



■ Het team van krb. communicatie.

## Krb. helpt bedrijven met hun visie

**BARNEVELD** Ondernemers helpen om hun visie verder te ontwikkelen én naar buiten te brengen: het is een belangrijk doel van het Barneveldse communicatiebureau krb. communicatie. Daarnaast is het een instrument dat vooral in deze tijd, waarin marketing en communicatie belangrijker lijken dan ooit, bedrijven helpt zich te profileren.

„Het is essentieel om naast het product of de diensten van een bedrijf ook de toegevoegde waarde ervan naar buiten te brengen”, vertelt eigenaar Kees Vlot. „Wat voegt deze ondernemer toe aan de sector? En ook: wat is zijn visie op wat er in die sector gaande is?”

**VISIE** Een proactieve houding op dat ge-

bied is iets dat met name bij MKB'ers vaak ontbreekt, merkt Vlot. „Vooral bij grote organisaties is sprake van merkontwikkeling en het naar buiten brengen van een visie. Ook voor kleinere bedrijven kan dit helpen om zowel bestaande klanten te binden als nieuwe klanten te werven.” Om die visie naar buiten te brengen, is het nuttig om het bedrijf bij de pers voor het voetlicht te brengen. „Bedrijven kunnen zich op voorhand laten horen in het maatschappelijk debat om zo meer waardering te krijgen”, licht Vlot toe.

**SPECIALITEIT** Zo valt het de vakmensen van krb. communicatie op dat veel ondernemers hun bedrijf niet of slechts op een bescheiden manier naar buiten brengen.

Vlot: „Wij komen veel gepassioneerde, gedreven ondernemers tegen die hun ontwikkelingen en innovaties goed weten te verwoorden. Met onze jarenlange ervaring helpen wij hen deze visie te verwoorden en te delen met het grote publiek. PR, publiciteit, media en persrelaties: dat is van oudsher onze specialiteit.” Om deze specialiteit nog meer tot zijn recht te laten komen, maakt krb. gebruik van een intelligent systeem. „Eerst luisteren we de pers uit: wat is er in het nieuws verschenen over deze onderneming, de branche of de thematiek waarmee zij zich bezig houden? Vervolgens borduren we daarop door. We schrijven persberichten, selecteren de relevante media en monitoren het proces.”

**MARKETING** Naast hulp op dit gebied, geven de specialisten van krb. communicatie marketingadvies en werken zij marketingplannen uit.

Vlot: „Deels zijn we consultants, maar we managen ook de uitvoering van de plannen. Vaak ook inclusief de bijpassende set communicatiemiddelen die we in het marketingplan gaan inzetten. Zo is het bureau geheel gericht op maatwerk. „Er zijn zelfs klanten die tevreden zijn met hun huidige reclamebureau en met ons zijn gaan samenwerken om er een inhoudelijke strategie aan toe te voegen.

**Ga voor meer informatie naar [www.krb-communicatie.nl](http://www.krb-communicatie.nl).**

## Onder de Lindeboom viert 75-jarig jubileum

**GARDEREN** Midden in Garderen staat al sinds 1942 de uitgebreide, luxe woonwinkel van de familie Versteeg, onder de takken van een lindeboom. De zaak aan de Dorpsstraat viert binnenkort haar 75-jarige jubileum met diverse activiteiten. „Mensen vanuit het hele land komen naar Onder de Lindeboom.”

Dat vertelt Jan Versteeg, die samen met zijn vrouw Corrie als derde generatie eigenaar is van het familiebedrijf. Inmiddels werkt zelfs de vierde generatie van de familie Versteeg met veel enthousiasme in de woonwinkel. „Ter ere van ons 75-jarig jubileum organiseren we activiteiten op 17 en 18 november”, begint Versteeg. „Zo zullen er koks van WMF en Fissler in de winkel aanwezig zijn om tapas en andere hapjes te bereiden. Daarbij organiseren we een wijnproeverij en brengt onze vaste midwinterhoorn-maker een bezoek aan Onder de Lindeboom.” Hij zal ter ere van het jubileum aan bezoekers laten zien hoe zijn handgemaakte midwinterhoorns tot stand komen.

**UITBREIDING** Naast een ruim aanbod woonaccessoires is ook de kookwinkel op de benedenverdieping recent uitgebreid. Versteeg: „Met de verbouwing hebben we een stukje beleving toe kunnen voegen voor onze winkelaars. Onze kookwinkel is nog completer, met onder meer cassettes en pannensets van de merken Le Creuset, WMF, Fissler en BK en servies van Villeroy & Boch en sinds kort ook Pip. Ook de placemats en onderzetters van Pimperl maken deel uit van onze collectie.”

Die collectie bestaat tevens voor een deel uit cadeau-artikelen. „Zo is Lampe Berger een merk dat het erg goed doet”, licht Versteeg toe. „De geurbranders en lampen



■ Medewerksters Marjolein van Ee (links) en Jacolien de Ruiter met mede-eigenaresse Corrie Versteeg (midden).

van dit merk komen na de verbouwing nog beter tot hun recht in onze winkel.” Ook de andere artikelen in de woonwinkel worden stijlvol gepresenteerd in de hoge, houten Mattz-kasten, waaronder potten van Still en Brynxz, kinderkleding en kraamcadeaus.

**MEUBELS OP MAAT** Daarbij heeft Onder

de Lindeboom een landelijke functie op het gebied van meubels, die in de meubelmakerij geheel op maat gemaakt worden. „Onze meubels bezorgen we door het hele land”, vertelt Versteeg. „We leveren maatwerk in allerlei stijlen, van klassiek tot modern. Samen met de klant gaan we rond de tafel om tot een goed ontwerp te komen. Daarbij is er keuze uit diver-

se houtsoorten en kleuren.” Naast de op maat gemaakte meubels kunnen klanten onder meer voor een ruim aanbod relaxfauteuils en verlichting terecht bij Onder de Lindeboom.

**Ga voor meer informatie of het complete assortiment naar [www.onderdelindeboom.nl](http://www.onderdelindeboom.nl).**