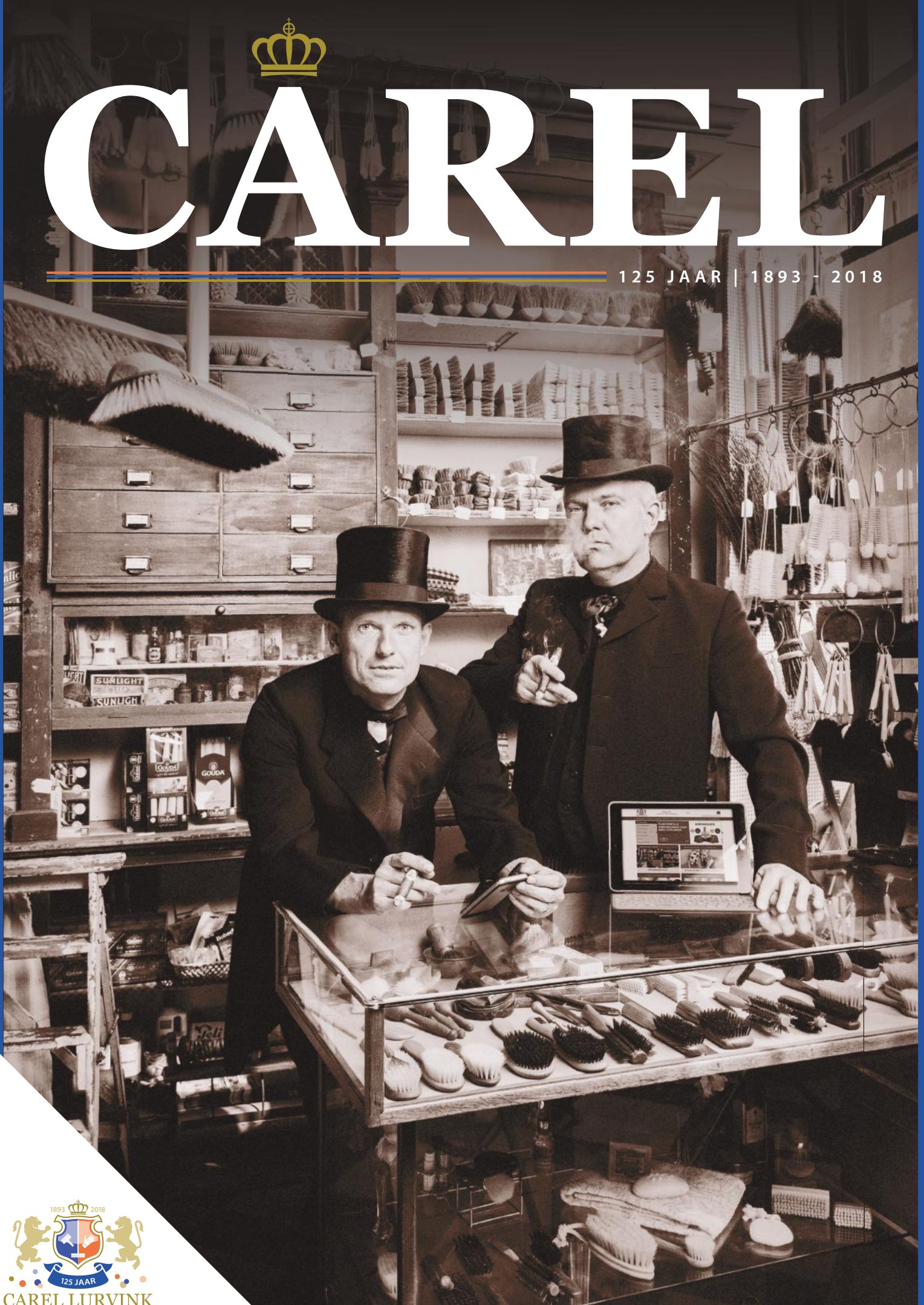




# CAREL

125 JAAR | 1893 - 2018





## VOORWOORD

# Carel Lurvink 125 jaar

Heeft onze overgrootvader ooit kunnen bedenken dat de borstelmakerij die hij, samen met zijn broer, in 1893 begon in 2018 een bloeiende, landelijk opererende groothandel zou zijn? Met als missie dat iedereen een schone en veilige werkomgeving verdient?

De afgelopen maanden hebben we regelmatig stilgestaan bij ons jubileum en onze bedrijfshistorie. Op die momenten lijken allerlei gedachten en gevoelens om voorrang te strijden. Trots, blijdschap, een beetje weemoed soms... Maar wat overheerst, is dankbaarheid. Daarom vanaf deze plaats een woord van dank aan iedereen die eraan heeft bijgedragen dat Carel Lurvink al 125 jaar een bloeiend bedrijf is dat de toekomst vol vertrouwen tegemoet ziet.

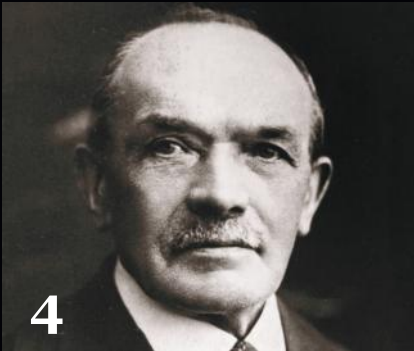
Een speciaal woord van dank aan onze klanten, waarvan er vele ons al tientallen jaren trouw zijn. Dank ook aan onze medewerkers, die een ongekenke loyaliteit aan de dag

leggen en elke dag opnieuw met veel elan bijdragen aan een schone en veilige werkomgeving bij bedrijven en instellingen. Ook willen we op deze plek even stilstaan bij onze vader Harrie, die de transitie van borstelfabriek naar groothandel realiseerde en daarmee jaren geleden met een vooruitziende blik de basis legde voor het bedrijf dat Carel Lurvink nu is.

Met deze speciale jubileumuitgave willen we u een lezenswaardige mix presenteren van historie, toekomst en 'hier en nu'. Een kijkje achter de schermen bij een onderneming die nog steeds het karakter draagt van een familiebedrijf, met de gemoedelijkheid en mensgerichtheid die daarbij horen.

We wensen u veel leesplezier!

**Caspar Lurvink**     **Julius Lurvink**



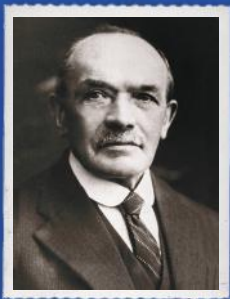
# INHOUD

- 4** **GESCHIEDENIS**  
Carel Lurvink 125 jaar van 1983 tot nu
- 7** **HARRIE LURVINK**  
Dankzij Harrie van fabriek naar groothandel
- 10** **MVO ZOWEL MISSIE ALS 'MUST'**  
Grote stappen met een zo klein mogelijke ecologische voetafdruk
- 13** **'BUITENSTAANDER' WERD BLIJVERTJE**  
Persoonlijk contact, daar staan we voor
- 16** **GEBEURTENISSEN & ANEKDOTES**  
Opzienbarende momenten door de jaren heen
- 22** **EIGEN MERKEN**  
Met private labels bieden we de klant meer keuze
- 25** **KLOPPEND HART**  
'Stilstand is achteruitgang' en dat klopt als een bus
- 28** **DE 'WINKELTJES' VAN CAREL**  
Servicecenters in Enschede, Hilversum en Winschoten
- 31** **KLANT SINDE DE JAREN 60**  
'Harrie? Ik zei altijd mijnheer Lurvink'
- 34** **BLIK OP DE TOEKOMST**  
Twee partners aan het woord over de toekomst van reiniging



# Carel Lurvink

## 125 jaar



**1893 (eerste generatie)** - In 1893 verhuizen de gebroeders Carel en Anton Josef Lurvink van Aalten naar Enschede om daar hun beroep van borstelmaker uit te oefenen. In Enschede en omgeving zijn grote textiel fabrieken gevestigd die voor hun dagelijkse productie veel borstels, stoffers en bezems nodig hebben. Op een bovenverdieping aan de Deurningerstraat in Enschede gaan de broers van start.



**1932** - Nieuw bedrijfspand aan de Boddenkampstraat wordt gebouwd.

**1927 (tweede generatie)**  
Antoon, de een na jongste zoon van Carel, komt in de zaak werken.



1893

1903

1913

1923

1933

1943

1953



**1895** - Met hun zelfgemaakte waren bezoeken de gebroeders Lurvink fabrieken en winkels in de omgeving. Met succes: al snel kunnen ze hun intrek nemen in een zelfgebouwde werkplaats aan de Boddenkampstraat in Enschede.

**Jaren 40** - In de oorlogsjaren zijn de grondstoffen voor het vervaardigen van de producten nauwelijks te verkrijgen, dus zoekt men surrogaatproducten. Bij boeren worden paardenstaarten gekocht om de borstels en kwasten te vullen. Mede door de oorlog is de ruilhandel een belangrijk onderdeel van het bedrijfsproces. Zo wordt er toiletpapier geruild tegen dweilen van de textielabrikanten.



**1960 (derde generatie)**  
Harrie Lurvink, zoon van Antoon, komt in de zaak en breidt het assortiment uit met schoonmaakartikelen.



**1993** - Carel Lurvink bestaat 100 jaar en ontvangt het predicaat 'Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier'.



**2007** - Na 47 jaar treedt Harrie Lurvink uit het bedrijf. Caspar en Julius zijn vanaf nu verantwoordelijk voor de bedrijfsvoering.



