



In Zaken

INTERVIEWS

Amstel

C.A. De Groot

hallo,

Riwal Hoogwerkers

Daikin Nederland

Van Muijen Betonbouw

Wijnimport Jos Rijnaarts B.V.

Fource Automotive

Voetzorg Noord-Holland

Verkeersschool JORO

EVENEMENTEN

Terugblik + agenda



Arne Slot

Eergevoelige liefhebber



HUBLOT

T H E A R T O F U S I O N

BIG BANG UNICO MAGIC SAPPHIRE

Sapphire case. In-house
UNICO chronograph movement.
Limited to 500 pieces.



HUBLOT BOUTIQUE
PC HOOFTSTRAAT 142-F, AMSTERDAM

LEON MARTENS
+31(0)43 3256363, leonmartens.com

SCHAAP + CITROEN
+31(0)20 3463400, schaapcitraen.nl

A large white '10' is centered, with the words 'JAAR', 'SAMEN NAAR', and 'VICTORIE' stacked below it in a bold, white, sans-serif font. The entire text is set against a blue background with a geometric pattern of triangles. Radiating from the '10' are several colorful, elongated, teardrop-shaped lines in shades of yellow, orange, blue, green, and pink, creating a sunburst effect.

10 JAAR SAMEN NAAR VICTORIE

AFAS
software

&



AFAS & AZ. Al 10 jaar maken we samen dromen waar en daar zijn we maar wat trots op! Weten wat we allemaal met elkaar hebben meegemaakt?

afas.nl/az

TOEKOMST

Beste lid van het AZ-Netwerk,

Het instorten van een deel van het stadiondak op 10 augustus was het begin van een bewogen periode voor de club. Nadat we van de schrik bekomen waren en er bleek dat er geen menselijk leed was, hebben we ons vizier op de toekomst gericht. We willen als club altijd in beweging zijn, verbeteren en door ontwikkelen. Het stadion is daar ook een onderdeel van. Er wordt momenteel druk gewerkt aan het definitieve ontwerp van het nieuwe dak. De planning is dat de bouwwerkzaamheden na afloop van dit seizoen direct van start gaan.

Sinds dit seizoen staat Arne Slot voor het eerst als hoofdtrainer voor de groep. Arne heeft samen met zijn staf en spelers, ondanks de tegenslag van het dak, op sportief vlak gezorgd voor een goede uitgangspositie voor de tweede seizoenshelft. Na de winterstop zijn we nog actief op drie fronten: de KNVB Beker, Europa League en de Eredivisie. Het doel voor de competitie is om de tweede plaats minimaal vast te houden. De redactie portretteerde de trainer aan de hand van een beroemd levenslied van Ramses Shaffy: *Zing, vecht, huil, bid, lach, werk en bewonder*.

In deze editie van *AZ In Zaken* maakt u kennis met verschillende kleurrijke sponsors. Zo leest u op pagina 18 een interview met Kees de Groot. De geboren Alkmaarder was afgelopen jaar, na twintig jaar sponsorschap, niet alleen maar als trouwe sponsor en supporter betrokken bij de club. Zijn bedrijf, C.A. de Groot Groep was verantwoordelijk voor de sloop- en demontage werkzaamheden van het AFAS Stadion.

Zoals u van ons gewend bent kunnen we in dit magazine onder meer terug op de zakelijke evenementen van 2019 en vindt u een overzicht van wat er op dit gebied op de planning staat. We hopen u ook in het nieuwe jaar weer vaak te mogen verwelkomen bij AZ. U als sponsor, partner of lid van het netwerk bent onmisbaar voor de club. Prestaties bereiken we immers met elkaar. Dankzij uw steun kunnen we als club stappen blijven maken.

Ik wens u veel leesplezier met dit magazine.

Robert Eenhoorn
Directeur Algemene Zaken

COLOFON

AZ In Zaken is een uitgave van AZ Media
AZ NV; Postbus 1010, 1810 KA Alkmaar
Internet: www.az.nl **E-mail:** info@az.nl
Redactie: AZ/Eelke Schulte Nordholt, Sander Nanne, Lisanne Nooter, Natasja Vrinds (Stag.).
Foto's: AZ/Ed van de Pol, tenzij anders vermeld
Vormgeving: AZ/Linda Ameling, Paoline Kruijsen

6 Mega interview Arne Slot



14 Interview Amstel



18 Interview C.A. De Groot



20 Interview Riwal Hoogwerkers



22 Interview hallo,



25 Interview Daikin Nederland



26 Interview Van Muijen Betonbouw



28 Interview Wijnimport Jos Rijnaarts B.V.



30 Interview Fource Automotive



32 Interview Voetzorg Noord-Holland



34 Interview Verkeersschool JORO



38 Terugblik + agenda Evenementen AZ Netwerk



Contact afdeling Commercie: 072 547 80 72/commercie@az.nl

Druk: Drukkerij MarcelisDékavé

Oplage: 1.000

Copyright: Niets uit deze uitgave mag worden veelevoudigd en/of openbaar gemaakt, op welke wijze dan ook, zonder voorafgaande schriftelijke toestemming van AZ en andere belanghebbenden.

Arne Slot:

EERGEVOELIGE LIEFHEBBER

TEKST: EELKE SCHULTE NORDHOLT | FOTOGRAFIE: ED VAN DE POL





Hij staat sinds dit seizoen aan roer bij AZ. En met succes. Een portret van Arne Slot aan de hand van een beroemd levenslied van Ramses Shaffy: *Zing, vecht, huil, bid, lach, werk en bewonder.*

ZING

"Een vriend van mij zegt: 'Jij houdt niet van muziek, jij houdt van *deuntjes*.' Hij vindt dat hij een muzikkenner is en dan mag je volgens hem niet van de Top40 en SkyRadio houden. De Top2000 mag dan weer wel. Tja, ik ben dus een *deuntjes-man* die van populaire muziek houdt. En bij het uitgaan van Nederlandstalige muziek. Je zult me echter niet snel mee horen zingen. Komt ook omdat ik niet kán zingen."

Zong je ook niet op 14 oktober 1995?

"Zo, nou moet je me even helpen..."

...jouw profdebuut.

"Ha. Nee, in die tijd hoefde je bij je debuut nog niet te zingen in de kleedkamer. Komt ook omdat we verloren, uit bij FC Den Bosch. Dat jaar wonnen we met PEC overigens maar één uitduel, op bezoek bij Helmond Sport. Daarin maakte ik de winnende goal. Na dat duel zat ik zondag klaar voor de tv, want dan liet de NOS altijd heel kort wat beelden van de Eerste Divisie zien. Na die goal juichte ik best behoorlijk. Jack van Gelder zei dan ook bij de beelden: 'Zo! Deze jongen is wel heel blij met zijn doelpunt!'"

VECHT

"Nee, ik was geen vechtersbaasje op het schoolplein. Ik kan me überhaupt niet herinneren dat er bij ons op het schoolplein gevochten werd. Ik was wel wat dominant in de zin van: het ging zoals ik wilde dat het ging. Wat dat betreft hoorden mijn vriendjes en ik wel bij de *binkies* van de klas."

Heb je er figuurlijk hard voor moeten vechten op profvoetballer te worden?

"Ja en nee. In mijn periode als jeugdspeler moest je er echt wel meer voor doen dan tegenwoordig. Ik ging om acht uur 's ochtends de deur uit en kwam om acht uur 's avonds weer thuis. Daarna moest ik nog huiswerk maken en proefwerken leren. Ik werd ook niet door een busje gehaald en gebracht. Dat deed ik zelf via het openbaar vervoer of via mijn ouders en opa's. Het was dus flink aanpoten, maar tegelijkertijd had ik het gevoel dat het een logisch proces was dat ik profvoetballer zou worden omdat ik in de jeugdteams altijd wel bij de betere spelers behoorde."



HUIL

“Mijn afscheidswedstrijd als profvoetballer beschouw ik meer als een mooie dan als een emotionele dag. Het was 27 juli 2013 en ik had allemaal mensen uitgenodigd. Ik vond het mooi dat ze speciaal voor mij waren gekomen. Het was dus meer genieten dan emotioneel.”

“Het kwam ook niet als een plotseling einde; het beëindigen van mijn carrière was een geleidelijk proces. Ik was in 2010 teruggegaan naar FC Zwolle om nóg een keer kampioen te worden. Als je ziet waar Zwolle nu staat, is dat helemaal niet zo bijzonder. Maar in die tijd was het meer een Eerste Divisie-club. Ik was zo eergevoelig dat ik echt iets bijzonders wilde presteren in de historie van de club. In dat kampioenseizoen speelde en trainde ik elke dag met pijnstillers. Toch ben ik nog één jaar doorgegaan in de Eredivisie, maar door diezelfde blessure moest ik er voortijdig mee stoppen. Al vroeg in mijn carrière had ik het idee dat ik trainer wilde worden, dus kwam ik niet in een zwart gat terecht. Overdreven gezegd dacht ik na dat afscheid: *Oh yes, nu kan ik beginnen met mijn trainerscarrière.*”

‘In het verleden bewonderde ik het AZ van Co Adriaanse’

Er kwam ook een speler over uit Amerika om bij jouw afscheid te zijn.

“Gregg Berhalter. Ja, mooie vent. Toen ik als jeugdspeler net aansloot bij het eerste elftal van FC Zwolle, nam hij me onder zijn hoede. Zo bracht hij me naar het station. Dan reed hij belachelijk hard in die oude Saab van hem. Ik zat naast ‘m en vroeg vaak angstig: ‘Beetje rustig, Gregg, beetje rustig.’ Dan zei hij: *‘No, no, I train my eyes when I drive a car.’* Hij oefende om heel snel

beslissingen te kunnen nemen terwijl hij extreem hard reed. Ik was toen een jaar of zestien, zeventien. Gregg was toen bij Zwolle de grote man, net als doelman Henk Timmer. Die twee brachten me vaak naar de trein. Dat vond en vind ik wel heel mooi. Zo probeer ik mijn spelers ook mee te geven dat het mooi is om spelers te helpen, ook al je de vedette bent. Je moet als ‘grote’ speler ook oog hebben voor jonge spelers.”

