
N	I	E	X	C	E	N	T	R	I	S	C	H	W	S	
D	L	E	S	R	U	E	D	S	I	N	A	M	E	N	

BAD
 BIDET
 BLOEMENCORSO
 BOUT
 BRANDER
 DAMPREMMEND
 DOP
 DUOBLOK
 EITJE
 EXCENTRISCH
 HAAKMESJE
 HENNEP
 INBOUWSPOT
 KABEL
 KLANG
 KNIE
 KONINGS DAG
 KRANEN
 LENTE
 LOODGIETER
 NISDEUR
 ONDERLAAG
 PLAKPLAAT
 SAAMHORIGHEID
 SCHIJNWERPER
 SEPARATIESCHOT
 STANLEYMES
 STEEKPIJP
 TULPEN
 VERLOOP



“Er is niets wat kan tippen aan het live bijwonen van een sportevenement”

Nico Koomen, sinds 2021 werkzaam bij SALO, begon zijn carrière in de elektrotechniek en werkte bij verschillende bedrijven. Bij de SALO vond hij zijn ideale werkplek. “Werken bij de SALO voelt echt als thuiskomen,” vertelt Nico enthousiast. “Het is heerlijk om de spin in het web te zijn tussen leden en leveranciers.” In 2021 vertelde Nico in de SALOpst dat hij zijn pensioen bij de SALO met gemak zou halen. Dat gevoel is niet veranderd. “Ik kan me niet voorstellen dat ik ergens anders zou werken,” zegt hij met een brede glimlach. “Hier blijf ik tot mijn pensioen, zonder twijfel.”

SPORTIEVE PASSIE

Net als gastredacteur Gerrit Bakker, is Nico sterk verbonden met sport. Hij heeft een vaste routine in de sportschool, waar hij krachttraining combineert met circuittraining. “Sporten houdt me fit en voorkomt dat mijn hernia opspeelt,” zegt hij. Voor Nico gaat sport niet alleen om prestaties, maar ook om het gevoel van verbondenheid. “Zelf sporten houdt me fysiek gezond, maar er is niets wat kan tippen aan het live bijwonen van een sportevenement,” zegt hij. “Je voelt de energie van het publiek, deelt de spanning met andere fans, en krijgt het idee dat je echt een connectie hebt met de sporters. Die ervaring is uniek en onvervangbaar.” Met zijn vriendin bezoekt Nico al meer dan een kwart eeuw elke thuiswedstrijd van SC Heerenveen. Vorig jaar vierden ze hun 25-jarige trouw aan de club met een feest in een van de skyboxen.

VERBINDING

Nico's leven draait om verbinding, zowel in zijn werk als privé. Zijn familie en vrienden zijn zijn ankers, en tradities zoals het jaarlijkse tuifeesst versterken die banden. “Elke hemelvaartsdag geven we een feest in onze tuin,” vertelt Nico. “De hele buurt en onze vriendenkring

weten dat ze welkom zijn. Van een drankje in de middag tot Chinees eten met tientallen mensen 's avonds. Ik kan echt genieten van dit soort tradities en kijk er elk jaar weer naar uit.”

ZILVEREN JUBILEUM

De band tussen Nico en Gerrit, die inmiddels ook al met een zilveren jubileum gevierd had kunnen worden, is geworteld in hun gedeelde waarden. Beiden geloven in de kracht van persoonlijke relaties en de verbindende rol van sport. Een bijzondere link tussen hen is dat Irene Schouten, olympisch schaatskampioene en voormalig pupil van Gerrit, ooit het buurmeisje van Nico was. “Ik heb jarenlang gewerkt bij het bloembollenbedrijf van haar vader,” vertelt Nico. “Dat was letterlijk bij mij om de hoek.”

Verbroedering door sport, werk en tradities vormt de rode draad in Nico's leven. “Of het nu op de werkvloer is, tijdens een sportevenement, een SALO-activiteit of een tuifeesst: samen zijn en samen genieten brengt mensen dicht bij elkaar,” zegt Nico. “Die verbinding, daar haal ik mijn energie uit – dat is wat het leven echt mooi maakt.” ■



workwear made easy

Textielstra: Altijd de juiste keuze voor uw team!

