



W^{50 jaar}**ERTMAN**

NEDERLAND

1975-2025

We
vieren feest
dit jaar!

**ER IS ALTIJD OVERAL
EEN OPLOSSING VOOR**

**Trots op ons team
dat er elke dag staat**

**TROUWE LEVERANCIERS
AAN HET WOORD**

WELKOM



Centraal Georganiseerd Overleg in Ambtenarenzaken Overeenstemming over begrip 'vrijwilligheid' bij spreiding rijksdiensten

In de op 17 april 1975 gehouden vergadering van het Centraal Georganiseerd Overleg in Ambtenarenzaken, onder voorzitterschap van de Minister van Binnenlandse Zaken, mr. W. F. de Gans Fortman, en in aanwezigheid van de Staatssecretaris van Binnenlandse Zaken, de heer W. Pelsak, is het overleg over de personele gevolgen van het beleid met betrekking tot de spreiding van rijksdiensten voorlopig afgerond.

Daarbij is overeenstemming bereikt over de definitie van het begrip 'vrijwilligheid' en de wijze waarop dit moet worden gehanteerd voor ambtenaren die dienst wordt overgeplaatst. Onder vrijwilligheid wordt verstaan het spreidingsbeleid van ieder personeelslid dat een functionarische functie vervult aan de hand van hem haar relevante functies of bij zijn of haar taakvervulling van de verplaatste dienstverplichting. Niet in het kader van het spreidingsbeleid wordt bedoeld het werk in de eigen regio.

Daarbij is overeenstemming bereikt over de definitie van het begrip 'vrijwilligheid' en de wijze waarop dit moet worden gehanteerd voor ambtenaren die dienst wordt overgeplaatst. Onder vrijwilligheid wordt verstaan het spreidingsbeleid van ieder personeelslid dat een functionarische functie vervult aan de hand van hem haar relevante functies of bij zijn of haar taakvervulling van de verplaatste dienstverplichting. Niet in het kader van het spreidingsbeleid wordt bedoeld het werk in de eigen regio.

STATEN-GENERAAL

Tweede Kamer Nota studiefinanciering

Verzoek om schriftelijk commentaar

Nadat de vaste Commissie voor Onderwijs en Wetenschappen uit de Tweede Kamer voorlopig verslag had uitgebracht over de Nota studiefinanciering (Tweede Kamer, Zitting 1974-75, 12 778) zette er doos de brief dd. 6 december 1974 van de Minister van Onderwijs en Wetenschappen, de Staatssecretaris van Onderwijs en Wetenschappen, de heer Klein, de Minister van Landbouw en Visserij, de Minister van Sociale Zaken, de Staatssecretaris van Financiën en de Staatssecretaris van Internationaal Verkeer, de heer Van Rooijen, en de daarop aanschijnende opmerkingen in de memorie van antwoord zodanige nieuwe elementen in de plannen voor staatsfinanciering gebracht, dat de voorzitter van de Kamer voor de verdere voorbereiding van de openbare behandeling van de nota een speciale commissie heeft benoemd. Deze speciale commissie voor de Nota studiefinanciering

(12 778) heeft besloten een nader voorlopig verslag uit te brengen over de aan gezide nieuwe aspecten. De commissie wordt verzocht schriftelijk commentaar te zenden. Stukken kunnen worden gezonden aan de griffier van de bijzondere commissie 12 778, mr. L.C. Kist Verslagen, Binnenhof 1a, Den Haag, tot uiterlijk 20 mei 1975. De commissie stelt er prijs op eventuele commentaren in 50-voud te ontvangen. Stukken van geringe omvang (maximaal 3 kantjes) kunnen ter griffie worden vervoertigd. De Nota studiefinanciering met vervolgens te leggen betaling van f. 1,30 te verkrijgen bij de Staatsangeverij, Chr. Pluigstraat te 's-Gravenhage, tel. 070-83 45 07.

RIJKSVOORLICHTINGSDIENST

Minister-President Den Uyl naar Canada, Verenigde Staten en Suriname

Minister-President Den Uyl zal op uitnodiging van de Canadese premier Trudeau van 16 tot 13 mei a.s. een bezoek

Verstoep	3245 - J. H. Koot Supermarkt B.V., Albcoude. Omschr. bedr.: Exploitatie van een supermarkt in kruidentiers- en aanverwante artikelen. Maatsch. kap.: f 200 000; gepl./gest.: f 75 000. Statuten: Nederlegging akte per 14-4-75. Per 31-12-74 dir.: J. H. Koot, Albcoude (a).	35.051 - B.V., Ulsan: J. I. Bihbos
16.316 - Koeltechnisch Bureau Woertman B.V., De Meern. Omschr. bedr.: In- en verkoop van apparatuur, machines en onderdelen voor bakkerij-, horeca- en aanverwante bedr., verrichten van onderhoud etc. Het beheer nemen bij soortgelijke ondernemingen. Maatsch. kap.: f 100 000; gepl./gest.: f 20 000. Statuten: Nederlegging akte per 14-4-75. Per 2-4-75 dir.: E. F. M. J. van Rossum, De Meern (a), Comm.: E. van Rossum, Achel, België en W. J. Woertman Driebergen.	35.552 - Het beh doorga	36.231 - Utrecht. Internat van N. verl. aa Gorinch
14.682 - Boekerie Wim Snijders B.V., Rheden. Omschr. bedr.: Detailhandel in boeken, kantoorbenodigdheden, tijdschriften, grammofoonplaten en tabakwaren. Maatsch. kap.: f 150 000; gepl./gest.: f 30 000. Statuten: Nederlegging akte per 14-4-75. Per 25-2-75 dir.: W. Snijders, Rheden (a), Comm.: P. J. E. Wolters, Rheden en T. dir. ben	37.153 - officieus Bihbos organis 1-3-75 d en G. M	40.252 - B.V., Zg F. A. M uitgev.: Mr. P. J

Voor Fred van Rossum is zijn onderneming op 2 april 1975 een feit met de officiële publicatie in de Nederlandse Staatscourant.

BESTE LEZER,

Met een heel speciaal gevoel schrijf ik dit voorwoord ter ere van 50 jaar Woertman Nederland. Dit jubileum markeert een belangrijk moment in ons bestaan. Een reis waarin van alles is gebeurd, en dat is kenmerkend voor het ondernemerschap.

Vanaf het begin af aan was het duidelijk: ondernemen is mensenwerk. Je medewerkers zijn de allerbelangrijkste factor in je bedrijf. Door samen te werken, elkaar te helpen, te zoeken naar oplossingen en kansen te zien ontstaan er mooie dingen.

Het mag voor zich spreken dat ik enorm trots ben op ons team! De sterke combinatie van kennis, betrouwbaarheid, focus, familiegevoel en doen wat we zeggen-mentaliteit maakt ons uniek.

Mijn dank gaat uit naar alle medewerkers, oud-medewerkers, klanten, leveranciers, samenwerkingspartners en ook de families achter onze medewerkers. Zonder jullie zouden we nooit zo succesvol zijn. Veel lees- en kijkplezier!

Martin van Rossum
Directeur Woertman Nederland B.V.





6

Fred vertelt hoe het begon



WOERTMAN IN DE PROVINCIE UTRECHT



18



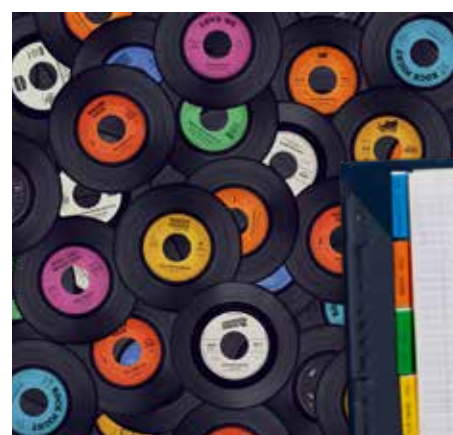
De eerste klant: bakkerij Otten



46



68



4



5

INHOUD

INTERVIEW MET FRED EN MARTIN VAN ROSSUM

Tijdens een wandeling door het bos

6

TIJDLIJN - 50 JAAR WOERTMAN NEDERLAND

14

DE EERSTE KLANT

Op bezoek bij bakkerij Otten

18

WAT GEBEURDE ER IN 1975

Nieuws uit het jaar waarin Woertman begon

26

DE KRACHT VAN BETROUWBARE PARTNERS

Interviews met de leveranciers

29

ZO VADER, ZO ZOON

Als je samen bij hetzelfde bedrijf werkt

42

FEITEN & WEETJES

45

WOERTMAN 50 JAAR, HIEP HIEP HOERA

Personeelsuitje

46

RONDETAFELGESPREK

Met oud-werknemers en medewerkers van het eerste uur

50

UIT DE OUDE FOTOBOEKEN

56

WOERTMAN'S PLAYLIST

67

MET LIEFDE VOOR IJS

De kracht van Valmar Nederland

68

DE REIS VAN HET BEDRIJF

72



42



50

Interview met Fred en Martin van Rossum

FRED 'Ik had een duidelijke visie: kwaliteit leveren en betrouwbare relaties opbouwen.'

Woertman Nederland is een familiebedrijf dat op 2 april 1975 begon met de verkoop en service van Sanomat slagroomautomaten. De oprichter, Fred van Rossum, kreeg deze kans doordat de vriend van zijn vader, die destijds eigenaar was, op zoek was naar een opvolger. De vriend vroeg de vader van Fred: "Ken je niet iemand die mijn bedrijf over wil nemen?" Freds vader antwoordde: "Ik zal het aan mijn zoon vragen." Toen Fred hoorde van de kans, zei hij meteen: "Daar hoeft ik niet lang over na te denken; ik wil het bedrijf graag overnemen." Zo kwam de bal aan het rollen.

EEN AVONTUUR VANUIT DE GARAGE

Fred vertelt: "Ik wist helemaal niets van slagroomautomaten, maar ik hield wel van een uitdaging en zag mooie kansen. Na het inleveren van een bedrijfsplan bij de Nederlandse Middenstandsbank kreeg ik financiering, waarmee ik het bedrijf kon overnemen. Heel bewust startte ik op 2 april 1975; iedereen zou denken dat het een grapje was als ik op 1 april zou beginnen. Mijn kantoor had ik aan huis, en mijn garage deed dienst als werkplaats en magazijn."

Fred werkte hard om een positie in de markt te verwerven in een concurrerende markt, waarbij hij zelf alle rollen vervulde. "Die eerste jaren waren zwaar, maar ook ontzettend leerzaam. Ik deed alles zelf, van verkoop tot reparaties. Het was niet makkelijk, maar ik had een duidelijke visie: kwaliteit leveren en betrouwbare relaties opbouwen."

Hij vervolgt: "Ik had het allemaal berekend;

vier machines per maand moest ik verkopen om uit te kunnen. Week in, week uit ging ik vol vertrouwen op pad. In die eerste weken verkocht ik helemaal niets, maar gelukkig verkocht ik er in de vierde week precies vier. De maand erop ging het precies op dezelfde manier."

EEN KLANTENKRING OPBOUWEN MET KWALITEIT EN VERTROUWEN

In deze tijd werkte Fred vaak alleen, en elke beslissing die hij nam, was van groot belang voor de toekomst van het bedrijf. Hij reisde door heel Nederland om zijn product te verkopen. De focus lag altijd op het leveren van kwaliteit en het opbouwen van duurzame relaties met klanten en leveranciers.

Mieke, de eerste vrouw van Fred en moeder van Martin, hielp vanaf het begin met de administratie. Fred vertelt met een glimlach: "Dat was toen nog niet zoveel, dus daar had ze

geen dagtaak aan. Met de tijd werd het meer en haar betrokkenheid ook groter. Het was fijn, ze wist alles, dus ik hoefde nooit iets uit te leggen."

Bij een bezoek voor het uitvoeren van een serviceabonnement aan een vestiging van de HEMA ontdekte Fred een vreemde 'Sanomat'. "Een concurrent had dit apparaat verkocht als een echte Sanomat, maar dan goedkoper en voorzien van een sticker met Sanomat erop," vertelt hij. "Het was een heel ander apparaat, van inferieure kwaliteit."

Hij belde de HEMA en legde in een persoonlijk gesprek uit dat hun nieuwe leverancier hen had misleid. "Na dit gesprek besloten ze om met ons verder te gaan."

DE GROEI DOOR DE JAREN HEEN

Met de eerste successen achter de rug begon Fred zich te richten op een breder aanbod. In 1978 voegde hij de magnetronovens van Panasonic toe aan het assortiment, wat een groot succes werd. Dit succes leidde ertoe dat

FRED: 'Zijn energie en drive zorgden ervoor dat we bleven groeien.'

Fred al snel werd uitgenodigd om samen met andere dealers de fabrieken van Panasonic in Japan te bezoeken. De toevoeging van Panasonic bood niet alleen de kans om het assortiment uit te breiden, maar ook om nieuwe klanten aan te trekken.

"Hoewel we ondertussen naar een grotere woning waren verhuisd, werkten we nog steeds vanuit het kantoor aan huis," vertelt Fred. "De groei leidde in 1983 tot een verhuizing naar een apart kantoor. Het nieuwe pand was een oud bankkantoor in De Meern, met een enorme kluis die als opslagruimte voor de onderdelen werd gebruikt."

In de jaren 90 heeft Woertman Nederland nog een aantal jaren afvalpersen verkocht. Fred legt uit: "In die tijd betaalden ondernemers per leging, wat betekende dat hoe meer er in een bak geperst kon worden, hoe voordeliger het werd. Later veranderde het systeem naar betalen per kilo, waardoor de voordelen wegvielen. Toen hebben we besloten ermee te stoppen."