“Wat overigens wel een emotioneel moment was, was toen ik tegen VVV na vier maanden revalideren weer in actie kwam. Tien minuten voor tijd stond ik klaar om in te vallen en ging het hele stadion staan en mijn naam scanderen. Dat deed wel wat met me, ja. Toen kreeg ik de bevestiging wat ik voor die club betekend heb.”

Kun je emotioneel worden van een film, of bij de eerste kindertekening op Vaderdag?

“Iedere vader kan wel emotioneel worden van bepaalde gebeurtenissen of momenten die betrekking hebben op zijn kinderen. Daar ben ik zeker geen uitzondering op. Ik heb ook vaak kippenvel gehad als ik in mijn tijd bij NAC op het veld stond en ik dat geweldige publiek hoorde. Dan dacht ik: hier wil ik nooit meer weg. Fenomenaal hoe voetbal daar beleefd wordt.”

BID

“Ik ben gelovig opgevoed. Mijn ouders namen ons ook wel vaak mee naar de kerk. Maar net als mijn broers en zus, ga ik er niet meer heen. Ben ik gelovig? Nou, ik zeg niet dat ik niet gelovig ben omdat het door mijn opvoeding nog wel in me zit. Het is echter niet iets waar ik in mijn dagelijks leven veel mee bezig ben. Onze kinderen zitten op een Christelijke school, maar verder doen we thuis niets met het geloof.”

“Omdat ik best rationeel ben, vind ik het best lastig om te geloven dat er een God is. Maar op moeilijke momenten, als de gezondheid van familieleden of vrienden in het geding komt, wil ik nog wel eens wat teruggrijpen op het geloof. Eigenlijk heb ik daar een hekel aan omdat ik het dan gebruik als het mij uitkomt.”

***‘Omdat ik best rationeel ben,
vind ik het best lastig om
te geloven dat er een God is’***



“Mijn opa en oma zaten elke zondag in de kerk. Ze sloegen nooit een keer over. Als ik naar mijn jeugd kijk, sloegen mijn ouders wel eens over, we gingen drie keer per maand. Dan lag ik zondagochtend in bed en hoopte ik dat ze niet naar boven kwamen. Je hoopte altijd dat het die ene keer was dat ze zouden blijven liggen.”

Heb je veel ploeggenoten meegemaakt voor wie het geloof een belangrijke rol speelt?

“Zeker, met name moslims. En ook wel christelijke spelers. Toch kreeg ik daar niet veel van mee. Ja, bij Wout Weghorst, die ik als trainer heb meegemaakt, was het geloof duidelijker aanwezig. Voor hem is het echt een manier van leven.”

LACH

“Ik ben inderdaad positief ingesteld. Het glas is bij mij halfvol. Ik heb veel plezier in hetgeen dat ik doe. Ik vind het leuk om trainer te zijn en om met mensen om te gaan. Zo vind ik het heel belangrijk dat mijn spelers naast goed trainen ook veel plezier hebben in wat ze doen. Met de nadruk op ‘ook’. Het is de kunst om een training leerzaam én leuk te laten zijn. En dan heb ik het niet over grapjes maken.”

“We zijn tijdens de voorbereiding op het seizoen, in de zomer van 2019, bewust in een hotel gaan zitten dat exclusief voor ons was. Daardoor gingen ze meer met elkaar om en meer met elkaar doen. We hadden TEQ-tafels van het trainingscomplex over laten komen in de hoop dat spelers op vrije

momenten daarmee samen een hoop lol en competitie zouden hebben. Dat is uitgekomen. We zijn daar nog meer naar elkaar toegegroeid. Ik ben harmonieus ingesteld dus ik heb wel graag dat iedereen het naar zijn zin heeft. Daar doe ik zelf dus ook moeite voor, onder meer door te zorgen voor een lach.”

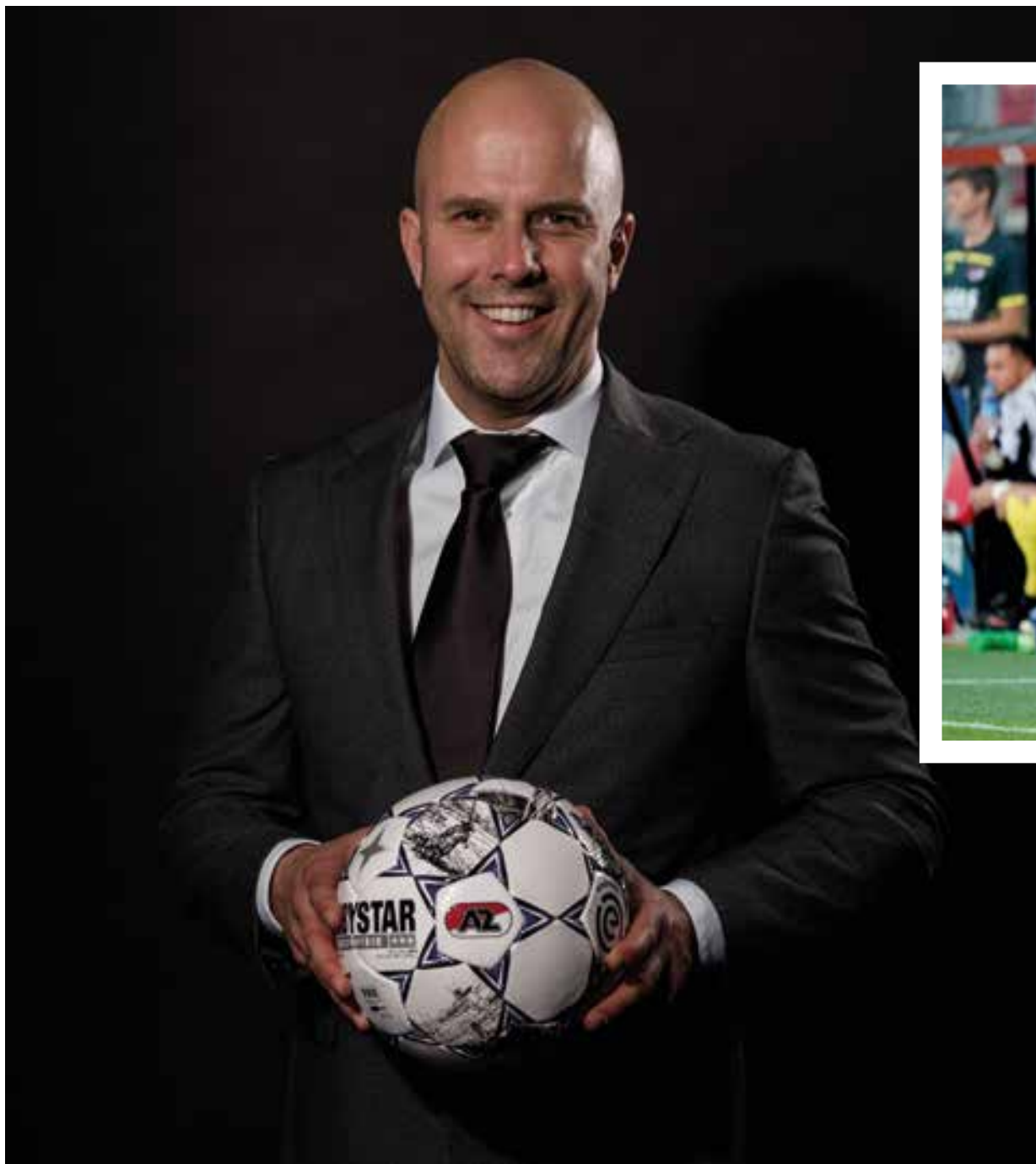
Je hebt ook een ploeg die zorgt voor een lach, binnen én buiten het veld.

“Ze hebben inderdaad heel veel spelplezier. Dat komt ook door de manier waarop we ze laten voetballen en waarop we trainen. De oefenvormen die we doen, zijn gebaseerd op initiatief en de tegenstander afjagen. Dat is leuk om te doen.”

“Daarnaast hebben we ook persoonlijkheden in de ploeg die na de wedstrijd op een goede en leuke manier voor de camera's staan. Ik vind het belangrijke hoe we met elkaar en andere mensen omgaan. Als staf hebben we, vind ik, een voorbeeldfunctie daarin.”

Hoe breng je dat over?

“Een mooi voorbeeld daarvan maakte ik mee in mijn tijd als assistent van Henk de Jong bij SC Cambuur. We gingen als opening van het seizoen drie dagen op trainingskamp naar Ameland. Voetballen, een keer de zee in en barbecueën. We trainden op een veld dat we zelfs bij SC Cambuur een *knollentuin* vonden. Maar er stonden wel elke dag drie mannen trots te glunderen hoe goed ze het veld hadden aangelegd. Na de eerste training op



dat veld riep Henk iedereen bij elkaar en zei: 'Ik snap dat dit voor ons geen goed veld is, maar daar staan een paar mannen van in de zeventig die er de afgelopen tijd alles aan hebben gedaan om het veld zo goed mogelijk te krijgen. Dus als je ze straks ziet, bedank ze dan even.' De volgende dag kwamen we weer bij het veld en stonden die mannen er weer. Henk riep de groep bij elkaar en zei dat hij niet snapte dat geen enkele speler even vriendelijk goedemorgen tegen die mannen had gezegd. Dat hoort bij hoe we met elkaar om horen te gaan. Dat vond ik heel mooi. Ik wil dat als staf ook uitstralen naar onze spelers. Want hoe je met andere mensen omgaat, krijg je altijd terug."

Om wie kan je hard lachen?

"Ik vind Youp van 't Hek uitermate grappig. Mijn generatie voetballers heeft die harde, cynische humor. Je kunt tegen mij ook een bijdehand grapje maken, als ik maar weet dat je het goed met me voor hebt. Dat is wel een cruciaal onderdeel van die cynische humor. Jochem Myjer vind ik trouwens ook leuk."

WERK

Je bent nu hoofdtrainer. Eigenlijk logisch als je op 5-jarige leeftijd al in de techniekboeken van Wiel Coerver duikt.

"Mijn vader was trainer van een amateurselftal. Dat vond ik enorm interessant. Ik was vaak in mijn eentje oefeningen aan het doen. Ja, waarschijnlijk ook om indruk op hem te maken. Dan zei ik na een tijdje tegen mijn vader dat ik het kon. Zei hij: 'Hartstikke goed. Kun je het ook met links?' Dus ik met links oefenen. Dat heeft me wel geholpen om profvoetballer te worden."