Bij Textielstra geloven we dat goede werkkleding meer is dan alleen een uniform. Het is de basis voor veiligheid, comfort en professionaliteit op de werkvloer. Als totaalleverancier van bedrijfskleding zorgen wij ervoor dat u altijd de juiste keuze maakt voor uw medewerkers. Onze werkwijze begint met het luisteren naar úw wensen. We inventariseren wat voor uw bedrijf belangrijk is, en stellen op basis daarvan een op maat gemaakt aanbod samen van de beste merken en producten.

Of het nu gaat om de juiste pasvorm, de beste bescherming of kleding die bij de identiteit van uw bedrijf past, wij adviseren u graag. Textielstra biedt niet alleen de beste producten, maar ook een totaaloplossing. Van advies en levering tot het volledige logistieke proces – wij nemen het voor u uit handen. Wilt u uw eigen bedrijfswebshop voor bedrijfskleding? Geen probleem!

Dankzij ons Kleding Management Systeem is het beheren van de kleding, schoenen en persoonlijke bescherming, voor uw medewerkers eenvoudiger dan ooit. Daarnaast bieden wij een breed scala aan services: van het bedrukken en borduren van kleding tot het verstellen en aanpassen van bedrijfskleding en passen op locatie.

SERIEUZE STAPPEN VOOR EEN BETERE TOEKOMST

Bij Textielstra dragen we ook actief bij aan een duurzamere toekomst. De textielindustrie staat wereldwijd bekend als één van de grootste vervuilers, met aanzienlijke gevolgen voor zowel het milieu als de samenleving. Gelukkig zijn er circulaire strategieën die helpen om deze problemen aan te pakken. Door oude kleding te recyclen en hergebruiken, kunnen we kleding omzetten in nieuwe vezels en materialen – een belangrijke stap in de richting van een

circulaire economie. Daarnaast zien we een groeiende vraag naar duurzame materialen, zoals biologisch katoen en gerecyclede vezels. Dit helpt de ecologische voetafdruk van nieuwe kleding aanzienlijk te verkleinen. Door te kiezen voor hoogwaardige kleding die langer meegaat, dragen we bij aan het tegengaan van overconsumptie en het verminderen van afval in de industrie. Onze benadering van duurzaamheid is essentieel voor het realiseren van een betere, groenere toekomst in de kledingsector. Bij Textielstra zorgen we ervoor dat u niet alleen de juiste keuze maakt voor uw medewerkers, maar ook voor de planeet.

ALTIJD DE JUISTE KEUZE, ALTIJD OP MAAT GEMAAKT.

Neem contact met ons op en ontdek hoe wij uw bedrijf kunnen helpen om zowel op het gebied van kwaliteit als duurzaamheid de beste keuze te maken! ➡

Ledenvoordeel

Als lid van SALO profiteer je van diverse financiële voordelen, zoals deposito, factuursparen, betalingskorting, extra ledenkorting en bedrijfswagenvoordeel. Dit financiële model is de kern van onze samenwerking en helpt niet alleen jou als ondernemer, maar ook onze inkoopvereniging als geheel.



MINIMALE EN MAXIMALE INLEG

Als lid zorg je ervoor dat je deposito minimaal €13.500,- gaat bedragen. Dit bedrag dient als werkkapitaal voor SALO. Het deposito mag niet meer bedragen dan € 200.000,- en het bedrag boven de € 13.500,- is vrij opneembaar.

Het opbouwen van je depositobedrag

Je kunt je deposito ook stapsgewijs opbouwen door bij te storten (tot minimaal € 13.500,-). SALO stort jaarlijks verschillende bedragen op je deposito:

- Een deel van de winst, naar rato verdeeld over alle leden.
- De vastgestelde rentevergoeding over je deposito
- Het saldo dat je hebt opgebouwd door factuursparen
- Het saldo dat je hebt opgebouwd aan betalingskorting

Factuursparen

Tijdens de opbouw van je deposito tot € 13.500,- spaar je 5% of meer van de netto factuurwaarde van de bestelde materialen. SALO reserveert dat bedrag op een tussenrekening en stort dit aan het begin van elk jaar op je deposito. Bedraagt je deposito meer dan € 13.500,-, dan kun je ook minder dan 5% gaan factuursparen.

Betalingskorting

Als SALO-lid betaal je per automatische incasso. Je kunt kiezen voor de standaardtermijn van 30 dagen, maar je kunt er ook voor kiezen om binnen 8 dagen te betalen. In dat geval krijg je 2% betalingskorting op je factuur. Aan het eind van het jaar stort SALO de opgebouwde betalingskorting op je deposito. Staat een post langer dan 45 dagen open, dan betaal je een vergoeding van 10% van het openstaande bedrag. Hiervoor ontvang je een factuur.