DE WEG VAN MARTIN BINNEN WOERTMAN NEDERLAND

Vanaf jonge leeftijd was Martin betrokken bij het bedrijf van zijn vader. Als kind ging hij al mee naar klanten en fabrieken in Duitsland, waar hij gefascineerd raakte door de machines en processen. Zelfs tijdens vakanties hielp hij mee, wat hem een goed beeld gaf van wat er allemaal in het bedrijf gebeurde. Martin vertelt: "Die tijd roept goede herinneringen



op. Ik vond het allemaal heel interessant: hoe werken die machines, en alles eromheen. We brachten regelmatig tijd samen door en dat versterkte onze band."

Martin gaat verder: "Ik wilde eerst eigenlijk iets heel anders doen. Wegenbouw leek me interessant, en ik heb zelfs bij de politie stage gelopen. Maar op 1 mei 1996 begon ik officieel bij Woertman. Toen merkte ik dat het bloed toch kroop waar het niet gaan kon. Het voelde als thuiskomen."

Vanaf het begin was Martin gedreven maar soms ook ongeduldig. Hij wilde snel resultaten zien en had vaak nieuwe ideeën om het bedrijf te moderniseren. Dit leidde tot een dynamische samenwerking tussen vader en zoon: Fred gaf Martin de ruimte om te experimenteren, maar zorgde er ook voor dat de kernwaarden behouden bleven. Fred herinnert zich: "Martin

kwam binnen met allemaal nieuwe ideeën. Soms dacht ik: rustig aan, we hebben geen haast. Maar zijn energie en drive zorgden ervoor dat we bleven groeien."

Tijdens deze periode maakten Fred en Martin samen belangrijke beslissingen om het bedrijf verder uit te breiden. Ze bezochten regelmatig beurzen in het buitenland, zoals in Spanje, waar Martin voor het eerst de sinaasappelpersen van Zummo ontdekte. Deze machines leken Martin een perfecte aanvulling op het assortiment. Fred vertrouwde hem en zei: "Koop er maar drie en zet ze neer. Dan zien we wat er gebeurt." Dit bleek een keerpunt in de ontwikkeling van het bedrijf, dat zich steeds verder specialiseerde in professionele keukenapparatuur.

Martin vertelt: "Dat moment in Spanje was spannend. Ik zag de potentie in die



sinaasappelpersen, en mijn vader vertrouwde me genoeg om die investering te doen. Het bleek een goede zet te zijn." De combinatie van Fred's ervaring en Martin's vernieuwingsdrang zorgde voor een sterke balans tussen traditie en innovatie, die Woertman Nederland verder op de kaart zette.

DE GELEIDELIJKE EIGENDOMSOVERDRACHT VAN FRED AAN MARTIN

Op 5 december 1997, de dag dat zijn halfzusje werd geboren, tekende Martin de eerste documenten voor de geleidelijke overname van het bedrijf. Het plan was om in tien jaar tijd de eigendomsverhouding te laten verschuiven. De overdracht vond echter plaats tijdens een periode van economische crisis, waarin de omzet met 15% daalde.

Fred bood Martin de kans om zijn besluit te heroverwegen, maar Martin hield vast aan zijn besluit. "Mijn vader zei: 'Je kunt nog terug als je wilt, niemand neemt het je kwalijk.' Maar ik geloofde in ons bedrijf en wist dat we sterker uit die crisis konden komen," vertelt Martin. Het volgende jaar zagen ze alweer groei, wat hem vertrouwen gaf dat ze op de goede weg waren.

In de jaren die volgden, nam Martin samen met Fred ook andere bedrijven over. Ze bouwden relaties op met leveranciers zoals Winterhalter en Vitamix en breidden het productaanbod uit naar vijf. Het was een periode van strategische groei, waarin vader en zoon intensief samenwerkten om Woertman Nederland te versterken als een belangrijke

MARTIN: 'Moderne systemen hielpen ons om de efficiëntie te verhogen en onze service naar een hoger niveau te tillen.'

speler in de markt. Hun samenwerking was geworteld in wederzijds respect en een gedeelde visie: altijd blijven innoveren en groeien, ongeacht de omstandigheden.

MARTIN BOUWT VERDER AAN HET BEDRIJF

Toen de volledige eigendom van het bedrijf in handen van Martin kwam, begon een nieuwe fase voor Woertman Nederland. Martin bracht zijn eigen visie en ideeën mee, terwijl hij trouw bleef aan de kernwaarden die Fred had neergezet.

Martin vertelt: "Ik had altijd een sterke drive om te moderniseren en ervoor te zorgen dat wij voorop bleven lopen in de markt. Dat betekende investeren in nieuwe technologieën en onze interne processen aanpassen om efficiënter te werken. Digitalisering speelde daarbij een grote rol. Moderne systemen hielpen ons om de efficiëntie te verhogen en onze service naar een hoger niveau te tillen."

Onder Martins leiding groeide het team van tien naar achtentwintig medewerkers,

mede door de overname van Valmar in 2003. Met deze uitbreiding werd ook de focus op professionalisering en duidelijke structuren belangrijker. "Toch bleef de informele bedrijfscultuur behouden," zegt Martin. "Ik hecht veel waarde aan betrokkenheid en persoonlijke relaties, zowel met medewerkers als met klanten en leveranciers. Ik vraag nooit naar cijfers of diploma's, maar naar hobby's en passies. Ik geloof dat dit helpt om sterke banden op te bouwen. Ik wil weten wat mensen drijft, waar ze enthousiast van worden. Die persoonlijke benadering maakt het verschil."

In 2012 verhuisde het bedrijf naar een modern en duurzaam pand in Nieuwegein. Deze verhuizing was een belangrijke stap in de ontwikkeling, waarbij duurzaamheid een prioriteit werd. Martin legt uit: "Het pand is uitgerust met een bodemwarmtepomp voor verwarming en koeling, en inmiddels is de helft van het wagenpark elektrisch. Ik zie duurzaamheid niet alleen als een noodzaak, maar ook als een kans om ons te

MARTIN: 'Als familiebedrijf zijn we niet alleen trots op onze historie, maar vooral op het team dat elke dag bijdraagt aan ons succes.'

onderscheiden en een positieve bijdrage te leveren aan de maatschappij."

Een van de grootste mijlpalen was de order van Albert Heijn in 2019 voor sinaasappelpersen, de grootste order in de geschiedenis van het bedrijf. Martin blikt terug: "Die order van Albert Heijn voelde als een bekroning op al het harde werk van ons hele team. Het liet zien dat we op de goede weg zijn en dat onze inzet wordt gewaardeerd."

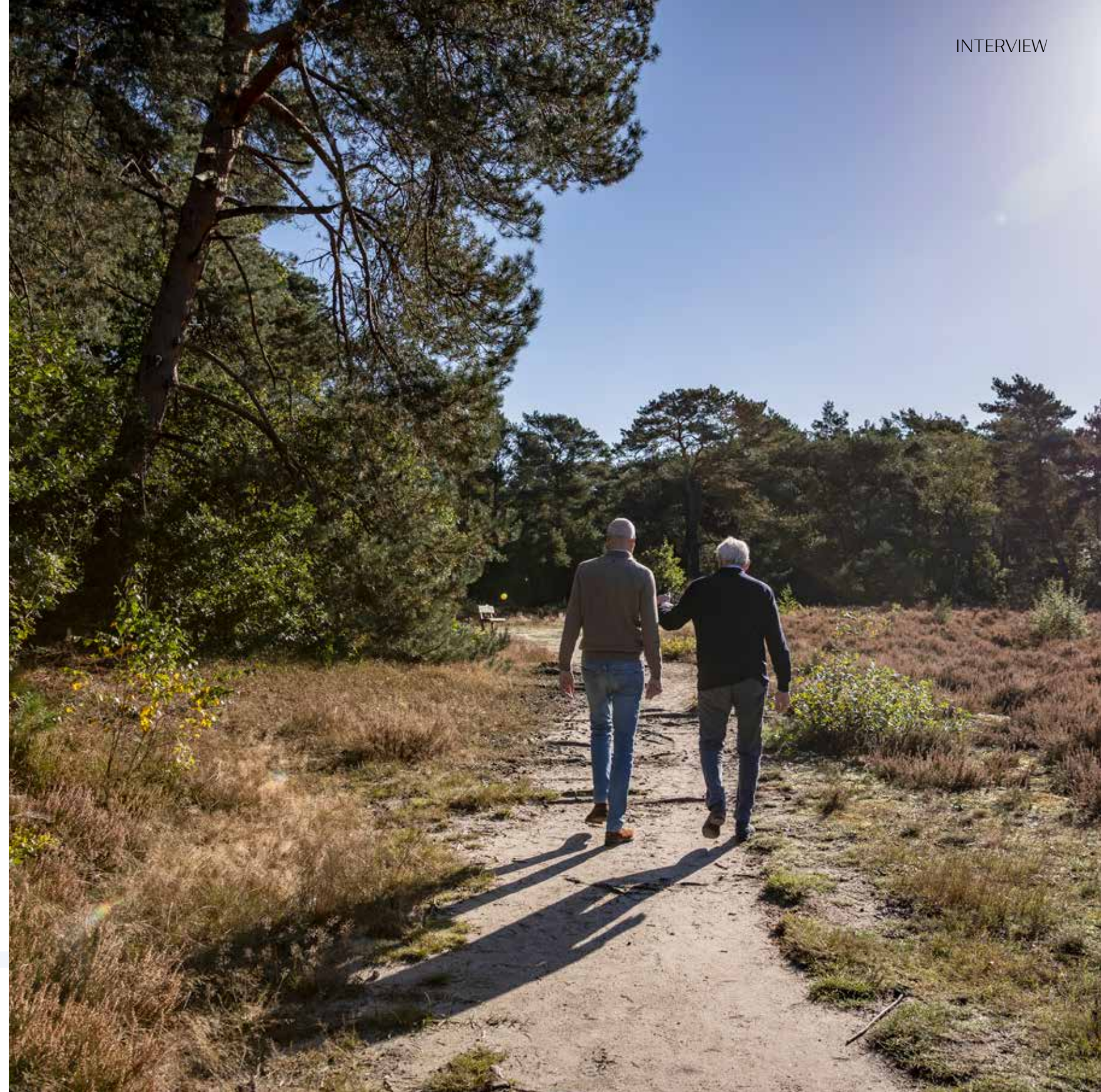
DE KERNWAARDEN ZIJN TOEKOMSTBESTENDIG

Woertman Nederland staat voor kwaliteit, snelheid, betrouwbaarheid, deskundigheid en een persoonlijke aanpak. Martin heeft deze waarden altijd vooropgesteld, net zoals zijn vader dat deed. De nauwe samenwerking binnen het team zorgt ervoor dat iedereen zich gehoord voelt en dat er snel kan worden geschakeld wanneer dat nodig is.

Martin kijkt met vertrouwen naar de toekomst. Hij zegt: "Ik zie het bedrijf als flexibel en innovatief, altijd klaar om zich aan te passen aan veranderende omstandigheden en markten."

Innovatie is hierbij essentieel; zo blijft het bedrijf streven naar modernere oplossingen en een steeds betere service voor klanten. "We willen niet alleen producten verkopen, we willen waarde toevoegen. Dat kan alleen als je echt luistert naar je klanten en begrijpt wat ze nodig hebben."

Martin concludeert: "Als familiebedrijf zijn we niet alleen trots op onze historie, maar vooral op het team dat elke dag bijdraagt aan ons succes. Samen hebben we Woertman Nederland opgebouwd tot wat het vandaag is. Zonder hun inzet en betrokkenheid hadden we dit nooit bereikt. We zijn klaar voor de toekomst en trots op het gezamenlijke erfgoed dat we samen hebben opgebouwd."



Tijdlijn 50 jaar Woertman

1975

1975

Fundament

In 1975 werd het fundament van Woertman Nederland gelegd door Fred van Rossum.

1978

1978

Panasonic

Uitbreiding van het assortiment met magnetronovens.

1985

1985

Software

In 1985 start Woertman Nederland met automatisering. Ze kiezen voor Exact software. De oprichter van Exact, Eduard Hagens, verkoopt de software zelf. Hij haalt daarmee klant nummer 85 binnen.

1993

1993

Nieuwegein

Verhuizing naar Limburghaven 6 in Nieuwegein

1996

1996

Martin in dienst

De huidige directeur, Martin van Rossum, treedt in dienst.

1997

1997

Zummo

Uitbreiding met sinaasappelpersen



1997

Zummo

Na een bezoek van Martin aan een horecabeurs in Madrid worden Zummo sinaasappelpersen toegevoegd aan het assortiment. Door de jaren heen groeit de naamsbekendheid dankzij de verkoop en diensten rondom Zummo.

1999

1999

IJscentrum

Opgericht met partners. Educatie met als doel het niveau in de ambachtelijke ijsbranche te verhogen.

2000

2000

Winterhalter

Op zoek naar een kwalitatief goede aanvulling op ons assortiment zijn we in 2000 gestart met de verkoop van Winterhalter vaatwasmachines.

2000

Winterhalter

Dealerschap vaatwasmachines

2 april 1975 | Fred van Rossum: 'Bewust opgericht op 2 april want op 1 april denken mensen dat je een grapje maakt'

2003

Vitamix

Wens was verdere uitbreiding van het assortiment. En op NRA beurs in Chicago ontdekte Martin de Vitamix blenders.

2012

Verhuizen

Verhuizing naar nieuw pand aan 4e Garnizoensdok 8



2022

Gelatolab

Toevoeging nieuw Gelatolab & demokeuken in het pand.