"Ik was altijd bij mijn vader, zelfs in de dugout en in de kleedkamer tijdens de wedstrijdbesprekingen. In het begin wilde ik voornamelijk met hem mee omdat de kantinevrouw me helemaal vol stopte met snoep, patat en andere lekkere dingen. Later, bij een volgende club, was er niet zo'n kantinevrouw. Ging is dus maar bij mijn vader zitten. Al snel vond ik het voetbalgedeelte erg interessant worden."



‘Ik vind Youp van ‘t Hek uitermate grappig. Mijn generatie voetballers heeft die harde, cynische humor’

hebben’, want dan zouden er veel meer van zulke trainers zijn. Aanvallend voetbal is naar mijn idee het spel dat je speelt als je de bal niet hebt. Hoe snel wil je de bal terug hebben? En hoe doe je dat? Daar zitten heel veel ideeën achter. Bij bovengenoemde trainers kijk ik geregeld als inspiratie hoe zij hun veldbezetting hebben en wat voor nieuwe ideeën zij toepassen. Daar wil ik van op de hoogte zijn.”

“In het verleden bewonderde ik het AZ van Co Adriaanse. Als ik aan AZ denk, komt die tijd (2002-2005, red.) het eerst bij me op. Dat aanvallende voetbal sprak me enorm aan. Ik woonde in Hardenberg en had wat dat betreft niets met AZ, maar ik bleef er echt voor thuis als ze donderdagavond Europees in actie kwamen. Het zou me verschrikkelijk veel waard zijn om met ons huidige team vergelijkbaar voetbal te spelen. Frank Snoeks zei vorig jaar in zijn commentaar: ‘De tijden van Co Adriaanse herleven.’ Dat vond ik een groot compliment.”

Bewondert jouw zoon je omdat je proftrainer bent?

“Hij is nu tien jaar en is daar niet echt mee bezig. Het is meer zo dat zijn vriendjes er wel eens over beginnen dat ik trainer van AZ ben. Maar voor hem is dat niets bijzonders. Ik geloof niet dat je op die leeftijd veel bezig bent met het werk dat je vader doet.” ●

“Mijn vader was leraar en had geregeld een week vakantie. Dan moest ik zijn voetbaltrainingen overnemen. Stond ik daar, als achttienjarige jongen voor een groep die een stuk ouder was. Maar het beviel goed. Toen werd me al duidelijk: ik word later ook trainer.”

“Als speler heb ik voetbal nooit als werk ervaren. Hooguit als we er een keer heel slecht voor stonden. Wat dat betreft heb ik sinds het afstuderen van mijn VWO alleen nog maar gedaan wat ik leuk vind.”

Voor welk beroep heb je veel respect?

“Mensen in de zorgsector. Ik vind het geweldig dat mensen zo goed voor een andere kunnen zorgen, terwijl ze die eigenlijk niet heel goed kennen. En het zijn niet de leukste dingen om te doen: mensen verschonen en verzorgen. Je krijgt er ook weinig geld voor betaald, dus het komt echt voort uit een passie om goed te doen voor mensen die hulpbehoevend zijn. Heel bijzonder, dat je zo in het leven staat.”

“Mijn ouders komen uit het onderwijs. Daar heb ik altijd van gevonden dat ze een luizenleven hadden: lekker om half vier thuis en veel vakanties. Maar dat was nog wel in de tijd dat kinderen luisterden naar hun ouders en leerkrachten. Dat is nu wel anders... Ik zeg thuis wel eens: ‘Joh, vroeger was zo’n rare tijd. Als ouders dan wat zeiden, dan luisterden de kinderen daar gewoon naar. Snap ik ook niet. Was echt een heel gekke tijd.’ Nee, het is niet eenvoudig om tegenwoordig 30 kinderen in je klas te hebben die niet alles voor zoete koek slikken. Leerkracht is echt een serieus zware baan geworden.”

BEWONDER

“Ik hou van voetbaltrainers die heel aanvallend spelen en dat weten te combineren met resultaten. Denk daarbij aan Pep Guardiola, Jürgen Klopp en Peter Bosz. Daar haal ik inspiratie uit, maar bewondering vind ik een te groot woord. Ik vind het mooi dat je op een manier kunt voetballen die de mensen mooi vinden om naar te kijken. En dat gaat verder dan ‘goede voetballers

DILEMMA’S

Zon of sneeuw
Zoet of zout
 Ochtendmens **of** avondmens
Premier League of Primera Division
Pizza of sushi
Radio of Spotify
Landskampioen met AZ of bondscoach van Nederland
Zwarte of gekleurde schoenen
Kunstgras of dakloos
Avondje NAC - Willem II of de Rotterdamse derby
Vlees of vis
Bergentheim of Limmen
Halve finale Europa League of KNVB Beker winnen

Toelichting op het laatste dilemma:

“Ondanks dat ik vind dat de prestatie van Co Adriaanse ook eeuwigheidswaarde heeft, kies ik er toch voor om iets tastbaars te hebben, in de vorm van een KNVB Beker.”



Balans Schoonmaak- en Bedrijfsdiensten B.V. is een moderne facilitaire dienstverlener met landelijke spreiding. Wij hebben ruim 50 jaar ervaring in de schoonmaak. Ons hoofdkantoor is gevestigd in Sint Pancras (Noord-Holland) en heeft circa 500 enthousiaste werknemers in dienst. Dagelijks reinigen wij **ruim 600 objecten**. De objecten die wij schoonmaken variëren van **kantoren, bedrijfs- en winkelpanden tot scholen, clean rooms, laboratoria, zorginstellingen en appartementencomplexen**. Voor ieder object hebben wij schoonmaak-specialisten in dienst. Zo kunnen we u volledig ontzorgen op het gebied van schoonmaak. De volgende diensten kunnen wij voor u verzorgen:

- ◇ dagelijks schoonmaakonderhoud
- ◇ glasbewassing
- ◇ vloeronderhoud
- ◇ sanitaire behoeftes
- ◇ uitwendig reinigen van kantoorapparatuur
- ◇ tapijtreiniging
- ◇ gevelreiniging/-conservering
- ◇ diepreiniging sanitaire groepen
- ◇ abonnement/levering sanitaire voorzieningen
- ◇ éénmalige (bouw)schoonmaakopleveringen
- ◇ diepreiniging van grootkeukens
- ◇ huismeesterdiensten
- ◇ portiek onderhoud
- ◇ sneeuw-/gladheidsbestrijding

Waarom kiezen voor Balans Schoonmaak?

- ✓ Een partner voor de schoonmaak die alles van a tot z voor u regelt.
- ✓ Korte lijnen en één vast aanspreekpunt.
- ✓ Hoge kwaliteit dankzij de inzet van vaste krachten en reguliere controles.
- ✓ Flexibele inzet van de schoonmaakprofessionals.
- ✓ Altijd een schone en frisse werkomgeving, waarin uw mensen prettig en gezond hun werk kunnen doen.

LET OP: Balans & Caterclean zijn verhuisd!

- 📍 **Parelweg 11B, 1812 RS Alkmaar**
- ☎ **072 303 0210**
- ✉ **info@balansschoonmaak.nl**
- 🏠 **www.balansschoonmaak.nl**





Dusseldorp

WENST EEN SPORTIEF JAAR TOE.



Dusseldorp Alkmaar

Koraalstraat 5

1812 RK Alkmaar

Tel. 072 - 5 617 844

www.dusseldorpbmw.nl

Amstel:

HOPLEVERANCIER

TEKST: SANDER NANNE | FOTOGRAFIE: ED VAN DE POL



Het partnerschap tussen Amstel en AZ gaat terug naar de periode van De Alkmaarder Hout. Samen met Netwerk-lid Vomar Voordeelmarkt vormen de merken een sterke driehoek. Bud van Loon over activiteiten op de winkelvloeren, Noord-Holland en ontwikkelingen in de biermarkt. “Mooie impact kunnen maken.”



Wat is uw rol bij Heineken?

"Ik ben National Accountmanager. In die rol ben ik verantwoordelijk voor Superunie en een aantal leden daarbinnen, waaronder Vomar. Wij verzorgen voor hun de inkoop van bier. Op het hoofdkantoor van Superunie bespreken we het jaarplan. Bij de individuele leden, waaronder de winkelvloeren van Vomar, kijken we naar promoties en presentaties."

"Binnen onze partnerships hebben we een samenwerking met AZ en Vomar gedaan. Met AZ en ons merk Amstel proberen we een doorvertaling te maken op de winkelvloer van Vomar. Om mensen enerzijds Amstel te laten kopen en kans te maken op bijvoorbeeld een halve seizoenkaart, anderzijds hopen we voor Vomar mensen naar de winkels te krijgen."

In het verleden kon je Amstel/AZ-sjaals en -mutsen scoren in de winkels.

"Bij AZ hebben we de beschikking over een aantal kaarten en premiums, zoals sjaals en sleutelhangers. Van daaruit kijken wij hoe we dat het beste kunnen inzetten en hoe we zo veel mogelijk klanten blij kunnen maken. Een display levert enorm veel exposure op voor ons merk en de klanten kunnen een halve seizoenkaart winnen. Dat soort acties levert nog steeds nieuwe consumenten op. Het leukst is om de krachten van Amstel en Vomar te bundelen."



Niet iedere Vomar-klant is AZ-supporter. Hoe gaan jullie daar mee om?

"We hebben gekeken naar welke filialen in aanmerking komen. Als jij bijvoorbeeld in Amsterdam naar de Vomar gaat, zit je niet te wachten op een seizoenkaart van AZ. Dat is best logisch ook. Vomar moet kijken waar zij welke acties aanbieden. Dat merken wij ook bij Poiesz Supermarkten in Friesland, waar we met Amstel ook een groot marktaandeel hebben. Daar kunnen we geen kaarten inzetten van sc Heerenveen en SC Cambuur, omdat dat niet past bij de voorkeuren van de shopper daar."

Bezoekt u ook wedstrijden van AZ?

