

SOSEFBLAD



APRIL 2011



Ted Duijvestijn en Bart Sosef

TED DUIJVESTIJN VAN GEBROEDERS DUIJVESTIJN:

“DUURZAAM ONDERNEMEN GEEFT ONS BEDRIJF BESTAANSRECHT”

De recente boycot van Spaanse paprika's door supermarkketens toonde opnieuw aan dat schoon en duurzaam telen geen overbodige luxe is. Hoe borgen telers duurzaamheid of maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO) in hun bedrijfsvoering? Ted Duijvestijn uit Pijnacker en Bart Sosef, directeur van Nic.Sosef spreken over de aanpak van tomatenkwekerij Gebroeders Duijvestijn. “Met duurzaam ondernemen kun je geld verdienen,” meent Duijvestijn.

Duijvestijn: “Duurzaamheid betekent voor ons dat wij de wereld goed willen achterlaten voor de volgende generatie, waarbij we op een goede manier proberen om te gaan met natuurlijke hulpbronnen. Duurzaamheid heeft altijd al een grote rol gespeeld binnen ons bedrijf. Tien jaar geleden waren we al bezig met energie-efficiëntie. En toen was de gasprijs nog maar 12 cent per kuub.”

Sosef: “Dat is best een idealistische insteek. Het gaat dus verder dan zoveel mogelijk kilo's realiseren met zo min mogelijk energie. Wanneer is duurzaamheid meer geworden dan efficiënt omgaan met energie?” Duijvestijn: “Sinds 2004 zijn we gevestigd in Pijnacker, waar wij inmiddels op 13,5 hectare losse

tomaten telen voor de Engelse, Nederlandse en Scandinavische markt. Voordat we ons hier gingen vestigen, hebben we stilgestaan bij onze strategie voor de komende vijf tot tien jaar. Wij richten ons niet op kostenbesparing voor de korte termijn, maar op toegevoegde waarde leveren voor de lange termijn. Onze klanten zijn hoogwaardige supermarkketens. Die stellen bepaalde eisen. Bij de Engelse supermarkketen Sainsbury's staat duurzaamheid in de top 3 van beleidsdoelstellingen. Duurzaam produceren is één van de voorwaarden om hen te kunnen leveren. Dat we hieraan kunnen voldoen, betekent de borging van ons bedrijf voor de toekomst. Duurzaamheid omvat in grote

lijnen schoon en energie-efficiënt telen, afvalstromen terugdringen en toekomstgericht personeelsbeleid.”

EMMISSIEVRIJ

Sosef: “Het streven naar duurzaamheid is dus deels gebaseerd op bevoegenheid, deels ingegeven door het feit dat je dicht bij de klant staat. Hebben jullie deze eisen ook doorvertaald naar jullie leveranciers, zoals Sosef?” Duijvestijn: “Nog niet letterlijk, maar het is wel heel belangrijk dat leveranciers hierin meegaan. We streven er namelijk naar om emissies zoveel mogelijk te reduceren, waarbij we mogelijkheden zien om op termijn emissievrij te produceren. Nu al stellen enkele



Daardoor gaat onze kostprijs op korte termijn omhoog. Daarentegen weten we wat onze energiekosten zullen zijn. Die zekerheid is ons heel wat waard. Verder verwachten we op termijn de woningen in de buurt van warmte te kunnen voorzien. Op korte termijn kost duurzaamheid geld, op lange termijn heb ik de overtuiging dat het geld oplevert. Over twintig jaar heeft ons bedrijf nog steeds bestaansrecht. En daar draait het uiteindelijk wél om.”