**2016** - Uitbreiding eigen wagenpark met 3 vrachtwagens en 2 busjes.



**1990 - 1991 (vierde generatie)**

Caspar (1990) en Julius (1991) komen in het bedrijf en breiden het assortiment uit met veiligheidsartikelen.



**2000** - In 2000 vestigt Carel Lurvink zich in het gloednieuwe bedrijfsgebouw aan Marssteden 40 in Enschede.

1963

1973

1983

1993

2003

2013

2018

**1967** - Tussen 1967 en 1977 sluiten bijna alle textiel fabrieken in Enschede hun deuren. Dit betekent dat de bakens bij Carel Lurvink moeten worden verzet. Naast de eigen productie kwam de groothandelstak erbij. Carel Lurvink werd een toonaangevende groothandel in Twente.



**1973** - Naast het pand aan de Boddenkampstraat wordt laagbouw gebouwd (kantoor en magazijnruimte).



**2018** - Nieuwbouw aan de IJzersteden 11 is klaar. Het pand is verbonden met het pand aan de Marssteden.



**2018** - Carel Lurvink bestaat 125 jaar!



Bijzonder effectief,  
ook tegen virussen:  
handdesinfectiemiddel  
op basis van ethanol

Bijzonder huidvriendelijk  
dankzij huidverzorgend  
complex



PAUL HARTMANN B.V.  
Postbus 26, NL-6500 AA Nijmegen

Bezoek onze website:  
[www.hartmann.nl](http://www.hartmann.nl)



Going further  
for health

**200**  
YEARS



**DEVENTER**



**BORSTELWINKEL**

SINDS 1860 - DE OUDSTE WINKEL VAN DEVENTER EN OMSTREKEN

**Deventer Borstelwinkel bestaat al sinds 1860 en is hiermee de oudste winkel in Deventer en is gelegen in het mooie Bergkwartier.**

De winkel is uniek in Nederland om de borstels en bezems in ontelbare soorten en maten, allen gemaakt van natuurlijk materiaal. U vindt hier producten van dierlijk haar (zoals varkens-, paarden-, (Chinees) geiten- en dassenhaar), struisvogelveren en plantenvezels (zoals kokos, fiber en union). De producten zijn voor zowel huishoudelijk als persoonlijk gebruik.



De Kuiperij anno 1860 A. Nijbroek  
Menstraat 7, 7411 EX DEVENTER  
Tel.: 0570 - 612780 b.g.g. 0570 - 654630

[www.deventerborstelwinkel.nl](http://www.deventerborstelwinkel.nl)

“Vooral in de periode net na zijn afscheid kwam hij vaak nog even langs”



ONDERNEMER IN PLAATS VAN LERAAR BIOLOGIE

# ‘Dankzij Harrie van fabriek naar groothandel’

Eigenlijk wilde hij biologieleraar worden, maar het liep anders. Door het vroegtijdig overlijden

van zijn oudste broer Carel, kwam Harrie (76 inmiddels) alsnog in het familiebedrijf terecht.

Caspar (49) en Julius (46) blikken terug op het arbeidzame leven van hun vader.

„Hij was pas zeventien en moest het vak nog leren”, vertelt Caspar. „Hij is toen een jaar gaan werken bij een borstel- en kwastenfabriek in Duitsland en woonde daar in een kosthuis. Je kunt het je nu bijna niet voorstellen, maar daar ging hij in z’n eentje met de trein naar toe.” Ook in een ander opzicht was dit een grote stap. „De oorlog was nog niet zo lang voorbij, er werd toen anders tegen Duitsland aangekeken dan vandaag de dag”, vertelt Julius. Ook Harrie had de oorlog aan den lijve ondervonden. Julius: „De kelder van ons pand aan de Boddenkampstraat diende tijdens bombardementen als schuilplaats voor de hele buurt. Harrie heeft daar als klein jongetje benauwde uren doorgebracht.”

## Een neus voor ondernemerschap

Lurvink senior bleek een uitstekende neus te hebben voor het ondernemerschap. Caspar: „Hij ging zelf de Twentse dorpen langs om klanten te bezoeken en te luisteren naar hun wensen. Al heel vroeg zag hij de mogelijkheden van groene zeep als schoonmaakmiddel en in de jaren 60 waren we volgens mij het eerste bedrijf in Nederland dat verfrillers op de markt bracht.” Julius: „Hij zag de teloorgang van de Twentse textielindustrie tijdig aankomen. Voor onze borstel-fabriek was dat een belangrijke afzetmarkt. Dat was voor onze vader reden om ons bedrijf om te vormen naar de groothandel die we nu zijn. Het is de vraag of we anders nog zouden hebben bestaan.”

## Omzet is geen winst

De overdracht naar Julius en Caspar begin jaren 90 verliep heel soepel. „Hij heeft ons altijd heel vrij gelaten in onze keuzes, we zijn nooit gepusht om het bedrijf in te gaan”, blikst Caspar terug. Julius: „Kort na ons intreden kregen we het predicaat ‘Bij Koninklijke Beschikking Hofleverancier’. Onze moeder Els heeft daarvoor het initiatief genomen.”

Harrie heeft altijd gezegd op zijn 65e te stoppen en voegde in 2007 de daad bij het woord. Julius: „Vooral in de periode net na zijn afscheid kwam hij vaak nog even langs. ‘Betaalt iedereen op tijd? En omzet is geen winst hè!’ kregen we dan te horen. Wisten wij ook weer waar het om draaide.”

# Numatic feliciteert Carel Lurvink met zijn 125-jarig jubileum!



# Tork feliciteert Carel Lurvink met het 125 jarig jubileum.



**Samen klaar voor de toekomst!**

[www.tork.nl](http://www.tork.nl)





# Samen 150 jaar ervaring.

Wij zijn er trots op dat we samen met Carel Lurvink aan de slag gaan voor een redesign van de website. Samen met Carel Lurvink bedenken en creëren we de best mogelijke oplossing, die aansluit bij de strategie en doelen.

Met bijna 25 jaar ervaring bedenken en bouwen we innovatieve internetoplossingen. Voorbeelden van onze oplossingen zijn webshops, portalen, PIM, apps en maatwerk applicaties. Wij staan voor een duurzame relatie met onze opdrachtgevers.

***innovadis.***



[www.innovadis.com](http://www.innovadis.com)



'BIJ CAREL LURVINK STAAT DE MENS CENTRAAL'

# MVO zowel missie als 'must'

'Iedereen verdient een schone en veilige werkomgeving'. Het mission statement van Carel Lurvink is kort, bondig en helder als osmosewater. Het bedrijf is continu bezig te verduurzamen en neemt daarbij grote stappen - met een zo klein mogelijke ecologische voetafdruk.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen. Carel Lurvink deed het al toen het begrip nog moest worden uitgevonden. Altijd al stond de mens centraal in de organisatie en nog

**"Ik was heel bewust op zoek naar een bedrijf dat écht werk maakt van duurzaamheid"**

steeds ervaren medewerkers, klanten en leveranciers Carel Lurvink als een warm bad: een platte, transparante en toegankelijke organisatie waar iedereen benaderbaar is en contact heeft met elkaar. Die transparantie is er ook in fysieke zin: wie de showroom binnenkomt, heeft ook meteen zicht op het magazijn en de kantoorruimten. Geluncht wordt er in de eigen brasserie en dagelijks is er voor alle medewerkers 'fruit van de zaak'.

#### **Cradle to cradle**

De nieuwbouw aan de IJzesteden bood een perfecte gelegenheid om duurzaamheid nog verder te integreren. Zo zijn de platte daken van het bedrijfspand voorzien van driehonderd zonnepanelen, wat in vergelijking met regulier energieverbruik op jaarbasis dertigduizend kilogram aan CO<sub>2</sub>-uitstoot scheelt. Inmiddels wordt meer dan de helft van het

< Paul Gortemulder  
alias 'mister MVO' bij  
Carel Lurvink.



elektriciteitsverbruik zelf opgewekt. Bij de nieuwbouw is zoveel mogelijk 'cradle to cradle' gewerkt en zijn onder meer gerecyclede vloertegels gebruikt van Desso.

### 'Het Nieuwe Rijden' is de norm

Carel Lurvink stimuleert medewerkers om zoveel mogelijk op de fiets naar het werk te komen, onder meer via de app 'Fietsmaatjes'. De parkeerruimte telt acht oplaadpunten voor e-bikes en elektrische auto's. Diesels worden er zakelijk niet gereden, waar mogelijk zijn alle auto's voorzien van het

energielabel A en 'Het Nieuwe Rijden' is de norm. Op basis van 'Cross & Care Logistics' is het mogelijk om klanten samen met andere leveranciers in één gezamenlijke zending te beleveren.

### Aandacht voor MVI

Gebruikte materialen worden door Carel Lurvink ingenomen om deze te (laten) recyclen. Met een nieuw cradle to cradle-project zal dit nog meer gestalte krijgen. Naast MVO is er aandacht voor MVI: maatschappelijk verantwoord inkopen. Er wordt bij voorkeur zaken gedaan met lokale en regionale partners, en leveranciers met recyclebare producten genieten de voorkeur, zoals Satino Black (het eerste Cradle to Cradle toilethygiëneconcept) en Emma (met circulaire veiligheidschoenen). Onder het eigen merk Clear ECO worden milieuvriendelijke schoonmaakmiddelen geleverd. Dit eco-assortiment krijgt in de nabije toekomst verdere uitbreiding.