2003

2011

2012

2017

2019

2022

2025

2003

Valmar

Overname concurrent in slagroom-machines en ijsbereidings-apparatuur

2011

Nieuwbouw

Eigen pand



2017

IFI ijsvitrines

Valmar Nederland wordt officieel importeur van IFI ijsvitrines in Nederland. Het assortiment, bekend om het stijlvolle design en innovatieve koelingstechnologie, vormt een mooie aanvulling.

2019

AH

Dankzij een nieuw model Zummo sinaasappelpers breidt Woertman Nederland verder uit naar de retailmarkt. AH kiest ervoor de sinaasappelpers in honderden winkels te plaatsen.

2025

Jubileum

Woertman en Valmar krijgen ter gelegenheid hiervan een nieuw logo en een bijpassende huisstijl. Zo zijn we klaar voor de toekomst.





De eerste klant is Bakkerij Otten

Rein Otten vertelt over de geschiedenis van Bakkerij Otten in Hoorn, de eerste klant van Woertman Nederland. De bakkerij werd in 1942 opgericht door zijn opa, midden in de moeilijke omstandigheden van de oorlog. "Het was geen vetpot," zegt Rein, verwijzend naar de kasboeken uit die tijd. Ondanks de schaarste groeide de bakkerij uit tot een vaste waarde in Hoorn.



BAKKERIJ OTTEN: DRIE GENERATIES MET LIEFDE VOOR HET VAK

De huidige bakkerij, gebouwd in 1969, begon als een klein zaakje dat later twee naastgelegen panden erbij trok. Inmiddels heeft de bakkerij zes vestigingen in totaal, maar de hoofdlocatie aan de oorspronkelijke straat blijft het hart van het bedrijf.

In 1976, na het overlijden van zijn opa, namen Reins vader en diens broers de zaak over. In 2004 kocht Rein de aandelen van zijn ooms over en werkte samen met zijn vader aan de verdere groei van de bakkerij. "Mijn vader deed de administratie en nam de moeilijke beslissingen, zo kon ik me concentreren op zaken als groei," vertelt hij. "Toen mijn vader in 2011 overleed, nam ik het stokje volledig over."



20

VAN VROEGER TOT NU: OTTEN BLIJFT AUTHENTIEK

Van handwagens waarmee vroeger in de straten van Hoorn brood werd gevent, tot de elektrische karretjes die vandaag de dag gebruikt worden: de bakkerij heeft een lange weg afgelegd. Toch is het ambacht gebleven. "Er is veel veranderd, maar we houden vast aan de kwaliteit," zegt Rein. Hij vervolgt: "Het assortiment is flink uitgebreid. Vroeger werden alleen een paar soorten brood en bolletjes verkocht. Nu biedt de bakkerij een scala aan speciaalbroden, taarten op maat en banket. Zo produceren we al jaren voor de traditionele Koemarkt in Hoorn de zogenaamde Koetaai, een geliefde lokale lekkernij."

BETROUWBAARHEID ALS INGREDIËNT IN ELKE TAART

Een van de belangrijkste apparaten in de bakkerij is nog altijd de slagroommachine van Woertman. "De machine heeft een 200-liter tank, en we gaan er doorheen," lacht Rein. Twee tanks per week zijn de norm. De slagroom is een belangrijk ingrediënt in de vele taarten en banketproducten die de bakkerij dagelijks maakt. "We maken op een gemiddelde zaterdag ruim honderd taarten, vaak speciaal op maat voor de klant. Mensen willen iets persoonlijks."

Rein heeft een grote waardering voor zijn leveranciers, waaronder Woertman. "In de regel blijven wij lang bij leveranciers. We wisselen niet zomaar om voor een dubbeltje op de eerste rang te zitten. Ik verwacht van de mensen waar we zaken mee doen dat we elkaar begrijpen en vertrouwen. Die betrouwbaarheid is goud waard in een ambacht als dit."



DE ONVERWACHTE VERKOOP

We gaan terug naar januari 1975. Fred, de oprichter, ging met de oude eigenaar mee naar de Horecava-beurs om alvast de kneepjes van het vak te leren. Daar ontmoette hij de opa van Rein Otten, een gedreven bakker uit Hoorn. Voordat hij er erg in had, verkocht Fred zijn allereerste machine. Het bedrijf werd pas op 2 april opgericht, maar opa Otten wist toen al: dit zou het begin zijn van een succesvolle samenwerking. Nog voordat het startschot klonk, was Woertman Nederland eigenlijk al onderweg. Meer dan 50 jaar samenwerken, onze dank is groot!

21

Rein: 'Woertman werd pas op 2 april opgericht, maar opa Otten wist toen al: dit zou het begin zijn van een succesvolle samenwerking.'

Proficiat met jullie 50 jarig bestaan!! Wij hebben al ruim 17 jaar een fijne 'relatie'. De snelle service, meedenken in oplossingen en het leveren van kwaliteitsapparatuur is echt top. Het personeel waarmee ik te maken krijg is altijd vriendelijk. Zij zijn het visitekaartje van Woertman en dit verdient echt een pluim!!
Ga zo door!! Marieke en Peter Verheiden | Bakker Bart | Druuten

WAT EEN MIJLPAAL, WAANZINNIG!

Allereerst van harte gefeliciteerd, ik hoop dat jullie nog vele jaren het mooie bedrijf mogen voortzetten. Jullie kracht is echt het persoonlijke, de aandacht, het klaar staan en eerlijk antwoorden daar zijn jullie groot mee geworden en maken jullie het voor mij een heel fijn bedrijf.
Evelien de Wit | bakkerij Neplenbroek | Zeist

PROFICIAT met jullie jubileum van 50 jaar, daar mogen wij al 10 jaar deel van uit maken. Met Woertman; schone vaat, en heerlijke slagroom ;-).
Saranne Wenmakers | Saranne B.V | Oisterwijk



Een mijlpaal om trots op te zijn: Woertman 50 jaar, en wij al 25 jaar tevreden klant. Al die jaren gebruik gemaakt van jullie betrouwbare service en kwaliteit. Op naar nog vele jaren samenwerken!
SASKIA HUISMAN-PLEIZIER | FARMER'S STEAKHOUSE | APELDOORN



GEFELICITEERD

Van harte gefeliciteerd met deze grote mijlpaal. Dat is zeker een feestje waard. Nu gebruiken we de Vitamix blender. Die staat heel wat heerlijke smoothies te maken tot onze grote tevredenheid! Van harte namens het team Van Wijck **JAAP VAN WIJCK | VAN WIJCK | MAASTRICHT**

Gefeliciteerd met dit mooie jubileum!

Woertman is al jaren een partner van ons. Het is een mensenbedrijf waar ze altijd denken in oplossingen en meedenken zonder altijd het onderste uit de kan te willen halen. Niet alleen het verkoopteam maar zeker de monteurs die altijd snel ter plaatse zijn en een eerlijk advies geven. Het afgelopen jaar hebben we onze zaak volledig verbouwd en hebben we weer met volle tevredenheid apparatuur aangeschaft, en hopen in de toekomst nog vaak met jullie zaken te doen.
Dennis van der Klaauw | het PURE | Uden



Zo ging dat toen...

BOEKHOUDEN: je kunt niet zonder een zorgvuldige administratie. En dat liet Fred met een gerust hart over aan zijn vrouw Mieke. In de jaren 70 en 80 ging dat gewoon handgeschreven.



Piccolo

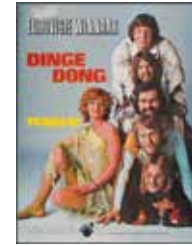
46	Decomac - Brugge	
47	Waertman - Melleendoorn	25/8
46	Ed de Wilt - Mardingsveld	
48	Ed 2/10 huylie - Breda	
49	Morea Serv. Necl. - Baarn	16/11
50	Schenli - A'dam	1/11
49	Erasmus - R'dam	2/2
50	Vredenburg - Utrecht	10/1
7	Bos - Meuzen	10/1
8	Vredenburg - Utrecht	10/1
9	1/1 Vredenburg - Beend	10/1
10	Vredenburg - Utrecht	10/1
11	Erasmus Universiteit	25/2
12	Ed v. Dam - Middelburg	2/3
13	Ed - Congresgebouw - Condraag	2/3
221	10/3 1/4 Alba Oostzaan	6/6
222	10/3 Vurema - Vamerik	11/3
223	10/3 Eurlings - Vallenburg	6/4
224	10/3 Roog BV - Dorn	25/3
279	1/4 Ed Kmal - Snacht - Schiedam	28/4
280	Willeke Coulitree	6/4
281	1/4 Ed DAM'S HORECA SERIE	7/7

160	Pieser Breughel - Nijlduin	19/5
337	1/1 de Taveerne - de Hoog	13/6
338	Waertman - Melleendoorn	10/5
339	%	6/4
385	Baldus - A'dam	8/6
386	% Gorissen - Maastr.	31/7
387	% Belle Enfant - Voorhout	11/4
388	% Park Boswijk	13/7
64	Ed % de Borscheul - Scheven.	30/6
530	Gorissen - Maastricht	17/8
531	Thon en Schild - A'foort	24/8
562	Morea serv. Baarn	30/9
563	1/1 v. Asselt - Naaldwijk	15/12
641	1/1	
642	1/11 Rooswinkel - Dorn	16/1-8
718	2/4 Morea Centr. Necl. - Baarn	3/4
719	% Asselt - Naaldwijk	
563	1/1 de Borscheul - Scheven.	
641	1/1 Morea - Breda	11/1-24
743	2/2 % Morea - Breda	
746	20/17 1/1 de Borscheul - Scheven.	
753	Adm Tromp - Terschelling	22/5
754	20/2 % Morea - Breda	26/4

- Wat uitleg bij dit boekje.
 Van links naar rechts:
- Sanomat Piccolo = type machine
 - Getal vooraan = serienummer van machine
 - Klantnaam
 - Leverdatum

1975

Wat gebeurde er in dat jaar?



22 MAART 1975 De Nederlandse popgroep Teach-In wint het Eurovisiesongfestival met het liedje Ding-dong in Stockholm, Zweden.

4 april 1975

Het Amerikaanse softwarebedrijf Microsoft wordt opgericht door Bill Gates en Paul Allen.

25 april 1975 | De allerlaatste aflevering van de populaire Nederlandse kinderserie op televisie, Swiebertje wordt uitgezonden.



2 mei 1975 | David Beckham, de Engelse voetballer, wordt geboren in Londen.

1 februari 1975 | Het is vanaf deze dag verplicht in Nederland om een helm te dragen als je op een bromfiets rijdt.

29 MAART 1975 | DE BELGISCHE WIELRENNER EDDY MERCKX WINT DE TIENDE EDITIE VAN DE NEDERLANDSE WIELERKLASSIEKER AMSTEL GOLD RACE.

8 april 1975
Zangeres en songwriter Anouk wordt geboren in Den Haag

In 1975 werd de hit 'Bohemian Rhapsody' uitgebracht



30 april 1975 | Saigon (nu Ho Chi Minhstad) wordt ingenomen Noord-Vietnam, waarmee een einde komt aan de Vietnamoorlog die op 1 november 1955 begon.

1 juni 1975 | Vanaf deze datum is het in Nederland verplicht om voorin de auto een autogordel te dragen.

29 juli 1975 | Begin van de langste hittegolf ooit in Nederland die tot 15 augustus zou duren.

15 september 1975
Het album *Wish You Were Here* van de Britse rockgroep Pink Floyd komt uit, het groeit uit tot de bestverkochte LP van de band.

1 november 1975 | Schaatser Erben Wennemars wordt geboren in Dalfsen, Overijssel.

MUZIEK Top 10 van 1975

- 1 Paloma Blanca – George Bakker Selection
- 2 The Elephant Song – Kamahl
- 3 Love is all – Roger Glover, Ronnie Dio
- 4 Hey mal yo – Johnny & Orquestra Rodrigues
- 5 100 years – Joey Dyser
- 6 I you go – Barry & Eileen
- 7 Stand by your man – Tammy Wynette
- 8 Roll over lay down – Status Quo
- 9 Sailing – Rod Steward
- 10 Lady Marmalade – Labelle

Top 3 films uit 1975

1



One Flew Over the Cuckoo's Nest

2



Monty Python and the Holy Grail

3



Jaws

DECEMBER 1975 | De eerste digitale camera werd uitgevonden door Kodak-ingenieur Steven Sasson, ook al was het niet het type dat je zou meenemen op vakantie. Hij woog acht pond en nam 0,01 megapixel zwart-witfoto's, opgenomen op een cassettebandje.

De kracht van betrouwbare partners

Kwaliteit staat bij Woertman Nederland centraal. Dankzij sterke partners wordt deze belofte waargemaakt. Iedere leverancier brengt unieke vakkennis en expertise mee, wat resulteert in de beste oplossingen voor onze klanten. Gezamenlijk vormen zij een krachtige keten die dagelijks het verschil maakt. Op de volgende pagina's delen zij hun verhaal, visie en toewijding aan langdurige samenwerking.

ZUMMO

Kwaliteit in sinaasappelpersen



Zummo is al jarenlang een toonaangevende naam in automatische sinaasappelpersen. Met innovatieve oplossingen en oog voor kwaliteit helpt Zummo bedrijven wereldwijd bij het serveren van vers geperste sappen.

waren indrukwekkend, met gemiddeld 50% meer verkopen in een week.

HET VOELT ALS FAMILIE

Sinds 1997 werken Zummo en Woertman samen en over deze samenwerking is Rafael zeer enthousiast: "Geweldig, het voelt als familie. Ze luisteren altijd en lossen problemen zo snel mogelijk op. Ik vind het fijn om samen te zitten en over alles te praten. We praten, luisteren en spelen in op de wensen van de klanten."