KRATTENUITVOUWMACHINE VOOR KLAPKRATTEN

Groente en fruit worden steeds vaker in klapbakken in plaats van starre bakken verpakt. Ingeklapt passen er namelijk vier keer zoveel klapkratten in een vrachtwagen of opslagruimte. Het handmatig openen van klapkratten is echter arbeidsintensief. Nic.Sosef heeft nu de krattenuitvouwmachine van Lenders Constructie in het assortiment. Deze machine klapt de kratten volautomatisch uit. De capaciteit bedraagt 630 tot 830 kratten per uur. Info: techniek@sosef.nl



NIEUWE ROOFMIJT VOOR TOMATENTEELT

Goed nieuws voor de biologische bestrijding van spint in de tomatenteelt: Biobest introduceert de roofmijt Phytoseiulus macropilis. Deze lijkt op de spintroofmijt Phytoseiulus persimilis, maar heeft het voordeel dat hij weinig last heeft van het behaarde tomatenblad. Hij vermeerdert zich snel, heeft slechts 4,8 dagen nodig om volwassen te worden en leeft 44 dagen. Biobest ziet ook kansen voor deze roofmijt in de aardbeienteelt en sierteelt. Info: biologie@sosef.nl



MILIEUVRIENDELIJK DESINFECTIEMIDDEL VOOR DRUPPELAARS

Sinds dit najaar heeft Nic.Sosef Freebac-Clearoxyl in zijn assortiment. Het is een milieuvriendelijk desinfectiemiddel dat zowel biofilm als bacteriën in watergeefsystemen verwijdert. Het product bevat waterstofperoxide en een mix van stabiliserende en activerende dragers, waardoor het veilig in gebruik is. Omdat het product uiteenvalt in water en zuurstof, laat het geen residu achter. Er zijn diverse doseerpompjes leverbaar. Info: info@sosef.nl



NIC.SOSEF 80 JAAR

Op 14 maart 2011 vierde Nic.Sosef B.V. de mijlpaal van zijn 80-jarig bestaan. Op die datum in 1931 liet Nic.Sosef senior zich op 16-jarige leeftijd inschrijven als zelfstandig ondernemer. Hij legde destijds de basis voor het tuinbouwtoeleveringsbedrijf van nu. In 80 jaar ontwikkelde ons bedrijf zich tot een brede leverancier, installateur en serviceverlener die ervaring, betrokkenheid en innovativiteit combineert. Wij ontwikkelen ons in de toekomst verder, samen met u. Bedankt voor uw vertrouwen!



RENÉ VAN PAASEN VAN GREENCO:

“EASYHAAK, DE HOGEDRAADHAAK VAN NIC.SOSEF, DOET ZIJN NAAM EER AAN”

Waar een klein product groot in kan zijn. De EasyHaak, de hogedraadhaak van Nic.Sosef, valt bij tomatentelers in de smaak. Jaarlijks worden grote aantallen haken op maat geproduceerd voor de klant. “Je hebt veel keuzemogelijkheden. Bovendien werkt het ophangen heel makkelijk,” vertelt René van Paasen, bedrijfsleider van Tomato World, onderdeel van Greenco.

Binnen Greenco werken zes ondernemers intensief samen. Op vier productielocaties van in totaal 17,2 hectare - De Driemaster, Greenco Productions, Van Marrewijk-Van Mil en Tomato World - worden de snoep-tomaatjes Tommies geteeld. “We telen het ras Ministar jaarrond aan de hoge draad, zowel belicht als onbelicht.”

BEDRIJFSVISIE

“Onze bedrijfsvisie? Continuïteit is belangrijk, duurzaam opereren een ‘must’. We delen onze kennis graag met anderen. Dat doen we onder meer via het educatief centrum Tomato World, waar ik verantwoordelijk ben voor de teelt. Behalve een teeltkas hebben

we hier een demokas, waarin zeventig tomatenrassen staan,” legt Van Paasen uit.

OP MAAT GEMAAKT

Alle locaties van Greenco maken gebruik van de EasyHaak, een product waarop Nic.Sosef octrooirecht heeft. Het gaat om een haak van 18 of 22 centimeter in combinatie met touw op één staart. De haken met touw worden op maat samengesteld voor de klant, die kan kiezen voor verschillende kleuren, dikten, lengten en soorten touw met of zonder vrije val. Dat de teler de EasyHaak precies krijgt zoals hij wenst, is de reden dat het product zo populair is. Van Paasen: “Alles is mogelijk. De vrije val is leverbaar in

elke lengte. Wij gebruiken de 22 cm haak met een vrije val van 3,5 meter. De touwlengte varieert van 14 meter voor de onbelichte teelt tot 19 meter voor de belichte teelt.