"Ik ben opgegroeid in Alkmaar, praktisch naast De Alkmaarder Hout. Toen ik klein was schenen de lampen van het stadion op mijn kamertje. Een kaartje koste in die tijd twee gulden. In de jaren ervoor konden we nog wel eens over het hek klimmen, haha. Tegenwoordig woon ik in Haarlem. Mijn zusje zit nog steeds op de tribune en zelf pak ik ook nog regelmatig een wedstrijdje mee. Zo was ik in Den Haag nog bij de wedstrijd tegen FC Astana. Heel leuk."

Amstel is al jarenlang verbonden als partner aan AZ. Waar komt die goede match vandaan?

"In Noord-Holland is Amstel het populairste biermerk. We zien bij al onze merken dat het heel regionaal bepaald is. Dat komt vanuit het verleden, toen kocht je bier in de slijterij van het café. Het bier wat dus aan het café gelieerd was, was ook het bier dat thuis gedronken werd. Uiteindelijk is Amstel ontzettend populair in heel Noord-Nederland. Denk aan Groningen, Friesland en de kop van Noord-Holland. We hebben daar een hoog marktaandeel. Van daaruit is er gekozen om bij AZ Amstel te tappen en niet één van onze andere bieren, zoals Heineken."

Vomar is een supermarkt die nagenoeg alleen in Noord-Holland opereert. Toeval?

"Zij doen het buitengewoon goed met Amstel in de winkels. Wij hebben daar ook een behoorlijk hoog marktaandeel. Daar ligt een goede connectie. Amstel is een vriendschapsbier en dat zie je terug in onze activiteiten, neem een voorbeeld aan de Vrienden Van Amstel LIVE!"

"En wat doe je met vrienden? Voetbal bezoeken. Daar ligt een mooie koppeling. In het kampioensjaar 2008-2009 verkochten we speciale kampioensblikken. Dat versterkt de relatie enorm bij de fans. Een combinatie van hun favoriete biermerk en voetbalclub."

Na een sterkte eerste seizoenshelft overwinterde AZ in de Europa League. Eén van de grote sponsors van dat toernooi is Amstel. Kunnen we op dat gebied nog wat verwachten?

"We hebben inderdaad een sponsorship met de Europa League. Het zou dus gaaf zijn als AZ verder gaat. Wat we dan precies kunnen doen, gaan we dan bekijken."

Er is een enorme explosie in verkoop van speciaalbieren en 0.0. Hoe spelen jullie daar op in?

"Wij proberen bieren van brouwerijen aan te bieden die het dichtst bij Amstel in de buurt komt. De biermarkt is tweeledig aan het worden. 70 procent van de markt bestaat uit pils drinkers. Die andere 30 procent kiest steeds meer voor meerdere soorten bier, waaronder speciaalbier. Men wil ook wel eens wat anders proberen. Ook daarin kun je weer segmenteren met mensen die complexe speciaalbieren drinken en continu iets anders willen. Daarnaast heb je consumenten die iets speciaals willen wat weer dichterbij in de buurt zit van een normaal pilsje. Die stap is dan wat kleiner, denk aan de blond- en abdijbieren."

"Met Heineken 0.0 doen we het ontzettend goed. Dat is het grootste alcoholvrije bier van dit moment. Amstel 0.0 is wat bitterder en hoppiger. Inmiddels is al 1 op de 20 biertjes in Nederland alcoholvrij. Een ontwikkeling waar wij als bedrijf een mooie impact hebben kunnen maken."

Ook leden van het AZ Netwerk profiteren van de samenwerking. Zo zagen zij op jullie uitnodiging Calvin Stengs en Myron Boadu debuten in Oranje.

"Heineken is partner van de KNVB en het is dan ook mooi om partners mee te kunnen nemen naar wedstrijden van het Nederlands elftal. Daarnaast hebben we natuurlijk onze eigen evenementen, zoals de Vrienden Van Amstel LIVE! Ook daar kunnen wij onze partners ontvangen. Twaalf avonden lang ontvangen we in totaal 160.000 mensen."

Tot slot: wat drinkt u zelf?

"Ik ben een Amstel liefhebber. Daar ben ik ook mee opgegroeid. Als ik een voorkeur mag uitspreken, is dat een fluitje van Amstel-tap. Maar ik vind Heineken ook geen probleem, hoor." ●

CAVALLARO

NAPOLI





Kees de Groot | C.A. De Groot

Kees de Groot is directeur bij C.A. de Groot Groep, dat onlangs verantwoordelijk was voor de sloopwerkzaamheden van het dak in het AFAS Stadion. Het bedrijf bestaat 65 jaar en is twintig jaar sponsor van AZ: "Supporter in hart en nieren."

"C.A. de Groot houdt zich bezig met sloopwerkzaamheden, asbestsanering en recycling van alle soorten afval. Het familiebedrijf is opgericht in 1954 en is destijds begonnen met sloopwerkzaamheden. Sinds het begin van de jaren negentig is dit uitgebreid tot het verwijderen van asbest en rond 2007 zijn we de recycling ingegaan. Dit doen we voornamelijk in West-Nederland, alhoewel we ook landelijk werken."

Dak

"Op 10 augustus werd ik gebeld door AZ. Toen kreeg ik het nieuws over het dak boven de Molenaar-tribune te horen. Ik heb mij direct beschikbaar gesteld om te helpen. Ik ken de club en de betrokken verzekeraars goed. Daarnaast heb ik al een langere tijd een band met de club waardoor de samenwerking goed verloopt. We zijn rond de eeuwwisseling sponsor geworden van AZ. In die tijd hebben we ook de sloopwerkzaamheden voor *De Hout* gedaan. Een klus die als AZ-supporter veel emoties teweegbracht. We zijn denk ik wel het enige bedrijf dat twee keer een stadion van dezelfde club heeft gesloopt. Het geeft wel een dubbel gevoel, want normaal kom je hier voor je plezier. Gelukkig hebben we veel positieve reacties ontvangen. De kracht van ons bedrijf en de club is om van iets negatiefs wat positiefs te maken."

AZ-supporter

"Ik ben geboren en getogen tegenover het oude stadion, dus ik ben sinds jongs af aan seizoenkaarthouder. Uit liefde voor de sport en de club ben ik sponsor geworden. Tijdens de eerste zes jaar in het AFAS Stadion hebben we een logetafel gehad in de Georg Kessler Lounge. Al jaren hiervoor hadden we Business Seats in de *De Hout*. Tot op heden zitten we in een skybox. Tijdens de wedstrijden ben ik er ook echt voor het voetbal. We hebben circa veertig vaste mensen in dienst, waaronder veel liefhebbers van de club. Daarom hebben we ook vier seizoenkaarten voor de jongens die hier werken. Die maken hier dankbaar gebruik van."

Wedstrijden

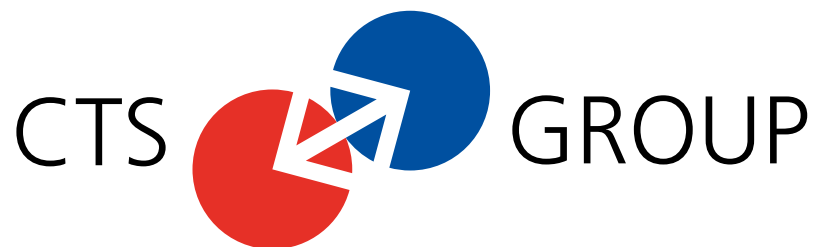
"In eerste instantie zijn we sponsor geworden uit liefde voor de club. Daarnaast is het altijd gezellig bij AZ. Soms blijven mensen in de box zitten. Ik wil het liefst van de eerste tot de laatste minuut de wedstrijden meemaken. Mijn vader, waar ik vroeger de wedstrijd in het oude stadion mee bezocht, komt ook regelmatig mee. Daarnaast leer je via het netwerk van AZ een hoop nieuwe mensen kennen. Mijn mooiste herinnering is het landskampioenschap van 2009. Daarnaast hadden we in die jaren veel Europese successen. Bij Europese wedstrijden proberen we ook altijd met een kleine groep naar de uitwedstrijden te gaan. We zijn bijvoorbeeld laatst naar Manchester United geweest. Dat zijn geweldige ervaringen."

C.A. DE GROOT | 
sloop • milieu • reststoffen

65
JAAR VOORUITBLIK

Contactgegevens

 Koelmalaan 55, 1812 PR Alkmaar
 +31 (0)72 540 27 35
 info@ca-degroot.com
 www.ca-degroot.nl



No Limits in

Europese distributie & logistiek

Dagelijkse vertrekken, keuze uit drie looptijden (24, 48 of 72 uur)

Voor iedere zending, van 1 kg tot een complete trailer



WWW.CTSGROUP.NL



Stefan Witte | Riwal Hoogwerkers

Stefan Witte werkt sinds april 2016 als Commercieel Manager bij Riwal Hoogwerkers in Dordrecht. Hij vertelt over zijn persoonlijke band met AZ en de samenwerking met de club: "Van de Ben-Side naar sponsor."



Contactgegevens

 Maxwellstraat 27, 3316 GP Dordrecht
 +31 (0)78 618 18 88
 info@riwal.com
 www.riwal.com

Stefan is al van jongs af aan groot fan van AZ: "Ik ben supporter in hart en nieren. In mijn jonge jaren stond ik elke thuiswedstrijd op de Ben-Side in De Alkmaarder Hout. Daarnaast volgde ik AZ door heel het land. Nu ben ik sinds ruim drie jaar nog steeds bij de club betrokken, maar dan als sponsor. Ik ben best een fanatieke AZ-supporter, dat is niet veranderd."

Specialist

"Riwal Hoogwerkers is gespecialiseerd in de verhuur, verkoop en het onderhouden van hoogwerkers, verreikers en heftrucks. Daarnaast bieden we ook opleidingen aan om veilig en efficiënt te werken op hoogte. Alles bij elkaar hebben we een vloot van ongeveer 19.000 machines. Juist doordat we specialist zijn, kunnen we de beste klantervaring realiseren."