### Opstap naar de arbeidsmarkt

Carel Lurvink streeft ernaar de arbeidsmarkt voor iedereen toegankelijk te maken. Zo helpen er verschillende mensen met een Wajong-uitkering mee in het magazijn en is er een samenwerking met Estinea voor onder meer het inpakken van try-out boxen.



## 'MISTER MVO' MAAKT BELEID CONCREET

Een MVO-beleid hebben is één, er naar handelen kan een stevige uitdaging zijn. Carel Lurvink prijst zich dan ook gelukkig met een eigen, even idealistische als vasthoudende, 'Mister MVO'.

'Duurzaamheid, MVO, Enschede, vacature'. Zo ongeveer zag de 'Google search' eruit die Paul Gortemulder zo'n anderhalf jaar geleden op het world wide web invoerde. „Ik was heel bewust op zoek naar een bedrijf dat écht werk maakt van duurzaamheid. Carel Lurvink kwam als één van de eersten naar voren. Met een verhaal dat mij meteen aansprak.“

Een passende vacature was er niet, dus besloot Paul een open sollicitatie te sturen. „Ik mocht op gesprek komen en kon aan het werk. Ik doe allerhande werkzaamheden in het magazijn, met de nadruk op opruimen en schoonmaken. Vanaf dag één kan ik hier mijn ei kwijt. Neem het scheiden van papier en restafval, daar probeer ik steeds verder in te gaan. Zo heb ik voorgesteld om een afvalton aan te schaffen voor grof afval. Dan kunnen we nog verder scheiden en hoeven we minder vuilniszakken te gebruiken.“

Paul's passie voor duurzaamheid ontstond in 2012. „Vanaf toen ben ik in alle opzichten steeds verantwoord gaan leven. De thermostaat staat altijd op 17, ik douche koud en mijn ketel en radiator zijn optimaal ingeregeld. Ik heb nog wel een auto, een Prius uit 2007, maar die gaat er uit. Dan doe ik alles op de fiets. Wat ik nog graag zou willen? Een eetbare tuin. Maar omdat ik in een appartement woon, wordt dat nog een hele uitdaging.“

## MAATSCHAPPELIJK ACTIEF

Carel Lurvink steunt onder meer Spieren voor Spieren en Kans voor een Kind. Daarnaast is het bedrijf supporter van 'Cartridge4kika' en is er het eigen Care Lurvink Running Team. In ruil voor een sportieve prestatie is er € 100,- maatschappelijk budget beschikbaar voor het goede doel.

**erGO! clean**  
SUPERSNEL & ERGONOMISCH

**UNGER**

Quality Tools for Smart Cleaning



## UNGER feliciteert Carel Lurvink

met haar 125 jarig bestaan



**MEER INFO VIA:**

[jvanderpoel@unger-europe.com](mailto:jvanderpoel@unger-europe.com)  
Tel.: +49 212-2207 0

[www.ungerglobal.com/ergoclean](http://www.ungerglobal.com/ergoclean)

**Ansell**



## Ansell feliciteert Carel Lurvink met haar 125 jarig bestaan



### Verbeterde beweeglijkheid met chemische bescherming voor lichte toepassingen en de ANSELL GRIP™ Technology

Met haar unieke 'Thin Nitrile Technology' samenstelling geeft de nieuwe AlphaTec® 58-128 handschoen een nieuwe invulling aan het begrip prestaties, met optimale flexibiliteit: de hand beweegt natuurlijk, zonder beperkingen. Het ontwerp combineert een soepele gebreide voering met open maas met een elastische nitrilcoating voor meer beweeglijkheid, vingergevoeligheid en comfort.

 **ANSELL GRIP™**  **ERGOFORM™**



**AlphaTec®**

“Er was niks, dus ik kon volop helpen bouwen. Dat had voor mij heel veel charme”



## EERSTE 'BUITENSTAANDER' WERD BLIJVERTJE

# ‘Persoonlijk contact, daar staan we voor’

Hij werd in 1996 de eerste medewerker ‘van buiten’ in wat tot die tijd letterlijk een familiebedrijf was. „Een boeiende tijd, we zaten volop in de transitie van fabriek naar groothandel. Harrie was al aan het afbouwen, Caspar en Julius kwamen net kijken.”

Commercieel opgeleid en met een werkervaring die liep van marktkoopman tot filiaalmanager bij Scapino, was Marcel Zwarteveen's functieomschrijving duidelijk: verkoop. Maar zoals dat in een pioniersfase gaat, kwamen daar de nodige taken bij. „Van marketing tot het maken van prijslijsten en later ook P&O. Er was niks, dus ik kon volop helpen bouwen. Dat had voor mij heel veel charme. Een marketingplan was er bijvoorbeeld niet, we moesten het hebben van mond-tot-mond reclame.”

### **Deventer was al ver**

De dag begon met het bellen van klanten en prospects, in de loop van de dag werden die dan bezocht en als het zo uitkwam ging Marcel ook 'koud' ergens naar binnen. „Aan het einde van de dag hielp ik dan in het

magazijn met het sorteren en inpakken van de orders. Klanten bestelden telefonisch of ter plaatse en kwamen hun artikelen vaak zelf afhalen.” Gaandeweg kwam er meer lijn en structuur in het commerciële beleid. „In eerste instantie zijn we ons gaan richten op onze bestaande klanten. Die zaten toen met name in Twente, Deventer was al ver voor ons. Als je ziet dat we nu in het hele land actief zijn... daarop ben ik het meest trots, dat we nu een speler zijn van landelijk formaat.”

### **Accent op de zorg**

Het klantenbestand was ook midden jaren 90 al zeer divers, met een accent op de zorg. Marcel: „We leverden toen al een totaalpakket aan verzorgings- en ziekenhuizen. Een van de klanten was het Medisch Spectrum Twente. Bij de bouw van het

nieuwe ziekenhuis in Enschede vond een aanbesteding plaats voor de sanitaire inrichting. Wij gingen daarin mee en kregen de verantwoordelijkheid om alle sanitaire ruimtes in te richten. Tot op de dag van vandaag zijn we een gewaardeerde leverancier van het MST.”

### **Persoonlijk en direct contact**

Met de groei van Carel Lurvink ontwikkelde ook Marcel zich. „We hebben nu een buitendienst met vijftien accountmanagers die verspreid door het land wonen en werken. Eén van mijn taken is die te coachen. Internet zal als verkoopkanaal verder aan belang toenemen, maar wij geloven sterk in direct contact. Daarom bezoeken we onze klanten regelmatig persoonlijk. Ook dát is Carel Lurvink.”



**VILED A PROFESSIONAL FELICITEERT HAAR TROUWE PARTNER CAREL LURVINK MET 125 JARIG BESTAAN.**

Vileda, deel van wereldwijd familiebedrijf Freudenberg Group, is trots om al meer dan 30 jaar actief te zijn op de professionele schoonmaakmarkt. We kennen de behoeften van de professionele gebruikers, blijven dit op de voet volgen en we bieden oplossingen aan die u helpen om efficiënter, hygiënischer en ergonomischer te werken.

**Innovating for next level efficiency**

Vileda Professional ontwikkelt innovatieve oplossingen die de professionele schoonmaak verbeteren, met vernieuwende technologieën en digitale oplossingen in schoonmaaksystemen. Vileda Professional presenteert haar nieuwste producten: de nieuwe Origo 2 trolley range, de MicronSolo single use reinigingsdoek en de iQonnect App.

Voor meer informatie, bezoek onze website [www.vileda-professional.com](http://www.vileda-professional.com)

**Bata Industrials**  
IMPROVING WORKING LIVES

# MOVE FORWARD

**THE NEW GENERATION OF ULTIMATE COMFORT SAFETY FOOTWEAR**

**LEGEND**





**BOA** **FULL**  
**WATER**  
**FREE**

[WWW.BATAINDUSTRIALS.NL](http://WWW.BATAINDUSTRIALS.NL)

**Bata Industrials**  
IMPROVING WORKING LIVES

**Veiligheidsschoenen op maat met Bata adapt®**

Het Bata adapt stappenplan biedt simpel en snel een passende oplossing voor perfect zittende en gecertificeerd veilige veiligheidsschoenen.

Kijk voor meer informatie op [www.bataindustrials.nl/adapt](http://www.bataindustrials.nl/adapt) of neem contact op met onze Customer Service via: 0031 (0)499 - 362 912.



Bata **adapt**®

individual  
footcare

[www.bataindustrials.nl/adapt](http://www.bataindustrials.nl/adapt)



## Diversey feliciteert Carel Lurvink met het 125 jarige jubileum



125 JAAR

# Gebeurtenissen & Anekdoten

## WE HEBBEN EEN FAX!

(053) 433 71 05... Nee, niet bellen! Het is het faxnummer van Carel Lurvink. Nog steeds actief, zij het wat in onbruik geraakt. Toch verdient het eerste faxapparaat een eigen ereplaats in de bedrijfshistorie. Carel Lurvink was begin jaren 80 één van de eerste bedrijven in Nederland die over dit destijds ultrageavanceerde communicatiemiddel beschikte. „Senior sprak van een forse investering, maar wel eentje met een goede return on investment”, weet Caspar nog goed. „Van Pall Mall kregen we namelijk via die fax een hele mooie aanvraag: borstels voor een springschans voor een surfevenement op de Canarische Eilanden. Dat ging om honderden panelen met borstels die we inderdaad hebben mogen leveren. Dat geldt voor de fax hebben we alleen met die order al dik terugverdiend.”