Rafael Olmos, oprichter van Zummo, neemt ons mee terug naar hoe het allemaal begon. "Ik ben geboren in Valencia, omringd door sinaasappels. Op een dag dacht ik: waarom maken we het niet automatisch? Zoiets bestond helemaal niet." Vanuit die gedachte werd in een garage de eerste Zummo-machine geboren. Het prototype, "erg industrieel ogend," zoals Rafael zelf zegt, werd trots aan familie en vrienden gepresenteerd. "Iedereen was onder de indruk van hoe het werkte en zo haalde ik mijn startkapitaal op."

Een bijzondere herinnering die Rafael graag deelt, is de opening in Nieuwegein. "Voor mij was dat een fantastische ervaring. Ik herinner me Martin, Chella en de familie en vrienden van zijn vader nog goed. Het had iets nostalgisch."

PROBEER HET MAAR GEWOON UIT

Het was in het begin lastig om mensen direct te overtuigen van de voordelen van de machine. "Ik besloot de machine een week achter te laten bij klanten," vertelt Rafael. "Ik zei: ik vertel je niets, probeer het maar gewoon uit en ik kom over een week terug." Deze strategie bleek succesvol: "Bijna elke machine die ik achterliet, verkocht ik. Mensen eten en drinken met hun ogen, en als ze het verse sap zagen, kochten ze het vaak direct." De resultaten

Ook herinnert Rafael zich het bezoek van het team aan Valencia, tien jaar geleden: "Het hele team kwam hier en gaf me een speciaal cadeau: klompen! Ze zeiden: 'Dit is speciaal voor jou, je moet ze dragen als je de tuin verzorgt.' Ik vroeg of ik ze ook mocht ophangen of op een plank zetten. Nu staan ze op een ereplek in mijn huis." De band tussen Zummo en Woertman is nog steeds sterk: "We ontmoeten elkaar minstens een of twee keer per jaar en hebben een hechte connectie."



1992



1996



Felicitering

Ik voel me heel dankbaar om al zo lang samen te werken. Ik wens jullie nog eens vijftig jaar met veel gezondheid en energie. Blijf doen wat jullie doen!



Rafael in de sinaasappelboomgaard van zijn familie in Valencia





Sanomats door de jaren heen

Sanomat staat bekend om zijn innovatieve aanpak en betrouwbare kwaliteit in de productie van slagroommachines. Sinds 1954 richt Sanomat zich op het ontwikkelen van uitzonderlijke slagroomautomaten die voldoen aan de hoogste standaarden.

Sanomat en Woertman hebben samen de markt voor slagroommachines in Nederland getransformeerd en een sterke reputatie opgebouwd. Bernd Rehbein, algemeen directeur, deelt zijn verhaal over deze langdurige en bijzondere samenwerking.

INNOVATIES EN GEZAMENLIJKE GROEI

Bernd is opgegroeid met Sanomat. "Mijn moeder werkte op kantoor, waar ik haar als kind vaak kwam ophalen," vertelt Bernd. "Ik was altijd al gefascineerd door de machines. In de jaren '80 werkte ik er in de vakanties, na mijn studie kwam ik in dienst en uiteindelijk werd ik in 2008 algemeen directeur."

Vanaf begin af aan is Sanomat altijd op vakbeurzen te vinden.



Feliciteratie

Gefeliciteerd met dit bijzondere jubileum. We zijn trots en verheugd deel uit te maken van Woertmans indrukwekkende reis. Op naar nog vele jaren van succes en samenwerking!

SANOMAT

Uitzonderlijke slagroommachines



Het ontwikkelen van machines die zonder luchtcompressor werken en compacte modellen voor kleine bedrijven zijn slechts enkele van de innovaties waar Sanomat bekend om staat. Dit voortdurende streven naar vernieuwing en klantgerichte oplossingen heeft ervoor gezorgd dat ze wereldwijd marktleider zijn geworden in hun niche. Inmiddels worden de machines in meer dan 50 landen verkocht, wat getuigt van de wereldwijde acceptatie en het vertrouwen dat klanten in Sanomat hebben.

Woertman heeft hierin een grote rol gespeeld door Sanomat stevig in de Nederlandse markt te positioneren. "Onze machines gaan hand in hand met de verkoop- en servicediensten van Woertman. Zo bieden we klanten het beste van beide werelden: een uitstekend product met betrouwbare ondersteuning," aldus Bernd.

PERSOONLIJKE BAND ALS SUCCESFACTOR

Naast de zakelijke samenwerking is er ook een sterke persoonlijke band ontstaan tussen Sanomat en Woertman. Bernd herinnert zich bijvoorbeeld

een memorabele anekdote uit de jaren '90: "De heer Van Rossum senior kwam op bezoek met een gloednieuwe auto. Helaas bleek hij de sleutel in de kofferbak te hebben laten liggen terwijl de deuren op slot waren. Na een telefoontje met de wegwacht kregen we hulp van een 'professionele autodief' die het slot binnen enkele seconden wist te openen. Zulke momenten zorgen voor een hechte band en maken onze samenwerking bijzonder."

STERKE SAMENWERKING EN GEDEELDE WAARDEN

"Het is deze combinatie van sterke producten, uitstekende service en een oprechte persoonlijke relatie die de samenwerking tussen Sanomat en Woertman zo succesvol maakt," vertelt Bernd. Beide bedrijven richten zich samen op de toekomst en spelen in op trends als duurzaamheid en gepersonaliseerde ervaringen. "Met gedeelde waarden als betrouwbaarheid, integriteit en kwaliteit bouwen wij samen verder aan een sterke toekomst in de slagroomwereld."

W I H N A T L E T E R R E R

Felicitering

Van harte gefeliciteerd met het bereiken van deze fantastische mijlpaal. Wij hopen en vertrouwen erop dat onze fijne en hechte samenwerking nog lang gecontinueerd zal worden!



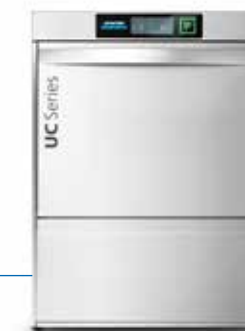
Winterhalter, met een rijke geschiedenis in Duitsland en Zwitserland, staat bekend om professionele totaaloplossingen voor vaatwasprocessen. Al drie generaties lang is het een familiebedrijf, met vestigingen in meer dan 40 landen wereldwijd.

Joost Vinken, directeur, begon zijn loopbaan 21 jaar geleden op de afdeling verkoop binnendienst. Hij vertelt enthousiast over de ontwikkeling van Winterhalter. "Toen ik begon, was er al goed contact met vertegenwoordigers zoals Theo Bos en Paul Geene. "De persoonlijke relatie en daarbij de benadering vanuit de samenwerking is iets dat in ons DNA zit," aldus Joost.



WINTERHALTER

Betrouwbare vaatwasmachines



GELIJKWAARDIGE PARTNERS

Winterhalter onderscheidt zich door openheid, transparantie en betrokkenheid. De organisatie is constant in beweging en is zeer innovatief. Duurzaamheid en digitalisering zijn momenteel de belangrijkste aandachtsgebieden. Naast de doorontwikkeling van de sterke marktpositie in Europa is er de laatste jaren ook een enorme groei zichtbaar in Azië en Zuid-Amerika. "Onze kracht ligt in de balans tussen hard werken en gezelligheid," zegt Joost. Dat geldt ook voor de samenwerking met Woertman: "Het voelt niet als een typische leverancier-klantrelatie, maar als een gelijkwaardige samenwerking. Dit is voor ons een unieke relatie."

Joost vervolgt: "Ik zie een gigantische parallel met Woertman, we zijn uit hetzelfde hout gesneden. We hebben korte lijnen en kijken niet alleen naar nu of de komende vijf jaar, maar denken na over hoe de toekomst er over vijftien jaar uitziet."

EEN ONVERGETELIJKE ONTMOETING

Joost deelt een bijzondere herinnering over de warme samenwerking. "Vorig jaar zaten we tijdens de BBB-beurs met een paar collega's van Woertman in Café Sjek. Aan de bar zat een koppel

uit Texel. Er kwam spontaan een leuk gesprek op gang. Michel, een collega van Woertman, heeft gewerkt bij de Texelse Bierbrouwerij, en er ontstond direct een connectie. De volgende dag kwam het koppel op de beurs langs om de apparatuur te bekijken. Er werd daar direct een mooie order geplaatst voor een doorschuifvaatwasmachine. Een mooi voorbeeld van de ontspannen en open manier waarop Woertman en Winterhalter met hun relaties omgaan."

INNOVATIE VOOR EEN DUURZAME TOEKOMST

Winterhalter focust op duurzaamheid en digitalisering. Joost: "De trend gaat richting herbruikbare opties, met speciale korven en chemicaliën voor snelle droging. Dankzij 'Connected Wash' besparen we tijd en middelen door machines op afstand te monitoren."

De bedrijven delen dezelfde waarden: eerlijk zaken doen en streven naar kwaliteit voor de lange termijn. "Woertman vertegenwoordigt ons precies zoals wij dat graag zien. Dat vertrouwen zorgt voor stabiliteit," zegt Joost. "Zo blijven wij, met sterke relaties en innovatieve oplossingen, samen bouwen aan een duurzame toekomst."

VITAMIX

Toonaangevende blenders



MEER DAN EEN ZAKELIJKE SAMENWERKING

De samenwerking tussen Vitamix en Woertman is volgens Dennis meer dan alleen zakelijk. Door de jaren heen is een band opgebouwd op wederzijds respect en vertrouwen. "We weten wat we aan elkaar hebben. Of er nu een vraag is aan onze kant of die van Woertman, er komt altijd snel antwoord," vertelt hij enthousiast. Het persoonlijke contact maakt het verschil: "Ik kan iedereen binnen Woertman gemakkelijk bereiken, van de verzenders en technische dienst tot Martin zelf."

Daarnaast zijn er ook de tradities die de relatie versterken, zoals het jaarlijkse etentje tijdens de BBB-beurs in Maastricht: "Plezier en zakelijk gaan in elkaar over. We genieten samen van een goed diner, waarbij werk en persoonlijk contact overlopen." Dit soort momenten maken duidelijk dat de samenwerking meer is dan een zakelijke verplichting; het is een echt partnerschap waarin plezier en professionaliteit hand in hand gaan.

GEZAMENLIJKE FOCUS OP KWALITEIT

De kernwaarden van Vitamix – kwaliteit, teamwork en integriteit – sluiten perfect aan bij de werkwijze van Woertman. "Gezond en vers zijn belangrijke trends. Waar je vroeger een catalogus had, draait het nu om het inspireren van klanten en laten zien hoe de apparatuur werkt," aldus Dennis. Hij vervolgt: "Woertman toont een enorme creativiteit en weet oplossingen te bedenken die echt aansluiten bij de klantvraag. Ze spelen een actieve rol in het presenteren van nieuwe concepten op beurzen en in de markt, waardoor klanten direct de voordelen van onze blenders ervaren."

Dennis benadrukt dat de service en betrokkenheid van het salesteam van Woertman cruciaal zijn voor Vitamix. "Het is niet alleen de kwaliteit van de blenders, maar ook de manier waarop ze gepresenteerd en ondersteund worden. De persoonlijke benadering van het team zorgt ervoor dat klanten zich gehoord en geholpen voelen," legt Dennis uit. "Onze gezamenlijke inzet op innovatie en inspiratie draagt bij aan de groei en het succes van Vitamix in Nederland."

Vitamix, opgericht in 1921, is al meer dan honderd jaar een toonaangevende naam in blenders. Het merk staat bekend om haar innovatie en betrouwbaarheid.

Woertman is sinds 2003 exclusief verantwoordelijk voor de professionele lijn van Vitamix in Nederland. Dit partnerschap heeft bijgedragen aan de sterke positie van Vitamix op de Nederlandse markt. Dennis van Aken, accountmanager, werkt al tien jaar met plezier samen met Woertman: "Ik zou eigenlijk willen dat wij in andere landen overal partners hadden zoals Woertman."

Feliciteer
Hartelijke felicitaties met het 50-jarig jubileum en deze mooie mijlpaal. We hopen nog lang onderdeel te zijn van dit mooie verhaal en samen successen te blijven behalen.

Dennis is er altijd bij op vakbeurzen

Aanwezig op Vitamix distributor meeting in Egypte in 2009.

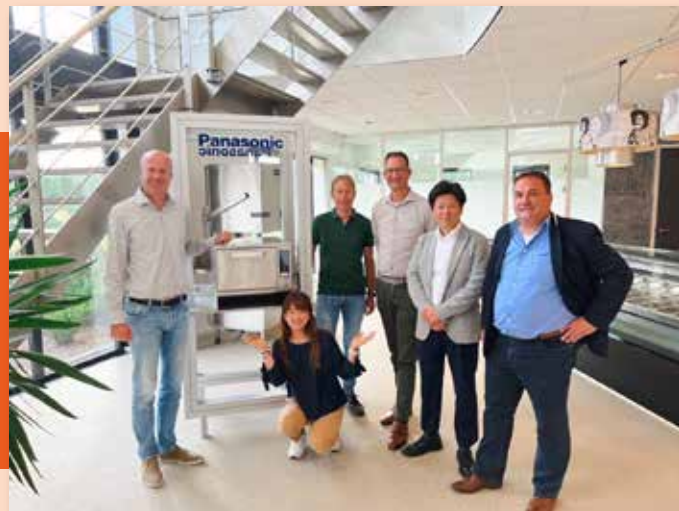


In de lobby van de Tribune Tower in Chicago, tijdens de NRA show in mei 2014.



