

HET DNA VAN

# DECOVISIE

## DE NIEUWE SHOWROOM:

speeltuin voor interieurbouwer  
en interieurarchitect

Hoe het allemaal begon:

## DAT DOEN WE WEL EFFE

## KIJKJE

achter de schermen

UITGAVE  
OKTOBER 2023

[decovisie.com](https://www.decovisie.com)



# GEWOON DOEN: HET SUCCES VAN 25 JAAR DECOVISIE

## HET DNA VAN DECOVISIE

### COLOFON

UITGAVE  
OKTOBER 2023

REDACTIE  
Bettine van der Schoot  
Daniëlle Clarke - Elle Events & Communicatie

TEKST  
Jan Luyendijk

ONTWERP  
Renate van Stiphout - Puurstipdesign

FOTOGRAFIE  
Jasper Loeffen  
Shutterstock  
Privébeelden

DRUK  
Drukkerij van der Heijden

MET DANK AAN  
Anne Somers  
Bea Vos  
Dewey Lammerts van Bueren  
Ed Vink  
Frank van Erp  
Frank van Lith  
Gerrit Banken  
Iris Bouwman  
Jeroen Caarls  
Joey Hendrickx  
Joris Kleijn  
Mirte Hoedemakers  
Rick Verreijt  
Robert Paul Vink  
Roland van den Aker  
Sjef Wijnen  
Stefan Verweijen  
Suzanne Panday  
Wijam van den Bulk  
Wim Kurver

UITGEVER  
Deco-Visie Den Bosch B.V. (Decovisie)  
Europalaan 9A  
5232 BC 's-Hertogenbosch

COPYRIGHT  
Het DNA magazine is een eenmalige uitgave van Decovisie uit 's-Hertogenbosch. Niets uit deze uitgave mag worden gereproduceerd en/of openbaar worden gemaakt door middel van druk, fotokopie, film of op welk andere wijze dan ook zonder voorafgaande toestemming van de uitgever. Decovisie is niet wettelijk aansprakelijk voor onjuistheden in het magazine.

**Doe maar gewoon, dan doe je al gek genoeg. Als er één oer-Hollands gezegde van toepassing is op Decovisie, is deze het wel. Hier in 's-Hertogenbosch hebben we al 25 jaar het idee dat we 'gewoon' ons werk doen. Doen wat je belooft. Goede kwaliteit leveren. Niet moeilijk doen over service. En toch blijkt 'gewoon doen' in deze tijd eigenlijk wel heel bijzonder. Iets wat we merken aan de reacties van onze klanten. Trouwe klanten, bij wie we in sommige gevallen al sinds de eerste jaren over de vloer komen.**

Maar wat máákt nou Decovisie zo gewoon en toch zo bijzonder? We vonden ons 25-jarig jubileum een mooi moment om daar eens in te duiken. Om te laten zien hoe we ons in die kwart eeuw hebben ontwikkeld, van een leverancier van constructief en decoratief plaatmateriaal naar een betrouwbare partner. Interieurbouwer of interieurarchitect, groot of klein: op ons advies kun je rekenen. Met onze expertise maak je mooiere dingen. En met onze service maak je jÓuw klanten blij.

En wie anders zouden dat DNA beter onder woorden kunnen brengen dan onze eigen medewerkers? Daarom is dit DNA-magazine ook een podium voor de mensen die Decovisie elke dag maken. Die voor je klaar staan, met raad en daad. Lees de verhalen en je hebt het DNA te pakken. Als je het niet al lang kende natuurlijk...

Bettine van der Schoot  
Unitleider Decovisie



**HET DNA  
VAN DECOVISIE  
IN 32 PAGINA'S**

ST40



## IS HET EIKEN? OF IS HET EGGER ST40?

### Nieuw: ST40

De combinatie van de synchroon structuur en de matte uitstraling zorgt ervoor dat het oppervlak bijna niet van het echt te onderscheiden is. Dat is ST40; de nieuwe collectie plaatmateriaal van EGGER. Natuurlijker dan ooit, met een hoge krasbestendigheid en tweezijdig toe te passen.

### Wil je nog meer structuur in je werk?

Getriggerd door ST40? Met plezier laten we je kennismaken met de gehele serie. Ga naar [mijnvoorraad.nu](https://mijnvoorraad.nu) en bestel daar een staal van ST40 of neem contact op met Decovisie.

EGGER CASELLA EIK BRUIN  
H1386 ST40

EGGER CASELLA EIK MARONE  
H1369 ST40

EGGER CASELLA EIK NATUUR  
H1385 ST40

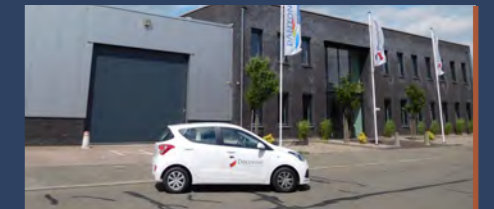
EGGER CASELLA EIK NATUUR LICHT  
H1367 ST40

## TIJDLIJN

1998

### DECOVISIE WORDT OPRICHT

Ad Schalkwijk en Wim Kurver beginnen voor zichzelf. Famous words: 'Dat doen we wel effe.' Waar in een hal aan de Sigarenmakerstraat de fundering wordt gelegd wat Decovisie 25 jaar later is. De start gaat gepaard met het dealerschap van EGGER. De jaren daarop groeit Decovisie gestaag in het aantal orders maar ook in het aantal personeelsleden.



2009

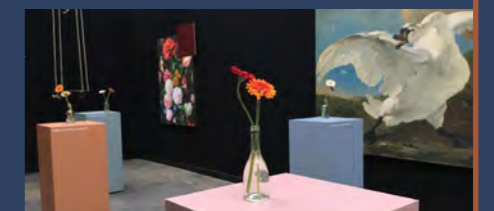
### DE START VAN PT ZUID

Het pand aan de Sigarenmakerstraat is hoognodig aan een verbouwing toe. Om meer focus aan te brengen scheiden de wegen van logistiek en verkoop zich. Het betekent een verhuizing van het magazijn en de voorraad naar Best en de start van PT Zuid.

2014

### NÓG MEER INSPIRATIE!

Nog geen drie jaar later is het al tijd om de showroom in XL-formaat uit te voeren.



2017

### AD & WIM VERKOPEN AANDELEN

Bettine wordt als unitleider verantwoordelijk voor Decovisie.



2022

### WERELD VAN VERSCHIL

Een hele grote stap in kilometers is het niet, de verhuizing naar Europa-laan 9A, maar voor Decovisie is het een wereld van verschil. Het is een mooi, representatief pand en vooral: er komt een pracht van een showroom bij!

2023

### KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Na maanden van verbouwen is het moment daar om het nieuwe kantoor en de showroom officieel in gebruik te nemen. Op naar de volgende 25 jaar!

