

TCK NeXT₃

SPORT - ONDERNEMEN - PASSIE

EEN MAGAZINE VAN TCK SPORTS GROUP
TCK-SPORTS.NL / TCK-SPORTS.BE



> TCK WORDT 3X ZO GROOT
IN KERKRADE

VERDER IN DIT MAGAZINE

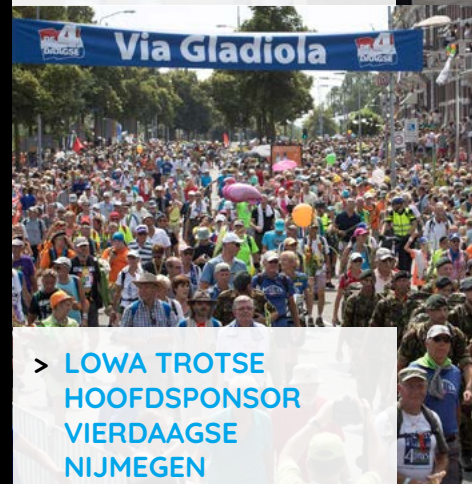
- > Het belang van onze ISO 14001 milieucertificering
- > TCK medewerkers met hun favoriete activiteit
- > Al 30 jaar sponsor van de gehandicaptensport



> TCK NU ÓÓK ORTLIEB
DISTRIBUTEUR VOOR
DE TWEEWIELER
BRANCHE

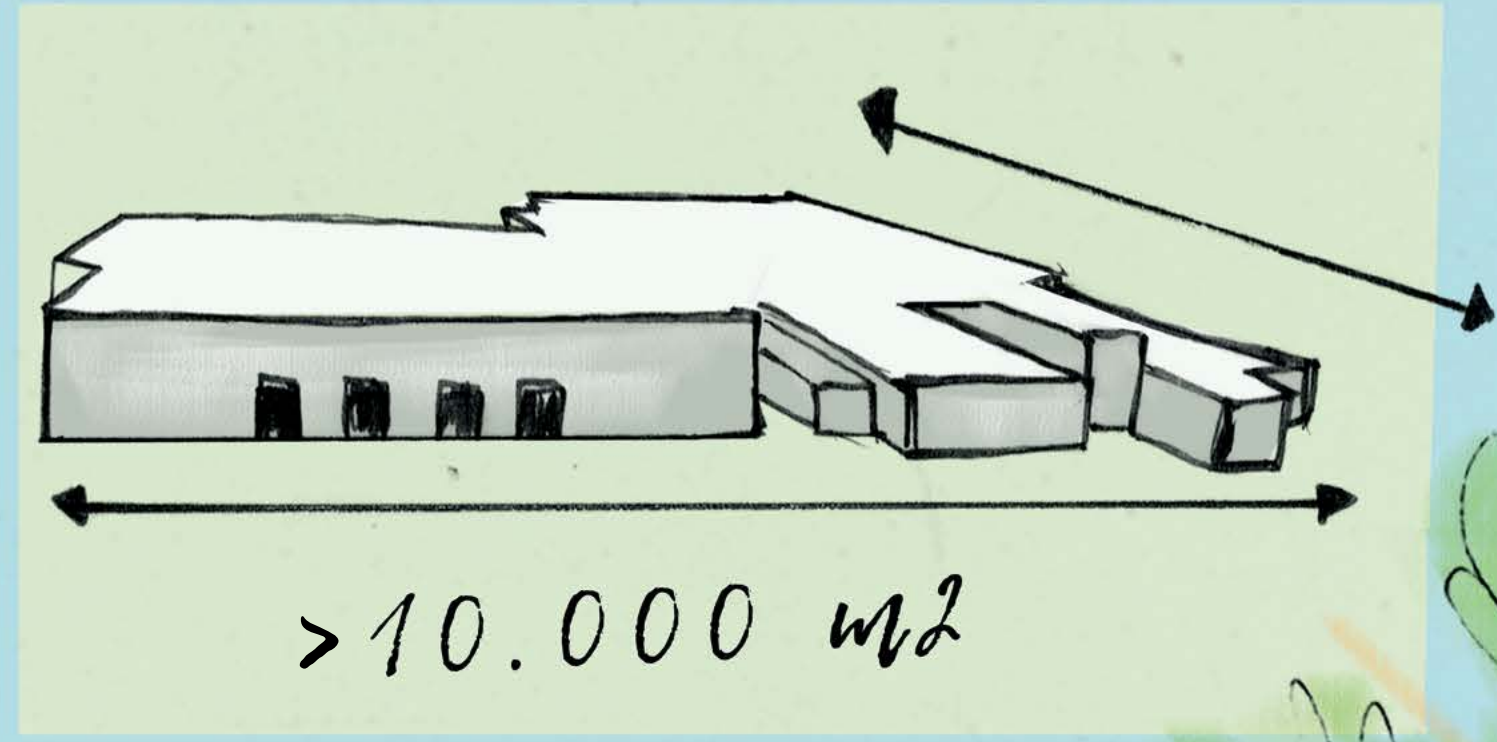


> DERDE GENERATIE DOET
AL VAKANTIEWERK IN
HET MAGAZIJN



> LOWA TROTSE
HOOFDSPONSOR
VIERDAAGSE
NIJMEGEN

Onze nieuwe locatie



Magazijn



Kantoor



REDACTIE

TCK SPORTS GROUP;