Felicitering

Van harte gefeliciteerd Woertman met het 50-jarig jubileum! Op naar nog eens 50 jaar vol succes. Dank aan alle medewerkers en klanten die dit mogelijk hebben gemaakt.



De introductie van de high speed oven. Met Martin, Jos en Paul en de mensen van Panasonic: 2 export managers van het Japanse team en Rainer Engel.



Vanaf begin af aan is Panasonic aanwezig in de stand van Woertman Nederland.

De samenwerking tussen Panasonic en Woertman gaat al terug naar een tijd waarin Panasonic nog bekend stond als 'National' en zich begon te richten op professionele magnetronovens.

Panasonic werd in 1918 opgericht door Konosuke Matsushita. Het eerste product was een verbeterde stekker waarmee elektrische apparaten via een lichtaansluiting van stroom konden worden voorzien. Inmiddels heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot een toonaangevende speler met een breed assortiment innovatieve technologieën. Rainer Engel, Key accountmanager, vertelt ons over de bijzondere band met Woertman.

PANASONIC

Professionele magnetronovens



BETROUWBARE PARTNERS

GEDEELDE WAARDEN ALS BASIS VOOR SUCCES

Panasonic en Woertman delen meer dan alleen een zakelijke relatie: ze delen dezelfde waarden. Rainer legt uit dat de "Zeven Principes" van Panasonic – zoals eerlijkheid, samenwerking en continue verbetering – worden elke dag actief toegepast. "Deze principes zijn geen loze woorden, ze vormen echt de kern van ons bedrijf," benadrukt hij. Volgens Rainer zijn deze gedeelde waarden ook de basis van de langdurige samenwerking met Woertman, die in 1978 begon met Fred, de vader van de huidige directeur, Martin. "Het is juist die verbondenheid en het wederzijds begrip die ons partnerschap zo sterk maken," zegt hij.

DIRECT EN EFFICIËNT SAMENWERKEN

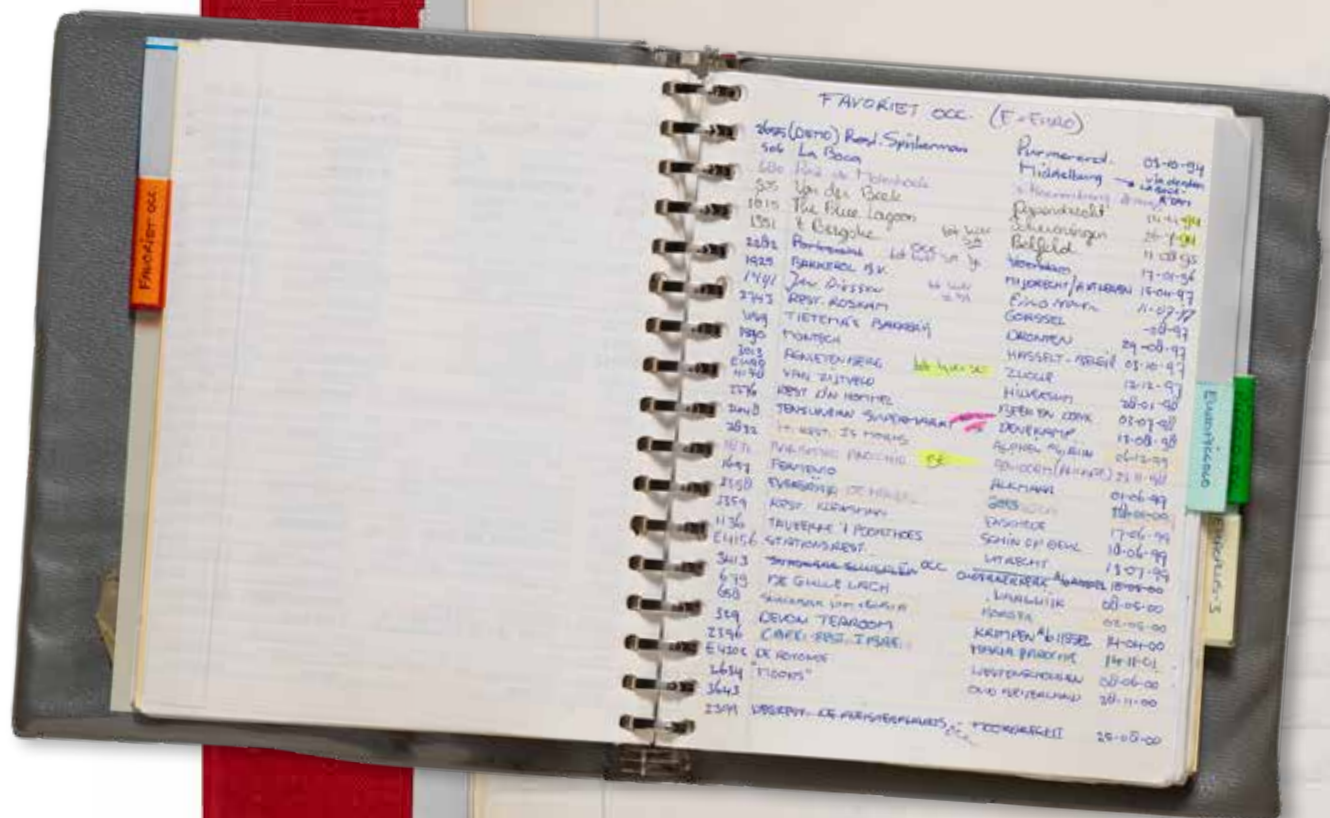
Wat Rainer vooral waardeert in de samenwerking met Woertman, is de duidelijke en efficiënte communicatie. "De communicatie is altijd direct en to the point, waardoor we snel oplossingen kunnen vinden zonder onnodige discussies," vertelt hij enthousiast. "Dit resulteert in een soepel verlopende samenwerking, waarbij problemen snel worden opgelost en kansen optimaal benut. Daarbij zorgt dit ervoor dat we snel kunnen inspelen op nieuwe

ontwikkelingen in de markt, waardoor beide partijen zich continu blijven verbeteren."

Rainer herinnert zich bijvoorbeeld zijn eerste bezoek aan Martin in 2015, toen hij de verantwoordelijkheid voor Panasonic Nederland overnam van Panasonic Duitsland. Hij deelt: "Bij ons was er destijds een hoge personeelwissel en Martin was, een jaar later, enigszins verrast om dezelfde mensen opnieuw te zien. Het vertrouwen tussen beide bedrijven bleef daardoor onveranderd."

SAMEN RICHTING EEN TOEKOMST VOL DUURZAAMHEID

Ook tijdens uitdagende periodes, zoals de coronapandemie, bleef de band tussen Panasonic en Woertman sterk. Rainer prijst de veerkracht en het optimisme van Martin: "Zelfs toen veel restaurants gesloten waren, bleef Martin geloven in de kracht van Woertman." Deze wederzijdse steun is wat de samenwerking zo bijzonder maakt. Rainer kijkt dan ook vol vertrouwen naar de toekomst: "Samen zetten wij ons in voor een duurzamere wereld, waarin technologie bijdraagt aan een comfortabeler en milieuvriendelijker leven."



In een tot kantoor omgebouwde slaapkamer verzorgde Mieke dagelijks de administratie. Na de notitieboekjes volgde de praktische multomap- ook wel ringband. Veel handiger: zo kon je veel makkelijker informatie toevoegen of weghalen.

EUROPLUS-2

2 Plus

3053	Hema	occ	Orachden	28/8.84
3213	Kivensa		Eindhoven	13/9.84
3215	de Velderye	occ.	Utrecht	14/9.84
3307	Marinello		Den Haag	11/7.84
3308	Goussen		Maarvliet	18/7.84
3309	Genova		Maarvliet	9/8.84
3310	Maagtsche Schouw		Herden	19/9.84
3311	Bunga Melati		Alphen	19.10.84
3312	Vlaetwyl		Roddam	30/8.84
3313	Rouendaals	occ. =	ROYAL CONE - MONSTER VIA DEGRADEN	9/11.85
3527	Wavendhuis		Stema	19/11.84
3528	A.C. Post		Tuinkont.	22/1.85
3620	Bijkerk		Severum	23/1.85
3621	Mania onthekhuis		Haarbergen	14/2.85
3642	Rouwinkeel		Tilburg	9/3.85
3643	Mattucci		Horn	21/2.85
3664	Gracht	BRASS. SCHEEPSPLEIN	Uden	10/3.85
3665	Bergwaaff		VERBODEN	18/3.85
3691	Kinli		Hoogeliet	18/3.85
3692	Morea Sen Beerd		Hoogeliet	21/3.85
3717	Kunneerhof		Beerd	24/3.85
3718	I Vroepelbas	occ.	Bennetvoelt	28/3.85
3719	Kittler	occ	Oudeboer	12/4.85

TINI-BAKO GP

TINI-BAKO GPHP

BAKO-150

DU6

3

2 Plus occ.

Hoe is het als je vader je collega is? En hoe voelt het als je zoon in dienst komt bij het bedrijf waar jij al jaren werkt? Herbert en Demey Evers weten het: Herbert werkt sinds 1990(!) bij ons en in 2018 is zijn zoon Demey ook in dienst gekomen.

Herbert werkt in de regio midden en oost Nederland. Demey heeft de stad Amsterdam en bijbehorende regio. Hoe is het om samen in één bedrijf te werken?

Hoe is het om samen te werken?

Herbert: 'het is echt leuk om samen te werken. In het begin weet je niet hoe dit uit zal pakken, maar het gaat prima. Het is ook bijzonder om samen met je zoon te werken. En ik hoor ook vaak van klanten terug dat ze dit heel leuk vinden. In het begin hadden we dagelijks contact, was als het ware een vraagbaak. In de

afgelopen jaren heeft Demey steeds meer kennis opgebouwd, logisch ook, dat groeit. Nu gaat het 'over en weer'. Neem bijvoorbeeld zijn kennis over blenders en de high speed ovens. In Demey's werkgebied wordt veel meer met deze apparatuur gewerkt'.
Demey: 'ik vind het leuk en realiseer me zeker dat het speciaal is om samen te werken. Tegelijkertijd moet ik ook eerlijk zeggen dat ik er niet zo mee bezig ben. Het voelt heel natuurlijk. Dit komt ook doordat we ieder ons eigen werkgebied hebben, we doen allebei ons eigen ding. Toen ik 6 jaar geleden begon belde ik mijn vader dagelijks voor advies. Dat is nu heel anders met alle kennis die ik heb opgebouwd. Uiteraard helpen we elkaar, en andere collega's, nog steeds. Je bent nooit uitgeleerd'.

Wat zijn de voordelen?

Herbert: 'dat zit in het praktische deel. Je neemt makkelijk spullen

en apparatuur voor elkaar mee. Als je op de zaak in Nieuwegein bent is het altijd even vragen of de ander nog iets nodig heeft. Kleine moeite, groot plezier. Ik wil graag zo efficiënt mogelijk werken'.
Demey: 'je kunt makkelijk dingen met elkaar bespreken, even overleggen. En het is vooral ook praktisch, je neemt makkelijk onderdelen en/of apparatuur voor elkaar mee als je nog langs de zaak gaat'.

En de nadelen?

Herbert: 'die zijn er niet vind ik. Het enige is dat je thuis er wel op moet letten dat je het niet te vaak over werk hebt. Je bent samen een soort van front. Mijn vrouw en andere zoon hebben uiteraard ook hun verhaal en situaties om te delen. Maar hierin houden we elkaar scherp met humor en dat is ook goed'.
Demey: 'ik ervaar geen nadelen. Natuurlijk moet je er wel voor waken dat je het thuis niet te vaak

over werk hebt. Maar daar hebben we wel een goede balans in, we houden elkaar scherp aan de keukentafel'.

Wat bewonder je in je zoon, je vader?

Herbert: 'zijn gretigheid naar informatie, graag willen leren. Dat is een mooie eigenschap. En breed werken vanuit de rol die je hebt: technisch maar ook verkoop zoals service- en onderhoudscontracten. Daarin zit namelijk ook de lange termijn relatie die je graag met je klant(en) en relaties wilt'.

Demey: 'mijn vader weet heel veel en hij is een echte vraagbaak. Dat is niet alleen voor mij zo, dat is hij voor alle service collega's, hij is altijd bereid om je te helpen. Wat ik heel knap vind is dat hij heel rustig blijft in elke situatie. Hij gaat altijd voor de beste oplossing waarbij de klant en hijzelf een goed gevoel aan over houden'.

Evers junior & senior



CLASSIC & SPORTSCARS HOFMAN LEEK

vervoer

Altijd gekozen voor VW als bedrijfsauto's. Past bij ons: betrouwbaar, innovatief en duurzaam.

