

'Feest is een verlengstuk van je marketing'



« De mensen van Zento: 'Wij proberen altijd een origineel concept te bedenken.' »

Foto: het fotoburo

Van een evenement iets bijzonders maken is de uitdaging voor Zento Eventfull. Drijvende krachten achter dit evenementenbureau zijn de jonge en ambitieuze ondernemers Joris Blom en Maarten Verheij. "Wij proberen altijd een origineel concept te bedenken."

door Sandra van den Nieuwenhof

ROOSENDAAL - "Zento. Dit schijnt Japans te zijn voor nieuwe reis of nieuw avontuur. Dat werd ons pas achteraf duidelijk, toen we de naam al gekozen hadden. We hebben onze bedrijfsnaam afgeleid van het Italiaanse 'sento' dat 'beleving' betekent. Met deze betekenis erbij hadden we zoiets van 'het moest zo zijn'." Dit zegt de Roosendaalse ondernemer Joris Blom (29). Hij is samen met Maarten Verheij (28) uit Wouw de eigenaar van het jonge bedrijf Zento Eventfull. Zelf omschrijven ze hun onderneming als een full service eventmarketing-, organisatie- en adviesbureau. Concreet betekent dit dat ze voor opdrachtgevers bijzondere evenementen organiseren. Dit kan een personeelsdag zijn, een jubileum, een opening of een bijeenkomst met relaties. "Wij proberen altijd een origineel concept te bedenken. We organiseren niet zomaar een feestje met een hapje en een drankje en muziek erbij", aldus Blom. "We zien een evenement als een verlengstuk van de marketing. We geven ook altijd een eventadvies. Soms is het moeilijk om een goed concept te bedenken, soms heb je het binnen één minuut. Voor een pensioenverzekeraar in Eindhoven organiseerden we een event voor de top 50 relaties. De opdracht was om het product pensioenverzekering wat helderder te maken. We hebben met water als metafoor gewerkt. Water is helder, verfrissend, natuurlijk en niet gekleurd, dus objectief. We hadden een locatie aan het water, visgerechten, een

waterproeverij etc. De klant heeft nu het thema water zelfs doorgetrokken in hun nieuwe huisstijl."

Fier

Vernieuwend en origineel willen ze zijn. Ze zijn gestart begin 2006. Maarten Verheij was net afgestudeerd aan de NHTV. Joris Blom had na zijn HEAO-opleiding al bij verschillende bedrijven in commerciële en marketingfuncties gewerkt. "Eerst deed ik het bedrijf naast een andere job, maar dat werkt niet. Als ik ergens voor ga, is het voor honderd procent", aldus Blom. Verheij: "Ik heb er geen moment spijt van gehad dat ik meteen als zelfstandig ondernemer ben gaan werken. Ik weet natuurlijk niet hoe het is om voor een baas te werken maar ik vind het mooi om vanuit het niets zo'n bedrijf op te bouwen. Na twee jaar zijn we al concurrerend met de grotere evenementenbureaus. Daar ben ik fier op." Blom en Verheij zijn oude bekenden van elkaar. Ze zaten samen in de muzieksceën in Heerle. Blom was één van de oprichters van de Stichting Herelpop, Verheij was betrokken bij de tegenhanger van dit evenement: Herel Aftersummer. Verheij: "Joris belde mij met de vraag om samen te gaan werken. Herelpop en Herel Aftersummer waren eerder al samengevoegd. Dit hebben we nog twee jaar gedaan. Als afsluiting hebben we nog meegewerkt aan de organisatie van Wouw 775. "Ze hebben van hun hobby hun werk gemaakt. Passie voor muziek en organiseren van evenementen zijn hun drijfveren. Blom: "Muziek is mijn passie, ik speelde altijd in een band en ik hou van organiseren." Verheij: "Ik noem mezelf geen muzikant, ik ben wel een liefhebber van muziek en ik organiseer graag. Mijn afstudeeropdracht was publieksevenementen."