# DECOVISIE



## DE PREHISTORIE VAN DECOVISIE:

# 'SOMS GROEIDEN WE HONDERD PROCENT PER JAAR'



Ad Schalkwijk

**1998. Nederland verliest in de halve finale van het WK Voetbal na strafschoppen van Brazilië. Apple komt met de iMac, de eerste alles-in-één-computer. En in de bioscoop kwam de Titanic bovendien als kaskraker van het jaar. In dat jaar zwoegen Ad Schalkwijk en Wim Kurver in een halletje in 's-Hertogenbosch, als kersverse ondernemers in plaatmateriaal. 'We zijn Decovisie echt met z'n tweeën begonnen. Wij dachten: dat doen we wel effe', kan Wim 25 jaar later met een lach op zijn gezicht vertellen. Van de twee oprichters is hij de enige die het kan navertellen: Ad overleed helaas al in 2021 op 61-jarige leeftijd.**

Aan de ervaring van beide compagnons lag het niet. De twee waren beiden adjunct-directeur bij Stiho, vooral actief in hout en deels plaatmateriaal. 'Maar we zaten daar wel heel veel te vergaderen', zegt Wim. Het toeval wil dat oprichters René Straver en Hans Sluijs van Legit Forum Groep een vestiging in het zuiden wilden starten. Hardplastic, als afwerking van aanrechtbladen, was het eerste product van Decovisie. 'Ad ging de boer op, hij reed heel Brabant en Limburg rond. Ik zat achter de telefoon, maar in het begin gebeurde er helemaal niks. Het eerste jaar was moeilijk, maar het tweede jaar schreven we al zwarte cijfers.'

moet je doen.' In al die jaren verandert de rolverdeling van de twee niet. Wim: 'Ik deed de binnenboel en Ad de buitenboel. Ik hield er niet van om de hele dag in een auto te zitten. Ad kon dat beter, en Ad zat liever niet op kantoor.'

Decovisie krijgt zijn definitieve vorm als de organisatie de twee een beetje boven het hoofd begint te groeien. 'We hebben altijd alles zelf gedaan, tot aan de expeditie aan toe. Wij zaten zelf ook nog weleens op een heftruck om een auto te laden of te lossen. Op een gegeven moment is PT Zuid, het logistiek centrum in Best, erbij

---

Nog altijd loopt Wim weleens binnen. 'Ik ga weleens langs, een kopje koffie drinken. Maar daar houdt het wel mee op. Ik ga die mensen daar niet lastig vallen, die moeten gewoon hun werk doen.'

---

### DEALERSCHAP EGGER

Een pijler onder het succes is het dealerschap van EGGER. Wim: 'Al gauw konden we het niet meer trekken met z'n tweeën en hebben we twee medewerkers erbij genomen. En naarmate we verder kwamen begonnen dingen op hun plek te vallen. Na een jaar of vier begon de concurrentie al rekening met ons te houden. Soms groeiden we honderd procent per jaar. Dat was hard werken, dat waren dubbele jaren die je draaide.'

### KWALITEIT HOOG IN HET VAANDEL

Naar een reden van het succes hoeft Wim niet lang te zoeken. 'Ik denk omdat wij altijd de kwaliteit van de producten en van de dienstverlening hoog in het vaandel hadden. Dat wil zeggen: dingen die je afspreekt

gekomen. Wij zijn toen teruggegaan naar een verkoopkantoor. Dat heeft veel rust gebracht. Je creëert meer focus voor de dingen waar je mee bezig moet zijn.'

### AANDELEN VERKOCHT

In 2017 besluiten de twee dat het genoeg is geweest. De aandelen worden verkocht, al blijven Ad en Wim nog twee jaar op de achtergrond aan het bedrijf verbonden. 'We zijn er tegelijk samen ingestapt en we zijn er tegelijk samen uitgestapt. Nee, natuurlijk is dat niet makkelijk geweest. Daar moet je wel een paar nachties over slapen.' Ad kan helaas niet lang genieten van zijn vervroegde pensionering, als hij op 61-jarige leeftijd overlijdt. Wim: 'Dat was wel even slikken. We waren twee handen op één buik.' ■

# Akoestisch comfort met oog voor design

Ontdek onze complete collectie decoratieve en geluidsabsorberende producten.

  
AANGENAAM  
AKOESTIEK



Laat je inspireren op onze website!

  
AANGENAAMAKOESTIEK.NL

BETTINE VAN DER SCHOOT  
UNITLEIDER DECOVISIE



## ‘HET ZIJN NIET ALLEEN MAAR MANNEN DIE SERVICE KUNNEN BIEDEN HÈ’

Onder de vleugels van Ad Schalkwijk en Wim Kurver komt Bettine van der Schoot in 2012 in het bedrijf. Ze wist ‘alleen het hoognodige’ van hout. Maar elf jaar later is Bettine van der Schoot bij Decovisie de unitleider waar niet alleen collega’s maar ook klanten op kunnen terugvallen. Na het vertrek van oprichters Ad en Wim is zij het die het stokje overneemt. En: met succes. Met een overwegend jong en enthousiast team is Decovisie klaar voor de volgende kwart eeuw. Er is veel veranderd in die 25 jaar, maar wat nooit mag veranderen: ‘Dat is die informele sfeer, die Brabantse gastvrijheid’, zegt Bettine.

Teammanager, of ook wel unitleider: zelf is Bettine de eerste om die titel een beetje te nuanceren. ‘Ik manage het team zodat zij kunnen doen wat ze het beste kunnen om Decovisie te laten floreren.’ Haar voordeel is dat ze het bedrijf van binnenuit kent. Bettine begon ooit zelf op de binnendienst. Het doorschuiven van de taken bij het vertrek van de twee oprichters was een mooie kans. Ook al is een vrouw aan de leiding in deze mannenwereld niet heel gebruikelijk. ‘Onze relaties zijn voor tachtig procent mannen. Dus ja: het is een mannenwereld. Maar het gaat er bij Decovisie om dat je de klanten naast kennis service biedt. Dat je zorgt dat een bestelling op de juiste tijd op de juiste plek is. En het zijn niet alleen maar mannen die dat kunnen hè’, zegt ze met een lach.

### REGIONALE FOCUS ALS KRACHT

In de organisatiestructuur van Legit Forum Groep, waar Decovisie onderdeel van is, zijn hoofdzakelijk Brabant en Zeeland de markten. Bettine: ‘Die regionale focus binnen de groep is ook onze kracht. Wij weten beter wat de lokale markt wil of wat het beste werkt. Iedere regio heeft haar eigen identiteit. In onze regio is die Brabantse gastvrijheid en die gemoedelijke sfeer heel belangrijk. Doe maar gewoon, dan doe je gek genoeg.’ Natuurlijk is Decovisie niet de enige aanbieder in deze

regio. Bettine: ‘Iedereen heeft zijn eigen kracht. Wij vertegenwoordigen een aantal merken, de concurrenten ook. Waar wij het onderscheid mee maken is met de mens, dat informele, dat laagdrempelige en die persoonlijke contacten. Het team kent veel klanten bij naam. We zijn goed bereikbaar, van half acht tot vijf krijg je iemand direct aan de lijn. Geen tussenpersonen of receptioniste, je kunt meteen je vraag stellen én je krijgt meteen antwoord.’

### ZES EIGEN HUISMERKEN

Toch zijn het ook de merken die het verschil maken. Met zes eigen huismerken bedient Decovisie specifieke marktsegmenten, zoals plaatmateriaal met akoestische eigenschappen of met een minimale footprint. ‘Naast de huismerken hebben we een breed assortiment dat ook door andere aanbieders wordt verkocht. Ons doel is om met ons advies de materiaalkeuze voor de klant zo makkelijk mogelijk te maken.’