Partners

"Vijf jaar geleden ben ik begonnen bij Riwal. Als commerciële man rijd ik vaak langs het AFAS Stadion. Destijds stond er altijd een andere type machine. Dat deed pijn aan mijn ogen, dus daar

moesten we verandering in brengen. Vanaf dat moment is het contact met AZ gaan lopen. Ik zat aan tafel met Ron Homan, Danny Zasburg en Michael Koster en direct daarna was alles geregeld. We zijn officieel sponsor, maar ik zie het meer als een partnership. We zien beide een toegevoegde waarde in de samenwerking en we worden er allebei sterker van. We proberen met elkaar naar het hoogste haalbare te streven. De mate van professionaliteit komt heel erg met elkaar overeen."

AZ-netwerk

"Onze klanten vinden het leuk om een voetbalwedstrijd bij te wonen. Om die reden was het een goede keuze om ons bij het AZ Netwerk aan te sluiten. Hierdoor komen we als Dordts bedrijf ook in de regio Noord-Holland. In de bouwwereld zijn er een hoop voetbalgek, dus het is ook een mooi tijdverdrijf om naast je zakelijke afspraken te genieten van een wedstrijd. Die combinatie past ook goed bij elkaar. Als je echt iets uit het netwerk wilt halen, moet je het vooral leuk vinden om te doen."

Starters zijn ge-wel-dig

*Ben jij ook startende ondernemer?
Nóg sterker starten doe je met Rabobank.*

Ontdek hoe op Rabobank.nl/starter



Rabobank

*Growing
a better world
together.*

hallo,

NIEUWE PARTNER IN BUSINESS

TEKST: SANDER NANNE | FOTOGRAFIE: hallo,

Telecom en ICT-specialist Tritel trad aan het begin van het seizoen 2019-2020 als Partner in Business toe tot het AZ Netwerk. Na iets meer dan een halfjaar valt er opnieuw een primeur te noteren. "Vanaf heden heten wij hallo," , zegt directeur Barry Wissink.

Waarom besloten jullie afgelopen zomer om Partner in Business te worden?

"We hebben meerdere kantoren in Nederland, zoals in Joure, Amstelveen en Den Bosch. Maar Alkmaar is onze thuisbasis en AZ was voor ons dus een logische stap. We hebben ook de nodige AZ-supporters tussen onze medewerkers. Verder zien we een hoop overeenkomsten tussen ons bedrijf en AZ, waaronder de focus op jong talent en het stellen van ambitieuze doelen. Waar AZ tot de top van het voetbal wil behoren, streven wij naar de nummer 1 positie in ICT-oplossingen voor het MKB. Een andere motivatie is dat we onze bedrijfsnaam net gewijzigd hebben. Men kende ons voorheen als Tritel, vanaf nu heten we hallo,. hallo, levert ICT-oplossingen voor het midden- en kleinbedrijf. Wij laten onze klanten zien wat ICT voor ze kan en moet doen. Als partner van AZ kunnen wij met sponsoring, boarding en andere zaken goed in de picture komen en onze naamsbekendheid vergroten"

Waarom voeren jullie een naamswijziging door?

"hallo, komt voort uit meerdere bedrijven, waaronder Tritel, Fieber, Penzias en Datel. De eerste twee bestaan al langer en kwamen samen in 2017. De laatste twee bedrijven zijn daar in 2018 en 2019 bijgekomen. Bij een gezamenlijke toekomst past ook een nieuwe naam, die herkenbaar is voor al onze klanten en medewerkers. Dat is hallo, geworden. hallo, is het begin van elk goed gesprek. Wij willen toegankelijk en benaderbaar zijn voor onze klanten. Met de nieuwe naam komt dat optimaal tot zijn recht, denken wij."

Hoe verloopt de transitie naar de nieuwe naam?

"De officiële lancering was op 6 januari. Vanaf dat moment informeerden we bestaande klanten actief over de naamswijziging. Wij vinden het belangrijk dat zij begrijpen waarom we dit doen en wat het voor hen kan opleveren. Nu maakt ook de rest van Nederland kennis met hallo,."

Hoe positioneert hallo, zich?

"Je hebt in Nederland vele lokale ICT-bedrijven en de grote Telecom operators en IT bedrijven. Wij positioneren onszelf daar tussenin, de ICT-partner voor alle ondernemers en MKB-bedrijven in Nederland. Een partij waar je als eerste aan denkt als het om ICT- uitdagingen gaat.. Waar ICT niet onnodig complex wordt gemaakt en waar je makkelijk en snel advies kunt inwinnen of ICT-diensten kunt bestellen, ook online. Op dit moment bedienen wij meer dan 6.000 klanten in heel Nederland. De klanten variëren van bedrijven met twee werknemers tot ondernemingen met meer dan 250 medewerkers. Dit is dan ook de doelgroep waar wij ons op richten. In dit segment kunnen we met goed advies en excellente service klanten laten zien wat ICT voor ze kan doen. "

"Wij kopen onze diensten bij meerdere partijen in. Vervolgens maken we

er een pasklare oplossing voor onze klant van. We gaan in gesprek met de klant om de behoefte aan ICT zo goed mogelijk te begrijpen. Op basis hiervan stellen we uit de beste netwerken, de slimste technologieën en de sterkste leveranciers de optimale oplossing samen."

"Onze aandacht ligt dus volledig bij het adviseren van de klant en persoonlijke service. Ondanks dat we de schaal hebben van een landelijk opererend bedrijf, zijn we ook weer klein en ondernemend genoeg om van al onze klanten te weten wat er bij hen speelt en hoe we hen kunnen helpen."

Hoe bedient hallo, zijn klanten?

"Met pasklare ICT-oplossingen. Denk aan de moderne werkplek, waardoor je overal kunt werken en altijd bereikbaar bent. Vroeger was een werkplek een PC die op het bureau stond. Tegenwoordig kan de werkplek een mobiele telefoon, tablet of laptop zijn. Dan heb je mobiele data nodig die goed en veilig is, zodat bijvoorbeeld jouw gegevens naar de cloud worden gebracht. Wij regisseren dit over de hele keten voor onze klanten, zodat ICT echt iets oplevert. Zo hebben we er bij AZ voor gezorgd dat de medewerkers beter bereikbaar zijn met een slimme telefonie oplossing. Daarnaast proberen we de beste klantenservice in de markt te bieden, met onze support desk, monteurs in het land en uitgebreide online self-service tooling."

Hoe bevalt de samenwerking met AZ tot dusver?

"Het is natuurlijk een gek seizoen. Door het instorten van een deel van het dak van het AFAS Stadion zijn er pas vier wedstrijden in Alkmaar gespeeld. Het is logisch dat de samenwerking nog wat vorm moet krijgen. Daar gaan wij in de tweede helft van het seizoen aandacht aan geven. In combinatie met onze nieuwe naam is dat een mooi moment. Mijn ervaring met businessnetwerken en voetbal is dat het vooral gaat over emotie. Het gaat om samenwerking en samen dingen doen. In een businessclub is het makkelijk om iets voor elkaar te betekenen. Banden zijn daar vaak sterk en blijven dat ook. Daar zijn wij naar op zoek: langdurige relaties met klanten, maar zeker ook met onze partners"

Niet alleen hallo, is nieuw. U werd in oktober aangesteld als directeur.

"Samen met Marc Visser vorm ik de directie. Marc is oprichter en richt zich vooral op de strategie, potentiële acquisities en onderhoudt de relaties met strategische partners. Ik zorg er samen met het team voor dat we onze klanten een optimale service leveren."

Bevalt de stap tot dusver?

"Zeker. Het is een bedrijf met een mooie cultuur en ontzettend gedreven mensen. Klanten zijn heel blij met ons, zo blijkt uit het klanttevredenheidsonderzoek dat we onlangs hebben uitgevoerd. Daarin scoorden we ontzettend hoog. Ook in de feedback van onze klanten krijgen



we positieve reacties. Het is heel mooi om bij zo'n bedrijf in te stappen. Zeker met de ambitie om verder te groeien. Mede door de steun van investeringsmaatschappij Vortex vormt het een mooie uitdaging voor de komende jaren. Ik voel me al volledig een hallo,-medewerker."

Het ICT-landschap is de afgelopen jaren geëxplodeerd. Hoe blijf je in zo'n markt overeind?

"De digitale transformatie raakt elk bedrijf. ICT wordt voor MKB-bedrijven steeds belangrijker als succesfactor. Als ICT-aanbieder gaat het erom dat je focus houdt op wat je wel en niet doet. Door gebruik te maken van de platformen van partners, kunnen we snel schakelen en de nieuwste producten naar de markt brengen. Zo blijven we relevant voor onze klanten en kunnen wij al onze energie steken in het creëren van de allerbeste klantervaring."

Wat is de toekomst van IT binnen bedrijven?

"Data is het nieuwe goud zou je kunnen zeggen. Altijd en overal toegang tot data, veiligheid van data en toepasbaarheid van data. Medewerkers willen overal en op elk gewenst moment kunnen werken. De technologie van nu maakt het mogelijk om ook slimmer te werken. Daarom maken steeds meer bedrijven gebruik van cloud-diensten en mobiele werkplekken."

Gegevens moeten daarbij altijd veilig en betrouwbaar zijn."

"Die bedrijfsgegevens - en de vertaling daarvan naar stuurinformatie - worden steeds belangrijker. Daarom zullen onze medewerkers steeds vaker analyses van informatie en processen maken. Om onze klanten te helpen slimmer te werken, directer in te grijpen en altijd te weten wat er precies gebeurt. Dat zie je ook in het voetbal. De AZ-spelers hebben tegenwoordig een hesje onder hun shirt met een sensor die continu data oplevert. Dat doe je als club om beter te bepalen of spelers fit zijn of niet. Aan ons de taak om dat soort toepassingen ook beschikbaar te maken voor onze klanten." ●



TREFFER
uitzendbureau

Treffer, de brug naar jouw succes
Van **A** tot **Z** de perfecte match!



"Ik ga voor het persoonlijke"

Stationsplein 26-32
1703 WB HEERHUGOWAARD

www.treffer.nl
072-5348571 - info@treffer.nl

Bouw - Administratie - Techniek - Schoonmaak - Logistiek - Horeca - Productie - Groenvoorziening



GERARD TWISK EN JOACHIM LEBBING

Gerard Twisk en Joachim Lebbing | Daikin Nederland

Daikin Nederland is sinds dit seizoen sponsor bij AZ. Gerard Twisk en Joachim Lebbing zijn salesverantwoordelijk bij dit beursgenoteerde bedrijf in airconditioning en warmtepompen. Zij vertellen over hun werkzaamheden en het eerste halfjaar bij de club: "Onze klanten waarderen het enorm."



