

# Even zonder de smartphone

## Quality Timer Box: meer tijd voor elkaar

Marco Jansen

**ERMELO** De smartphone is niet meer weg te denken uit het dagelijks leven. Maar in veel gevallen zorgt het overmatig gebruik van Whats-app en social media ook voor een gebrek aan sociale interactie. Jan van Benthem en zijn compagnon Bianca van Dijk willen met de Quality Timer Box meer gezelligheid 'offline'.

Bianca van Dijk (48) uit Ermelo ondervond in haar eigen thuissituatie het veelvuldig gebruik van de smartphone. Afgeleid zijn, concentratieverlies, continu turen naar een scherm en geen contact onderling. „De telefoons zorgden bij mijn kinderen van 15 en 13 voor onrust en een continu strijd bij de opvoeding. Ik zocht iets om dat te beperken en te doseren. Zo ontstond het idee van een af te sluiten box.” Plaatsgenoot Jan van Benthem (57) was direct enthousiast en ontwikkelde een prototype, dat bij Van Dijk in de huiskamer kwam te staan. „Een smartphone heeft veel aantrekkingskracht. Ik testte de haalbaarheid van dit product en heb dit verder verfijnd.” Het afgelopen halfjaar zag Van Dijk bij haar zoon en dochter een gedragsverandering. „Als vriendinnetjes bij mijn jongste dochter kwamen logeren, gingen de telefoons 's ochtends en 's avonds in de box. Het werden weer echte logeerpartijtjes met tijd voor elkaar. In de schoolperiodes gingen de telefoons tijdens het avondeten en het huiswerk maken in de box. Inmiddels doen ze dat uit zichzelf. Het is een media-opvoeding die werkt.”



Jan van Benthem en Bianca van Dijk met de gezins- en restaurantversie van de Quality Timer Box. Ze hopen op een ommekeer.

**NIET GEMIST** Dat bleek toen ze onlangs drie dagen zonder telefoons in een trekkershut verbleven. „Mijn kinderen hebben geshuttled, gevoetbald en gelezen en hun telefoons absoluut niet gemist. Dat was me nooit gelukt zonder die testfase.” De Quality Timer Box is er in drie varianten: de gezinsbox, de restaurantbox en de schoolunits. Van Benthem: „In de Family Quality Timer kunnen zes smartphones en twee tablets. Er is een uitsparing voor de oplaadkabels. De restaurantbox heeft ruimte voor zes telefoons. Voor scholen zijn units ontwikkeld met zes vakjes en een kabel waaraan te-

lefoons opgeladen kunnen worden. Bij onderzoek op Groevenbeek en het CCNV werd het probleem onderkend. Wij bedachten het plan om units in het lokaal te plaatsen. In de box (met beveiligingscode) worden de telefoons opgeladen zodat ze wel gebruikt kunnen worden voor educatieve doeleinden.” Bij Restaurant De Witte Pauw in Elspeet is een proef van drie weken onder de gasten gehouden. Op iedere tafel werd een restaurantbox geplaatst. Van Dijk: „De reacties waren louter positief. Mensen eten weer gezellig met elkaar en de verleiding is weg. We willen meer restaurants benaderen

en het product wat beschikbaar is in verschillende kleuren op horecabeurzen onder de aandacht brengen.” Het duo gaat de Quality Timer Box ook introduceren op de consumentenmarkt. De gezinsbox kost 23,45 euro en is online verkrijgbaar. Van Benthem: „Een vader had de box cadeau samen met de telefoon gedaan om vanaf dat moment de regels te bepalen.” Van Dijk: Bij opgroeiende kinderen kun je dit mooi integreren in de opvoeding. De box in de woonkamer als onderdeel van het dagelijks leven.” T: 06-40517338 (Jan) T: 06-41842663 (Bianca) [www.qualitytime.shop](http://www.qualitytime.shop)

FOTO: MARCO JANSEN

## Livera Willemsen krijgt nieuwe eigenaar

**HARDERWIJK** Wouter en Wil Willemsen dragen met ingang van 1 september hun familiebedrijf Livera Willemsen in Harderwijk over aan een Livera-collega uit Soest. Na bijna 70 jaar, verdeeld over drie generaties, gaat het familiebedrijf over in andere handen. „Met een gerust hart kunnen wij onze winkel overdragen aan de nieuwe eigenaar. De vestiging gaat eigenlijk op gelijke voet verder. Ook het vertrouwde team, al jaren bekende gezichten op de winkelvloer, blijft werkzaam onder de nieuwe eigenaar”, aldus Wil. Uiteraard geeft het ook wel gemengde gevoelens. „Het is best vreemd, want al sinds 1948 is onze familie als ondernemer actief in de binnenstad. Mijn ouders stamden uit een ondernemersgezin en begonnen in 1948 dit bedrijf, destijds DJW geheten. Zelf is hij in 1972 gaan werken binnen het familiebedrijf. Dit jaar dus 45 jaar geleden. Wil volgde in 1974. „Het leukste van het werk vind ik de omgang met onze klanten. Dit ga ik zeker missen en ook het team en de inkoop. We besteedden altijd veel tijd aan de inkoop, waren er als eerste en verlieten als laatste de beurs. We wilden geen nee verkopen, en onze klanten tevreden stellen”. Daarnaast benadrukt Wil ook de belangrijke band die zij met hun klanten hebben opgebouwd. „Lingerie zit heel dicht bij de klant, vertrouwen is dan erg belangrijk. Wij zijn dan ook dankbaar voor het vertrouwen wat de klanten in ons én ons vaste team hebben gesteld. Vrijdag 25 en zaterdag 26 augustus waren de laatste dagen dat ze nog op de winkelvloer aanwezig waren.