ALTIJD OM 10.00 UUR EVEN EEN KOP KOFFIE MET ELKAAR OP KANTOOR | De leeftijd van onze jongste en oudste collega: Demey is 26 jaar en Hans is 65 jaar. | Lieveleingsseizoen van de meeste collega's is de lente | Ruim de helft van ons wagenpark is elektrisch | We hebben 3758 servicecontracten waarvan de meeste op onze Sanomat slagroommachines | Radikaal, desinfectiemiddel voor slagroommachine, is het meest opgestuurde item | Alle door ons geleverde Zummo sinaasappelpersen hebben meer dan een miljard sinaasappels geperst | COLLEGA HANS GING EEN KEER ONDERHOUD DOEN AAN MACHINE OP EEN BOOT IN DE HAVEN VAN VOLENDAM. EN TERWIJL HIJ BEZIG WAS VOER DE BOOT WEG... | Een reparatie bij een klant in hartje Amsterdam. Er was geen parkeerplek te vinden na vele vele rondjes rijden. Wat doe je dan? Collega Herbert vroeg deze klant om rondjes te rijden met zijn serviceauto zodat hij de reparatie kon doen. | Onze blenders worden ook gebruikt om doppen van PET flessen te vermalen tot grondstoffen voor promotiemateriaal | DE VERPAKKINGSDOZEN VAN DE SLAGROOMMACHINES GEBRUIKEN WE GEMIDDELD VIJF KEER OM WEER ANDERE MACHINES IN TE VERVOEREN. ZO BESPAREN WE KARTON. | Bij ons gaat ook niet alles vlekkeloos... We blijven allemaal mensen | WE VERSTUREN MEER DAN 2500 PAKKETTEN PER JAAR | Zummo afleveren bij een strandtent? Dan rijden we toch met een jeep over het strand. Zo vermijden we dat we vast komen te zitten in het zand.



Samen hard werken is belangrijk, maar samen plezier hebben en ontspanning ook!



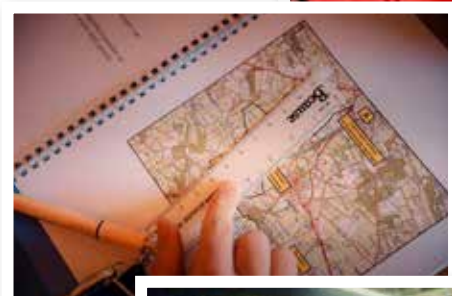
Klaar voor de start



Uitleg van het rally rijden



Bijpraten met elkaar



Teamwork: rijden én navigeren



En 's avonds heerlijk tafelen



En de finish!



Hiep hiep hoera!

Woertman, gefeliciteerd met jullie 50-jarig jubileum! Wat een fijne, betrouwbare partner zijn jullie. Altijd correct, attent en fijne service. We kijken uit naar nog vele jaren samenwerking. Matthijs van Dam | Vergadercentrum Vredenburg | Utrecht

Hartelijk gefeliciteerd met jullie 50-jarig jubileum! Inmiddels al meer dan 22 jaar een betrouwbare partner voor ons. Met professionele kennis en goede apparatuur, én uitstekend onderhoud. Ga zo door!
Chiel Polman | Pannenkoekenrestaurant 't Mussennest | Wapenveld

GEFELICITEERD! We zijn nog altijd blij met onze fijne high-speed ovens en de geweldige service die Paul en onze vaste monteur Richard altijd bieden! Proost op nog vele succesvolle jaren voor jullie! Laura Aben | The Happiness Café | Eindhoven & Den Bosch



VAN HARTE GEFELICITEERD aan het beste bedrijf dat ik ken! Mijn boodschap aan Woertman is dat ik hoop dat we nog heel erg lang mogen samenwerken, ook met Jeroen en Demey. Elke herinnering aan Woertman is heel erg goed: altijd bereikbaar, super snelle service, zelfs in het weekend!
Mohamed el-Ahl | OMG Burger | Amsterdam



50 JAAR!

Als jullie zo doorgaan dan gaan wij dat dankzij de mooie producten en top service ook ooit vieren! Namens ons team: gefeliciteerd!

Woertman neemt service heel serieus. We hadden een kapot apparaat, werd snel een nieuwe geleverd. Nooit meer gezeur gehad. Samenwerken met jullie maakt het leven een stuk makkelijker.

MARJOLEIN BOSCH | RESTAURANT HERBERG JAN | HEILOO

RICHARD KORTHOUT
Servicemonteur
36 jaar in dienst



FRED VAN ROSSUM
Oud directeur
Met pensioen



THEO BOS
Vertegenwoordiger
Met pensioen



HANS SIEVERS
Servicemonteur
22 jaar in dienst



MARCEL KIEVIET
Adjunct directeur
33 jaar in dienst



MARTIN VAN ROSSUM
Directeur
28 jaar in dienst



Tijdens een gezellige lunch blikken zes vertrouwde gezichten van Woertman Nederland terug op de afgelopen 50 jaar. Van een klein familiebedrijf tot een gerenommeerde naam in de sector: elk van deze medewerkers heeft zijn eigen herinneringen en verhalen over de groei van het bedrijf.

Marcel, Richard, Hans, Theo, Fred en Martin delen hun ervaringen in een openhartig gesprek. Ze vertellen over hun eerste werkdagen, de uitdagingen die ze tegenkwamen en momenten die ze nooit zullen vergeten.

50 jaar verhalen:

**een terugblik met
de gezichten van
Woertman Nederland**



BEGINNEN BIJ WOERTMAN

Marcel: "Ik kende Fred via de tennisvereniging in De Meern. Ik werkte destijds in een loempiafabriek, maar zag er geen toekomst in. Toen zag ik Freds advertentie en dacht: 'Waarom niet?' Ik moest twee pogingen doen om binnen te komen. De eerste keer had hij net iemand aangenomen, maar een paar maanden later kon ik beginnen." Marcel herinnert zich de sfeer van het woonhuis waar het kantoor aan vastzat: "In de pauzes gingen we allemaal naar de keuken van het huis. Die huiselijkheid vergeet ik nooit meer."

Richard: "In 1989 kwam ik solliciteren, maar ik had geen rijbewijs. Fred zei: 'Kom maar terug als je een rijbewijs hebt.' Dus begon ik met lessen, en een jaar later kon ik beginnen. Woertman had destijds een bescheiden

assortiment met slagroomautomaten, magnetrons en afvalpersen. Het voelde meteen goed om aan de slag te gaan, zeker na al die moeite die ik had gedaan om mijn rijbewijs te halen."

Hans: "Ik begon 21 jaar geleden toen Martin me vroeg om te komen praten. Ik werkte al in de ijsmachines, maar de overstap naar Woertman voelde als een verbetering. Ik kwam uit de chaos en alles was veel gestructureerder. Het gaf me echt een goed gevoel om deel uit te maken van het team."

Theo: "Ondertussen ben ik al 10 jaar met pensioen. Van oorsprong ben ik gediplomeerd bakker en begon ik in de bakkerijwereld. Toen maakte ik de overstap naar verkoop & service. Van vier muren naar de wijde wereld in en dat

was een heerlijke beslissing. Na een paar jaar, en een paar bedrijven, kwam ik bij Woertman. Ik heb hier 29 jaar met veel plezier gewerkt en mijn carrière als vertegenwoordiger voortgezet, iets waar ik veel voldoening uit heb gehaald."

Fred: "We zitten hier nu met zes mannen, maar dat is eigenlijk toeval. Door de jaren heen hebben er niet veel vrouwen gesolliciteerd voor onze buitendienstfuncties, maar het is wel eens voorgekomen. Ik herinner me nog de dochter van iemand die bij ons werkte, en zij leverde uitstekend werk."

**DE EVOLUTIE VAN WOERTMAN:
VERANDERENDE TIJDEN**

Richard: "Destijds werkten we met een hele stapel werkbonnen. Als die af was, dacht ik: oh, lekker gewerkt! Tegenwoordig print ik lijstjes uit en streep ik taken weg. Ik denk dat nieuwe mensen dat gevoel niet meer kennen."

Hans: "Ik herinner me nog goed dat we semafoons hadden. Wanneer je onderweg was en dat ding afging, dan wist je dat je actie moest ondernemen – één piep betekende rustig aan, twee piepen betekenden gelijk stoppen en bellen. Zonder mobiele telefoons vroegen we klanten om hun telefoon, of renden we naar een telefooncel. Dat waren andere tijden!"

Martin: "In de loop der jaren zijn we enorm veranderd en gemoderniseerd. Tegenwoordig is alles digitaal en is ruim de helft van ons wagenpark inmiddels elektrisch. Dat is een enorme stap vooruit."

'Van handgeschreven werkbonnen naar alles doen op je Ipad'

Marcel: "De verhuizingen van pand naar pand kwamen precies op het juiste moment. Martin heeft alles goed ingetekend en uitgerekend. Laatst vroeg een klant hoe lang we in ons huidige pand zaten. Toen ik '12 jaar' zei, moest hij toch twee keer kijken."

KLANTRELATIES EN BIJZONDERE HERINNERINGEN

Theo: "Wat ik een sterk punt van het bedrijf vind, is dat we niet alleen verkopen, maar ook zorgen voor aftersales en service. Je bouwt echt een relatie op met de klant. Het is die persoonlijke band die ervoor zorgt dat klanten steeds weer terugkomen."

Richard: "Ooit moest ik in Amstelveen naar de HEMA. Ik had geen adres en werd door de politie aangehouden. Ze dachten dat ik ofwel heel oud was, of gedronken had, omdat ik zo langzaam reed. Uiteindelijk brachten ze me naar de HEMA."

Hans: "Ik moest een keer een vaatwasser aansluiten bij een restaurant. Het was een enorme puinzooi, waarbij de ratten gewoon



mee zaten te kijken. Toen heb ik Martin gebeld en gezegd dat ik er echt niet aan begon. In goed overleg ben ik toen naar huis gegaan."

Marcel: "Ik heb vaak gehoord dat klanten zich geen nummer voelen, maar de samenwerking ervaren als een partnerschap. Het is een bepaalde wederzijdse waardering. Dat is iets waar ik echt trots op ben."

INFORMEEL, WARM EN VERANTWOORDELIJKHEIDSGEVOEL

Martin: "Wat ik bijzonder vind, is hoe de bedrijfscultuur altijd informeel en warm is gebleven, ondanks onze groei. We zijn van een klein familiebedrijf uitgegroeid naar een grotere organisatie, maar dat persoonlijke is altijd gebleven."

Hans: "Zelfs nu we met modernere systemen werken, blijft die huiselijkheid bestaan. Koffie

drinken met collega's en samen lunchen, dat hoort erbij. Die momenten zorgen ervoor dat iedereen zich betrokken voelt en dat de lijnen kort blijven."

Fred: "Wat ik ook altijd belangrijk vond, is dat mensen verantwoordelijk zijn voor hun eigen werk. Zelfs voor het nabellen van wanbetalers. Als de verkoop te gemakkelijk ging, dan stonk het meestal."

Theo: "Met een klant sprak ik eens af om contant af te rekenen. Toen ik de volgende keer langskwam, was de machine ineens verdwenen. Een harde les, maar eentje die me altijd is bijgebleven."

BETROKKENHEID: DE SLEUTEL TOT 50 JAAR SUCCES

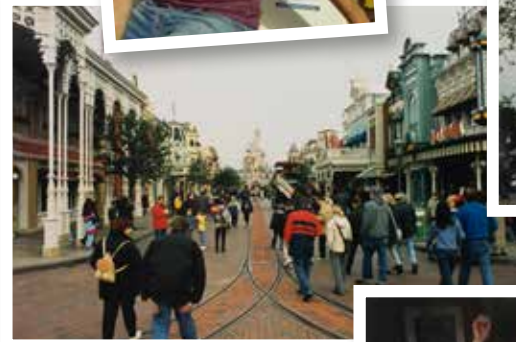
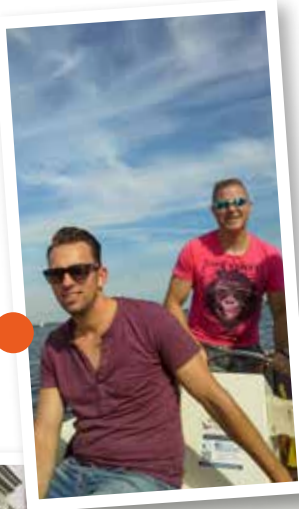
Met een glimlach en veel plezier halen de zes collega's herinneringen op aan de afgelopen 50 jaar. Veel van de gesprekken gingen over de sterke band met klanten en de passie voor techniek die iedereen in het team deelt.

De verhalen van Marcel, Richard, Hans, Theo, Fred en Martin tonen hoe betrokkenheid en samenwerking de drijvende kracht zijn achter Woertman Nederland. Een plek waar iedereen, van monteur tot directeur, samenwerkt aan blijvend succes.

Mooi om terug te blikken OP SAMEN 180 JAAR ERVARING



UIT DE OUDE fotoboeken



Het gezicht van **WOERTMAN**

Mensen doen zaken met mensen! Alles draait om persoonlijk contact. Dat kan in de zin van elkaar ontmoeten, maar dat zit ook in die persoonlijke touch in een telefoongesprek of in een mail. En dit zijn de gezichten die daarbij horen.





BIANCA DE BIE - DE MEIJ
Financieel administratief medewerker

Bianca werkt al ruim 18 jaar bij Woertman. "Het voelt als een gezellig familiebedrijf," zegt ze. Ik begon in het oude pand in Nieuwegein, dat was wel anders. Klein, maar gezellig, met een informele sfeer."

Bianca heeft het bedrijf zien groeien: "Het is geweldig om te zien hoe we zijn gegroeid, met als hoogtepunten ons bezoek aan Zummo in Valencia en de personeelsuitjes."

Bianca streeft altijd naar kwaliteit in haar werk. "Droog weer met een zonnetje, daar geniet ik het meest van."

RENÉ PALM
Servicemonteur

René werkt al 20 jaar bij Woertman. "De snelle service, professionele aanpak en gezellige sfeer maken het een fijn bedrijf. We zijn veelzijdig en betrouwbaar."

Het groeiende personeelsbestand en grotere pand laten zien dat we echt vooruit gaan." Het contact met klanten vindt hij het allerleukste: "Dat persoonlijke contact maakt het werk waardevol."