# CAREL

## OVERALLS VOOR MICROSOFT

Het tijdperk van de fax duurde een jaar of vijftien (dat-ie er nog staat tellen we niet mee). Met de opkomst van internet verschoof het bestelverkeer van analog naar digitaal. „Ook met een eigen webshop waren we er vroeg bij”, vertelt Julius. Wellicht lag dat ook ten grondslag aan een bijzondere bestelling die Enschede bereikte vanuit Zuid-Frankrijk. Julius: „Paul Allen, één van de topmannen van Microsoft, was daar aangemeerd met zijn privéjacht, de Octopus. Hij bestelde bij ons vijftig zwarte overalls voor zijn bemanning. Als ik me goed herinner heeft hij vooruitbetaald, haha.”





**WO II**

De oorlogsjaren gingen aan Carel Lurvink niet ongemerkt voorbij. Met name in de laatste twee oorlogsjaren was de Twentse textielindustrie regelmatig doelwit van geallieerde bombardementen. De kelder van het toenmalige bedrijfspand aan de Boddenkampstraat diende regelmatig als schuilplaats voor tal van omwonenden. Een bijzonder verhaal uit deze tijd is dat van aalmoezenier B.M. Egan, die tijdens de slag om Arnhem door de Duitsers zwaargewond raakte en krijgsgewonden werd gemaakt. Julius: „Samen met andere geallieerde gewonden werd hij overgebracht naar het R.K. Ziekenhuis in Enschede. Eén van de Enschedeërs die zich bekommerden om deze gewonden was Carel Lurvink, voor Pater Egan reden om in 1947 nog eens naar Enschede terug te keren om onder meer onze familie persoonlijk te bedanken.”

# REBEL

125 JAAR | 1893 - 2018



## Engelse aalmoezenier dankt zijn vrienden

Hij werd verpleegd in 't R.K. Ziekenhuis te Enschede

Het is haast niet te geloven en toch is het zo. Tegenvoer ons in de huiskamer van de heer C. Lurvink aan de Boddenkampstraat, zit een eenvoudig priester. Zijn lichte bleke gelaat geeft een indruk van onveroorbare kalmte en toch..... deze priester, deze vredes-bemiddelaar heeft de oorlog meegemaakt en ondervonden als geen ander. Hij was een van die zeshonderd helden die het onvergetelijke heldenepos dat de Engelse Airborne-divisie op de Rijburg met zware letters in de geschiedenisboeken van Engeland en Nederland schreef, help bevestigde.

Vier dagen lang heeft hij zijn zinnen, die vochten voor de vrijheid en het recht, bijgestaan in het laatste uur en hen de H. Teesprijze uitgereikt, totdat ook hij doorzeefd werd door de granaatscherven van een Duits tankmonster en met veertien andere personen over door zijn vrienden naar het Elisabeth-gasthuis in Arnhem werd overgebracht.

Het gewond zijn eilken was nog niet geneest, maar hij werd met zijn jongens de parachute-landingen in Afrika en Sielisi had meegemaakt, zou deze keer zijn vrienden ook moeten volgen in de verdedigende gevangenschap, want enkele uren na zijn onnane werd het St. Elisabeth-gasthuis door de Duitsers heroverd.



17 Sept. 1944. De slag om Arnhem woedt in al zijn felheid en verschrikking. Duizenden Engelsen offerden hun leven voor onze vrijheid. Hun opdracht was te zwaar, hun roem te onsterfelijk.

Enschede leefde intens mee met de helden strijd en smachtte naar de komst der Engelsen, die stellig verwacht werd. Er kwamen Engelsen naar Enschede, doch niet als de zegenbrengende bevrijders, doch als vengegenen van de gekate Duitsers werden zij opgenomen in het als Kriegsgevangenen ingerichte R.K. Ziekenhuis.

Onder deze gevangenen genomen gevonden bepod zich ook de aalmoezenier B. M. Egan S.J., die Enschede nog niet was vergeten en deze stad Donderdag nog met een bezoek vereerde. Hiernaast geeft onze verslaggever de indrukken weder tijdens een gesprek met pater Egan opgedaan.

by our  
thru  
gwaest  
op  
Boddenkampst 6  
Ma de  
brilg  
in 1947

**IN ENSCHEDÉ.**  
De Duitsers brachten de gewonden verder achter het front en chaplain B. M. Egan, aalmoezenier der Airborne-divisie, werd naar het door de Duitsers gevorderde R.K. Ziekenhuis te Enschede vervoerd.

Zijn Hollandse vriendin, nebban daar zo goed en zo kwaad het erig, onder het schuldend oog der Duitsers getracht zijn leed te verzachten.

Dankbaar weet pater Egan zich dat nog te herinneren. Hij weet nog dat hij door bemiddeling van de heer C. Lurvink op allerlei manieren geholpen is en hij komt daarvoor nu persoonlijk bedanken. Het heeft hem getroffen zoveel hartelijkheid en zoveel vriendelijkheid en goedheid ontmoet te hebben bij de zusters en verpleegsters in het R.K. Ziekenhuis. Vol sympathie herantert hij zich nog de vloedend Egan's...  
...als misstorters te verze missiegebieden vervult, die hem toen elke ochtend hielp zich te wasen en hem elke dag naar de kapel roede..... Glimlachend herinnert hij zich nog de plannen van de ondergrondse in Enschede, die probeerden na lang Crawley naar Engeland te doen ontvluchten.....

**DANK AAN ALLEN.**  
Pater Egan dankt alle Enschedeërs voor de zorgen aan hem besteed, die hem nochtens niet een volkomen genezing konden achenken. Zijn rechtvertoet is nog steeds lam.

**300 personen werden per dag vergast**

De studie welke de heren dr. L. Landsberger, mr. A. de Haas en K. Selowsky van het informatiebureau van het Nederl. Roodkruis van de Joden deportaties hebben gemaakt, heeft geleid tot de bevestiging van de geschiedenis van de naar Auschwitz afgevoerde Joden. Het eerste deel van deze publicatie is thans uitgekomen onder de titel: „Het Dodenboek van Auschwitz”.

Het boek heeft betrekking op het tijdperk van 28 Sept. 1942 tot en met 2 Oct. 1944, dus 5 dagen. Opgecomen zijn de registratienummers 21501 tot en met 33000, d.w.z. precies 1500 sterfgevallen. Dit cijfer is gezinszins identiek met het werkelijk aantal overleevenden.

Gemiddeld werden 300 stertgevallen per dag ingeschreven. De overblijvenden werden over latere dagen resp. naanden verdeeld. Beventen zijn de mensen, die onmiddellijk bij aankomst werden vergast, niet in deze boeken ingeschreven. Het doelenboek, dat naar Nederland werd medegenomen is gemerkt als land 22. Het had dus reeds 21 voorgangers met in totaal 31.890 nummers (dit is precies 21 maal 1500). De conclusie ligt dus voor de hand. Er zijn in drie maanden rond 30.000 slachtoffers alleen reeds geregistreerd.

De Joden, die eerst in het kamp waren opgenomen en later werden vergast, werden in een bijzondere artholboek geplaatst en daar gemerkt met „S.B.” (Sonderbehandlung), hetgeen bedoeld is „vergift”. De ingeschreven slachtoffers hebben nu aankomst in Auschwitz nog slechts 4 tot 72 dagen geluid.

Op 22 Aug. 1941 was het aantal Joden in Nederland 140.822. Van deze 140.822 „vrij-liden” zijn er tennante 110.552 om het leven geacht. 60.000 personen, die met 61 reizen naar Auschwitz zijn gebracht, en slechts 500 als teruggevoerd. De overerlenomatte cijfers van het kamp Sobibor zijn 34000 en 19.

## Van het witte doek

**ALMELO.**  
**CINEMA PALACE.**  
Moord en chantage vormen het hoofdthema in de geschiedenis van „De Antiquair van Ely Corner” viens schone dochter te worden. Zij is de roemnd violiste in persoon en onkundig van de moeilijkheden van haar vader, die voortdurend door zijn vreesgebeviende wordt bedreigd met „doopcaellichting”. Voor 18 jaar.

te...  
...tentie van zijn gastheer, pastoor Bruggeman uit Oosterbeek en pater Dijkster en H. Mts voor hun ziele rust op te dragen, maar tevens om zijn nog levende vrienden te herinneren aan het voorbeeld der gevallen makkers.

Vrijdag is pater Egan, de eerste aalmoezenier ter wereld, die de parachutisten-onderscheiding ontving, weer naar zijn college in Susterland (Durdan) vertrokken, om zich aan zijn vredestaak te wijden: het los geven in aardrijkskundige aan leerlingen van een middelbare school.

Enkele dagen heeft hij zijn zwarte verachterde en nog met bloed bevlechte parachutistenvest weer gedragen, om de gedachte der vrijheid levendig te houden bij zichstaven en aan te wakkeren bij anderen.

een luchtoorlog v betelienen. In de centrale figuur de tijd dat Duits reidde op de oorl speet Mitchell een rantie voor goede Voor alle leeftij

**ENSCHEDE.**  
**IRENE: Gejaagd**  
Twee „films” successie. Voor 1 buitenkansje. Op wij en uitvoerige Britse meesterwerk Voor geestelijk

**ALHAMBRA: He**  
In 4. Temphation mammon vertig 60.300.—, de hav Twee mannen late s'rijc om het be bedrag. Een da moeie de verleid staak, komt wegcr vagnis terecht. n film waarin goed c woneren valt. Boven 18 jaar.