Contactgegevens

📍 Fascinatio Boulevard 562, 2909 VA Capelle aan den IJssel
 ☎️ 06 10 53 07 13
 ✉️ twisk.g@daikin.nl
 🏠 www.daikin.nl
www.hetnieuweverwarmen.nl

"Daikin is een toonaangevende fabrikant en leverancier van oplossingen voor airconditioning, verwarming, ventilatie, koudwatermachines en koel-/vriessystemen. Dit doen we door heel Nederland. Het bedrijf stamt officieel uit Japan. Onze vestigingsplaats is Capelle aan den IJssel, waarmee we onder Daikin Europe vallen. We zijn wereldwijd aanwezig in meer dan 145 landen, en marktleider in airconditioning."

AZ hoort daarbij

"We wonen allebei in Alkmaar en we werken sinds twee jaar bij Daikin. Echter lopen we al jaren mee in het verduurzamen van gebouwen en installaties. We zijn verantwoordelijk voor de verkoop en advisering van warmtepompen voor woningen en utiliteit. Dit doen we in de regio Noord-Holland. Het is voor ons belangrijk om midden in dat gebied de mogelijkheid te hebben om naar een voetbalwedstrijd te kunnen gaan met klanten. Bij Daikin hechten we namelijk veel waarde aan de relaties met hen. AZ hoort daar bij en is de perfecte oplossing voor ons relatiemanagement. De club is goed bereikbaar en de sfeer is altijd goed."

Georg Kessler Lounge

"Daikin is landelijk hoofdsponsor van de

schaatssport. Maar ook in het voetbal geen onbekende. "Dit is ons eerste seizoen als sponsor bij AZ. We hebben vier businessseats in de Georg Kessler Lounge. Hier nemen we onze klanten mee, zodat zij op regionaal niveau kunnen netwerken. We willen ze echt een gezellig avondje uit bezorgen. Het is niet alleen de wedstrijd zelf, maar ook het diner en de borrel vooraf. Klanten waarderen het enorm om in de watten te worden gelegd bij AZ. Wanneer ze zien dat alles goed geregeld is bij de club, wordt dat automatisch aan ons merk gekoppeld. Daarnaast heeft AZ een succesvol eerste seizoenshelft achter de rug met goede resultaten. Dat draagt ook veel bij aan de goede sfeer!"

Den Haag

"Er is veel animo voor de thuiswedstrijden van AZ. Voor de duels in Den Haag ging dat wel wat lastiger vanwege de afstand. Om die reden hebben we tijdens de eerste seizoenshelft onze klanten opgehaald om samen naar het Cars Jeans Stadion te reizen. Ieder nadeel heeft weer zijn voordeel, want het leverde leuke gesprekken op in de auto. Ook de ontvangst in Den Haag was goed geregeld. Onze complimenten voor AZ. We hopen nog veel mooie wedstrijden te zien."



Misja Bakker | Van Muijen Betonbouw

Misja Bakker is Algemeen Directeur van Van Muijen Betonbouw. Het bedrijf is sinds 2004 verbonden aan AZ en is vanaf het seizoen 2020-2021 Strategisch Partner. Misja vertelt over de samenwerking met de club en de uitgangspunten van Van Muijen: 'Dat verbindt ons.'

Van Muijen Betonbouw is een van de grotere ruwbouwondernemingen van Nederland. Bakker: "We zijn gespecialiseerd in het uitvoeren van alle voorkomende betonwerkzaamheden, zoals het maken van appartementencomplexen en parkeergarages. In 2009 ben ik benaderd om het bedrijf over te nemen. Toen begon ik met vier personen. Inmiddels hebben we ongeveer zestig medewerkers in dienst. Mijn doel is om de problemen waar ik eerst zelf tegenaan liep, te voorkomen voor toekomstige opdrachtgevers."

A tot Z

"Van begin tot eind hebben we de controle op de bouwsystematiek. Daarnaast nemen we voor ons deel van het werk de gehele voorbereiding en uitvoering uit handen. We maken, bewaken en voeren de planning van A tot Z uit. Tijdens het proces willen we ervoor zorgen dat onze klanten zo min mogelijk naar ons hoeven om te kijken voor alles wat met beton te maken heeft."

Binding

"Via Jeroen Morsch (voormalig Marketing Manager AZ) kwamen we bij AZ terecht. Dit was vlak nadat ik Van Muijen overnam. We zaten toen net in het nieuwe stadion. Mijn oorsprong ligt in Egmond, dus ik ben altijd al liefhebber geweest van de club. Dat zit er al echt sinds jongs af aan in. Elke thuiswedstrijd fietsen we vanuit Heerhugowaard naar Alkmaar en verzamelen we met onze klanten bij de hoofdingang."

Strategisch Partner

"Onlangs hebben we een driejarig contract getekend als nieuwe Strategisch Partner van AZ. Dit doen we samen met JM Totaalafdichtingen, een ander bedrijf van mij en mijn compagnon Joost van de Zon. AZ is een no-nonsense club waarmee we ons identificeren. Van Muijen staat voor vertrouwen, veiligheid, vakmanschap, versterken en verbinden. Kernwaarden die ook AZ uitstraalt. Dat verbindt ons."



Contactgegevens

📍 Braken 16, 1713 GC Obdam
 ☎ 0226- 72 54 10
 ✉ info@vanmuijenbetonbouw.nl
 🏠 www.vanmuijenbetonbouw.nl



Jongens BV

internationale groothandel
voor horeca & grootverbruik



VHC Jongens BV is dé totaalleverancier van de horeca- en fastfoodmarkt. Wij weten als geen ander dat kwaliteit, service, snelheid en een prima prijsstelling behoren tot de belangrijkste waarden in onze branche. Vanuit ons moderne groothandelscentrum kunnen wij onze klanten in de randstad en Noord-Holland 7 dagen per week bedienen. Doordat wij 24 uur per dag werken kunnen wij elk soort horecaondernemer flexibel, snel en compleet op maat ontzorgen.

VHC Jongens BV . Ambacht 3 . 1511 JZ Oostzaan . 075 684 30 55 . www.vhcjongensbv.nl

HORECA
ECHTE
JONGENS

Sponsor in beeld

TEKST: NATASJA VRINDS | FOTOGRAFIE: ED VAN DE POL



Raymond & Stephan Rijnaarts | Wijnimport Jos Rijnaarts BV

Raymond en Stephan Rijnaarts zijn sinds 1995 eigenaars van Wijnimport Jos Rijnaarts. Hun vader Jos begon op 1 februari 1987 in Nederland. Al snel is het bedrijf uitgegroeid tot een actief en innovatief wijnbedrijf: "Inmiddels hebben wij wijnen uit zestien verschillende landen."



Contactgegevens

Edisonweg 14, 1821 BN Alkmaar
+31 (0)72 5118537
raymond@jr.nl
www.jr.nl

"Wij zijn bezig aan ons dertigste seizoen als sponsor bij AZ. Vlak na de oprichting van ons bedrijf hebben we ons aangesloten bij de businessclub. Wij wilden al snel een netwerk opbouwen en AZ leek ons het perfecte middel om dat te realiseren. Een paar jaar later namen wij er een skybox bij. We leveren vooral producten aan de vakhandel en horecaondernemers. Om die reden is het handig om onze eigen gasten te kunnen ontvangen in het stadion. Buiten dat we netwerken in de businessclub, halen we ook onze klanten naar Alkmaar."

Groei

"We zijn gestart als klassieke wijnkoper. Uiteindelijk hebben we gezegd dat het breder, dieper en vooral internationaler moest. Inmiddels hebben wij wijnen uit zestien verschillende landen. We zijn onder andere naar Chili, Argentinië en Australië gegaan. Dit heeft de snelle groei bij ons bedrijf gebracht."

Sympathieke club

"Het is mooi als je de beleving van een voetbalwedstrijd met klanten kunt delen. We betrekken hen echt bij het sfeertje van AZ. We nodigen elke week verschillende klanten uit die een binding hebben met de tegenpartij. Als er een thuiswedstrijd tegen sc Heerenveen op het programma staat, nodigen we klanten uit de regio Friesland uit. Veel mensen

hebben dan al een binding met elkaar, omdat ze voor dezelfde club zijn. Dat is het voordeel van landelijk werken. Het kan natuurlijk ook andersom. Dat zorgt voor een leuke onderlinge strijd. De meeste mensen die niet uit de omgeving Alkmaar komen, vinden AZ wel een mooie en sympathieke club."

AZ-sfeertje

"Voetbal en AZ geven een positieve stimulans aan ons bedrijf. Daarnaast zijn we natuurlijk ook zelf liefhebber van het spelletje. Dat moet ook wel. Je bent er niet alleen tijdens de wedstrijden mee bezig, maar ook tijdens de voorbereiding. Je moet vroeg van te voren plannen en over veel aspecten nadenken. Het is de kunst dat je juist ook klanten uitnodigt die niks met voetbal hebben. Een wedstrijd duurt negentig minuten, maar het is veel meer dan dat. De mensen die nog nooit een stadion hebben bezocht, zijn erg onder de indruk van de sfeer. Het is voor hen een heel nieuwe beleving. Het is mooi als je dat AZ-sfeertje aan iedereen kunt doorgeven."

Overeenkomsten

"Onlangs hebben we vijf jaar bijgetekend voor onze skybox. De samenwerking met AZ verloopt goed. Wijnimport Jos Rijnaarts is door de jaren heen flink gegroeid. Wij doen het erg goed tussen de 'grote jongens' en hebben veel ambitie. Waarden die AZ ook uitstraalt."

VOMAR IS ALWÉÉR DE SNELSTGROEIENDE SUPERMARKT VAN NEDERLAND!



Vomar is al drie jaar op rij de snelstgroeiende supermarkt van Nederland en daar zijn we trots op! Met meer dan 11% omzetgroei in 2019 waren we op autonome basis voor het derde jaar op rij de snelstgroeiende supermarkt van Nederland. Dit betekent dat we met de bestaande winkels de grootste groei hebben laten zien ten opzichte van vorig jaar. In 2019 is er veel geïnvesteerd om deze groei mogelijk te maken, zo hebben we een nieuwe Verscentrale geopend als uitbreiding van onze distributie. In 2020 houden we dit vast en zal de productiecapaciteit van onze Centrale Warme Bakkerij verdubbelen. Daarmee doen we er alles aan om de autonome groei vast te houden!