Want ook daaraan herken je Decovisie, wil Bettine maar zeggen. ‘Of je nu een interieurbouwer met tachtig man personeel bent of je bent alleen en je begint net: de deur staat hier altijd open. Echt die inspiratie partner willen zijn, dat is voor ons normaal.’ ■

# WAAROM WE BESTAAN. CREËREN.

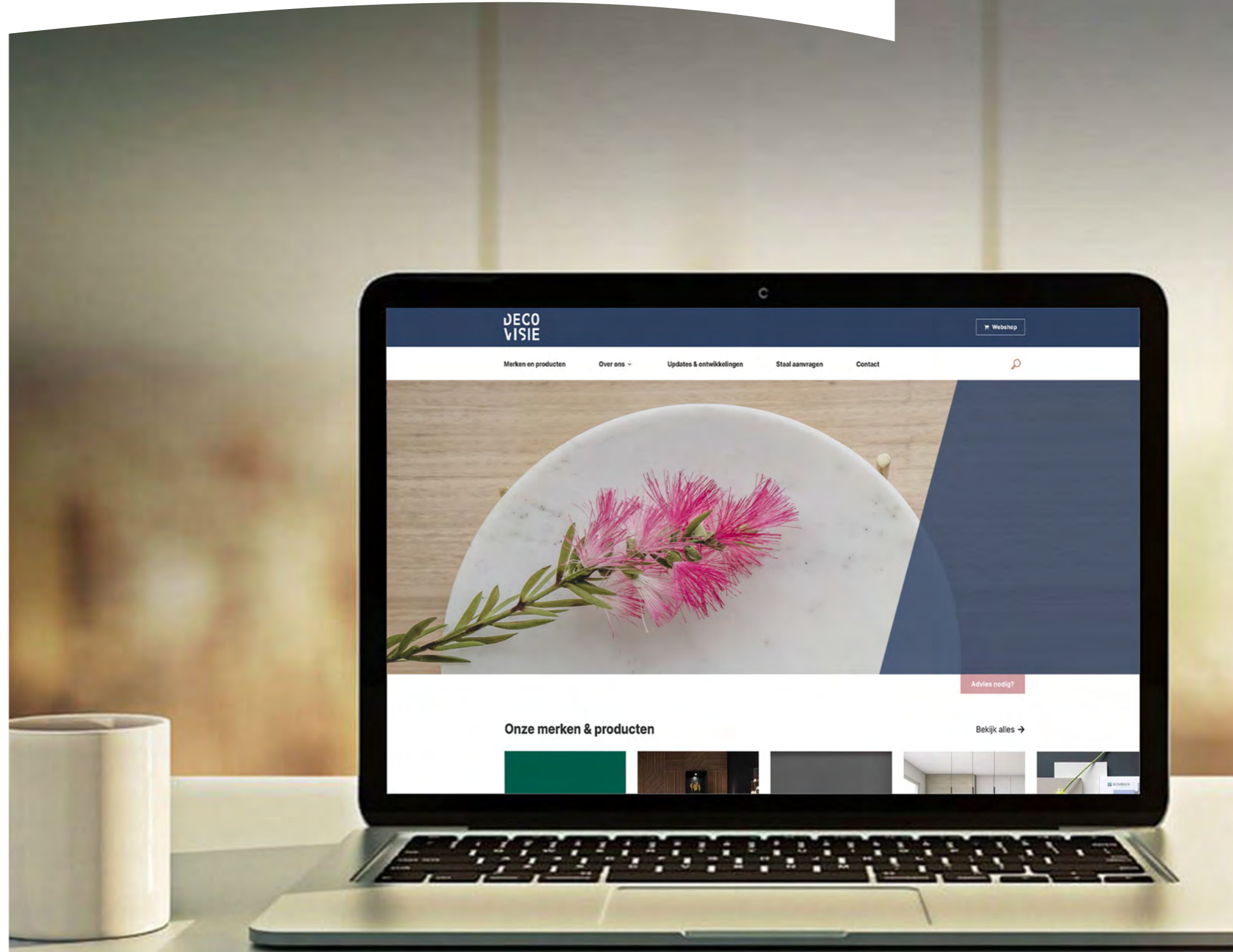
Is er iets mooiers voor een interieurprofessional dan vanaf nul beginnen? Je eigen **creativiteit** verweven met de eisen van het project. Iets maken dat er nog niet is.

En **geïnspireerd** worden door de materialen om grenzen te verleggen. Of het nu gaat om creatieve grenzen of functionele grenzen. **Decoratieve** of **constructieve**.

Het is de reden waarom Decovisie bestaat. We zijn op de eerste plaats vooral leverancier van plaatmateriaal. We begrijpen dat in ieder project de mens en de **omgeving** leidend zijn voor het eindproduct.

We kennen de eisen die aan verschillende plaatmaterialen worden gesteld, onder alle omstandigheden. En we voelen goed aan waar je als professional behoefte aan hebt, vanaf het moment dat je start vanaf nul.

Die **klantgerichtheid** is typisch Decovisie. We zijn de regionale leverancier die naast je zit om **mee te denken**. En ook de leverancier die de **trends en ontwikkelingen** nauwlettend in de gaten houdt. Om deze direct door te kunnen vertalen naar ons **assortiment**. Een assortiment met diverse soorten **plaatmateriaal** van bekende merken, waar je de kennis en kunde bij krijgt die je helpt te doen wat je het liefste doet. ■



## INSPIRATIE & INNOVATIE



### Een compleet nieuwe uitstraling

De vertrouwde kwaliteit en afmetingen van Bushbaum, maar dan met een compleet nieuwe uitstraling. Maak nu kennis met de nieuwe collectie decorpanelen. Van textiel tot hout structuur, zo heb je Bushbaum nog nooit gezien.

## NIEUWE COLLECTIE DECORPANELEN



*Laat je inspireren  
en vraag gratis onze  
vernieuwde stalen aan!*

## IN GESPREK MET SJEF WIJNEN INKOPER BIJ DECOVISIE

**Je zou het 'de meest ondankbare functie van Decovisie' mogen noemen. Want ga er maar aanstaan: zorgen dat de ruim 1000 verschillende producten in het assortiment ook altijd op voorraad zijn. 'Maar dat maakt het juist leuk!', zegt een enthousiaste Sjef Wijnen, inkoper van beroep.**

Z'n enthousiasme verraadt de nodige ervaring. 'Hiervoor was ik inkoper bij een speelgoedbedrijf. En daarvoor inkoper van elektronica. Stofzuigers en dat soort dingen. Ja, heel andere branches.' En niet alleen de branches zijn anders. Sjef: 'Mijn vorige werkgever hield geen voorraden aan. Alles wat ik inkocht ging rechtstreeks door naar klanten. Bij Decovisie is juist zoveel mogelijk op voorraad. Vandaag besteld, morgen leveren. Het lukt niet altijd maar het is wel ons unique selling point.'

### EXPERTS BIJ ONZE LEVERANCIERS

Nee, affiniteit met plaatmateriaal had hij niet. 'Totaal geen! Ze zeiden al: het gaat wel twee jaar duren voor je alles onder de knie hebt, zoveel verschillende producten als er zijn. Maar het ging wel iets vlugger. En bij onze leveranciers zitten experts die al dertig jaar in het vak zitten. Als ik iets niet weet kan ik bij hen aankloppen.'

### VOORRAADBEHEER GROOTSTE ZORG

Het voorraadbeheer is wel zijn grootste zorg. Het is boven op de inkoopmailbox zitten, met inkomende orders en leveringen. En eenmaal per maand 'forecasten'. 'Dat is kijken naar de verkopen in het verleden en op basis daarvan inschatten hoeveel producten ik moet bestellen bij de leverancier.' Met behulp van het voorraadplanningssysteem van Decovisie en z'n eigen fingerspitzengefühl komt hij een heel eind. 'Ik streef altijd naar honderd procent voorraad. Al heb je er altijd een paar artikelen bij die nét even uitlopen. In coronatijd was het helemaal moeilijk plannen. Dan konden leveranciers de verwachte levertijden niet halen. Dan moest je maar hopen dat je op tijd bestelde.' En met de routine van een door de wol geveerde inkoper: 'Ach, die risico's horen bij het vak.'