**Lauwery**  
EAU DE COLOGNE  
een oud merk in een nieuwe tijd

**Brutale inbraak onder Diepenheim**  
**VOEG DUIZENDEN GULDENS AAN GOUD GESTOLEN.**  
Bij het boorenrave „t Haghuys onder de gemeente Diepenheim, hebben onbevoegden op klaarlichten dag een partij goud ontvreemd, ter waarde van eenige duizenden guldens.

**IRENE: Gejaagd**  
Twee „films” successie. Voor 1 buitenkansje. Op wij en uitvoerige Britse meesterwerk Voor geestelijk

**ALHAMBRA: He**  
In 4. Temphation mammon vertig 60.300.—, de hav Twee mannen late s'rijc om het be bedrag. Een da moeie de verleid staak, komt wegcr vagnis terecht. n film waarin goed c woneren valt. Boven 18 jaar.

**IRENE: Gejaagd**  
Twee „films” successie. Voor 1 buitenkansje. Op wij en uitvoerige Britse meesterwerk Voor geestelijk

**ALHAMBRA: He**  
In 4. Temphation mammon vertig 60.300.—, de hav Twee mannen late s'rijc om het be bedrag. Een da moeie de verleid staak, komt wegcr vagnis terecht. n film waarin goed c woneren valt. Boven 18 jaar.

\* De leden van h van de Chr. Baal tijdens een vergad burg besloten geen talen aan hun vult  
\* Ceylon zal even dominstons tegen 2 volgend jaar 2000 rieten. Het eiland buiten het imperium



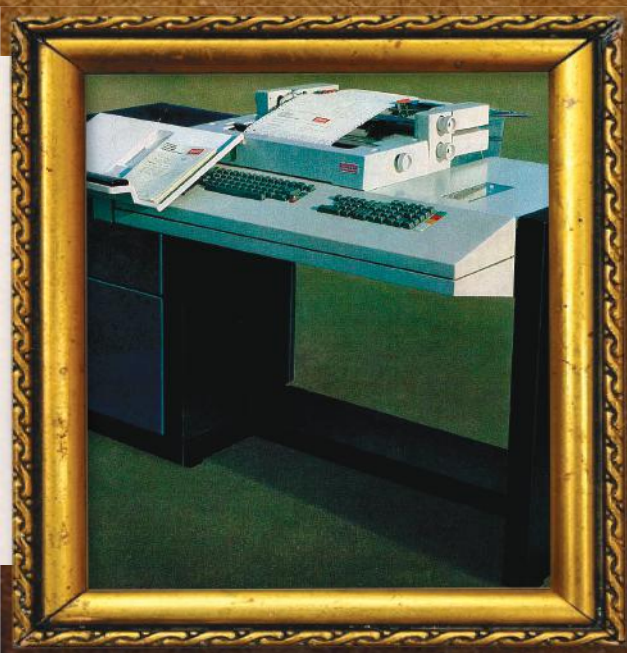
### VUURWERKRAMP

De vuurwerkramp op 13 mei 2000 heeft een onuitwisbare indruk achtergelaten op de geschiedenis van Enschede en daarmee ook op die van Carel Lurvink. „Net een maand daarvoor hadden we ons pand aan de Boddenkampstraat verlaten voor de nieuwbouw aan de Marssteden. Na 105 jaar. Zelfs nu kunnen we dat, als we er aan terugdenken, nauwelijks bevatten. De schade aan ons lege pand was aanzienlijk, als de voorraad er nog had gestaan weten we niet hoe het had kunnen aflopen. Maar dat alles valt voor ons in het niet bij wat andere mensen hebben moeten doorstaan. Ik weet nog goed dat de Rampen Identificatie Teams bij ons kwamen om hun witte overalls te halen.”

  
CAEL

### COMPUTER... OF PIANO?

Dat je met automatiseren tijd en dus geld kon besparen, dat had Harrie Lurvink al snel in de gaten. Julius: „Daar kwam bij dat ik als jongetje computers wel interessant vond. Dus werd er eentje aangeschaft voor de administratie, van het merk Ruf. Voor een investering van ik geloof dertigduizend gulden kregen we een soort piano waarmee je met de toetsen magneetkaarten kon activeren waarop dan klantgegevens stonden. Of het een goede investering is geweest weet ik eerlijk gezegd niet meer, maar we liepen wél weer voorop. En het was een mooi stuk speelgoed.”





## FÜHRERSCHEIN

Harrie Lurvink leerde niet alleen het vak van borstelmaker in Duitsland, hij haalde er ook als zeventienjarige zijn rijbewijs. „En dat mocht hij bij gelegenheid graag even zeggen”, herinnert Caspar zich. Met zo'n 'ausbildung' en 'führerschein' is het uiteraard logisch dat ook de voorkeur voor het te rijden merk zich in oostwaartse richting ontwikkelde. „Opel”, weet Caspar: „Ik herinner me nog zo'n mooie grote Opel Kapitän uit de jaren zeventig. Die paste mooi bij dat Duitse rijbewijs.”



## MEXICAANSE GRIEP

De Mexicaanse griep epidemie in 2009 verdween even snel als het opkwam, maar zorgde bij Carel Lurvink voor hoogspanning. „Er was werkelijk vanuit het hele land een schreeuw om desinfecteermiddelen”, weet Caspar nog. „Zeepdispensers bijvoorbeeld waren niet aan te slepen. Geheel tegen onze natuur in moesten we zelfs regelmatig 'nee' verkopen. De gekte duurde een week of zes en toen was het ook ineens over. Voor ons was die periode eens te meer een bevestiging van hoe belangrijk het is om een goede relatie met je leveranciers te hebben. Die hebben ons met snelle extra leveringen echt geweldig bijgestaan.”

# REBEL

125 JAAR | 1893 - 2018



# VOOR EEN VAST BEDRAG PER MEDEWERKER... ZIT JE GOED



Het creëren van **gezonde, schone en veilige werkplekken** is onze missie en dat doen we ook graag voor u en uw medewerkers! Met het **Fixed&Easy** concept van Kimberly-Clark Professional\* heeft u **geen zorgen** meer over de toiletruimtes van uw organisatie.

Het werkt heel **gemakkelijk**; u kiest de gewenste dispensers, handdoeken, toiletpapier en andere toilethygiëne producten uit en wij zorgen, samen met onze **gecertificeerd partner Carel Lurvink**, dat u altijd voldoende voorraad heeft.

Om alles voor u overzichtelijk te houden, betaalt u een **vast bedrag** per medewerker en weet u altijd waar u aan toe bent.

**Interesse in Fixed&Easy? Neem contact op met uw vertegenwoordiger van Carel Lurvink of via:**

Tel: +31 318 697 626  
[www.kcprofessional.nl](http://www.kcprofessional.nl)  
[kcplnl@kcc.com](mailto:kcplnl@kcc.com)

## ZEKERHEID

- U betaalt een vast bedrag per medewerker
- Vooraf inzicht in verbruik en kosten
- Geen verrassingen achteraf
- Transparante huurovereenkomsten

## GEMAK

- Wij zorgen voor uw sanitaire ruimte
- Geen bestellingen of voorraadbeheer
- Levering tot in de voorraadkast
- Gratis (de)montage service

ZEKERHEID

GEMAK

WAARDE

# FIXED & EASY

powered by Kimberly-Clark Professional\*

HYGIËNE

## WAARDE

- Zeer kostenefficiënt concept zonder onzekerheden
- Volledige transparantie
- Duurzaamheid
- Hoge mate van gebruikerstevredenheid

## HYGIËNE

- Dispensers zonder vuilinsluiting
- De meest hygiënische keuze uit zacht tissuemateriaal voor optimale droogprestaties
- Vel uitgiftesysteem zonder dispensercontact
- Alle voordelen van onze gepatenteerde Airflex\* technologie





PROMINENTE PLAATS VOOR EIGEN MERKEN

# ‘Met private labels bieden we de klant meer keuze’

Voor tal van A-merken is Carel Lurvink al jarenlang een gewaardeerde preferred supplier.

Daarnaast bevat het assortiment een uitgebalanceerde lijn met eigen labels.

„Ons uitgangspunt is een assortimentsmix van A-merken en onze eigen productlijn”, vertelt Marc Wagelaar (sales support). „Die verhouding is circa fifty-fifty. Van beiden

houden we een ruime voorraad aan, waardoor onze leveringsbetrouwbaarheid optimaal is. Vrijwel alles kunnen we binnen 24 uur bij de klant op locatie hebben. Sommige afnemers hebben een voorkeur voor A-labels, maar er zijn ook klanten die onze eigen merken willen.”

Marc uit. „Onze disposable handschoenen van Supergloves zijn een begrip. Onder de naam CaluClean leveren we schoonmaakartikelen, zoals doekjes, moppen en sponsen. De middelen leveren we als Clear: blauw voor het interieur, groen voor vloeren, rood voor sanitair en zwart voor industriële reiniging. Schildersbenodigdheden zoals kwasten en rollers bieden we aan onder CaluPaint; CaluGuard is ons

**“Dat we zo’n klant als totaal-  
leverancier kunnen bedienen,  
maakt ons uniek”**

#### Vijf hoofdgroepen

„In onze private labels onderscheiden we vijf hoofdgroepen”, legt



label voor artikelen op het gebied van veiligheid en persoonlijke bescherming. Door de overname van Boco in Hilversum een paar jaar geleden kregen we ook een mooie ingang in de sauna- en

< *Marc Wagelaar (sales support).*

wellnessbranche. Die belevaren we met allerhande producten onder de naam La Belle Vie. Dat gaat van etherische oliën tot hamam zeep.”