In 2019 hebben we maar liefst vier nieuwe winkels geopend en natuurlijk zijn we ook dit jaar weer op zoek naar locaties voor nieuwe winkels. Heb jij een suggestie? Neem dan vrijblijvend contact op met Ard Lanting, Manager Acquisitie bij Vomar, via alanting@vomar.nl of 06-82718716.

Vomar
VOORDEEL
MARKT



Paul Vink | Fource Automotive

Alkmaarder Paul Vink is salesverantwoordelijke bij Fource Automotive in Noord-Holland. In 2014 sloot hij zich met zijn automaterialen zaak aan bij de marktleider in de aftersales. Paul vertelt over de samenvoeging en het sponsorschap bij AZ: "We zijn groot geworden door klein te blijven."



Contactgegevens

 's-Gravelandseweg 379, 3125 BJ Schiedam
 010 446 96 00
 info@fource.nl
 www.fource.nl

"Fource Automotive is één collectief van automotive professionals. Voordat ik mij hierbij aansloot had ik mijn eigen bedrijf *Vink Automaterialen*. We zijn vervolgens onder de naam Cartal Rijsbergen Automotive verder gegaan, dat onderdeel was van Fource Holding. Sinds vorig jaar opereren we onder de naam Fource Automotive. Daarmee zijn we een krachtige organisatie, waar de klant de inspiratie is voor onze business."

Overname

"Fource Automotive heeft op dit moment 90 automaterialenwinkels. Met dezelfde uitstraling en hetzelfde motto: Partner voor nu en in de toekomst. Doordat we zowel importeur als leverancier zijn, kan de klant nog sneller aan zijn producten komen en gebruikmaken van de nieuwste innovaties. In onze branche gaat de toekomst erg hard en daarin lopen wij voorop."

Skybox

"Met mijn eigen bedrijf, Vink Automaterialen, waren we sponsor in *de Hout*. Vervolgens hadden we ons aangesloten bij de businessclub. Met Fource Automotive zitten we met onze klanten in de skybox. Zoals we ook met ons bedrijf acteren, gaan we ook

met de klant om. We zijn wel groot, maar dat zijn we geworden door klein te blijven. We staan dicht bij de klant. Bij AZ hebben we het over zaken, maar ondertussen praat je op een heel ander niveau met de klant vanwege de toegankelijke ambiance. Onder het genot van een hapje en een drankje bekijken we de wedstrijd. Het hoeft niet altijd over zaken te gaan."

Trainingen

"De skybox bevalt ons erg goed. Naast de wedstrijden die we onze klanten aanbieden, gebruiken we de box ook om trainingen te geven. Je bent dan toch uit de dagelijkse gang van zaken vandaan en je zit hier bij AZ met een goed uitzicht op het veld. Door deze bijzondere omgeving komen vaak de mooiste ideeën voort. Het is toch wat anders dan op kantoor."

Voetbalwereld

"Vroeger was ik keeper bij het eerste elftal van AFC '34. Verder mocht ik ook een paar proeftrainingen bij AZ volgen. Doordat je in de voetbalwereld zit bouw je snel contacten op. Als Alkmaarder ben ik ook regelmatig te vinden bij de club. Met het sponsorschap willen we het contact met onze klanten nog meer vergroten door ze mee te nemen naar AZ."

goed en
gezond
drinken voor
iedereen.





Aat Kleinjan en Gerard Gravemaker | Voetzorg Noord-Holland

Aat Kleinjan en Gerard Gravemaker zijn eigenaars van Voetzorg Noord-Holland. Het bedrijf, dat samen met verschillende professionals werkt, biedt een totaalpakket aan orthopedische en revalidatietechnische producten en diensten voor voetblessures, voetklachten en voetaandoeningen. Sinds 2001 werken ze samen met AZ: "We willen Samen naar Victorie."

"Met ons bedrijf bieden we een totaalpakket voetzorg aan. We hebben verschillende specialisten in dienst waarmee we patiënten van A tot Z kunnen behandelen. Zo maken we bijvoorbeeld orthopedische, semi-orthopedische en confectie schoenen, maar ook steunzolen op maat. Voor iedereen die problemen met het bewegen en lopen heeft, proberen we een oplossing te bieden."

Werk schoenen

"De mogelijkheden die we hebben zijn erg breed. Naast het verzorgen van voetproblemen, zijn we ook gespecialiseerd in het aanpassen van werkschoenen. Werknemers die op de werkvloer lopen, moeten worden voorzien van goede ondersteuning. Hiermee willen we blessures voorkomen."

3D-scans

"De branche waarin we zitten is vrij conventioneel. Men kent de branche vooral van de lompe schoenen. Dit ligt ver achter ons. Dat heeft er voornamelijk mee te maken dat wij ons toeleggen op digitale technieken, zoals 3D-scanning en digitale freesmachines. Door deze nieuwe innovaties toe te passen kunnen we veel lichter, mooier en smaller werken dan voorheen. Daarnaast kunnen we goed met de tijd meegaan, aangezien we vrijstelling hebben

om bijvoorbeeld Nike- of Adidas-schoenen te ontwerpen op maat."

Ziekenhuizen

"Naast onze vestigingen in Noord-Holland werken we samen met verschillende ziekenhuizen. We zijn hier op afspraak aanwezig en zoeken samen met orthopedische chirurgen of revalidatieartsen naar oplossingen voor voetklachten. De basis wordt gelegd in het ziekenhuis, om vervolgens een afspraak te maken bij een van onze locaties. Na het proces zijn er controles in het ziekenhuis om te kijken of het voorgeschreven hulpmiddel heeft gewerkt."

AFAS Stadion

"Eén van onze vestigingen bevindt zich in het AFAS Stadion. We hebben bewust voor deze locatie gekozen omdat de uitstraling erg vernieuwd is, een kenmerk waar we met ons bedrijf ook voor staan. Het is voor ons de ideale locatie omdat iedereen AZ kent. Daarnaast denken we door samen te werken veel meer te bereiken. We willen altijd met elkaar meedenken. Zo heeft AZ bijvoorbeeld een oprit voor rollators en scootmobiel, zodat we onze klanten die slecht te been zijn zo goed mogelijk kunnen ontvangen. We denken allebei voortdurend aan nieuwe mogelijkheden waardoor we goed bij elkaar passen."

voetzorg  loopt voorop

Contactgegevens

 Koelmalaan 322, 1812 PS Alkmaar
 072 540 40 38
 info@voetzorg.info
 www.voetzorg.info

Als **resultaat** het **doel** is, dan zijn wij er voor je.



Net als bij AZ staat bij jouw organisatie **resultaat** voorop. Goed om te weten dat je in THL Travel een specialist vindt die het bedrijfsleven al meer dan 15 jaar ontzorgt met **zakenreizen, meetings, congressen en events** in Nederland en de rest van de wereld.

Wij zijn er trots op de **Official Travel Partner van AZ** te zijn. Wij zorgen ervoor dat alles vlekkeloos verloopt. AZ richt zich elke dag op **presteren**, wij regelen de rest. Net zoals we dat voor jou graag doen.

Ook mooie resultaten boeken in 2020? In de wereld van zakenreizen brengen wij je waar je moet zijn. En verder. Kijk op **thltravel.nl** of bel **088-5528080** en ontdek onze persoonlijke, resultaatgerichte aanpak.

Travel Management | Groups, Sports & Events

Proud Official
Travel Partner



thltravel.nl

THL TRAVEL

Powered by Uniglobe



Ron Bruinsma | Verkeersschool JORO

Verkeersschool JORO is sinds dit seizoen verbonden aan AZ. De partner uit Purmerend verzorgt de rijlessen voor de AZ Jeugdopleiding. Eigenaar Ron Bruinsma over de innovaties binnen zijn bedrijf en de samenwerking met de club.



Contactgegevens

Vooruitstraat 1, 1441 GE Purmerend
0299-633893
info@verkeersschooljoro.nl
www.verkeersschooljoro.nl

"Ik heb de rijsschool overgenomen van mijn vader Jan Bruinsma. We zijn begonnen met één lesauto. In 46 jaar tijd zijn we uitgegroeid tot een toonaangevende rijsschool met diverse disciplines: auto-, motor, brommer-, aanhang-, en theorieopleidingen. Ons doel is dat de leerling niet alleen een leerzame opleiding heeft, maar ook een leuke tijd beleeft tijdens de lessen."

Persoonlijke aandacht

"Onze instructeurs zijn betrokken bij iedere kandidaat. Uit jarenlange ervaring weten we dat niet elke cursist hetzelfde is. Daarom besteden we veel tijd aan persoonlijke aandacht. Zo hebben we bijvoorbeeld een speciale aanpak voor leerlingen met faalangst. Zij krijgen dan ook een speciaal examen waarbij de juiste begeleiding wordt gegeven. Voordat het examen begint, hebben we voor iedere leerling hints en tips om goed voorbereid af te kunnen rijden."

AZ Jeugdopleiding

"Tijdens de lessen komen we vaak langs het AFAS Trainingscomplex in Zaanstad. Het leek ons interessant om de rijlessen voor de hele AZ Jeugdopleiding te verzorgen. Via Marco Oudewortel en Leo van Est zijn wij in contact gekomen met de club. AZ doet het goed in de competitie, maar is door de jaren heen in allerlei opzichten gegroeid. Waar het ooit een regioclub was, zet AZ zich nu goed op

de kaart in Europa. Het is mooi dat AZ haar vertrouwen uitspreekt in onze rijsschool."

Sugawara

"Yukinari Sugawara is onlangs bij ons gestart met rijlessen. Daarnaast volgt hij hier ook een theorieopleiding. We hebben instructeurs die Engels spreken, dus de communicatie loopt prima. Ook zijn examens zijn in het Engels. Hij doet het tot nu toe erg goed."