Zitten we hier aan tafel met een gehaaide inkoper? Sjef schudt zijn hoofd. 'Ik ben een eerlijke onderhandelaar. Tuurlijk is het leuk als je iets met de prijs kunt doen. Maar er zijn meer dingen om over te onderhandelen dan alleen de prijs. Ik ben voorstander om de relatie met een leverancier altijd zo goed mogelijk te houden.' ■

## TOT 1000 TELLEN



# HET KLOPPENDE HART VAN DECOVISIE

De binnendienst is de officiële naam.

'Het kloppende hart van Decovisie' doet meer recht aan de rol van de vijf binnendienstmedewerkers. In gesprek met:

Suzanne Panday, Iris Bouwman, Joey Hendrickx, Joris Kleijn en Dewey Lammerts van Bueren.



**Want: er gebeurt nogal wat, legt hoofd binnendienst Suzanne Panday uit. 'Alle orders komen hier binnen, via de webshop, de telefoon, de mail en soms zelfs via een screenshot van de mobiel van het verkoopteam. Hoeveel dat er zijn op een dag? Tussen de honderd, honderdvijftig? Maandag is altijd een drukke dag. Dan zijn klanten weer terug van het weekend.'**

De claim dat Decovisie alles wat vóór 13.00 uur wordt besteld de volgende dag uitlevert zorgt voor dagelijkse hectiek. 'Door die deadline is het weleens hectisch. Voordat alle orders zijn binnengekomen, ingevoerd en verwerkt kan het weleens een race tegen de klok zijn. Dan heb je de middag om in alle rust de lopende zaken te verwerken.'

Vijf collega's telt de binnendienst. Officieel heeft iedereen dezelfde taken: orderverwerking, klachtenbehandeling en telefoontjes beantwoorden. Veel klanten hebben een 'buddy'. 'Dan heb je een vast contactpersoon binnen Decovisie', legt Suzanne uit. 'Klanten vragen dan naar jou. En jij leert die klant beter kennen.' Het team is jong in leeftijd, maar ervaren in productkennis. 'We hebben een inwerkprogramma waarbij je tekst en uitleg krijgt over materiaalgroepen. En we hebben Webwijs, een online platform met producttrainingen die je moet volgen. Op de binnendienst sparren we ook veel met elkaar. Daarom werken we niet vanuit huis maar gewoon vanaf kantoor.'

## WAT GEBEURT ER ALS IK OP KNOP A DRUK?

Iris Bouwman heeft er - oneerbiedig gezegd - nog een bijbaan bij: de technische kant van de binnendienst. 'Als er in het systeem een order blijft hangen los ik het op. En anders zoek ik contact met iemand van systeembeheer.' Aha, een ICT-knobbel. 'Het is eigenlijk interesse. Ik vind het interessant om te weten wat er gebeurt als ik op knop A druk.' Er komt nog een uitdaging op haar af. 'Volgend jaar worden het onlineplatform en computersysteem vernieuwd. Simpel voor ons en makkelijker voor de klant.'

## HET LIEFST GA IK MET KLANTEN OM

Nieuwe klant bij Decovisie? Dan is de kans groot dat je eerste ontmoeting er een is met Joey Hendrickx. 'Als klanten zich aanmelden komen ze bij mij terecht. Ik introduceer Decovisie, geef een rondleiding door de webshop. En ik beheer de showroom. Het liefst ga ik zoveel mogelijk met klanten om en ben ik zo min mogelijk achter mijn bureau te vinden. Al zit ik net als de collega's wel gewoon op de binnendienst.' Trots op de showroom? 'Ja zeker. Het is een heel uitnodigende

showroom, met een huiselijke sfeer.' Ook particulieren ontvangt Joey regelmatig in het gezelschap van een interieurbouwer. 'Ook de klanten van onze klanten zijn juist welkom in onze showroom. Want de eindklant maakt de beslissende factor. Als die particulier geen keuken bestelt bij die interieurbouwer, bestelt die interieurbouwer geen plaatmateriaal bij ons.'

---

Tussen de honderd, honderdvijftig orders per dag.

---

## EEN FEESTJE OM IN DE SHOWROOM TE KOMEN

Met een half jaar ervaring is Joris Kleijn 'het manusje van alles' op de binnendienst. 'Maar als ik het zelf mag zeggen: nieuwe klanten helpen vind ik het leukst.' En dat hij ook degene is die - op papier - de minste ervaring meebrengt is geen excuus voor een optimale customer journey. Een letterlijke journey, door de

nieuwe showroom. 'Supergaaf! Het is elke dag weer een feestje om in de showroom te komen.' Het scheelt dat hij makkelijk leert, zegt hij van zichzelf. 'Ik hoor graag de verhalen van klanten aan hoe ze iets moois maken. En die klanten maken écht mooie dingen! Daar krijg je op de binnendienst niet altijd iets van mee. Daarom is het fijn dat we ook weleens een dagje op pad gaan met het verkoopteam. Dan krijg je een kijkje in de keuken en zie je wat er van ons plaatmateriaal wordt gemaakt.'

## IK BEN HIER MET OPEN ARMEN ONTVANGEN

Van de buitendienst ging ze naar binnen. En van een stoffengroothandel werd het plaatmateriaal. 'Maar het blijft een natuurproduct hè!' Sinds januari 2023 is Dewey Lammerts van Bueren een van de collega's op kantoor bij Decovisie. Nog geen jaar in dienst, maar nu al wel allround: 'Ik ondersteun het team bij van alles. De telefoon aannemen, klanten te woord staan, bezoeken aan de showroom inplannen en in goede banen leiden... een vaste rolverdeling hebben we niet.' Die snelle carrière is vooral te danken aan een optimale warming-up. 'Ik ben hier met open armen ontvangen. Collega's steunen je overal bij en ik heb heel veel cursussen gedaan. De collega's die meer gespecialiseerd zijn kunnen heel veel vertellen over het product. Zo ben ik iedere dag begeleid. En voor mij is het ook de uitdaging om het product van Decovisie meer te leren kennen.' ■



# LinoPlus



Comfort, design  
en duurzaam  
materiaal

Comfort, design en duurzaam in één, dat is LinoPlus. LinoPlus heeft Forbo Furniture Linoleum verwerkt tot een samengesteld plaatmateriaal wat kant en klaar gebruikt kan worden. Het matte oppervlak in combinatie met de warme en zachte textuur geeft jou, als maker én gebruiker, een unieke beleving.

In combinatie met een duurzame drager is het materiaal geschikt voor alle high-end 3D meubelontwerpen. De LinoPlus collectie bestaat uit maar liefst 12 verschillende kleuren, snel leverbaar en direct klaar voor gebruik. Het materiaal is verkrijgbaar op verschillende (duurzame) dragers, vanaf 9 mm. Een meerwaarde in elk interieur.



LinoPlus.nl

Laat je inspireren en  
vraag gratis een sample aan!

## HET SPECIALITEITEN- RESTAURANT VAN DECOVISIE

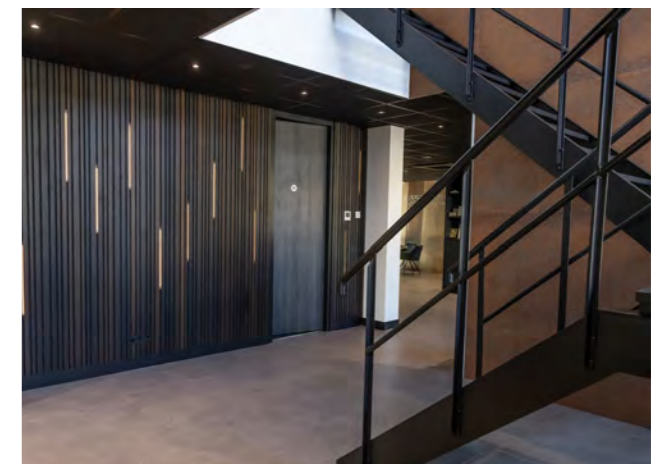
'The proof of the pudding is in the eating' is een bekend Engels spreekwoord. Vrij vertaald: je weet pas echt of iets waar is, als je het in de praktijk ervaart. Wel, in dat geval mag je de nieuwe showroom van Decovisie gerust een 'specialiteitenrestaurant' noemen. Wat we beloven, een beleving, maken we daar in het pand aan de Europalaan 9A helemaal waar.