### Goede partnerships

Een eigen productlijn draagt bij aan de bedrijfsidentiteit, ondervindt Marc: „Het biedt ons de mogelijkheid om actief te innoveren, te verbeteren en in te spelen op nieuwe en veranderende vragen vanuit de markt. Dat vraagt om goede partnerships met onze leveranciers. Neem bijvoorbeeld werkhandschoenen. Uit de markt kregen we steeds meer vraag naar Supergloves in de maat XXL. Die hadden we niet in het assortiment, maar hebben we samen met de fabrikant ontwikkeld.”

### Synergie

De breedte van het assortiment zorgt bovendien voor synergie. „Zo worden onze CaluPaint-verfrollers veel gebruikt bij de bouw van luxe jachten. De vacht van onze verfrollers wordt erop gebrand in plaats van gelijmd, wat zorgt dat ze niet pluizen. Dat maakt ze perfect geschikt voor het aanbrengen van een polyesterlaag op boten. Maar zo'n werf heeft ook toiletpapier en koffie nodig. Dat we zo'n klant als totaalleverancier kunnen bedienen, maakt ons uniek.”

## KLAAR VOOR EEN VOLGENDE STAP

Carel Lurvink is continu in ontwikkeling. „Een volgende stap is daarom een eigen laboratorium en afdeling Research & Development”, vertelt Caspar Lurvink. „Om zelf producten te ontwikkelen en te verbeteren, maar ook om te testen. Certificering en milieu-eisen nemen een steeds belangrijkere plaats in onze bedrijfsvoering in. Van producten en middelen die we importeren van buiten Europa, merkt de Europese wetgeving ons aan als producent. Als we zelf producten kunnen testen en eventueel certificeren, zoals we dat al doen bij werkhandschoenen en Supergloves, biedt dat nieuwe kansen. Daarom starten we met deze faciliteit.”

## EERSTE EIGEN LABEL: CALUZO KWASTEN

Al in de jaren 30 voerde Carel Lurvink een eigen merk: onder de naam Caluzo (Carel Lurvink en zonen) werden kwasten van Chinees varkenshaar geleverd. Inmiddels bekend onder de naam CaluPaint en uitgebreid met onder andere microvezel en nylon rollers.



## CALUGUARD

Onder het merk CaluGuard hebben we een breed assortiment producten op het gebied van veiligheid laten ontwikkelen. Van disposable kleding en werkhandschoenen tot detecteerbare artikelen, zoals pennen, kabelbinders, pleisters en messen.



## SUPERGLOVES

Supergloves, ons eigen huismerk disposable handschoenen. Favoriet bij onze klanten. Sterke handschoenen die voldoen aan de veiligheidsnormeringen van het RIVM.



# Is uw personeel goed beschermd?

# 40%



van de werknemers kiest de verkeerde PBM's of gebruikt deze verkeerd.

Bron: Brits HSE-onderzoeksrapport RR720 over het gebruik van gehoorbescherming met de titel 'Real world use and performance of hearing protection'.

Wij kunnen op maat gemaakte hulp bieden zodat uw werknemers optimaal beschermd zijn:

## Science of Safety



Industry  
Experience



Hazard  
Awareness



Regulatory  
Knowledge



Innovative  
Technologies



Quality  
Products



Education &  
Training

## Hoe kan 3M u helpen?

Ga naar: [3MSafety.nl/sos](https://www.3MSafety.nl/sos)



**“Stilstand is achter-  
uitgang zeggen we wel  
eens. En dat klopt als  
een bus”**

LOGISTIEK PROCES ALS KLOPPEND HART

# ‘We leveren zelfs tot in de werkkast’



„Toen ik in 2000 bij Carel Lurvink begon, was ik geloof ik de vijfde medewerker.

Ik ben begonnen in het magazijn aan de Boddenkampstraat. Een klein, warm en sfeervol

familiebedrijf met een lange historie. Klein zijn we niet meer, maar de sfeer is nog altijd

uitmuntend, de lijnen kort en dat maakt het prettig werken hier.”

Als operationeel manager is Dennis Pals samen met drie teamleiders verantwoordelijk voor een breed pakket. Naast logistiek, administratie, transport, de technische dienst, sales support en de binnendienst, stuurt hij de service centers in Hilversum en Winschoten aan. Maar: „Er komt een logistiek manager waardoor ik me meer kan focussen op het commerciële deel. Bijvoorbeeld het optimaliseren van de klantbeleving, het ondersteunen van onze sales- en accountmanagers en het optimaliseren van onze servicecenters. Al blijf ik uiteraard meedenken over logistieke vraagstukken.”

## Het kloppend hart

Carel Lurvink is logistiek, stelt Dennis. „Het logistieke proces is het kloppend hart van onze organisatie. Daar zijn we met een man of vijftien, zestien permanent mee bezig. Ook al zijn we perfect geautomatiseerd, het blijft voor een groot deel mensenwerk.”

## Bijna volledig geautomatiseerd

Nog wel, want Dennis heeft het logistieke landschap in korte tijd totaal zien veranderen. „Ik weet nog goed dat we werkten met een kettingprinter, een fax, een pakbon en handgeschreven verzendstickers. Nu werken we bijna volledig geautomatiseerd, komt er geen papier meer aan te pas en is de orderverwerking enorm versneld door het gebruik van een geautomatiseerd WMS-systeem en digitale handscanners. Wat de volgende stap is? Ik sluit niet uit dat we in de nabije toekomst gaan bezorgen met drones.”

## De menselijke factor

Toch ziet Dennis de menselijke factor niet verdwijnen. „Gelukkig draait het bij Carel Lurvink heel erg om mensen, zowel intern als extern. Er is veel aandacht voor klantbeleving. Dat is ook een afweging geweest bij het inzetten van meer eigen transport. We

hebben drie eigen vrachtwagens en een bestelbus en bieden daarmee een landelijke dekking voor onze klanten. Onze chauffeurs komen bij de klant over de vloer en doen leveringen op afdelingsniveau, ook als dat bij een kantoor op de derde verdieping is. We leveren zelfs tot in de werkkast. De chauffeurs zijn een verlengstuk van onze organisatie en zorgen er met hun directe feedback voor dat de lijnen kort zijn.”

## Stilstand is achteruitgang

Dennis is bij uitstek het voorbeeld van een medewerker die met het bedrijf is meegegroeid. „Magazijn, showroom, binnendienst... ik ben zo'n beetje overal actief geweest. Ik heb mezelf fantastisch kunnen ontwikkelen en daar wordt alle gelegenheid voor gegeven. Carel Lurvink is een bedrijf dat persoonlijke groei enorm stimuleert. Stilstand is achteruitgang zeggen we wel eens. En dat klopt als een bus.”

Ontdek  
de nieuwe  
standaard

# Ga voor een volledig duurzame toiletruimte.

Nog nooit was een toilethygiëne-oplossing zo revolutionair als Satino Black. Hoogwaardige kwaliteit, modern design én de absolute top op het gebied van duurzaamheid. Een combinatie die Satino Black uniek maakt. De circulaire eigenschappen zijn een statement binnen de branche. En daarmee is Satino Black de nieuwe standaard. Ontdek die nieuwe standaard bij Carel Lurvink B.V. Al 125 jaar uw servicegerichte groothandel met een totaalaanbod om werkomgevingen schoner en veiliger maken.



# Duurzame glasproducent kiest voor duurzame toiletoplossing

Satino  
BLACK

Pilkington Nederland is een toonaangevend (isolatie)glasproducent voor de bouw. Vanuit de vier locaties in Nederland worden klanten, zoals glaszetters, aannemers, schilders, kozijnfabrikanten en gevelbouwers bediend, maar ook relaties zoals architecten en overheden. Pilkington Nederland verzorgt glasoplossingen voor diverse toepassingsgebieden, van concertstadia tot ziekenhuizen, overheidsgebouwen, hotels, woningen of scholen. Innovatie en de wereld om hun heen staan daarbij centraal.



PILKINGTON

## Bewust kiezen

“Wij adviseren onze klanten graag over energiebesparende en duurzame maatregelen binnen ons vakgebied. Aandacht voor duurzaamheid en maatschappelijk verantwoord ondernemen is namelijk verankerd in onze organisatie. De essentie van ons duurzaamheidsbeleid is dat elke medewerker en leverancier bij beslissingen een zorgvuldige afweging maakt tussen mens, bedrijf en omgeving. Door het maken van bewuste keuzes willen wij een belangrijke rol spelen in het creëren van een betere wereld,” vertelt Herbert oude Luttikhuis, destijds verantwoordelijk voor Inkoop bij Pilkington Nederland.

In lijn met dit duurzaamheidsbeleid is het dat Carel Lurvink B.V., groothandel in schoonmaak- en veiligheidsartikelen, Satino Black heeft aanbevolen voor de toiletruimtes. “Het spreekt ons aan dat we door Satino Black te gebruiken ook onze *footprint* reduceren,” vervolgt Herbert oude

Luttikhuis. “We werken met 150 FTE bij Pilkington Nederland en zijn ervan overtuigd dat we ook zo ons steentje kunnen bijdragen.”