De kernwaarde 'professioneel' sluit het best aan bij zijn eigen waarden. "In mijn vrije tijd hou ik van auto's en motoren, en geniet ik van de winter."



MAX DE GROOT
Servicemonteur

Max werkt ruim 3 jaar bij Woertman. "Het bedrijf voelt als een vuurtoren in dichte mist. Het staat voor stabiliteit, kwaliteit en vakmanschap."

Vanaf het begin voelde ik de persoonlijke interesse en drang naar ontwikkeling. De personeelsfeestjes hebben altijd een leuke twist, iets bijzonders om naar uit te kijken."

Max werkt graag met hout en houdt van barbecueën. Hij bewondert Jim Carrey in 'Ace Ventura' om zijn humor. "De lente, als alles weer bloeit, is mijn favoriete seizoen."



DEMEY EVERS
Servicemonteur

Al 6 jaar werkt Demey bij Woertman. "Het bedrijf is persoonlijk, eerlijk en snel." Vooral het meegaan met de tijd spreekt hem aan: "De overstap naar een elektrische bus laat zien dat we vooruitdenken."

Het oplossen van storingen onder druk en de training bij Valmar in Slovenië zijn voor Demey de leukste ervaringen: "Problemen oplossen geeft echt een kick. Hoe groter de uitdaging, hoe groter de kick."

Zijn favoriete seizoen is de zomer. "Als ik in Amsterdam de drukte zie, geniet ik daar echt van."

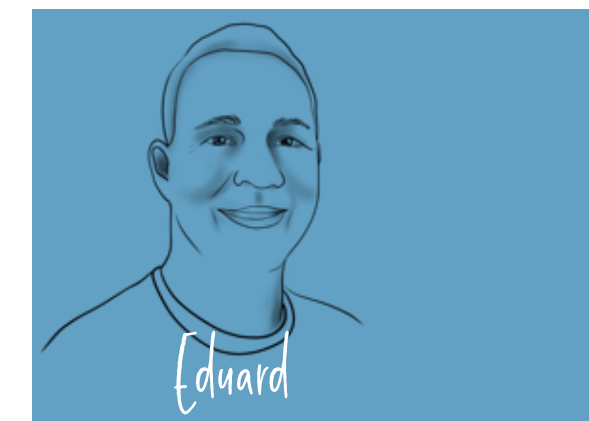
EDUARD DATEMA
Servicemonteur

Eduard werkt ruim 6 jaar bij Woertman. "Het is een professioneel en klantgericht bedrijf met een open sfeer en heldere communicatie."

Hij is blij met de uitbreiding van de ijsafdeling: "Het laat zien dat we blijven investeren in de ontwikkeling van onze specialisaties."

Zelf hecht Eduard veel waarde aan kwaliteit, duidelijkheid en professionaliteit, iets wat hij ook bij Woertman terugziet.

"In mijn vrije tijd coach ik, doe aan fitness en geef voetbaltrainingen. De zomer is mijn favoriete seizoen."



HENK BERENDS
Commercieel adviseur

Sinds januari 2024 werkt Henk bij Woertman. "Het bedrijf voelt familiair aan en heeft een informele sfeer. Vanaf de start had ik het gevoel van een gezellig bedrijf met korte lijnen en een warm welkom."

De gesprekken met klanten, en het recente personeelsfeest, geven hem energie. "Die persoonlijke houding zorgt ervoor dat ik elke dag met plezier aan het werk ga."

In zijn vrije tijd fietst Henk graag op zijn racefiets. "De lente, wanneer de natuur weer tot leven komt, is mijn favoriete seizoen."



HANS SIEVERS
Servicemonteur

Al 22 jaar werkt Hans bij Woertman, een bedrijf dat hij omschrijft als servicegericht, innovatief en sociaal. "Ik waardeer de nette, gestructureerde aanpak en geniet van de lunchmomenten."

Hij zou graag meer personeelsweekenden hebben: "Het is leuk om samen ook buiten het werk iets te doen." Het liefst doet Hans samen met collega's plaatsingen.

In zijn vrije tijd geniet hij van vakantie met de caravan, varen en mountainbiken. "De zomer is mijn favoriete seizoen, lekker buiten zitten in de zon."

CLAIRE MACKAAIJ
Administratief medewerker en debiteurenbeheer

Claire werkt sinds mei 2024 bij Woertman. "Het bedrijf voelt informeel aan, maar is tegelijkertijd professioneel en gestructureerd. Het mooie pand en de prettige omgang gaven direct een goed gevoel."

Het personeelsweekend in Raalte zorgde voor verrassende gesprekken, wat mijn favoriete moment tot nu toe is."

Betrouwbaarheid is voor Claire belangrijk en sluit goed aan bij haar waarden.

"In mijn vrije tijd geef ik les in Xtreme hiphop. De winter, met zijn gezelligheid, is mijn favoriet."



HENNIE CORNELISSE
Administratief medewerker en voorraadbeheer

Hennie werkt sinds april 2016 bij Woertman. "Het bedrijf is gestructureerd, netjes en oplossingsgericht." De werksfeer sprak hem direct aan: "Het voelde meteen goed."

Het eerste personeelsfeest was echt verrassend gezellig." Hij vindt de informelere benadering van klanten prettig: "Het maakt het werk zoveel aangener."

In zijn vrije tijd doet Hennie graag aan actieve sporten en brengt hij tijd door met familie en vrienden. "Als ik een filmkarakter kon zijn, dan Harry Potter, om te kunnen toveren."

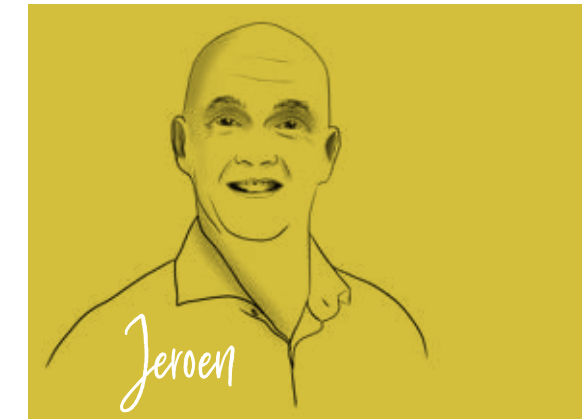
HERBERT EVERS
Servicemonteur

Herbert werkt al 34 jaar bij Woertman. "Het bedrijf is snel, deskundig en klantvriendelijk," zegt hij. Vooral de digitalisering maakt hem blij: "Alles op de tablet bij de hand, dat werkt zoveel makkelijker."

Zijn favoriete momenten? "De reizen naar Valencia en Bratislava waren fantastisch."

De kernwaarde 'persoonlijk' past het beste bij Herbert: "Als je goed voorbereid bent, sta je al 1-0 voor bij klanten."

In zijn vrije tijd houdt hij van vakanties, uit eten gaan en genieten van de zomer.

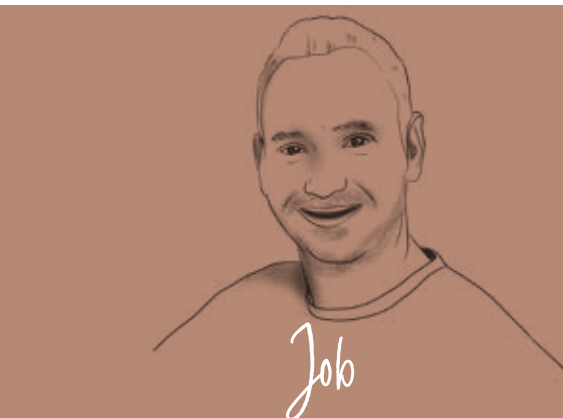


JEROEN ZEELENBERG
Commercieel adviseur

Na 24 jaar bij Woertman omschrijft Jeroen het bedrijf als familiair, professioneel en servicegericht. "Mijn eerste indruk was: klein, gezellig en persoonlijk." Ondanks de groei voelt Woertman nog steeds compact aan.

"Onze personeelsweekenden zijn altijd helemaal geweldig." Bij Woertman heeft hij geleerd klaar te staan voor anderen.

In zijn vrije tijd kijkt Jeroen graag voetbal. "De zomer is mijn favoriete seizoen," vertelt hij. "Als ik iemand kon zijn, dan Superman. Vliegen lijkt me geweldig."



JOB BASTIAANSSEN
Servicemonteur

Job werkt al 19 jaar bij Woertman. "Zelf omschrijf ik het bedrijf als familie. Ik heb het klantenbestand zien groeien, collega's erbij zien komen en het wagenpark zien verduurzamen. Het is mooi om te zien hoe we blijven verbeteren."

Zijn favoriete ervaring zijn de technische trainingen in het buitenland: "Die trainingen zijn niet alleen leerzaam, maar ook goed voor de teamspirit en verbeteren onze snelheid en service."

In zijn vrije tijd houdt Job van motorrijden en barbecueën op de Green Egg.

JOS KOOLEN
Servicemanager en lid MT

Jos werkt, in twee fases, al 24 jaar bij Woertman Nederland. "Het bedrijf is familiair en betrouwbaar." De betrokkenheid bij werknemers en klanten, en de hoogwaardige kwaliteit van de producten en service maken écht het verschil."

De efficiënte werkwijze door automatisering ziet hij als een positieve ontwikkeling.

"Mijn favoriete ervaring tot nu toe was het Euro Disney weekend. Het was fantastisch om samen op zo'n plek te zijn."

In zijn vrije tijd houdt Jos van fietsen, voetbal, tennis en padel.



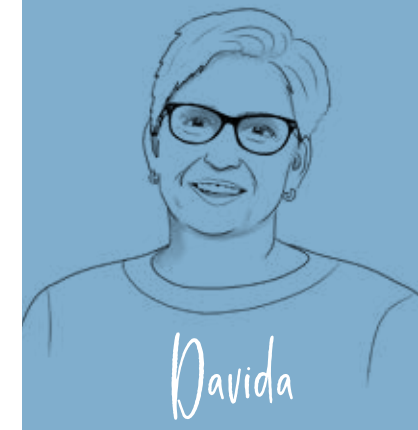
MARCEL KIEVIET
Adjunct-directeur en lid MT

Marcel werkt bijna 33 jaar bij Woertman. "Een doortastend en degelijk bedrijf met de mentaliteit: niet zeuren maar poetsen."

Hij ziet de verbreding van het assortiment en de groei van het bedrijf als positief: "We blijven als team vooruitgaan, dat vind ik belangrijk."

Je ziet het ook terug in onze bedrijfsuitjes: bijna iedereen is aanwezig en heeft zichtbaar plezier. Dat zegt mij veel."

In zijn vrije tijd houdt Marcel van golfen en motorrijden. "De lente en zomerzon, daar geniet ik het meest van."



DAVIDA VAN DOORN
Administratief medewerker & ondersteuning buitendienst

Davida werkt sinds 1 januari 1998 bij Woertman. "Het is echt als mijn tweede familie," zegt ze. "We hebben een gezellig team dat groot is in wat we doen." Vanaf het begin voelde ze zich op haar plek: "Het klikte gelijk, ik hoorde erbij."

Haar favoriete moment? "Samen met een collega organiseer ik de bedrijfsuitjes. Dat is geweldig om te doen. Wij hebben altijd al ver van voren de voorpret hiervan."

In haar vrije tijd rijdt ze het liefste motor met haar man, soms wel 450 kilometer in een weekend.

MICHEL VAN GAALEN
Commercieel adviseur

Michel werkt bijna 3 jaar bij Woertman. "Het bedrijf voelt warm aan, vol kennis en betrouwbaar."

De vakbeurzen zijn, ondanks de hectiek, mijn favoriete moment. Het is druk, maar ook geweldig om al die mensen te spreken. Vooral omdat ik veel waarde hecht aan persoonlijk contact." Hier heeft hij ook geleerd om rust en tijd te nemen voor dingen.

"Ik geniet van zonnige dagen buiten en ga graag naar de bowlingbaan. Als ik iemand kon zijn, dan een superheld uit een Marvel-film, om mensen te kunnen helpen."



MILAN SCHEELE
Service monteur

Milan werkt drie jaar bij Woertman. "Het bedrijf is servicegericht, goed georganiseerd en ouderwets gezellig. Met korte lijnen is iedereen goed benaderbaar. Werken hier is daarom fijn."

Zijn favoriete ervaring was het personeelsuitje: "Het is altijd gezellig om samen iets leuks te doen." Hij geniet van voorraadbeheer en bewondert de snelle reactietijd van het team: "Dat houdt het werk dynamisch."

Milan bezoekt in zijn vrije tijd graag kringloopwinkels en rommelmarkten.



PAUL GEENE
Commercieel adviseur en Lid MT

Paul werkt al ruim 16 jaar bij Woertman. "Het bedrijf is vakkundig en persoonlijk. We groeien, maar blijven dicht bij elkaar. Dat maakt werken hier echt bijzonder."

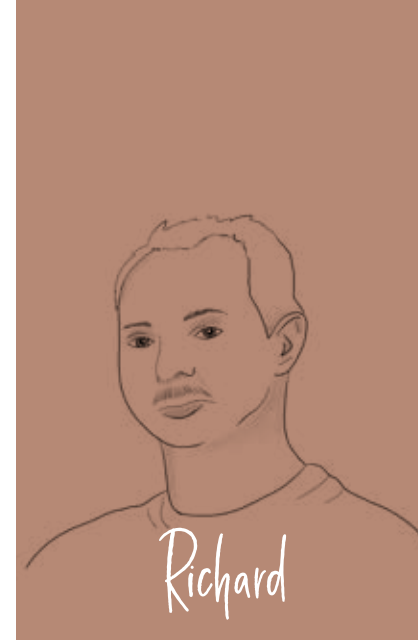
Zijn favoriete moment zijn de Horecava-beursdagen: "De gezelligheid, plezier en het persoonlijke contact zijn voor mij het allerbelangrijkste, zowel op als buiten het werk."