De afgelopen maanden is er in het pand keihard gewerkt aan een spraakmakende metamorfose. Eén die je met het woord 'showroom' bijna te kort zou doen. Doel van de nieuwe showroom is natuurlijk op de eerste plaats om klanten te inspireren met de nieuwste trends van plaatmateriaal. Of in een gepaste ambiance weer eens bij te praten over de laatste ontwikkelingen. Maar bij Decovisie gaan we graag nog een stapje verder met inspireren.

### EVENEMENTEN HOUDEN

Unitleider Bettine van der Schoot: 'Het doel van de verhuizing naar een nieuw pand eind 2022 is altijd geweest dat we ook dingen kunnen organiseren. Straks gaan we er ook kleinschalige evenementen houden, gericht op bepaalde thema's. Duurzaamheid

is bijvoorbeeld een thema dat nu heel erg speelt. Hoe kunnen wij onze klanten daarbij helpen? En met wat voor materialen? Wij hebben er specifieke kennis voor in huis.' Met andere woorden: ben je nog niet op bezoek geweest? Dan is er binnenkort absoluut een event die je interesse heeft. ■



# NIEUWE 'SHOWROOM' BELOOFT ONTDEKKINGSREIS VOOR INTERIEURBOUWER EN INTERIEURARCHITECT

► Een van de interieurbouwers is **Van Lith Interieurbouw**. Met het bedrijf heeft Decovisie al vanaf de start een relatie: het waren de overburen op de Sigarenmaker-sstraat. Als huis-interieurbouwer zijn zij logischerwijs meeverhuisd naar de Europalaan.

## AAN HET WOORD: ANNE SOMERS VAN SWINK DESIGN

Laat een ander het maar een 'showroom' noemen. Voor ontwerper Anne Somers van Swink Design is de expositieruimte van Decovisie iets heel anders: 'Het is een playground geworden, een speeltuin. Het idee grijpt een beetje terug op het kind zijn van vroeger, een plek waar je dingen ontdekt en afsprekt met vrienden', zegt de 'geestelijk moeder' van de nieuwe ruimte enthousiast. In twee fasen is een showroom gerealiseerd. Een ruimte die het productenpakket van Decovisie prachtig etaleert.

Met vijf medewerkers is Swink Design vooral bekend als ontwerper van de interieurs van kantoren, retail en hospitality. Logisch daarom dat de naam van Decovisie niet onbekend was voor Anne. 'De vraag was om Decovisie optimaal tot haar recht te laten komen, en dan met name de merkbeleving. Dan ga je kijken: wat heeft een ruimte nodig, welk concept ga je er neerzetten? En hoe ga je om met die twee doelgroepen, de interieurbouwer en de interieurarchitect?'

Veel onderzoek ging vooraf aan het ontwerp. Zelfs neuropsychologisch onderzoek, om duidelijk te maken hoe een bezoeker een ruimte ervaart. Dat heeft geleid tot een baanbrekend ontwerp, opgedeeld in een viertal fasen: ontdekken, grenzen verleggen, connecten ('verbinden') en groeien. 'Het playground-concept is afgeleid van de customer journey die een bezoeker aflegt. We willen bezoekers kennis laten maken met de materialisatie van Decovisie, zonder dat het al te display-achtig zou overkomen. Je begint met de stalenkamer, waarin je ziet wat Decovisie allemaal aan

plaatmateriaal levert, en uiteindelijk word je getriggerd met het idee: hé, je kunt daar wel heel mooie dingen mee maken, met dat plaatmateriaal!'

## KIND AAN HUIS BIJ DECOVISIE

Dat het meer is dan een showroom maakt de indeling wel duidelijk: er is ruimte voor onder meer een kantoor, flexplekken, een conferentieruimte en een heus theater. De schetsen van Swink Design werden aan de Decovisie-kant met instemming begroet. In twee delen is het project vervolgens tot leven gebracht. Drie interieurbouwers droegen een steentje bij in dit traject.

Ruimte voor een kantoor,  
flexplekken en een theater.

Wie het eerste deel al heeft gezien zal ook bij het bekijken van het gehele concept weer met open mond staan, verwacht Anne. Of het een project is dat het gaat schoppen tot de 'wall of fame' bij Swink Design? 'Zeker! Het is een heel plezierige samenwerking geweest, zowel met Decovisie als met de interieurbouwers. We zijn inmiddels kind aan huis bij Decovisie! Maar dan wel een kind dat blij is weer in de speeltuin te zijn. ■

► Door het nauwe contact van het verkoopteam met **Hoogendoorn MBI** was de stap niet groot om ook hen te vragen een gedeelte van de showroom te realiseren.

► **Interunieke Interieurs** heeft ook bijgedragen aan de ontwikkeling van de showroom, als vaste interieurbouwpartner van Swink Design.

# DECOVISIE ON TOUR

Het verkoopteam is een gezonde mix van ervaring en enthousiasme. Ervaren genoeg om bij interieurbouwers en interieurarchitecten aan tafel mee te denken, enthousiast genoeg om de naam Decovisie nóg bekender te maken dan-ie al is. Een kennismaking! Het is een driemansteam dat elke dag op pad is om de klanten te bezoeken: Stefan Verweijen, Jeroen Caarls en Robert Paul Vink.



Met negen jaar Decovisie-ervaring op zijn cv is Stefan Verweijen de veteraan in het team. 'En dat op mijn 36ste, zegt hij met een lach. Z'n expertise dankt hij nog altijd aan oprichters Ad en Wim. 'Van hen heb ik heel veel geleerd.' Verschillen tussen toen en nu? 'We hebben wel een professionaliseringslag gemaakt. Decovisie is frisser geworden, merken zijn beter gepositioneerd, het team is verjongd.' Zoals vier jaar terug, met de komst van Jeroen. Robert Paul is sinds maart 2023 in dienst. Maar hij brengt wel veel ervaring mee: 'Ik zit al sinds 2016 in de interieurbouw, in management- en verkoopfuncties. Ik heb bij drie verschillende interieurbouwers en standbouwers gewerkt.'

## NIEUWE MATERIALEN TOEPASSEN

Hebben klanten - toch de experts in vak - behoefte aan advies? Robert Paul: 'Ja, ieder op zijn eigen manier. De interieurarchitect helpen we graag met hoe onze materialen toepasbaar zijn in het project. En gaan we vaak langs om nieuwe materialen te laten zien.' Jeroen herkent die adviesfunctie. 'Als een interieurbouwer de opdracht van een klant krijgt, komt hij naar ons om gezamenlijk het beste plaatmateriaal te kiezen wat past

bij de wensen van de (eind)klant. Wij rijden even langs met stalen of ze komen bij ons in de showroom een bakkie doen.'

## IETS COMMERCIEEL AANPAKKEN

Dagelijks hebben de drie verkoopmanagers contact. Jeroen: 'Dat kan van alles zijn. Hoe we iets commercieel aanpakken, welke kansen we zien.' De verdeling van de klanten gaat min of meer vanzelf, zegt Stefan. 'We zoeken vooral de match met de klant. Wie heeft een goede klik met iemand? Daar selecteren we op. We kijken onderling altijd hoe we tot de beste dienstverlening voor Decovisie kunnen komen.' Het levert trouwe relaties op, constateert hij. 'Ja, we hebben altijd heel open gesprekken met klanten. Dat kan over plaatmateriaal gaan maar ook over dagelijkse bezigheden. We kennen elkaar, we kunnen goed levelen met een klant. Of het nu een bedrijf is met 120 man personeel of een eenmanszaak achterin een schuur.'