Profiteer van diverse financiële voordelen

FLEXIBILITEIT EN UITBETALING

Het bedrag boven € 13.500,- op je deposito is vrij opneembaar. Als je met pensioen gaat, stopt met je bedrijf of je lidmaatschap opzegt, keert SALO het volledige tegoed inclusief de verschuldigde rentevergoeding in één keer uit.

Extra ledenkorting

Groot inkopen betekent meer voordeel. SALO-leden met een jaaromzet van meer dan € 32.500 en een gemiddelde betalingstermijn van minder dan 45 dagen profiteren van extra ledenkorting. De hoogte van de extra ledenkorting stellen we vast in de voorjaarsvergadering van het opvolgende jaar. Dit is een percentage van onze totale jaaromzet. Kom je in aanmerking voor extra ledenkorting, dan ontvang je deze naar rato van de omzet die jij bij SALO hebt gedaan. Dus hoe meer je bij SALO bestelt, hoe meer extra ledenkorting je ontvangt.

Bestel je producten van leveranciers waar we een hechte samenwerking mee hebben, dan staat daar een hogere extra ledenkorting tegenover. We hebben de leveranciers onderverdeeld in 4 factorcategorieën, lopend van leveranciers waar we een zeer hechte samenwerking mee hebben tot leveranciers waar we het minst hecht mee samenwerken.

- Over de omzet die je hebt gedaan bij leveranciers in categorie 1 krijg je het volledige percentage uitgekeerd.
- Over de omzet die je hebt gedaan in categorie 0,5 krijg je de helft van het percentage uitgekeerd.
- Over de omzet die je deed in categorie 0,25 krijg je een kwart van het percentage uitgekeerd.
- Omzet bij leveranciers in categorie 0, levering derden en artikelen uit de productgroepen duurzaam, klimaatsystemen, verwarming en warmwater valt buiten de extra ledenkorting.

BEDRIJFSWAGENVOORDEEL

Als lid van SALO profiteer je van exclusieve voordelen bij het bestellen van bedrijfswagens. Dankzij onze speciale overeenkomsten met geselecteerde dealers in Noord-Holland krijg je aanzienlijke kortingen. Of je nu op zoek bent naar een robuuste bestelwagen voor zakelijk gebruik of een comfortabele personenauto, via SALO krijg je de beste deals. Bezoek onze website en ontdek jouw voordeel.

Heb je vragen over hoe jij optimaal gebruik kunt maken van deze voordelen? Neem dan contact op met jouw vertegenwoordiger. We helpen je graag verder!



KREDIETBELEID

Bij SALO streven we naar een stevige financiële basis. Jouw betrokkenheid is daarbij van groot belang. Omdat het tijdig betalen van facturen niet alleen goed is voor ons, maar ook voor jouw eigen bedrijf, bepalen we de kredietlimieten van onze leden automatisch.

Elke 1e van de maand wordt jouw kredietlimiet berekend op basis van verschillende factoren, zoals jouw omzet, het openstaand saldo en de leeftijd van de te betalen facturen. Je kunt altijd jouw kredietlimiet raadplegen op onze website. Log in, ga naar Het tabblad Mijn SALO/Account/Mijn financiële gegevens.

Als je extra ruimte nodig hebt, bijvoorbeeld voor een project, kun je dit bespreken met jouw vertegenwoordiger. We staan altijd klaar om met je mee te denken en flexibele oplossingen te vinden.

Door snel te betalen draag je bij aan de efficiëntie van onze financiële processen. Snelle betalingen stellen ons in staat om leveranciers op tijd te betalen. Zo kunnen we afgesproken betalingskortingen benutten. Dat levert ons samen veel geld op!



*Van linksboven naar rechtsonder:
Silvain Maliepaard, Erwin Koudenburg,
Jasper Klein en Mike Dekker*

Samen op weg met SALO

SALO is een inkoopvereniging vóór en ván installateurs. Wat is er mooier dan dat onze eigen leden model willen staan voor SALO?

Eind vorig jaar deden we een oproep: wie vindt het leuk om model te staan voor SALO? Daarop kregen we enthousiaste reacties van installateurs die zich enthousiast aanmeldde.