## Prijswinnaars logo puzzel Zomerkant

**HARDERWIJK/ERMELO** De jaarlijkse Zomerkant die in de eerste week van juli is verschenen in De Puttenaer, Nieuwsblad De Band, Het Kontakt Ermelo, Het Kontakt Harderwijk en Veluwend bevatte ook dit jaar een logo puzzel. Er kwamen weer veel oplossingen binnen. Zelfs uit plaatsen buiten het verspreidingsgebied van de kranten, zoals Ridderkerk, Enschede, Wolvega en Rouveen. Uit de bijna tweehonderd ingezonden goede oplossingen zijn afgelopen week de winnaars getrokken. Vijftig toegangskaartjes voor het Dolfinarium zijn onder de juiste inzendingen verloot. Ook waren er zes vrijkaarten voor het Stadsmuseum Harderwijk te verdelen. De prijswinnaars hebben inmiddels hun prijs ontvangen.

## Rommelmarkt in Harderwijk

**HARDERWIJK** Wijkvereniging Stadsdennen / Frankrijk houdt zaterdag 9 september een buitenrommelmarkt in Harderwijk. Aanvang 10.00 uur tot 16.00 uur. Bezoekers hebben vrij toegang. De locatie van de markt is het Albert Verweyplein / Brederolaan. De markt is voor particulieren die hun zolder hebben opgeruimd. Er zijn grondplekken te huur vanaf 4 meter. De kosten zijn voor leden 2,50 euro per meter eb voor niet-leden 4 euro per meter. Info en aanmelden via [www.wijkstadsdennen.nl](http://www.wijkstadsdennen.nl).

# 'Jaap de Makelaar' breidt uit

## Klantenbelang makelaarskantoor op één

Maureen van Goethem

**NIJKERK** Het makelaarskantoor dat Jaap Kampen zestien jaar geleden startte komt van origine uit Zwolle, maar de liefde kruipt waar het niet gaan kan en ruim tien jaar geleden vertrok Kampen (met zijn kantoor) naar Zeewolde.

In het jaar dat de crisis het dieptepunt bereikte. Dat lijkt niet een goed punt om een bedrijf in een nieuwe plaats te beginnen. „Maar het kon op dat moment niet slechter gaan, alleen maar beter”, aldus Kampen. Het makelaarskantoor bestaat uit makelaar/taxateur Jaap Kampen, zijn vrouw Chantal die officemanager is, dochter Esmée die in de voetstappen treedt van haar vader en assistent-makelaar Corine.

**KANTOOR** Het kantoor is met recht laagdrempelig, informeel en heeft een grote lokale kennis van de woningmarkt. Bovendien houden ze de ontwikkelingen scherp in de gaten. „Ik weet zeker dat er ruimte is voor een makelaar die zich onderscheidt. Wij werken vanuit Zeewolde, maar



Jaap, Chantal, Esmée & Corine van Makelaarskantoor 'Jaap de Makelaar'.

ons werkerrein ligt door het hele land. Ook in Nijkerk kunnen wij de mensen helpen hun woning te verkopen.” In de afgelopen jaren is er wel veel veranderd. De rol van internet is belangrijker geworden, waardoor woningverkopers in staat zijn sneller een woning te verkopen. „Wel merk ik, dat veel kopers door de grote hoeveelheid informatie, toch zoeken naar zekerheid en ondersteuning. Die kans hebben wij goed benut door actief aan de slag te

gaan en dat biedt zekerheid voor de verkoper.”

Geen vitrine, maar alle aanbod via Funda en sociale media. Van alle makelaars zijn er maar een paar echt actief op sociale media. Ze zetten een huis op Facebook en dat was het dan. „Jaap de Makelaar” doet heel veel meer met sociale media. „Het is de kunst om veel goede volgers te krijgen. Dat doe je bijvoorbeeld door mensen goede tips te

bieden bij het zoeken van een goed huis of door een persoonlijke tekst van de huidige eigenaren.” Kampen vraagt de verkopers vaak een eigen beschrijving te maken over de te verkopen woning. Dat is persoonlijker. „Je leest anders standaardteksten. En wie kun je beter vragen? Zij, de huidige bewoners, weten als geen ander hoe het is om in die woning, straat, buurt en dorp te leven.”

**KARAKTER** Vanwege het persoonlijke karakter heeft Jaap Kampen ook een bijzonder logo dat je niet vaak tegenkomt; zijn eigen ogen. „Dat is 'Jaap de Makelaar'.” Als mensen zaken doen met 'Jaap de Makelaar', doen zij zaken met een persoon en niet met 'een medewerker van'. „Onze relaties hebben of contact met mij, Chantal, Esmée of Corine. Samen klaren wij de klus en zijn wij er ook altijd voor onze relaties. Bovendien hanteren wij de scherpste tarieven van de gehele regio, maar leveren wij toch full-service.

'Jaap de Makelaar' zoekt nog liefhebbers die mee willen doen aan het programma 'Huizenjacht' van SBS6. Ben je op zoek naar een woning en lijkt het je gaaf om deel te nemen aan dit leuke tv-programma neem dan contact op. Info: [ww.jaapdemakelaar.nl](http://ww.jaapdemakelaar.nl)