## DECOVISIE WELKOMSTPAKKET

Ook het benaderen van nieuwe klanten behoort tot hun pakket. Robert Paul: 'De interieurbouwers kennen

ons wel. Daar heb je weinig nieuwe klanten. Bij interieur-architecten komen we vaak met nieuwe materialen aan, met een collectie die een concullega niet heeft. En als wij de goeie materialen hebben, dan kiest die interieur-architect voor ons materiaal in het ontwerp.' Bij het eerste bezoek van een nieuwe klant gaat standaard het Decovisie Welkomspakket mee, met onder meer een duurzame tas, een duimstok, een flyer en wat stalen in een mooi doosje. Jeroen: 'Dat wordt altijd leuk ontvangen omdat mensen het niet verwachten. En als je een nieuwe klant persoonlijk bezoekt heb je meteen inzicht in hoe iemand erbij staat.'

## AFWISSELING MAAKT HET LEUK

Verkoopmanager: het blijft zo'n vak waarvoor je in de wieg gelegd moet zijn. Jeroen: 'Soms is het echt een prijsding en ben je aan het strijden voor een project. Een andere keer kiezen ze automatisch voor jou omdat je de mooiste plaat of het mooiste decor hebt. Die afwisseling maakt het leuk. Omdat wij zo veelzijdig zijn kun je altijd wel een ingang vinden.' ■



## IJSCOVISIE

Speciaal voor het jubileum van Decovisie ging het verkoopteam naar de klanten toe deze zomer. Een week lang reden ze met een ijskar door Zeeland en Brabant om het gehele personeelsbestand te trakteren op een heerlijk ijsje. 'Deze marketing acties zijn onderdeel van onze klantenbinding. Net even anders willen zijn en een stukje aandacht willen geven. We hebben veel positieve reacties ontvangen op IJscovisie', aldus Jeroen.

# IMPRESSION FINEER.

www.impressionfineer.com



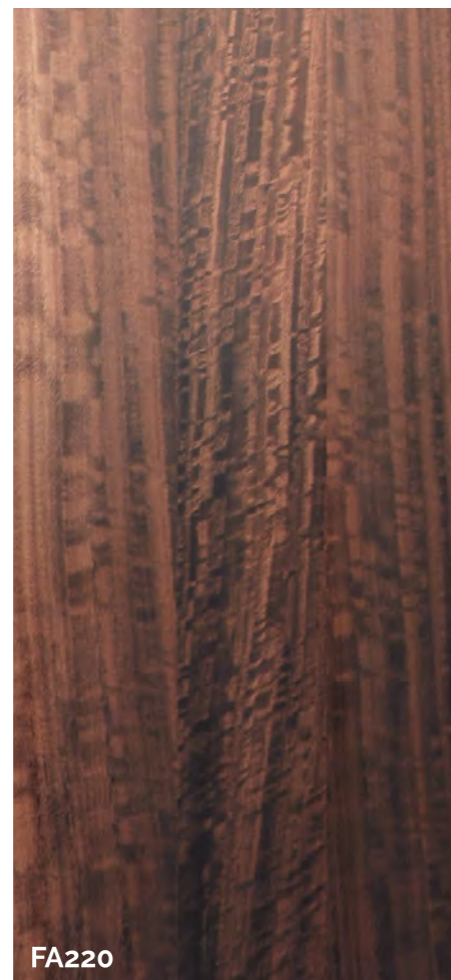
Boudewijn Slings Interieurarchitectuur  
Marcel Bax Interieur en Timmerwerken bv

IMPRESSION FINEER.

De Europese  
snelgroeiende  
Eucalyptus is een  
ecologische en  
duurzame houtsoort,  
die breed inzetbaar is.

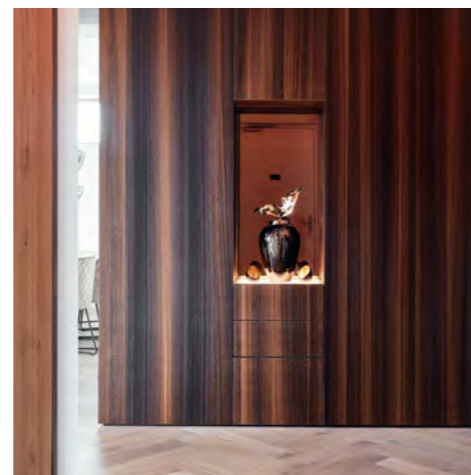


FA220



IMPRESSION FINEER.

Nieuw:  
FA220 Eucalyptus  
Quartiers Mismatch  
Gerookt



## IN GESPREK MET GERRIT BANKEN CHEF STALEN DECOVISIE

Het is een van de meest gewaardeerde services van Decovisie. Heb je als interieurbouwer of interieurarchitect een of meer stalen nodig, dan worden die verstuurd. Bijna altijd nog dezelfde dag. En kosteloos. 'Je moet er wel heel veel bestellen voordat we kosten in rekening gaan brengen', lacht Gerrit Banken.

Hij is 'chef stalen', omdat 'chef monsters' iets minder gezellig klinkt. Dat zijn functie bijna een dagtaak is, geeft wel aan hoe groot het belang is dat Decovisie eraan hecht. 'Het is ook best veel werk', constateert Gerrit. 'Het is niet alleen maar de staal aanvragen van klanten verzamelen en die binnen 24 uur naar de klanten sturen. Je moet er ook voor zorgen dat je voldoende voorraad hebt van die stalen. En dat je ook voorraad hebt van alle nieuwe decors die worden uitgegeven.'

'De stalen liggen landelijk centraal opgeslagen. Dan hoeft ik geen voorraad van 200 stuks aan te houden, maar hooguit vijftien of twintig stalen. Kom ik onder de vijf, dan vul ik de voorraad weer aan. We hebben trouwens niet eens de ruimte om er zoveel in huis te hebben.'

### 1000 PRODUCTEN IN HET ASSORTIMENT

Gelukkig hoeft Gerrit niet van alle 1000 producten in het assortiment voorbeelden op miniformaat in huis te hebben. 'Nee, als het gaat om platen waar er maar een paar per jaar van verkocht worden vraag ik of de leverancier die stalen rechtstreeks naar de klant opstuurt.' Ook 'verdwijnen' er nogal eens stalen via de buitendienst, die ze - met name bij nieuwe producten - achterlaten bij hun klanten.

Gemiddeld twee, drie jaar blijft een decor actueel. Daarna wordt een product weer vervangen. Decovisie doet ook aan aan hergebruik, vertelt Gerrit. 'Als klanten stalen aanvragen doen we er meteen een retouretiket met een kosteloos antwoordnummer bij. Ze kunnen dan het doosje hergebruiken om de restant stalen die ze niet gebruiken terug te sturen. En die sturen wij weer op naar de volgende klant.' Recycling in optima forma. 'Ja, daar wordt al veel gebruik van gemaakt!' ■

## EEN STAALTJE SERVICE





# PT-ZUID, HET RACECIRCUIT VAN DECOVISIE IN BEST

Het is elke dag weer een race tegen de klok. Orders picken en zeven vrachtauto's laden, zodat de chauffeurs de volgende morgen vroeg op pole position staan voor het bezorgen bij de klanten. 'En ik denk dat we 99,9 procent van de orders op tijd afleveren', zegt Wiljam van den Bulk. Hij is hoofd van PT Zuid, het logistiek centrum in Best, waar op 6000 vierkante meter zo'n 1250 producten klaar staan voor transport.