Combinaties van kleuren touw zijn mogelijk, bijvoorbeeld twee haken met wit touw en vervolgens één haak met rood touw. Voor onze locatie in Someren is dat handig,

omdat zij werken met drie planten op een mat. Zo weten zij precies waar de nieuwe mat begint.”

ARBEIDSBESPARING

Naast de vele keuzemogelijkheden zijn arbeidsbesparing en werkgemak voordelen van de EasyHaak. Van Paasen: “Ophangen gaat snel omdat de haken strak in de doos liggen en de staart niet klit. De kwaliteit van het touw is heel goed; bovendien is alles netjes in de doos gelegd met tussenvellen. Alles klopt, ophangen is een fluitje van een cent. De EasyHaak doet zijn naam zeker eer aan. De prijs van deze hogedraadhaak is bovendien concurrerend. Kwaliteit en service staan voor ons echter op de eerste plaats. En die zijn prima in orde.”



SNEL UW PC WEER AAN DE PRAAT OF UPGRADEN

Heeft uw computer een virus of andere problemen? Dan kunt u bij de experts van Sosef terecht. Als u uw pc bij de verkoopbalie van Sosef inlevert, zorgen zij snel dat uw computer als vanouds werkt. Zij kunnen virussen, spyware, adware en dialers verwijderen, uw computer schoonmaken en hardware- of softwareproblemen oplossen. Bovendien adviseren zij u hoe u uw computer kunt upgraden of sneller maken. Info: techniek@sosef.nl



GRODAN BRENGT NIEUWE ROZENMAT OP DE MARKT

Grodan introduceert een nieuwe mat voor de professionele rozenkweker: de Grodan Vitaflor. Deze meerjarige mat is de opvolger van de WFL. Door de toepassing van dikkere vezels heeft de Grodan Vitaflor een lager maximaal verzadigingsniveau: de mat reageert dus wat droger. Doordat de mat meer en dikkere vezels heeft, heeft deze een langere levensduur. Bovendien is de verdeling tussen water, voeding en zuurstof gunstiger. Info: info@sosef.nl



GELIJKMATIGER KLIMAAT DOOR DUBBEL VENTILATIESYSTEEM

Bij jaarrond chrysentenkwekerij J & A Flowers in De Lier installeerde Nic.Sosef in het najaar van 2010 een ventilatiesysteem met dubbele capaciteit. Samen met Priva, die de ventilatoren leverde, maakte Nic.Sosef het ontwerp. J & A Flowers is bijzonder tevreden met de installatie, die de hele winter draaide. De betere ventilatie zorgt voor een gelijkmatig klimaat en daardoor voor meer eerste kwaliteit bloemen. Info: techniek@sosef.nl



FORS BESPAREN OP UW KANTOORVERLICHTING

Op verlichting voor uw kantoor, kantine of andere bedrijfsruimtes kunt u tot 61% kosten besparen met de nieuwe generatie energiezuinige hoogfrequent TL-armaturen. Vervangt u een conventionele T8 armatuur in uw kantoor of bedrijfsruimte door een T5 armatuur, dan is de terugverdientijd 3,5 jaar. Met de IP 65 hoogfrequent TL-armaturen is die slechts 2 jaar. De nieuwe generatie armaturen geeft meer licht met minder energie en is makkelijk te monteren. Info: techniek@sosef.nl