Vuurwerk

De twee jonge ondernemers vullen elkaar

goed aan. Blom is de commerciële helft van het duo, Verheij houdt zich bezig met de organisatorische kant en de uitvoering van de projecten. Het creatieve deel, het bedenken van de concepten, doen ze samen. Blom: "We kunnen goed samenwerken. Af en toe knalt het vuurwerk wel door het kantoor, maar dat komt ook door onze passie."

De zaken gaan goed. In oktober vorig jaar hebben ze een managementassistente aangenomen.

"Bij de start ging ik ervan uit dat we de eerste vier jaar geen uitbreiding zouden hebben", stelt Verheij, "maar het is nu al noodzakelijk".

Ze werken hard aan hun bedrijf. Werkweken van vijftig tot zestig uur zijn geen uitzondering. Verheij: "Dat vinden we niet erg. Naast ons werk is het ook onze hobby". Blom: "Privé en werk lopen steeds door elkaar. Als ik bijvoorbeeld in het weekend naar een optreden ga, denk ik meteen: 'is het iets voor ons?'"

Verheij: "We proberen wel een balans te vinden tussen privé en werk. Af en toe ga ik er samen met mijn vrouw een weekendje tussenuit, helemaal weg."

Blom: "Ja, die balans is wel belangrijk. Ik word in september of oktober vader, dat is ook een evenement op zich, ha, ha."

Ze zien de toekomst met vertrouwen tegemoet. Ze weten wat ze wel en wat ze niet willen. "We willen geen groot evenementenbureau worden met ruim 200 man personeel. Dat gaat ten koste van de creativiteit en de persoonlijke benadering. We willen mooie dingen maken", licht Blom toe. "We willen nog wel een keer een eigen concept in de markt zetten. Dat wordt dan een combinatie van theater, eten en muziek voor 200 tot 300 personen. Organisaties en bedrijven kunnen dan daar met hun relaties of personeel naar toe."

Voor meer informatie zie www.zento.nl

BELEGGERS EERDER TEVREDEN?



Dimitri Duine
Duine Adviesburo BV te Bergen op Zoom
Register Master in Financial Planning,
Register adviseur in Assurantiën,
Register Pensioenadviseur en
Erkend Hypotheek Adviseur
DSI Financieel Adviseur

Iedere belegger is inmiddels weer wakker geschud. Hoge rendementen op aandelen worden weliswaar gehaald, maar de diepe dalen horen er nu eenmaal ook bij. Bijvoorbeeld Fortis Obama, een fonds dat door velen als een van de beste Nederlandse beleggingsfondsen wordt gezien, ontkwam ook niet aan de malaise en verloor in het eerste kwartaal van dit jaar maar liefst 20%. Veel particuliere beleggers zitten in dit soort fondsen. En over langere periodes ook vaak naar volle tevredenheid, want het fonds noteert over de afgelopen vijf jaar toch een mooi rendement van ruim 13%. Dat is heel wat beter dan een spaarrekening is de vaak gehoorde opmerking. Maar dat mag natuurlijk ook wel gezien het risico.

Het is de combinatie van risico en rendement die de laatste tijd veel beleggers hun heil doet zoeken in fondsen die weliswaar een stuk minder opleveren dan aandelenbeleggingen, maar ook nooit verliezen noteren.

Een voorbeeld is een fonds dat belegt in Britse proceskostenfinancieringen. Het beoogde rendement van dit fonds is de ECB rente plus vijf procent met een minimum van 8% indien de ECB rente daalt onder de drie procent. Door een aantal verzekeringen af te sluiten binnen het fonds zijn alle risico's technisch verwijderd, waardoor de financiële bijsluiter inderdaad een rechtopstaand mannetje kan laten zien.

Dit soort fondsen zijn met name geschikt voor die mensen die tijdelijke verliezen op de aandelenmarkten niet kunnen of willen meemaken en tevreden zijn met rendementen van rond de acht procent.

