



## Wethouder Reinders bezoekt SLOB Print Consulting

Publicatiedatum: dinsdag 09-02-2016

Hoofddorper Sjaak Slob begon vorig jaar een eigen bedrijf, dat adviseert op het gebied van 3D printing. Hij investeert flink in netwerken. En met succes. Ook neemt hij deel aan het coachingstraject Zaai. Wethouder Ap Reinders ging bij Sjaak Slob op werkbezoek.

“Netwerken is in mijn branche erg belangrijk. Je moet het echt hebben van warme contacten, zomaar rond gaan bellen werkt niet”,

zegt Slob. Bijeenkomsten van bijvoorbeeld ZP-net en Conn-X-e, Op de Koffie bij de Burgemeester en de Haringparty van MeerBusiness leverden hem opdrachten en waardevolle contacten op.



## Trainingen

Sjaak Slob werkte 25 jaar bij bedrijven als Xerox, Kodak en Canon. Nadat hij bij zijn laatste werkgever boventallig was geworden, besloot hij voor zichzelf te beginnen. Zijn bedrijf SLOB Print Consulting richt zich op zowel bedrijven als particulieren. Ook geeft hij trainingen en gastcolleges op onderwijsinstellingen.

“Ik laat zien wat je met een 3D printer allemaal kunt maken, en hoe je die kunt gebruiken in verschillende branches.”

## Huizen en voedsel

Tijdens het werkbezoek van [wethouder Ap Reinders](#) op 28 januari vertelde Slob enthousiast over de mogelijkheden van 3D printing. Die zijn enorm. Er zijn maar liefst zeven 3D print-technologieën. Op dit moment kunnen met 3D printing al metalen onderdelen voor Boeing worden gemaakt. Maar ook huizen – er is onder meer een grachtenpand geprint - en zelfs voedsel.

## Zaai

Slob neemt deel aan Zaai, een coachingstraject van een half jaar dat de gemeente aanbiedt

aan startende ondernemers. Naast individuele coachingsgesprekken krijgen zij drie masterclasses. Op 25 januari was de tweede, 'Verhoog je commerciële slagkracht'. Met de circa dertig deelnemers besprak coach Heidy Peperkamp onder meer hoe je een goed verkoopgesprek voert: verleiden, goed luisteren, doorvragen en samenvatten.

## Gesprekken

"De masterclasses zijn leuk en inspirerend. Je hoort veel en we wisselen onderling tips uit. Over acquisitie bijvoorbeeld: hoe kun je Facebook inzetten, welke andere kanalen kun je aanboren? Iedereen doet het weer op zijn eigen manier. Ook de coachingsgesprekken zijn heel zinvol en ondersteunend. Als zelfstandige moet je veel ballen in de lucht houden: acquisitie, boekhouden, samenwerking met leveranciers, keuzes maken over de richting die je op wilt met je bedrijf. Met mijn coach kan ik daarover sparren."

## Masterclass 'Online verleiden'

Op 22 februari is de masterclass 'Online verleiden' bij Rabobank Schiphol in Hoofddorp. Ondernemers die in Haarlemmermeer wonen of werken en die korter dan drie jaar geleden hun bedrijf zijn begonnen, kunnen zich hiervoor nog aanmelden via [zaamasterclass3-22februari2016.eventbrite.nl](http://zaamasterclass3-22februari2016.eventbrite.nl) of [cecile.rambelje@haarlemmermeer.nl](mailto:cecile.rambelje@haarlemmermeer.nl). Deelname is gratis, maar het aantal plaatsen is beperkt.

 Twitter

 Facebook

Contact

Archief

Proclaimer

Privacy statement

Ontdek Haarlemmermeer

Mijn Haarlemmermeer

Contact: Telefoon 0900-1852

E-mail: [info@haarlemmermeer.nl](mailto:info@haarlemmermeer.nl)

Bezoekadres: Raadhuisplein 1, 2132 TZ Hoofddorp

Postadres: Postbus 250, 2130 AG Hoofddorp