GRONDONTSMETTING ZÓNDER CHEMICALIËN OF STOMEN

Thatchtec heeft samen met de Wageningen UR een nieuwe methode voor biologische grondontsmetting ontwikkeld, het zogenaamde bodem resetten. Chemische bestrijdingsmiddelen zijn milieubelastend en stomen kost veel energie. Bodem resetten kent deze nadelen niet. De methode bestaat uit het inbrengen van 100% plantaardige Herbie-korrels in de bodem, gevolgd door het afdekken van de bodem met een folie gedurende drie tot vier weken. Nic.Sosef is exclusief distributeur voor Zuid-Holland en Zeeland en levert de Herbie-korrels en de geschikte BR-folie. Een passend advies nodig? Mail naar info@sosef.nl

PRIVA INTEGRO OMBOUWEN NAAR CONNEXT

Tegen beperkte kosten bouwt Nic.Sosef uw Priva Integro computer eenvoudig om naar een Priva Connex computer. Zo bent u helemaal up to date, zonder dat u een nieuwe computer hoeft aan te schaffen. De ombouw gebeurt op locatie. In ongeveer twee dagen werkt uw oude Integro computer net zo goed als een nieuwe Connex. Info: techniek@sosef.nl

STIHL APPARATEN MET LITHIUM-ION-ACCU

Sinds kort zijn er krachtige, snoerloze en stille accu-apparaten van Stihl op de markt. Ze zijn uitgerust met een lithium-ion-accu, die honderden keren kan worden opgeladen zonder ernstig capaciteitsverlies. Leverbaar zijn onder meer een heggenschaar, kettingzaag, accumotorzeis of bladblazer. De accu's hebben een indrukwekkend vermogen en zijn met de snellader direct wisselbaar. Ze zijn er bovendien in verschillende capaciteiten. Info: info@sosef.nl



MAKKELIJK AAN TE BRENGEN ANTI-ALGENZEIL

Voor wie algengroei in het bassin wil voorkomen, heeft Nic.Sosef een Sosef Anti-algenzeil ontwikkeld. Het zeil is eenvoudig aan te brengen en is bovendien scherp geprijsd. Daarnaast bieden we Kristaldek en Multi-F aan, twee zeiltypen van Albers-Alligator. Een afdekzeil voorkomt niet alleen algen, maar gaat ook inhoudsverlies door verdamping tegen. Info: techniek@sosef.nl

COLUMN



CONTINUÏTEIT ALS DRIJFVEER

Continuïteit in de bedrijfsvoering. Het is de voornaamste kracht die de ondernemer drijft en hem in beweging brengt. De schaalvergroting die in de glastuinbouw aan de orde van de dag is, komt voort uit deze drang naar continuïteit en gaat gepaard met weloverwogen risico's. Vele ondernemers besluiten primair tot investeren om hun bedrijfsvoering gezond en "toekomstbestendig" te houden. Dat geldt ook voor investeringen in duurzaamheid. In het hoofdartikel van deze uitgave spreken wij over duurzaamheid die op alle vlakken in de bedrijfsvoering doordringt. Niet uit idealisme maar uit de overtuiging dat een tuinbouwbedrijf haar bestaansrecht en plaats in de omgeving kan borgen door duurzaam te produceren en bij te dragen aan het behoud van de leefomgeving. De maatschappij waarin de glastuinbouw onderneemt zit tenslotte om de hoek van de deur. Dit levert kansen op voor die bedrijven die in staat zijn zich te profileren naar hun omgeving. Het verhaal moet echter wel kloppen. Ook de kritische geesten in de maatschappij die de beeldvorming bepalen, moeten overtuigd raken. Duurzaamheid kan voor de glastuinbouw een goede insteek vormen voor een positief imago. Van een bedreiging, hoge en onvoorspelbare energiekosten, een kans maken - een positief imago bij het publiek - is geen sinecure. Toch stelt het ondernemen in staat in de toekomst te blijven ondernemen; duurzaamheid wordt dan een 'license to produce'. Het draagt bij aan de continuïteit van het bedrijf én kan kansen opleveren die anders uw deur voorbij zouden gaan.