Half januari was het zover. Zonder schroom stonden onze leden voor de camera en namen ze – met verrassend veel flair – verschillende poses aan. De foto's zullen binnenkort te zien zijn op de vrachtwagens van Meltrans. Zo krijgt SALO een herkenbaar, persoonlijk gezicht en hopen we andere installateurs te inspireren om zich bij ons aan te sluiten.

Naast de fotoshoot werkten onze installateurs ook mee aan de nieuwe bedrijfsfilm. Hierin laten we zien wie SALO is en wat we voor onze leden betekenen. De film geeft een inzicht in de voordelen van het lidmaatschap en toont prachtige beelden van onze vestigingen in Haarlem en Alkmaar.

De fotografie was in handen van Babiche Tervoort (Justbabiche) en de bedrijfsfilm wordt gemaakt door Tim Arisz (Stug Zout). Binnenkort te bewonderen bij SALO.

Jasper Klein



Jasper Klein (22) is de eigenaar van Klein Loodgieters. Hij begon twee jaar geleden volledig voor zichzelf en is sindsdien lid van SALO. Jasper: “Mijn voormalig docent Allard raadde het me aan, omdat hij zelf goede ervaringen heeft met de inkoopvereniging. Wat mij overtuigde, is het persoonlijke contact. In Haarlem merk ik dat ze altijd nét dat stapje extra zetten en dat maakt een groot verschil.”

“De opnames waren een bijzondere ervaring,” vervolgt Jasper. “Vooral de fotoshoot vond ik leuk; het was gezellig en goed geregeld. We mochten onze outfits deels zelf kiezen, wat het extra leuk maakte. De video-opnames waren even wennen, maar het was een mooie ervaring. Wat me echt verraste, was ons bezoek aan het SALO-kantoor in Alkmaar. Ik had het veel kleiner verwacht, maar het is indrukwekkend groot! Al met al vond ik het een bijzonder leerzame en toffe dag.”



Silvain Maliepaard



Silvain Maliepaard (38) is samen met zijn broer Pascal Directeur Grootaandeelhouder van Maliepaard Loodgieters in Zwanenburg. Silvain: “Volgens mij is ons bedrijf al lid sinds mijn vader het in 1989 oprichtte. Als ik het me goed herinner is hij destijds lid geworden op uitnodiging van een vertegenwoordiger. Sindsdien zijn we nooit meer weggegaan. SALO biedt ons een fijne samenwerking en goede service en zo lang dat zo blijft, blijven wij lid.”

“De fotoshoot was een unieke ervaring,” aldus Silvain. “Het was een gezellige dag en ik vond het leuk om mee te doen. Mijn broer had ook op de foto gemogen, maar hij kon niet. Geen gemis hoor, want laten we eerlijk zijn: ik ben de knapste van de twee! Al met al was het een mooie ervaring en een leuke manier om SALO op een andere manier te beleven.”



Erwin Koudenburg



Erwin (37) is zelf geen SALOlid, maar werkt bij Sander van der Lugt. Erwin: “Sander is al zeker twintig jaar SALOlid. Volgens mij is hij lid geworden, omdat het concept van gezamenlijk inkopen en mede-eigenaarschap hem enthousiast maakte.” Op de vraag of Erwin van plan is om ooit voor zichzelf te beginnen en of hij dan ook SALOlid zou worden, antwoorde hij: “De kans dat ik ooit voor mezelf begin is minimaal, maar zeg nooit nooit. Als ik toch ooit voor mezelf begin, word ik zeker lid. De scherpe prijzen en het voordeel van winstuitkering aan het einde van het jaar maken het erg aantrekkelijk.”

“De fotoshoot was een leuke ervaring,” vervolgt Erwin. “We hebben foto’s en video’s gemaakt op de vestiging in Haarlem en ook een paar op het hoofdkantoor in Alkmaar. Daar kregen we een uitgebreide lunch, wat een mooie gelegenheid was om de andere modellen beter te leren kennen. Alles bij elkaar was het een fijne dag en een unieke manier om SALO eens van een andere kant te beleven.”

Mike Dekker



Mike Dekker (31) is de eigenaar van Dekker Totaal Dienstverlening en is al 7,5 jaar lid van SALO. Mike: “Ik werk bijna negen jaar voor mezelf, maar in mijn eerste anderhalf jaar was ik nog geen lid. Een collega-installateur wees me op de voordelen van SALO en sindsdien doe ik vrijwel al mijn inkoop hier. Alleen voor zonnepanelen en meterkasten wijk ik uit, maar verder kom ik voor alles bij SALO.”