Hij geniet van de eerste zonnestralen na de winter en is dj in zijn vrije tijd. "Als ik iemand kon zijn, dan Sjakie van de chocoladefabriek, ik hou van pure chocolade."

CHELLA OOSTVEEN
Marketing & Communicatie adviseur

Chella werkt nu 6 jaar bij Woertman. "Woertman is een betrouwbaar, eerlijk en heel servicegericht bedrijf" zegt ze. Haar eerste indruk van het bedrijf was gelijk goed: "De betrokken en enthousiaste collega's gaven mij meteen een welkom gevoel." Mooie mijlpalen zijn de verhuizing naar het nieuwe pand en de uitbreiding van de demokeuken & gelatolab. "Dit laat zien dat we niet stilzitten en blijven investeren in kwaliteit en service."

Chella houdt van reizen, uit eten gaan en wandelen. "De herfst, met al zijn kleuren, is mijn favoriete seizoen."



RICHARD KORTHOUD
Service monteur

Richard werkt al 35 jaar bij Woertman. "Mijn eerste indruk was een leuke, fijne sfeer. Ik hou me dagelijks bezig met het onderhouden en repareren van machines. Er is veel vrijheid, zo maak ik mijn eigen planning. Erg fijn!"

Woertman omschrijft hij als kundig, snel, oplossingsgericht. "De uitbreiding van machines is een goede ontwikkeling, en ondanks de groei is het persoonlijke karakter gebleven."

De voldoening na het oplossen van complexe storingen blijft voor mij het mooiste. Elke dag opnieuw."

ROB KAMPS
Service monteur

Rob werkt sinds twee jaar bij Woertman. "Het bedrijf is klantgericht en gedreven. Voor mij was dit een mooie nieuwe uitdaging." Hij waardeert vooral de groei van het bedrijf en de teamgeest: "Het voelt goed om onderdeel te zijn van een team dat samen vooruitgaat."

Zijn favoriete momenten zijn wanneer hij iets nieuws leert over machineherstel: "Elke dag iets nieuws leren geeft mij energie."

Ik voel me hier helemaal thuis." Rob maakt regelmatig muziek en rijdt graag op de motor naar het buitenland.



THEO CORNELISSEN
Service monteur

Theo werkt al 14 jaar bij Woertman. "Het bedrijf voelt familiair, betrouwbaar en heeft korte lijnen. Mijn eerste indruk? Een warm bad, je bent hier geen nummer."

Hij waardeert de digitalisering: "Het maakt ons werk efficiënter en zorgt voor betere resultaten."

Zijn favoriete ervaring was het bezoek aan Zummo in Valencia: "Het was fantastisch om de mensen achter de producten te ontmoeten."

In zijn vrije tijd rijdt Theo graag motor en hij speelt sousafoon bij een showkorps. Het voorjaar is zijn favoriete seizoen.



THOMAS VAN DOORN
Medewerker logistiek

Thomas is, met een pauze van 25 jaar, sinds januari 2025 terug bij Woertman. "Een fijn stabiel bedrijf met mooie producten en leuk team van mensen. Het voelt goed om terug te zijn. Het voelt familiair en warm."

Hij waardeert de persoonlijke betrokkenheid bij klanten en personeel, ondanks de groei van de afgelopen jaren.

"Mijn favoriete moment? De koffie 's ochtends, die brengt ons samen en geeft een goede start van de dag."

In zijn vrije tijd rijdt Thomas graag motor en bezoekt hij bijzondere plaatsnamen.

ANDRÉ LÜBKE
Servicemonteur

Sinds 1 oktober 2024 versterkt André het team van Woertman. "Mijn werk bestaat uit het onderhouden, repareren en installeren van onze apparatuur. Ik hou van een gestructureerde, maar flexibele aanpak."

De collegiale sfeer waardeert hij het meest: "Het personeelsweekend was geweldig; zo leer je iedereen echt kennen, inclusief partners. Alle kernwaarden van Woertman - deskundig, persoonlijk, betrouwbaar, kwaliteit, en snel - sluiten naadloos bij mij aan."

In zijn vrije tijd klust hij graag rondom huis.



MARTIN VAN ROSSUM
Directeur en lid MT

Martin werkt 28 jaar bij Woertman. "Het bedrijf is samenwerkend, gezellig en effectief. Vanaf mijn begin voelde de sfeer goed. Tijdens de jaarafsluiting met diner voel ik me altijd trots: samen terug- en vooruitkijken is bijzonder."

Hij waardeert vooral het teamgevoel: "Het geeft veel voldoening om samen dingen te bereiken."

In zijn vrije tijd geniet Martin van mountainbiken, films kijken en zijn modelbaan. "Als ik iemand kon zijn, dan Batman, om mensen te helpen en tegen oneerlijkheid te vechten."



Woertman's PLAYLIST

Tijdens ons werk of onderweg naar klanten kunnen we soms lekker een muziekje opzetten. Dit is de enige echte Woertman & Valmar playlist, samengesteld door al onze collega's.





ELINE: "Pistache is het lekkerste! Maar dan wél ambachtelijke kwaliteit."

JOOST: "Ik hou van warmere smaken ijs, zoals chocolade of hazelnoot."

FOLKHER: "Mijn favoriete smaakcombinatie is zoet met zout. Zoals een goede karamel-zeezout."

Met liefde voor ijs: de kracht van Valmar Nederland

Valmar, sinds 2003 zusterbedrijf van Woertman Nederland, is al jarenlang een bekende naam in de ijswereld. Wat begon met machines voor ambachtelijke ijsbereiding, is nu een bedrijf dat de hele keten begrijpt – van recepten tot apparatuur. Het bedrijf is uitgegroeid tot een belangrijke speler, met een focus op persoonlijke benadering, aandacht voor het hele proces en een servicegerichte aanpak. De kennis en betrokkenheid van het team maken van Valmar een bedrijf waar vakmanschap, kwaliteit en de klant centraal staan. Verkoopadviseurs Folkher, Eline en Joost delen hun passie, visie en ervaringen.



FOLKHER LANGEJANS
“Mijn favoriete smaakcombinatie is zoet met zout. Zoals een goede karamel-zeezout.”

In 2025 viert Folkher zijn 25-jarig jubileum bij Valmar Nederland. "In 2000 begon ik bij Woertman Nederland, toen het bedrijf veel kleiner was. We zaten nog op de oude locatie. De sfeer was gemoedelijk en zonder prestatiedruk. Dat gevoel is nooit veranderd, ondanks onze groei. In 2004 stapte ik over naar Valmar Nederland, een zusterbedrijf voor ambachtelijke ijsbereiding. We begonnen als een onbekend merk. Dankzij ons motto 'elke klant moet een referentie worden' groeide ons marktaandeel gestaag."

Met zijn horeca-ervaring en enthousiasme heeft Folkher bijgedragen aan de groei van Valmar en tegelijkertijd zelf veel geleerd. "Wat ik heb geleerd, is dat eerlijkheid en betrouwbaarheid altijd lonen. Klanten waarderen eerlijk advies, ook al is het niet altijd in ons directe belang. Wie goed doet, goed ontmoet."

De verhuizing naar de nieuwe locatie bood volop kansen om klanten beter te informeren en te ontvangen. "Onze demo-keuken, het GelatoLab, is echt een pareltje. Het stelt ons in staat om de apparatuur in de praktijk te laten ervaren. Daarnaast is de samenwerking met lfi een geweldige stap geweest voor ons."

In 2023 reisde Folkher naar Sint Maarten, een van zijn mooiste herinneringen. Hij mocht daar IJssalon Luciano's SXM installeren en opstarten, en zijn vrouw kon gelukkig ook overkomen. "Het was een prachtige ervaring om een nieuwe ijssalon op een tropische locatie te ondersteunen. Elke dag is anders bij Valmar."

ELINE DE JONG
“Pistache is het lekkerste! Maar dan wél ambachtelijke kwaliteit.”

Sinds januari 2023 maakt Eline deel uit van Valmar Nederland. "Valmar draait echt om de mensen," zegt ze. Het bedrijf biedt alles wat een ijsbereider nodig heeft: machines, vitrines, receptuuradvies en zelfs ondersteuning bij het opmaken van ijsbakken. "Wat ik het mooist vind, is dat klanten vol vertrouwen grote aankopen doen op basis van ons advies – en daar dan ook nog eens ontzettend blij mee zijn."

Valmar is voor Eline niet zomaar een plek om te werken; het is een plek waar creativiteit en



vakmanschap samenkomen. "Het is geweldig om te zien dat we niet alleen focussen op de machines, maar ook op de service en begeleiding van onze klanten. Echt in elk aspect van het ijsbereidingsproces." Ze benadrukt dat het hele traject telt: van het kiezen van de juiste ingrediënten en machines tot het perfectioneren van de presentatie in de vitrine.

Wat Eline vooral aanspreekt bij Valmar is de persoonlijke benadering. "Samen met de klant werken we stap voor stap aan het beste resultaat. Of het nu gaat om advies voor recepturen, inrichting, of het optimaliseren van bedrijfsprocessen – het draait allemaal om aandacht en kwaliteit. We nemen een klant stap voor stap mee."

Eline's enthousiasme voor haar werk blijkt ook uit de manier waarop ze praat over de klanten. "Het is echt prachtig om samen te werken met mensen die zoveel passie hebben voor hun vak. Of het nu gaat om een kleine ijssalon die net begint of een grote speler in de markt, we behandelen iedereen met dezelfde zorg en aandacht."



JOOST VAN DER VELDEN
“Ik hou van warmere smaken ijs, zoals chocolade of hazelnoot.”

Joost heeft al meer dan twintig jaar een passie voor ijs en is dertien jaar geleden bij Valmar Nederland begonnen. "De manier van werken spreekt me enorm aan. Heel servicegericht, altijd je best doen om de klant echt goed te helpen. Dat begint bij het kennismakingsgesprek en gaat door tot de nazorg," vertelt hij.

Die klantgerichte benadering is voor Joost een belangrijk kenmerk van Valmar. "Betrouwbaar, persoonlijk, meedenkend – dat familiegevoel is wat Valmar speciaal maakt," zegt hij. "Met

liefde voor het vak, streven we elke dag weer naar het beste. Van de snelle en betrouwbare ijsmachines of pasteuriseerketels tot de innovatieve, fraai vormgegeven vitrines van lfi. Ons complete pakket biedt waardevolle kansen voor de markt."

In de nieuwe demoruimte in Nieuwegein laat Joost met groot plezier de vele mogelijkheden zien. "Klanten zijn altijd welkom voor een demonstratie of workshop in onze ijs- en demokeuken. Samen met de klant werken aan maatwerkoplossingen, dat maakt dit werk zo waardevol. Ik verheug me op nog veel meer mooie samenwerkingen, plezierige momenten en smakelijke ijscreaties."

De reis van het bedrijf

Van werken aan huis naar een modern en professioneel bedrijfspand. Maar nog altijd gemoedelijk en persoonlijk.

1

Vanaf begin 2-4-1975
Oudenrijnsingel 15 | De Meern

2

Vanaf 1978
Wolweverslaan 5 | De Meern

3

Vanaf 1983
Zandweg 82 | De Meern

4

Vanaf 1993
Limburghaven 6 | Nieuwegein

5

Vanaf maart 2012
4e Garnizoensdok 8 | Nieuwegein

72

73



NIEUWEGEIN

TEAM WOERTMAN, VAN HARTE GEFELICITEERD! AL 10 JAAR GEBRUIKEN WIJ EEN SINAASAPPELPERS VAN WOERTMAN. LAATST BIJ ONZE NIEUWE VESTIGING OOK EEN NIEUWE AANGESCHAFT. MAKKELIJK IN GEBRUIK EN ALTIJD SNELLE SERVICE! **BABETTE | BRASSERIE LUDIEK | VELDHOVEN**

WIJ WERKEN AL JAREN SAMEN MET WOERTMAN. ZE BIEDEN ONS ALTIJD UITSTEKENDE SERVICE EN ZORGEN ERVOOR DAT ONZE SINAASAPPELPERS IN DE SUPERMARKTEN IN TOPSTAAT BLIJVEN.

*BIJ STORINGEN HANDELEN ZE SNEL EN ADEQUAAT. DOOR DE HOGE KWALITEIT VAN DE MACHINES HOEVEN WE ZE VOORLOPIG NIET TE VERVANGEN. VAN HARTE GEFELICITEERD MET JULLIE JUBILEUM, WOERTMAN! **JENS EDING | BUN | ALMERE***

50

50
jaar



50
50
50

COLOFON

CONCEPT

- Martin van Rossum en Chella Oostveen

TEKST

- Alex Timmer | Korte tekst | www.kortetekst.nl
- Chella Oostveen

ONTWERP

- Matthja Sterk | Studio Matthja | www.matthja.nl

FOTOGRAFIE

- Rikst Slingerland | The Social Studio | [@thesocialstudio_nl](https://www.thesocialstudio.nl) (Interview Martin en Fred, rondetafelgesprek)
- Norbert Waalboer | Norbert Waalboer Fotografie | www.debestefotograaf.nl (Bakkerij Otten, Valmar interview en stills & reproducties)

©Woertman Nederland 2025



W **50 jaar** ERTMAN

NEDERLAND



SANOMAT

slagroomautomaten



zummo

sinaasappelpersen



Vitamix.

blenders



Panasonic.

magnetronovens



winterhalter®

vaatwasmachines