Bart Sosef



Peggy, Huub en Charlotte Leurs

CHARLOTTE LEURS VAN EQUIDRÔME:

“WIJ LATEN ONZE KLANTEN DE RUITERSPORT BELEVEN”

Paardenliefhebbers kunnen sinds half februari hun hart ophalen in het Equidrôme in Venlo, een gloednieuwe ruitersportzaak met binnenmanege. Zeven dagen per week, het hele jaar door. Door de houten constructie van het gebouw ervaren bezoekers direct de sfeer van het buitenleven. Ondernemer Charlotte Leurs: “Beleving staat hier centraal.” De bijzondere bouw vereiste installatietechniek op maat. Nic.Sosef zorgde onder meer voor verlichting, camerabeveiliging, brandmeldinstallatie, telefonie, datanetwerk, sleutelplan en een eb-vloedsysteem in de manege.

De familie Leurs is een ondernemersgezin pur sang. Vader Huub Leurs begon met een plantenkwekerij en groothandel in kamerplanten. Veertien jaar geleden zette hij Tuincentrum Leurs op, dat met 11.000 m² en ruim 1 miljoen bezoekers per jaar een van de grootste zelfstandige tuincentra in Nederland is. Zijn dochter Peggy zwaait er nu de scepter. Zijn andere dochter Charlotte, een echte paardenliefhebber, verruilde recent haar ruitersportzaak in het

centrum van Venlo voor het Equidrôme. Huub Leurs: “En mijn vrouw Riet is hard nodig op de achtergrond. Zij zorgt veel voor de vijf kleinkinderen.”

BIJZONDERE VERLICHTING

Het Equidrôme werd gebouwd op de winkelboulevard naast Tuincentrum Leurs. Huub Leurs, die de bouw begeleidde, ging voor het installatiewerk met zijn vaste leverancier Nic.Sosef in zee. “De vestiging

in Velden bestaat uit een klein en ervaren team. Daardoor hebben we altijd dezelfde monteurs, die weten wat er moet gebeuren. Zij verzorgden alle installatiewerk. Met dit project heeft Nic.Sosef laten zien dat het niet alleen productiekassen voor de tuinbouw, maar ook maatwerk kan leveren.” Leo Pijpers van Nic.Sosef vult aan: “Ondanks het uitgebreide installatiewerk zijn er weinig kabels te zien. Alles is netjes weggevoerd. Bovendien kozen

wij voor bijzondere verlichting, in plaats van standaardarmaturen. Esthetiek is hier belangrijk.”

DAGJE UIT

Het resultaat mag er zijn. Het Equidrôme doet wat het belooft: een klant ervaart er het buitenleven. Charlotte: “Ik wil me onderscheiden in paardenland en tegelijkertijd de ruitersport promoten. Zowel professionals als starters kunnen bij ons terecht. Omdat we een binnenmanege hebben, kan de klant zijn paard meenemen om een zadel uit te proberen. Maar we doen meer:



modeshows, clinics of proeflessen van maneges. En in ons restaurant, dat uitkijkt op de binnenmanege, kan iedereen komen lunchen.” Waar het kan werken Charlotte en Peggy samen. Want ook in Tuincentrum Leurs staat beleven centraal, getuige de ballenbak, barbecueworkshop, orchideeënshow of roofvogelshow. Charlotte: “Een bezoek aan Tuincentrum Leurs en Equidrôme is een dagje uit voor het hele gezin.”

MEER VRAAG NAAR SOLARSYSTEMEN



De stijgende energieprijzen én verbeterde technieken maken zonne-energie steeds interessanter. Solarsystemen kunnen bovendien het duurzame imago van een bedrijf versterken. Aad van der Valk, die samen met zijn zoon Bart een pot- en perkplantenbedrijf heeft, gaat ermee starten. "Wij speelden al lang met het idee om te investeren in zonnepanelen. Zo dragen wij bij aan CO₂-reductie en zijn wij minder afhankelijk van het energiebedrijf voor onze stroomvoorziening."