“De fotoshoot was een speciale belevenis,” aldus Mike. “Ik vond het leuk om eraan mee te doen, al was het even zoeken naar de juiste setting. SALO zet hiermee een nieuw concept neer, waarbij eigen leden centraal staan. Geen opmaak of glamour, gewoon puur zoals we zijn. Het was een interessante ervaring en een mooie manier om te laten zien dat SALO niet alleen een inkoopvereniging is, maar ook een sterke gemeenschap.”



Vacature: Bestuurslid SALO U.A.

Ben jij een betrokken ondernemer met een heldere visie op de toekomst van de installatiebranche? Wil jij meedenken over de strategische koers van SALO en bijdragen aan de groei en ontwikkeling van onze organisatie? Dan nodigen wij je graag uit om je kandidaat te stellen voor een bestuursfunctie binnen SALO U.A..

OVER HET BESTUUR

Het bestuur van SALO bestaat uit vijf leden, waarvan drie uit onze ledenkring en twee onafhankelijke externe bestuursleden. Het bestuur heeft een sturende en controlerende functie en houdt toezicht op de bedrijfsvoering van de directeur. Bestuursleden worden benoemd voor een termijn van drie jaar, met de mogelijkheid tot herbenoeming.

OVER HET BESTUUR

Het bestuur van SALO bestaat uit vijf leden, waarvan drie uit onze ledenkring en twee onafhankelijke externe bestuursleden. Het bestuur heeft een sturende en controlerende functie en houdt toezicht op de bedrijfsvoering van de directeur. Bestuursleden worden benoemd voor een termijn van drie jaar, met de mogelijkheid tot herbenoeming.

TAAK VAN HET BESTUUR:

Het bestuur draagt de verantwoordelijkheid voor het besturen van de coöperatie. Iedere bestuurder heeft de plicht om zijn taken zorgvuldig en correct uit te voeren. Daarnaast moet het bestuur een overzichtelijke administratie bijhouden die inzicht geeft in de financiële situatie en activiteiten van de coöperatie. Deze administratie en bijbehorende documenten worden zodanig bewaard dat de rechten en verplichtingen van de coöperatie op elk moment duidelijk zijn.

Om het juiste evenwicht in kennis en vaardigheden te waarborgen, hebben wij een profielschets opgesteld voor het nieuwe bestuurslid.

WIE ZOEKEN WIJ?

Wij zoeken een ondernemende kandidaat die voldoet aan de volgende criteria:

- **Achtergrond:** Je bent eigenaar, directeur of mede-eigenaar van een installatiebedrijf dat :
Minimaal vier jaar lid is van SALO.
Het vereiste bedrag in depot heeft staan.
In 2024 de minimale jaaromzet heeft behaald.
Heeft voldaan aan de betalingsvoorwaarden
- **Strategisch inzicht:** Je hebt een duidelijke visie op de toekomst van de installatiebranche, met affiniteit voor zowel de zakelijke markt als particulier werk.
- **Bestuurlijke verantwoordelijkheid:** Je bent collegiaal en bereid om beslissingen te nemen die in het belang zijn van SALO en haar leden, ook als dit impact heeft op je eigen onderneming.
- **Communicatieve vaardigheden:** Je bent representatief en kunt je mondeling en schriftelijk goed uitdrukken.
- **Samenwerking & diplomatie:** Je staat open voor overleg en hebt gevoel voor diplomatie. Bestuurlijke ervaring is een pré.
- **Bedrijfskundig inzicht:** Je hebt kennis van financiële- en bedrijfsprocessen.
- **Beschikbaarheid:** Je kunt de maandelijkse bestuursvergaderingen bijwonen. Gebruikelijk zijn deze vergaderingen van 16:00 uur tot ca. 20:00 uur.

INTERESSE?

Leden die aan het profiel voldoen en zich kandidaat willen stellen, nodigen we uit om vóór 1 april 2025 een korte motivatiebrief te sturen naar het bestuur van SALO: bestuur@salo.nl

Adres: Toermalijnstraat 6, 1812 RL Alkmaar

Je sollicitatie wordt uiteraard vertrouwelijk behandeld.



SALO