

Korte lijnen, snelheid, persoonlijk contact en doen wat je belooft

## Van den IJssel doet het anders



Het team van Van den IJssel: Marian en Berry van den IJssel, Martijn Sluis, Niels Beeres en Jeroen de Vlieger.

TEKST DENNIS CAPTEIN  
FOTOGRAFIE ENGEL LAMEIJER

Van den IJssel, specialist in bedrijfskleding en persoonlijke beschermingsmiddelen, zit in de lift. Sinds de oprichting van het bedrijf in 2003 is sprake geweest van een constante groei. Het gevolg is dat het bedrijf van het echtpaar Berry en Marian van den IJssel te groot is geworden voor het onderkomen aan de Bedrijfsweg in Lopik. Inmiddels zijn de voorbereidingen voor een verhuizing, die in het voorjaar van 2009 gaat plaatsvinden, dan ook in volle gang.

De succesvolle ontwikkeling heeft zeker niet alleen te maken met de behoefte vanuit het bedrijfsleven. “Natuurlijk, de vraag is er, maar het is mijn bescheiden mening dat de manier waarop we werken van net zo groot belang is: korte lijnen, snelheid van handelen, persoonlijk contact, doen wat je belooft en stevast kwaliteit leveren”, aldus Berry van den IJssel. “Er zijn voldoende aanbieders, maar mede hierdoor kiezen onze meer dan driehonderd klanten steeds weer voor Van den IJssel.”

### Het begint met advies

Zijn vrouw vult aan: “Ons werk is niet een kwestie van leveren wat er gevraagd wordt, maar het begint met advies. In onze showroom hangt een ruim assortiment bedrijfs-

kleding en persoonlijke beschermingsmiddelen van gerenommeerde merken. Waarom wordt er voor deze jas gekozen en waarom voor die veiligheidsschoenen? Welk product is beter en waarom hangt daar dan een ander prijskaartje aan? Om mensen een goede keuze te kunnen laten maken, moeten ze wel weten uit welk assortiment het beste gekozen kan worden en wat de verschillen zijn. Dat vraagt om advisering. Alleen dan zullen klanten uiteindelijk tevreden zijn en is de kans groot dat ze bij ons terug komen.”

### Drukken van de kleding

De showroom fungeert als belangrijk verkoopinstrument. Immers, daar kun je zien en voelen wat je koopt. In de naastgelegen

## Bestellen via internet

Van den IJssel biedt de mogelijkheid voor afnemers die met grote regelmaat bestellen om dit via een op maat gemaakte website te doen. Via de site [www.webshopvandenijssel.com](http://www.webshopvandenijssel.com) kan men inloggen en vervolgens worden alleen producten weergegeven die worden gedragen door medewerkers van deze klant. Indien gewenst is er de mogelijkheid om medewerkers zelf voor een vooraf vastgesteld budget hun eigen kledingpakket te beheren. Bestellen via internet bespaart tijd en garandeert snelle levertijden.



Transferdrukken is beter dan zeefdruk of borduren, en neemt na de aanschaf van de transfers geen kosten meer met zich mee.

hal wordt de kleding, desgewenst geheel conform specifieke wensen, met zogeheten transferpersen bedrukt. Marian: "Het bijzondere aan deze manier van drukken is de snelheid waarmee dat gebeurt en de hoge kwaliteit die het oplevert. Transferdrukken is beter

dan zeefdruk of borduren, en neemt na de aanschaf van de transfers geen kosten meer met zich mee. Al moeten we één enkel kledingstuk voorzien van een vierkleuren

bedrukking, de klant betaalt alleen de aanschaf van het kledingstuk."

In een speciale database heeft Van den IJssel de huisstijlen van de klanten opgeslagen. In diezelfde database zitten ook alle persoonlijke gegevens van klanten en hun medewerkers.

Marian: "Als wij de naam van de gebruiker kennen, dan weten wij voldoende: welk kledingstuk, de maat en waar deze moet worden voorzien van een bedruk-

### Van den IJssel specialist in bedrijfskleding, en persoonlijke beschermingsmiddelen



Het huidige onderkomen van Van den IJssel aan de Bedrijfsweg in Lopik.

king. Elk bedrijf wil onderscheidend zijn, deze database is naar onze klanten toe een belangrijk stukje onderscheidend vermogen. Klanten waarderen het zeer als ze merken dat we aan een half woord genoeg hebben om te weten wat ze willen; dat maakt ons anders dan onze collega's."

#### Mond-tot-mondreclame

Samen met medewerkers Martijn Sluis, Niels Beeres en Jeroen de Vlieger vormen Berry en Marian een hecht team. "We kennen onze klanten en elkaars klanten. Dat is het voordeel van een klein team", zegt Berry, die zelf met name actief is in de buitendienstacquisitie. Marian, die intern de zaken regelt: "Het frappante is dat acquisitie nooit een belangrijke manier is geweest om klanten naar ons toe te trekken. We zijn op een dag begonnen, hebben daar ruchtbaarheid aan gegeven en mond-tot-mondreclame heeft de rest gedaan. Wel beseffen we dat we op een punt zijn aanbeland dat acquisitie meer dan voorheen een wezenlijk deel van onze bedrijfsvoering gaat uitmaken."

#### Van den IJssel

Bedrijfsweg 5a

3411 NV Lopik

T 0348-551345

E [info@vandenijssel.com](mailto:info@vandenijssel.com)

I Internet: [www.vandenijssel.com](http://www.vandenijssel.com)