Zonlicht kan met behulp van zonnepanelen direct in elektriciteit worden omgezet. Onder invloed van de zon ontstaat een elektrische spanning in de zonnecellen, de gelijkstroom. Via een omvormer kan deze worden omgezet in wisselspanning die bruikbaar is op een elektrische installatie. De opgewekte energie kunnen ondernemers direct in hun bedrijf gebruiken. Solarsystemen zijn er in dak-, gevel- of veldtoepassingen. Jaco van Spronsen is bij Nic.Sosef verantwoordelijk voor solarsystemen. "Wij kunnen het complete traject van advies, ontwerp, installatie tot en met de levering op maat begeleiden. Bovendien kunnen wij ondernemers wegwijs maken in de mogelijke subsidieregelingen, onder meer de Energie Investerings Aftrek. We merken dat steeds meer ondernemers interesse tonen."

BUDGET

Een van die bedrijven is het pot- en perkplantenbedrijf van Aad van der Valk en zoon in Honselersdijk. Het telt 1.700 vierkante meter, waarvan 1.000 vierkante meter bedrijfs- en opslagruimte. Van der Valk: "Het dak van die ruimte is perfect geschikt voor zonnepanelen."



Jaco van Spronsen

We gebruiken jaarlijks 130.000 kWh aan stroom. Het streven is om dat zelf op te wekken. We hebben pas een budget vastgesteld om in zonnepanelen te investeren. Wat ons drijft? Het is prettig om deels in onze eigen stroom te kunnen voorzien. Daarnaast vinden we het belangrijk om te investeren in duurzaamheid. En met het verbeterde rendement van zonnepanelen is nu het juiste moment om te starten."

TRACKINGSYSTEEM

Het hogere rendement is te danken aan nieuwe ontwikkelingen op het gebied van zonne-energie. Een voorbeeld is het zogenaamde solar trackingsysteem, waarvoor Nic.Sosef op verzoek van samenwerkingspartner en leverancier Van der Valk

Solar Systems de software ontwikkelde. Van Spronsen: "Met het solar trackingsysteem bewegen de zonnepanelen de hele dag mee met de zon en staan ze dus altijd in de meest ideale stand. Dat vergroot het rendement van de zonnepanelen met maar liefst 20%. De investering is hoger, maar de terugverdientijd korter. Wie meer wil weten, kan contact opnemen met mij." Info: j.van.spronsen@sosef.nl

GIEL VAN DER HOEVEN ONDERHOUDSCOÖRDINATOR VAN NIC.SOSEF

Begin januari 2011 is Giel van der Hoeven (49 jaar) gestart als onderhoudscoördinator bij Nic.Sosef, een nieuwe functie. "Klanten krijgen steeds meer te maken met verplichte keuringen. Daarnaast bevordert periodiek onderhoud aan installaties, apparaten en machines bedrijfszekerheid. Ik bundel het aanbod van Sosef." Giel paste goed in het plaatje. "Ik werkte jaren bij een plantenveredelaar, als bemiddelaar in de tuinbouw en techniek en in de evenemententechniek. Ik ben eigenlijk van alle markten thuis." Hij is bereikbaar via g.vd.hoeven@sosef.nl.



DE VISIE VAN ... HANS VAN VLIET

"TWITTEREN HOORT ER OOK BIJ"

Hans van Vliet, die al 18 jaar bij Nic.Sosef werkt, ziet dat de functie van rayonvertegenwoordiger de laatste jaren ingrijpend is veranderd. De bedrijven worden groter, het kennisniveau ligt hoger en de gesprekken zijn zakelijker. Bovendien doen 'social media' als LinkedIn en Twitter hun intrede. Toch is volgens hem de basis nog dezelfde: er moet wederzijds vertrouwen zijn.

"De schaalvergroting in de tuinbouw is de laatste vijf jaar in een stroomversnelling geraakt. Een bedrijf van 10 hectare is bepaald geen uitzondering meer. Gingen we vroeger veelal bij bedrijven langs om bestellingen op te halen, nu komen die binnen via de fax, via mail of onze website. Een bezoek vindt vaker plaats op basis van een afspraak, waarbij het gesprek een duidelijk doel heeft. Alleen even een 'bakkie doen' gebeurt minder dan vroeger. Bij de klant zijn de taken verdeeld en zitten we regelmatig aan tafel met een professionele inkoper."