Op de diverse Pilkingtonlocaties in Nederland, waaronder één productielocatie, Service Center en vier verkoopvestigingen, zijn alle toiletgroepen ingericht met het Satino Black toilethygiëneconcept. “Zo creëren we een uniforme uitstraling op al onze toiletten en dragen we ook op deze manier bij aan ons overkoepelend duurzaamheidsbeleid.”

## Concrete besparingen

“Duurzaamheid en dan met name de Cradle to Cradle certificering van Satino Black is voor ons een heel belangrijke factor geweest in de overweging. Maar uiteindelijk was het de combinatie van prijs, design én de mogelijkheid voor een complete en functionele duurzame oplossing in één stijl, waarom we voor Satino Black hebben gekozen. En naar alle tevredenheid. De toiletruimtes zien er verzorgd en

modern uit. Bovendien hebben we in het afgelopen jaar 16.846 liter water, 581 kWh energie, 631 kg CO<sub>2</sub> uitstoot en 1165 kg aan bomen bespaard. En ook niet onbelangrijk, Satino Black is vrij van schadelijke chemicaliën waardoor we ook onze medewerkers en bezoekers een veilig product kunnen aanbieden.”

“Carel Lurvink is hierin voor ons een onmiskenbare schakel. Het persoonlijke advies, maar vooral ook het meedenken en samen kijken naar duurzame oplossingen voor de verschillende vraagstukken die er bij Pilkington Nederland liggen, maakt Carel Lurvink voor ons een *preferred supplier*.” Chris Hollanders, Sales Manager bij Carel Lurvink legt uit: “Het mooie van Pilkington Nederland is dat ze een bepaald duurzaamheidsbeleid hebben en daar ook op acteren. Ook achter de schermen bij bijvoorbeeld de keuze voor hun toiletinrichting. Door samen de behoeften te inventariseren van de klant kunnen wij met ons brede assortiment een passende oplossing aanbieden. En dat gaat verder dan alleen wat ze vandaag nodig hebben. Wij denken mee en wij denken vooruit.”



verschillende locaties glasafval gescheiden wordt en derden ook glasafval kunnen sorteren. Dit wordt vervolgens gerecycled door Vlakglas Recycling Nederland. Vlakglasrecycling is goed voor het milieu, het bespaart bovendien grondstoffen én energie. Schoon vlakglas is 100 procent herbruikbaar. “We vinden het belangrijk om deel te nemen aan de circulaire economie. Op deze manier zetten we ook stappen in die richting”, aldus Herbert oude Luttikhuis.

Chris Hollanders van Carel Lurvink vult tenslotte nog aan: “Het was bijna voor de hand liggend om deze twee bedrijven, Pilkington Nederland en WEPA als producent van Satino Black, aan elkaar te linken. Ze hebben dezelfde mindset als het gaat om duurzaamheid en circulair doen. Een perfecte match!”



SERVICECENTERS IN ENSCHEDE, HILVERSUM EN WINSCHOTEN

# In de 'winkeltjes' staat de koffie altijd klaar

De medewerkers noemen ze liefkozend ook wel de 'winkeltjes': de Carel Lurvink servicecenters. Waar de klant niet alleen kan kopen, maar ook uitgebreid mag kijken en uitproberen. Graag zelfs. „En we schenken ook nog eens prima koffie.”

< René Olde Agterhuis (links) en Jurgen Wassenaar (rechts).

Als je het hem vraagt, is het binnen Carel Lurvink de mooiste werkplek. René Olde Agterhuis steekt zijn enthousiasme over 'zijn' servicecenter niet onder stoelen of banken. „Ik zeg altijd dat ik bij Carel Lurvink de leukste baan heb. Ik werk hier nu acht jaar, daarvoor was ik ook al actief in de schoonmaakbranche en kwam ik hier regelmatig als klant in de showroom. Marc Wagelaar stond toen achter de balie, een

rustmoment met een kopje koffie. Wat me trouwens opvalt, is dat ook particulieren de weg naar onze showroom steeds beter weten te vinden. Een mooie ontwikkeling. En veel van onze producten misstaan in geen enkel keukenkastje.”

### Een mooi compliment

Werken in het servicecenter gaat verder dan de showroom alléén. René: „Vanuit

## “De onderlinge samenwerking wordt steeds verder geïntensiveerd en verbeterd”

vriend van me. Ik hoorde van hem dat hij van de showroom naar de binnendienst zou gaan. Zijn plek achter de balie zou intern worden opgevuld, maar ik besloot toch een poging te wagen.”

### Middenin de organisatie

René is nog elke dag blij dat hij destijds de stoute schoenen aantrok. „In deze functie sta je letterlijk middenin de organisatie, waardoor je ontzettend veel meekrijgt van wat er in het bedrijf allemaal gebeurt. Bovendien werken we in een heel hecht team. Met mijn directe collega Patrick communiceer ik zonder woorden, zó goed zijn we op elkaar ingespeeld. Maar ook de samenwerking met de jongens in het magazijn is prima. Er is veel ruimte voor plezier.”

### Een prettige onderbreking

Officieel openen de servicecenters om kwart over acht, in de praktijk kan de klant er vrijwel altijd al vanaf acht uur terecht. René: „Glazenwassers bijvoorbeeld komen graag vroeg langs voor osmosewater. Ze rijden dan van ons uit meteen door naar hun werkadres. De hele dag door hebben we aanloop. Voor veel klanten is het bezoek aan onze showroom een prettige onderbreking van de werkdag. Even een

onze centers verzorgen we regelmatig demonstraties op locatie. Denk bijvoorbeeld aan de uitleg van een stofzuigapparaat of voorlichting over de juiste toepassing van veiligheidskleding.” Die adviserende rol is van wezenlijk belang, weet René. „Als een klant binnenkomt voor bijvoorbeeld een schoonmaakmiddel, proberen we uiteraard ook te inventariseren of hij verder nog iets nodig heeft. We dringen niets op, maar willen de klant gewoon zo goed mogelijk van dienst zijn. Dat is ook een kwestie van aanvoelen. Veel klanten stellen dat meedenken op prijs. Ik vind het een mooi compliment wanneer een klant je naam onthoudt en de volgende keer weer naar je vraagt omdat je hem zo goed hebt geholpen.”

### Onderlinge samenwerking

De uitbreiding van de laatste jaren met de centers in Hilversum en Winschoten maakt het werk nog breder en veelzijdiger, stelt René. „De onderlinge samenwerking wordt steeds verder geïntensiveerd en verbeterd. Bestellingen die in Hilversum en Winschoten worden gedaan, worden in Enschede gepickt en van hieruit geleverd. We hebben als servicecenters dus vrijwel dagelijks contact met elkaar.”

## VREUGDESPRONG NA OVERNAME

Met de integratie van Boco BV maakte ook Jurgen Wassenaar in 2014 de overstap naar Carel Lurvink. „Toen de toenmalige directie samen met Caspar en Julius de overname bekend maakte, heb ik echt een vreugdesprong gemaakt.”

In een paar jaar tijd zag Jurgen veel veranderen. „We werkten al regelmatig samen met Carel Lurvink, dat ik had leren kennen als een uitstekend gestructureerd bedrijf met een prima marktpositie en een breed productpakket. Boco was een bedrijf met vijf man, nu maak ik deel uit van een grote en zeer professionele organisatie. Echt, de afgelopen vier jaar waren één groot feest.”

„Ons assortiment is niet zo breed en diep als dat in Enschede, maar we hebben een grijpvoorraad die ruim toereikend is voor allerlei dagelijkse behoeften. En doet een klant bij ons een bestelling, dan wordt deze vanuit Enschede binnen 24 uur geleverd. Ons servicecenter in Winschoten werkt op dezelfde basis.”

„Ja, het is een mooi winkeltje geworden”, constateert Jurgen tevreden. „De klanten komen hier graag. Ook voor de pot met drop die ik sinds enige tijd op de balie heb staan. Die moet ik bijna dagelijks bijvullen.”



EVENT  
CREATORS®

EVENT  
CREATORS®

FELICITEERT CAREL  
LURVINK MET HET  
125 JARIG JUBILEUM!

BEDANKT VOOR HET  
VERTROUWEN EN DE  
FANTASTISCHE  
SAMENWERKING

[www.eventcreators.nl](http://www.eventcreators.nl)



TRICORP RFC  
REPRESENTATIVE FUNCTIONAL CLOTHING

TRICORP BV  
Stedenbaan 11  
5121 DP Rijen  
☎ (+31) (0) 161 29 55 77  
✉ [info@tricorp.com](mailto:info@tricorp.com)



[TRICORP.COM](http://TRICORP.COM)

“Ondanks de groei hebben ze de gemoedelijke sfeer van vroeger weten te behouden”



KLANT SINDS DE JAREN 60

## ‘Harrie? Ik zei altijd mijnheer Lurvink’

Hij mag dan dit jaar wel 70 worden, maar als er Clear door je aderen stroomt, dan maak

je gewoon nog iedere dag schoon. „Het mooiste vak dat er is. Al in de jaren 60 was ik klant bij

mijnheer Lurvink. Harrie? Dat wist ik niet eens. Voor mij was het altijd mijnheer Lurvink.”

Toon van Trier belandde bij toeval in de schoonmaakbranche én in Twente. „Ik kom van origine uit Steenbergen in West-Brabant en heb in mijn leven veel gereisd. Nadat ik een tijdje in de VS had gewoond, besloot ik terug te keren naar Nederland. Toevallig kwam ik in contact met Anne Blaauwijkl; zijn ouders Jan en Hennie bleken een schoonmaakbedrijf te hebben. Toen Anne in militaire dienst moest, zochten ze een tijdelijke vervanger en kwamen ze bij mij uit.”