## AAN HET WOORD: WILJAM VAN DEN BULK EN ROLAND VAN DEN AKER VAN PT ZUID

Waarom verkoop en logistiek niet gewoon onder één dak zitten, is de eerste logische vraag. Logisch antwoord van Wiljam: 'Het werd te klein in 's-Hertogenbosch. Daar konden we hooguit twee, drie vrachtwagens klaarzetten. We hebben er een aparte BV van gemaakt en die in Best neergezet. Daar konden we ons eigen ding doen.' En er is nog een voordeel, zegt hij met een lach. 'Je moet niet te dicht bij de verkoop zitten. Die komen er altijd tussendoor: kan dit nog mee? Kijk, de logistiek is een lineair proces. Een aantal taken die je achter elkaar moet doen. Maar verkoop kan jouw proces verstoren. Hoe verder je weg zit, hoe rustiger je het hebt.'

Niet dat het rustig is in het centrum in Best. Dagelijks moeten zeven grote vrachtwagens worden geladen. Die zwermen de volgende ochtend vroeg uit over de gunstig gelegen uitvalswegen, richting Brabant, Limburg en tweemaal per week Zeeland. 'We hebben uitstekende software. Maar het maken van mooie routes, zodat een vrachtwagen niet kriskras hoeft te rijden, daar moeten

echt mensenhersens aan te pas komen. Die computer kijkt alleen maar naar de minste tijdsduur of de minste kilometers. Maar dat is niet het enige criterium. Een klant wil bijvoorbeeld iets voor 10.00 uur hebben. Of je mag alleen 's ochtends ergens komen met een vrachtauto.'

## SEMI-ROBOTS

Negen medewerkers telt het logistieke hart. Semi-robots maken het orderpicken tot licht werk. Wiljam: 'Maar die robots moeten nog wel gecontroleerd en bestuurd worden door iemand. Die medewerker heeft meer een superviserende taak. Er blijven nog genoeg producten over die gewoon met de hand gepickt moeten worden.'

## GESPECIALISEERDE VERVOERDER

Het eigenlijke transport is al vanaf de beginjaren uitbesteed. Wiljam: 'We hebben altijd de filosofie gehad dat je dat niet zelf moet gaan doen. Dat geeft alleen maar ellende, met onderhoud en zieke chauffeurs. We besteden het graag uit aan een gespecialiseerde vervoerder.' Dat is al sinds jaar en dag Maters uit Huissen, bij Arnhem. 'En dat gaat uitstekend. We hebben vaste

chauffeurs die voor ons rijden. De chauffeurs kennen ook de klanten. Ze laden zelf, ze lossen zelf. Die samenwerking gaat uitstekend.'

## HET IS EEN UITDAGING

Waar Wiljam zijn handenvol heeft aan - zoals hij het zelf zegt 'de jongens gemotiveerd houden' - springt Roland van den Aker bij. Als rechterhand van Wiljam regelt hij alles op de werkvloer. Werk dat je rustig aan Roland kunt overlaten: in z'n 21-jarige ervaring reed hij ook al jaren op de heftruck. Met andere woorden: Roland maak je niet gek. 'Ik stuur het magazijn aan en zorg dat het netjes blijft. Of het weleens hectisch is? Ach, als de verkoop het druk heeft hebben wij het ook druk. Dat is weleens een uitdaging. En dan moet er toevallig niks mis gaan, zoals een pakket dat verkeerd geladen is.' ■

'De klanten kennen mij, ik ken de klanten.'

## AAN HET WOORD: ED VINK VAN TRANSPORTBEDRIJF MATERS

Hij is net terug van weer een dag klanten beleveren. 'Het zijn er meestal veertien, vijftien op een dag. Druk? Nee hoor, valt wel mee. Het is goed te doen. In coronatijd had ik er wel zeventien tot achttien op een dag. Gierend druk hadden we het toen', zegt Ed Vink met de routine die verraadt dat hij niet voor het eerst achter het stuur van z'n DAF kruipt. 'Hoe lang al? Zestien jaar zit ik al op de vrachtwagen voor Decovisie. Ik kom overal: Limburg, Brabant, een stukje Gelderland en Zeeland. De klanten kennen mij en ik ken de klanten. Ik kan zoveel koffie krijgen als ik hebben wil. En overal is er wel tijd voor een gesprekje.'

Vandaag stuurde de planning hem eerst naar de regio rond Nijmegen. Om daar vandaag weer af te zakken richting het Brabantse land. 'Half zeven, kwart voor zeven rij ik altijd van huis weg. Dan heb je ook nog niet zoveel last van files. En na zestien jaar ken je de binnendoor weggetjes wel een keer hè!'





## DECOVISIE: AL VELE JAREN 'KONINKLIJK' LEVERANCIER

Al heel wat jaartjes is er een nauwe samenwerking met het onderwijs. Om precies te zijn: met het Koning Willem I College (KW1C), voor de opleiding meubelmaker/scheepsinterieurbouw. Want de studenten van vandaag zijn de klanten van morgen. Hoe eerder zij kennismaken met goed materiaal, hoe beter ook hun werk. Door het jaar heen kunnen de aspirant-meubelmakers regelmatig rekenen op een mooie restpartij. En bij het eindexamen heeft docent Rick Verreijt zelfs carte blanche om materiaal te bestellen.

Goed materiaal is het halve werk. Zeker in een opleiding als die op het KW1C in 's-Hertogenbosch. 'We hebben hier wel kaal mdf om mee te werken, maar na een paar jaar hebben de studenten dat wel een keer gezien', lacht Rick. Daarom is werken met 'echt' plaatmateriaal een enorme stimulans. 'Decovisie is een van de partijen die met regelmaat iets voor ons doet. Dan hebben ze een restpartij van het een of ander die we mogen ophalen. Of het gaat om een partij met een klein foutje erin. Soms zijn het zelfs hele pallets met plaatmateriaal. Zij zijn ervan af, wij zijn er blij mee.'

### EINDEXAMENOPDRACHTEN

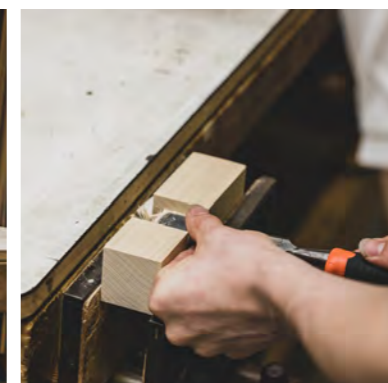
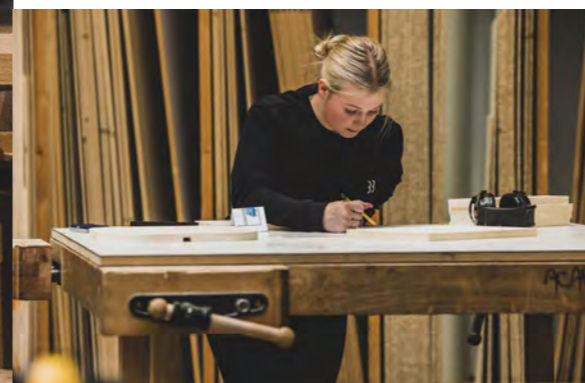
Een nieuwtje is de sponsoring van Decovisie rond de eindexamenopdrachten. Rick: 'In het verleden hadden we weleens een restpartij van een mooie plaat voor de examens. Maar dan kon het weleens gebeuren dat we net iets tekortkwamen. Dan miste je een stukje van het meubel. Tja, jammer. Nu pak ik het stalenboek van

Decovisie erbij en ik bestel wat ik nodig heb: een mooie houtlook, of een kleur. Ik stuur het door naar Decovisie en het is altijd gelijk goed: "Superleuk, wij sponsoren wel!" Ook kantenband en dergelijke krijgen we gesponsord. Ja, voor de studenten is dat heel belangrijk. Die zijn meteen enthousiast als ze bijvoorbeeld met een plaat met een mooi eiken structuur kunnen werken. Dat geeft een beetje schwing aan het meubel. En het staat ook veel mooier thuis.'