DISCUSSIES VOLGEN

"Hoe we daarop inspelen? In ons verkoopsteam hebben we ieder ons specialisme ontwikkeld. Verschillende keren per week wisselen we kennis uit, zodat we één duidelijk verhaal naar buiten hebben. We opereren als collectief, niet als eenlingen.

Bovendien scholen we regelmatig bij, bijvoorbeeld onze vak kennis, communicatieve vaardigheden of onderhandelingsvaardigheden. Natuurlijk lezen we vakbladen en wonen we bijeenkomsten bij om de nieuwste ontwikkelingen te volgen. Nieuw zijn de 'social media', die er in mijn visie ook bijhoren. We onderzoeken hoe we structureel Twitter en LinkedIn kunnen inzetten om deel te nemen aan discussies op ons vakgebied."

BRUGGENBOUWER

"In de nieuwe rol is de rayonvertegenwoordiger meer een bruggenbouwer dan verkoper. Wij zoeken naar antwoorden op de vragen die de klant heeft en zijn de voelsprietten van ons bedrijf. Omdat we natuurlijk niet alles zelf weten, schakelen wij onze collega's van Nic.Sosef in, bijvoorbeeld specialisten gewasbescherming of

meststoffen. Zij kunnen de ondernemer advies op maat geven. Bij nieuwbouwplannen gaat er een technische adviseur mee naar de klant."

SOSEFGEVOEL

"De belangrijkste taak van een vertegenwoordiger is daarbij om het proces goed te begeleiden. Wij zorgen voor heldere offertes, leggen overeenkomsten vast en bewaken prijsafspraken. Vervolgens wordt ervoor gezorgd dat de order op tijd, op het juiste moment en tegen de juiste prijs bij de klant wordt geleverd. In dat opzicht is er niets veranderd. De klant moet erop kunnen vertrouwen dat wij zijn zaken goed regelen. Onze aanpak is duidelijk, eerlijk en laagdrempelig. Gelukkig is dat Sosefgevoel onze klanten nog steeds veel waard."

NIC.SOSEF

Stationsweg 23, Honselersdijk
Telefoon (0174) 63 02 14
E-mail info@sosef.nl
Internet www.sosef.nl
Bestellen Handelsgoederen:
Telefoon (0174) 28 20 26
Storingsnummer (010) 495 13 14
Openingstijden winkel:
ma t/m vr 6.00-18.00 uur, za 8.00-12.00 uur
Openingstijden balie techniek:
ma t/m vr 7.00-17.00 uur, za 8.00-12.00 uur

KLAZIENAVEEN

NIC.SOSEF

Veldsalie 16, Klazienaveen
Telefoon (0591) 30 17 85
E-mail j.m.de.jong@sosef.nl
Openingstijden winkel:
ma t/m vr 8.00-17.00 uur, za 8.00-12.00 uur

VENLO-HUISSEN

NIC.SOSEF

Rijksweg 113, Velden
Telefoon (077) 472 25 57

HEERHUGOWAARD

SOSEF-BEEMSTER TUINBOUWTECHNIEK

Industriestraat 10, Heerhugowaard
Telefoon (072) 571 12 82
E-mail info@sosef-beemster.nl
Twitter: [nic_sosef](https://twitter.com/nic_sosef)

NIC|SOSEF 
weert wat deert

Productie: FLINT Creatieve Communicatie, Naaldwijk.
SosefBlad is een uitgave van Nic.Sosef. Artikelen mogen, mits met bronvermelding, worden overgenomen. Deze publicatie is met zorg samengesteld. Nic.Sosef aanvaardt echter geen aansprakelijkheid voor (zet)fouten of onvolledigheden.

GOLOFON