Camera's

"Voor iedere opleiding hebben we een speciale methodiek waar de leerling zelf in betrokken is. Na de rijlessen geven we bijvoorbeeld huiswerkopdrachten mee. We zijn erg in ontwikkeling met het maken van video-beelden. Vanaf maart kunnen we door middel van camera's in het voertuig verschillende verkeerssituaties in allerlei standen terugkijken. Op die manier kan de leerling buiten de lessen om inzicht krijgen in het verkeer. Dit kan gemakkelijk online vanuit huis."

Slagingspercentage

"Tegenwoordig is het voor de consument eenvoudig om online recensies te bekijken. Het is merkbaar dat veel nieuwe aanmeldingen via oud-cursisten komen. Via de website van het CBR kun je het slagingspercentage van iedere rijsschool bekijken. De meeste leerlingen slagen bij ons in één keer, en dat wekt vertrouwen op."

hallo,
wij zorgen
dat ICT voor
jou werkt

hallo, ICT oplossingen voor het MKB

7.800 zonnepanelen: NXT step energietransitie



gp groot

telefoon

088 - 472 01 00

e-mail

info@gpgroot.nl

website

www.gpgroot.nl



EEN MOOIE SAMENWERKING MET DE EREDIVISIECLUB AZ

Dé Keuken- en Badkamer Franchiseformule met meer dan 70 winkels in heel Nederland, Duitsland en de Antillen is gespecialiseerd in een totaalinrichting voor keukens en badkamers.

Een mooie samenwerking met de Eredivisieclub AZ. Het biedt ons de gelegenheid om in onze sky-box de franchisenemers en andere zakelijke relaties uit te nodigen om in een ontspannen setting mooie wedstrijden te kijken en bij te praten. Verder biedt AZ ons een prachtig scala aan landelijke mediale exposure, waarmee we verder kunnen bouwen aan onze naamsbekendheid.

Bovendien verzorgt Sanisale.com en Keukensale.com de inrichting van badkamers en keukens voor de A-selectie, de AZ directie en andere werknemers van AZ. Daarnaast kan iedere sponsorpartner profiteren van speciale condities.



Sanisale.com is een landelijke franchise formule met winkels op het gebied van sanitair, tegels en aanverwante artikelen. Sanisale.com staat voor kwaliteit (A) merken tegen lage (bodem) prijzen. Met 38 showrooms verspreid door Nederland, is er altijd een showroom bij u in de buurt. Sanisale.com biedt de klant een badkamer speciaalzaak, waarin alleen de prijzen nog doen denken aan een outlet. Naast het complete en veelzijdige assortiment met A-merken, zoals Sphinx, Grohe, Carlo Frattini en Villeroy & Boch, kan Sanisale.com aan alle wensen van de klant tegemoetkomen. Sanisale.com biedt een excellente service aan al haar klanten, ondernemingen, kleine zelfstandigen of consumenten. Met ruime ervaring en kennis, helpt Sanisale.com haar klant met een gericht en helder advies graag verder bij het maken van een juiste keuze in de aankoop van badkamer, sanitair en/of tegelvloer.

Uiteraard kunt u bij Sanisale.com ook de montage en installatie voor uw badkamer regelen. Kortom: voor uw gemak, alles onder één dak.

Naast de Sanisale.com formule, is ook de Keukensale.com formule enorm succesvol met 32 showrooms. Het concept onderscheidt zich met name van de concurrentie door het assortiment met A-merken als Siemens, AEG en Boretti, transparante scherpe prijsstelling, service en levertijden. De showrooms van Keukensale.com tonen complete keukenconcepten van de nieuwste collecties in meerdere stijlen en designs. Klanten krijgen wederom zeer veel persoonlijke aandacht en service. De bestellingen worden van A tot Z afgehandeld door de lokale winkel. Ook voor Keukensale.com dus geen landelijk servicenummer, maar de lokale ondernemer als vast aanspreekpunt van de klant.

Van groot belang is dat klanten persoonlijke aandacht krijgen. Net als bij de Sanisale.com winkels wordt al het installatie- en montagewerk uitbesteed aan een vaste groep gespecialiseerde keukeninstallateurs. Om de klant beter van dienst te zijn is het mogelijk om een afspraak thuis te maken, om de situatie goed in kaart te brengen.

AZ Netwerk

TERUGBLIK EVENEMENTEN

TEKST: NATASJA VRINDS | FOTOGRAFIE: AZ/ED VAN DE POL/SOCCRATES

De evenementenkalender van het AZ Netwerk was in de eerste seizoenshelft weer goed gevuld. Wat viel er in het tweede deel van 2019 allemaal te beleven rondom de club? En hoe verliepen deze activiteiten? Een terugblik.



AZ Golf Open

De jaarlijkse AZ Golf Open vond in 2019 voor de zestiende keer plaats. Op de golfbaan van BurgGolf in Purmerend namen 150 ervaren golfers deel aan een achttien-holes wedstrijd en tien minder ervaren deelnemers aan speciale golf-clinics. Tussen alle sportieve activiteiten door werd er door de deelnemers gezamenlijk geluncht. Na de wedstrijden was het tijd voor een *live cooking* barbecue en de dag werd afgesloten met de prijsuitreiking.



AZ Golf Open



AFAS Live Darts

AZ organiseerde op vrijdag 1 november in samenwerking met hoofdsponsor AFAS Software een bezoek aan de 'First Round' van de World Series of Darts. Voorafgaand aan het evenement verzamelden leden van het AZ Netwerk bij het AFAS Stadion voor een buffet in het Grand Café van Gaal om vervolgens samen naar het AFAS Live af te reizen.



AFAS Live Darts



Calvin Stengs (links) en Myron Boadu (rechts) debuteren bij Nederland - Estland

Nederland - Estland

JeugdexpONENTEN Calvin Stengs en Myron Boadu werden op 8 november voor het eerst opgenomen in de definitieve selectie van Oranje. Het AZ Netwerk zag beiden op 19 november in het EK-kwalificatieduel met Estland (5-0) debuteren. Daar beleefden de aanvallers van AZ een droomdebuut. Stengs was goed voor twee assists en Boadu viel in en scoorde bij zijn eerste wedstrijd in Oranje.



Manchester United - AZ



Met het AZ Netwerk Europa in

AZ neemt dit seizoen voor de veertiende keer deel aan de Europa League. Na de overwinningen op BK Häcken, FC Mariupol en Royal Antwerp behaalden de Alkmaarders de groepsfase van het toernooi. Leden van het AZ Netwerk reisden mee naar verschillende Europese bestemmingen. Een overzicht van de uitreizen.

Groep I

De selectie van Slot bekeek de loting van de groepsfase vanuit de spelersbus, op de weg terug van de gewonnen uitwedstrijd tegen Royal Antwerp (1-4). Daar zag het team grootmacht Manchester United, FK Partizan en FC Astana uit de koker komen. De eerste uitwedstrijd stond gepland op 19 september tegen het Servische Partizan. Leden van het AZ Netwerk reisden met de selectie mee naar de hoofdstad Belgrado. Het uitduel, waar AZ met tien man kwam te staan, eindigde in een gelijkspel (2-2).

Na een 6-0 overwinning in Den Haag mocht AZ op 7 november op bezoek bij de kampioen van Kazachstan. Ook hier wist de Alkmaarse formatie met overtuigende cijfers te winnen (0-5).

De laatste uitreis was naar Manchester, waar ruim vierhonderd leden van het AZ Netwerk meereisden. De stevige 4-0 nederlaag tegen de Engelse miljoenenploeg was slechts een smetje op de geslaagde trip. ●

AZ NETWERK EVENEMENTENKALENDER

Ook in 2020 organiseert het AZ Netwerk diverse evenementen. Een overzicht.

25 januari	Businesswedstrijd sc Heerenveen - AZ
27 februari	Businesswedstrijd LASK Linz - AZ
7 maart	AZ Night Out
Mei	AZ Netwerk Cup
11 juni	AZ Golf Open

HOLLAND CASINO AMSTERDAM WEST-SLOTEDIJK

MAANDAGENDA FEBRUARI 2020

**ZO 2
FEB** | **SUNDAY ROYALE**
Live entertainment

**ELKE
WO** | **WINNING WEDNESDAY
& HOLLANDSE BINGO**
Met kans op mooie prijzen

**VR 14
FEB** | **VALENTIJNSDAG**
Heerlijk dineren en live entertainment

**ELKE
DO** | **THEMA BINGO**

**DO 27
FEB** | **CARIBBEAN CARNIVAL**
Met La Fiesta

**ELKE
VR & ZA** | **CASINO NIGHT OUT
& PARTY BINGO**

**VR 28 &
ZA 29
FEB** | **CASINO NIGHT OUT**
Kans op €1.000,- cash en andere
mooie prijzen

**ELKE
ZO** | **HIGH TEA & BINGO
SUSHI & BINGO**
Reserveer uw tickets online

#arena FUNtastisch

VEEL PLEZIER IN HET GROOTSTE SKIGEBIET
IN HET ZILLERTAL

52 GONDELS/LIFTEN
143 PISTENKILOMETER
2.500 METER HOOGTE

TIP: DUTCHWEEK.NL
28 MAART -
04 APRIL 2020



ZELL • GERLOS • WALD-KÖNIGSLEITEN • KRIMML

A-6280 Zell im Zillertal • Tel. 0043/(0)5282/7165 • info@zillertalarena.com





UA.COM



Hoofdsponsor:

AFAS
software

Strategische Partners:

AMSTEL

balans
Schoon uit handen

CAVALLARO
NAPOLI

CTS  GROUP

Dusseldorp 

keukensale.com
KEUKEN & APPARATUROUTLET
sanisale.com
SANITAIR-TEGELOUTLET



Rabobank

 **TREFFER**
uitzendbureau

VHC
Jongens BV
internationale groothandel
voor horeca & grootverbruik

Vomar
VOORDEEL
MARKT


UNDER ARMOUR

Partners in Business:


GATORADE


Grool

HOLLAND CASINO
HET ECHTE CASINO

 **metafa**
holland bv

hallo,

THL TRAVEL
Powered by singler


ABCNA
Zelf-Gedien

Media Partners:


RODI
media


NH
MEDIA

 **Noordhollands**
Dagblad

Time Partner:

SCHAAP  **CITROEN**
Jewellery and Watches since 1888