### FORSE BEDRAGEN

Hij is blij met de samenwerking. 'We hebben wel meer bedrijven die iets voor ons doen. We hebben een leverancier van massief hout. En voor gereedschap is weer een andere leverancier altijd bereid om iets te doen.

Maar de samenwerking met Decovisie loopt al jaren en zij zijn wel een heel grote sponsor. Want het gaat om forse bedragen.' ■



# PANTONI

## Een lange gebruiksduur voor de eindgebruiker

De beste vorm van duurzaamheid is het verlengen van de levensduur. Met het juiste product voor de juiste toepassing draagt Pantoni hieraan bij en kan de eindgebruiker eindeloos genieten van het ontwerp.

De volwaardige collectie plaatmaterialen bestaat uit zes kwalitatief hoogwaardige en sterke dragers van biobased of gerecycled materiaal en 60 decoren uit de moment- en basiscollectie. Pantoni is een totaal aanbod gebaseerd op 18 mm einddikte en garandeert snelle levering. De twee zijden decorvrijheid geven ruimte voor een toonaangevend eindresultaat met een lange gebruiksduur.

[WWW.PANTONI.NU](http://WWW.PANTONI.NU)

## IN GESPREK MET DE ADMINISTRATIE VAN DECOVISIE

**Of je nu een grote of een iets minder grote klant bent: er is één afdeling binnen Decovisie waar je altijd mee te maken hebt. En dat is de financiële administratie. Ooit het domein van Mirte Hoedemakers alleen, tegenwoordig is er de support van Bea Vos. 'Of ik de hele dag achter de computer zit? Ja, maar dat is ook heel leuk!'**

Met tien jaar ervaring is Mirte in ieder geval een heel ervaren financieel administrateur. Al was haar begin bij Decovisie in 2013 niet te vergelijken met de uitgebreide administratie van nu. 'Ik ben begonnen met alleen het debiteurenbeheer en het inboeken van wat inkoopfacturen. Zaken die ik van Wim en Ad heb overgenomen. We deden nog alles op papier. Maar er kwam steeds meer werk bij. Vooral de laatste jaren zijn de taken heel erg uitgebreid, toen Wim wegging heb ik veel werkzaamheden van hem overgenomen.'

### INZICHT IN DE CIJFERS

Al snel werd duidelijk dat een tweevrouws-administratie nodig was. Bea komt erbij, verantwoordelijk voor de dagelijkse bankzaken, het inboeken van inkoopfacturen en andere zaken. Mirte: 'Wat ik nu veel kan doen is inzicht in de cijfers geven. Daarom overleg ik ook heel veel met Bettine op financieel vlak. En ik heb ook veel overleg met de financiële administratie van de holding, die meer overkoepelend werkt.'

Wie niet betaalt, krijgt Mirte aan de lijn. 'Nee, dat is niet altijd leuk. Maar ik probeer er altijd een positieve draai aan te geven: blijven communiceren, hou me op de hoogte. Mijns inziens bereik je dan het meest bij de klant.' Haar lange ervaring betekent ook dat ze nogal eens als vraagbaak fungeert. 'Ik ben een van degenen die hier het langst zit. Als er een nieuwe collega bij komt vind ik het leuk om mijn kennis over te brengen.' ■

## EVEN AFREKENEN MET MIRTE EN BEA



# DUURZAAMHEID, HET ZIT IN ONS PRODUCT

Laat er geen misverstand over bestaan: ook Decovisie is een commercieel bedrijf. Maar die commerciële insteek gaat in 's-Hertogenbosch hand in hand met een gezonde portie maatschappelijke verantwoordelijkheid. Niet om mee te doen met iedereen die het roept, maar omdat die duurzaamheid al een kwart eeuw onderdeel is van het DNA van Decovisie.



Natuurlijk hebben we ook het product waarmee we werken mee: hout. Van nature is hout een materiaal dat CO<sub>2</sub> opslaat, dus veel duurzamer kan het niet. We zorgen er ook voor dat ons assortiment voor 99% Europa als herkomst heeft en FSC- of PEFC-gecertificeerd is. Niet alle houtsoorten zijn in onze eigen achtertuin te kappen. Er zijn nog altijd grondstoffen die van verder weg moeten komen. Speerpunten zijn om de productie zo dicht mogelijk bij huis te houden en de transportkilometers te beperken. Zo werken we aan de verdere verlaging van onze CO<sub>2</sub>-uitstoot.

## STREVEN NAAR 'NO WASTE'

Waar we naar streven is misschien ambitieus, maar daar houden we wel van: no waste. Je ziet het terug in ons assortiment, en zelfs met het versturen van stalen kiezen we voor een verantwoorde aanpak. We vragen de ontvanger om de niet gebruikte stalen terug te sturen. De retoursticker is al bijgevoegd, het gebruik van een antwoordnummer betekent dat terugsturen geen kosten oplevert. En is de klant toevallig in de directe nabijheid van 's-Hertogenbosch gevestigd? Kijk er dan niet gek van op als de stalen worden bezorgd per fietskoerier.

## LOKALE ONDERNEMERS

Ook in onze bedrijfsvoering maken we graag het verschil. Bijvoorbeeld door facilitaire zaken die we nodig hebben zoveel mogelijk te betrekken van lokale ondernemers. En dan bij voorkeur niet de zaken met een grote, bekende naam op de gevel, maar bij zelfstandige ondernemers.

Zonnepanelen op het dak van ons nieuwe pand dragen bij aan een fors verlaagd elektriciteitsverbruik.

We doen ook aan sponsoring. Jaarlijks reserveren we een bedrag voor maatschappelijke sponsoring. Denk bijvoorbeeld aan sponsoring van plaatmateriaal voor de KW1C eindopdracht, Stichting Quiet Den Bosch en de regionale wijkbus. Daarnaast heeft elke medewerker per jaar een sponsorbedrag dat hij of zij mag besteden aan een lokaal goed doel.



## BEWUSTE MEDEWERKERS

En zelfs in de werving en selectie klinkt het maatschappelijk bewustzijn van Decovisie door. Die potentiële medewerker moet niet alleen maar gericht zijn op het schrijven van orders. Niet minder belangrijk is dat een medewerker bewust bezig is met zijn omgeving. Met de wereld. Met mensen. Stuk voor stuk onderwerpen die Decovisie tot Decovisie maken. Ons duurzame DNA! ■

# Ecoplex

natuurlijk veelzijdig



## Ecoplex is meer dan topkwaliteit multiplex, het brengt je verder.

Laat je inspireren  
en vraag gratis  
een staal aan via  
[www.ecoplex.nl](http://www.ecoplex.nl)

Buigbaar, brandvertragend of zonder toegevoegde Formaldehyde, met ons Ecoplex assortiment is meer mogelijk dan je denkt. Welke uitdaging jouw project ook heeft, de 6 verschillende Ecoplex uitvoeringen brengen je verder. Benieuwd wat dit verrassende multitalent voor jouw project kan betekenen? Bekijk de mogelijkheden dan nu via [www.ecoplex.nl](http://www.ecoplex.nl).

**Ecoplex zorgt er voor dat we eerlijk en duurzaam kunnen bouwen aan de toekomst.**