### **Trouw aan Blaauwijkl**

Anne besloot na zijn dienstdaag een andere weg in te slaan en Toon besloot Blaauwijkl trouw te blijven. „Toen Jan en Hennie midden jaren negentig op leeftijd raakten, zeiden ze ‘Toon, Anne is onze zoon, maar jou zien we ook zo’. Met Anne, die

inmiddels een klus- en schoorsteenbedrijf had, is alles goed afgehandeld en ik erfde het bedrijf. Dat ging in een uitstekende verstandhouding, de notaris die de overdracht begeleidde was vol lof. Met het bedrijf van Anne hebben we naderhand nog regelmatig prima samengewerkt.”

### **Iedereen kent je**

Bij Carel Lurvink komt Toon nog vaak. „Ondanks de groei hebben ze de gemoedelijke sfeer van vroeger weten te behouden. Iedereen kent je. Ik koop m’n spullen zelf in de showroom bij René en Patrick. Of Marcel Zwarteveen brengt ze even persoonlijk langs, hij woont in de buurt.” Met Marc op kantoor en Caspar en Julius heb ik ook regelmatig contact. Schaterend: „Bestellen via de webshop?

Ik doe nul komma nul met internet. We hebben zelfs geen website.”

### **Een bedrijf dat meedenkt**

Carel Lurvink is een bedrijf dat meedenkt, mocht Toon regelmatig ervaren. „Toen we eens een gevel van gecoat aluminium moesten reinigen en geen idee hadden welk schoonmaakmiddel geschikt zou zijn, kwam Carel Lurvink met de gouden tip. En onlangs kwamen we een vloer tegen die nogal specifiek was. Marcel is toen om half acht ‘s ochtends langsgekomen om ons te adviseren zodat we verder konden. En als er interessante aanbiedingen zijn, dan maken ze je daar attent op. Zo hebben we pas nog een mooie een mooie waterzuiger kunnen kopen tegen een aantrekkelijke prijs. Als je als klant zo goed wordt behandeld, word je vanzelf honkvast.”



**BELETTERING  
LICHTRECLAME  
BEWEGWIJZERING  
INTERIEURPROJECTEN**



Signpost BV  
Bremenstraat 12, NL-7575 EH Oldenzaal

E [info@signpostbv.nl](mailto:info@signpostbv.nl)  
W [www.signpostbv.nl](http://www.signpostbv.nl)



**Goed.  
Veilig.  
Geel.**



**Klingspor**  
Schuur- en slijptechnologie

[www.klingspor.nl](http://www.klingspor.nl)

**125**  
JAAR

traditioneel  
innovatief







**EXTREMELY SAFE  
JUST GOT  
EVEN SAFER.  
...FOR THE  
ENVIRONMENT.  
100% EXTREMELY CIRCULAR**

**EMMA  
EXTREMELY SAFE.**



safety footwear and workwear since 1998

**125**

J A A R

Hartelijk gefeliciteerd met jullie 125-jarig bestaan

[utilitydiadora.com](http://utilitydiadora.com)

UITSTEKENDE OPSTAP NAAR DE ARBEIDSMARKT

# ‘Schoonmaken is en blijft mensenwerk’



## DROS SCHOONMAAKDIENSTEN

In 2004 verhuisde DROS Schoonmaakdiensten naar de huidige locatie in Apeldoorn. Ronald Dros: „Van Carel Lurvink betrekken we een breed pakket aan schoonmaakartikelen en -middelen. Wat me altijd weer opvalt, is hun proactieve houding en de enorme productkennis die ze hebben. Een echte partner.”

„Ik heb wel eens gezegd: ‘Als ik ooit ergens anders ga werken, is het bij Carel Lurvink’. Een prettig bedrijf met een warme sfeer. Ze hebben destijds erg hun best gedaan om ons als klant te krijgen. Vasthoudend zonder opdringerig te zijn. Dat kan ik wel waarderen.”

Ronald Dros bouwde DROS Schoonmaakdiensten op ‘met hard werken en het maken van veel goede en een paar mindere keuzes’. Al op jonge leeftijd raakte hij bevangen door het reinigingsvirus. „Ik kom uit Hoenderloo, daar ben ik in de jaren tachtig begonnen. Met al die campings, zomerhuisjes en restaurants was daar werk te over. Op zaterdagavond werkte ik in een discotheek, van daaruit ging ik meteen door om wc’s te boenen. Dan twee uurtjes slapen en het voetbalveld op.”

### Mensenwerk

Schoonmaken zal altijd mensenwerk blijven, is de overtuiging van Ronald. „Uiteraard nemen robotisering en ict ook in onze branche een vlucht. Aan de andere kant zie je dat de menselijke component aan belang toeneemt. Schoonmakers worden meer en meer vakkrachten. Vaak krijgen ze een breder takenpakket met bijvoorbeeld catering, hospitality en administratieve ondersteuning als aanvullende werkzaamheden. Een goede ontwikkeling, zeker als de markt nog meer gaat inzien dat duurzame inzetbaarheid van mensen een investering vraagt.”

### Maatschappelijk betrokken

„Wij hebben uitstekend geschoolde mensen en besteden veel aandacht aan opleiding en begeleiding, zowel op de werkvloer als door het bieden van externe scholing. We hebben vierhonderd mensen in dienst. Onze branche biedt bij uitstek mogelijkheden voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Wij voelen ons maatschappelijk betrokken en willen daadwerkelijk invulling geven aan MVO door kansen te bieden. Zo hebben veel jongeren extra begeleiding nodig, vaak door de thuissituatie. Aan ons de taak om die getalenteerde jonge glazenwasser die dreigt weg te vallen binnenboord te houden.”

Milieu, veiligheid en duurzaamheid zullen verder aan belang toemen. Ronald: „Bedrijven die kiezen voor verduurzaming willen dat, terecht, ook terug zien bij de schoonmaakdienst die ze inhuren. Daar zijn wij continu mee bezig, maar een letterlijk schonere omgeving is niet de verantwoordelijkheid van onze branche alléén. Dat moeten we met z’n allen samen doen.”

## REINIGING CRUCIAAL IN FOOD-PRODUCTIE

# ‘Leverancier moet vooral partner zijn’

„Reiniging is binnen ‘food’ een cruciaal onderdeel van het gehele proces. Dat moet in alle geledingen perfect in orde zijn. Wij verzorgen de uitvoering, in Carel Lurvink hebben we een partner die ons daarbij perfect ondersteunt.”

Met een team van vijftig schoonmaakkrachten is Dick Geerts namens Kleentec als projectmanager bij Unox in Oss verantwoordelijk voor de reiniging van zowel de fabrieken als de kantoorruimten. „De productielijnen en -processen moeten voldoen aan strenge normen en eisen”, vertelt Dick. Dat vraagt om gekwalificeerde schoonmakers. Een vraag die Dick in de toekomst alleen nog maar verder ziet toenemen. „Vanuit het oogpunt van milieu en duurzaamheid worden steeds hogere eisen gesteld aan schoonmaakmiddelen en -technieken. En daarmee ook aan de kennis en vakbekwaamheid van schoonmakers.”

### Branche in beweging

Via de Raad voor Arbeidsverhoudingen Schoonmaak- en Glazenwassersbranche (RAS) is Dick nauw betrokken bij het opstellen van (toekomstgerichte) opleidingsprogramma’s voor de schoonmaakbranche. „Dat komt ook door mijn achtergrond. Van origine ben ik leraar geschiedenis, maar al tijdens mijn studie ben ik het schoonmaakvak ingerold. Deze combinatie sloot goed aan bij de visie van de RAS. Onze branche is continu in beweging. Zo zien we bijvoorbeeld een steeds grotere instroom van mensen met een taalachterstand. Daar moet je met je lesprogramma dus op inspelen.”

### Écht een partner

Met Carel Lurvink zijn de lijnen prettig kort, geeft Dick aan. „Dinsdag voor 12.00 uur besteld, donderdag in huis. Maar hun echte toegevoegde waarde bewijst Carel Lurvink bij specifieke vragen. Zo hadden we behoefte aan baardnetjes. Die vraag hebben we bij Carel Lurvink neergelegd en samen met een producent hebben ze dat geregeld. Hetzelfde geldt voor vraagstukken op het gebied van onder meer messen, veiligheidsschoenen en ergonomisch gereedschap. Op een gegeven moment kwamen we erachter dat een bepaalde stickerverwijderaar een nieuw bestanddeel bevatte dat we als foodbedrijf niet mochten gebruiken. Samen met de producent heeft Carel Lurvink toen gezorgd voor een alternatieve samenstelling. Op zulke momenten merk je dat je aan Carel Lurvink écht een partner hebt.”



### KLEENTEC

Sinds 2001 is Kleentec specialist in reiniging binnen de industriële foodproductie. Na diverse overnames telt het bedrijf inmiddels duizend medewerkers die actief zijn voor zo’n honderd klanten in de foodsector. Eén van die klanten is Unox in Oss, waar Kleentec de schoonmaak verzorgt van zowel de fabrieken als de kantoorruimtes. Carel Lurvink levert hiervoor onder meer de benodigde schoonmaakmiddelen en –artikelen.

**CAREL**

[WWW.CARELLURVINK.NL](http://WWW.CARELLURVINK.NL)