DIONNE NEVEN
[NEVEN COMMUNICATIE]

CONCEPT

MOCKUS [BUREAU VOOR
CREATIEVE COMMUNICATIE]

JALEESA BREEMER
[COÖRDINATOR VORMGEVING;
TCK SPORTS GROUP]

DESIGN & OPMAAK

JALEESA BREEMER
[COÖRDINATOR VORMGEVING;
TCK SPORTS GROUP]

AMBER DELAHEY
[ILLUSTRATIE VORMGEVER]

FOTOGRAFIE

KOEN KRUCHTEN
[IMAGEYES]

PETER MULLENBERG
[PHOTOSTIQUE]

JALEESA BREEMER
[COÖRDINATOR VORMGEVING;
TCK SPORTS GROUP]

MATHILDA DUSOL
[BLZ 52]

LUC PERCIVAL
[BLZ 54]

ALPHA FOTO
[BLZ 67]

DRUK

ANDI SMART PRINT
SOLUTIONS

Dit magazine is een uitgave van
TCK Sports Group. Bezoek voor
meer informatie de website:
www.tck-sports.nl

Niets uit deze uitgave mag
geheel of gedeeltelijk worden
verveelvoudigd, opgeslagen
in een geautomatiseerd
gegevensbestand of openbaar
worden gemaakt, op welke
wijze dan ook, zonder
schriftelijke toestemming van
de uitgever.

INHOUD

- 7** ALGEMEEN DIRECTEUR DIRK SCHAFFRATH:
TCK IS KLAAR VOOR DE TOEKOMST
- 13** MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD
ONDERNEMEN VOLGENS TCK SPORTS GROUP
- 15** LOWA CORPORATE RESPONSIBILITY
- 38** DUURZAAMHEID IS HET FUNDAMENT VAN DE
VISIE VAN ORTLIEB
- 43** GONSO ... PERFECTE PASVORM VOOR ALLE FIETSERS
- 46** MET DROPSHIPMENTS HOEF JE GEEN 'NEE'
MEER TE VERKOPEN...
- 49** EEN ANALYSE MAKEN MET DE SIDAS 3D
FEETBOX SCANNER
- 71** DEUTER VERWERFT FAIR WEAR FOUNDATION
LEADER STATUS
- 72** THE ROAD TO NIJMEGEN: LOWA TROTSE
HOOFDSPONSOR VIERDAAGSE NIJMEGEN
- 74** EEN OVERZICHT VAN ALLE MERKEN VAN
LOWA BENELUX BV, TORNADO SPORT BV &
X-FUNCTION BENELUX BV

Door het hele magazine laten wij je graag kennis maken met diverse enthousiaste en toegewijde TCK'ers. Ook kun je interviews lezen met inspirerende sporters die wij een warm hart toedragen, waaronder het duo Ferry Weertman & Ranomi Kromowidjojo, Bondscoach Nationale Selectie paraskiën Falco Teitsma en de ambassadeur van het fonds Gehandicaptensport: Jeroen Kampschreur.



Voorwoord

Het is alweer 6 jaar geleden dat ons relatiemagazine TCK NeXT 2 uitkwam. Dat voelt zowel ver weg als dichtbij. Inmiddels staat Dirk alweer 23 jaar aan het roer van TCK Sports Group en kijk ik nog steeds vol trots, maar vooral ook met veel plezier, mee vanaf de zijlijn, als een enthousiaste supporter. Nog vaak wordt mij gevraagd of ik ooit had verwacht dat het bedrijf zo groot zou worden. En altijd is mijn antwoord hetzelfde: toen ik in mijn garage begon met het bespannen van rackets had ik nooit kunnen denken dat ik dit überhaupt ooit fulltime zou gaan doen, en toch gebeurde het. Het was ook geen echte droom, maar ik had passie voor hetgeen wat ik deed. Ik werd er dan ook steeds beter in, eigenlijk heel erg goed zelfs. Zo groeide mijn 'hobby' met de tijd volledig uit de hand en dus volgde een inschrijving bij de Kamer van Koophandel. Ik zag kansen en ik greep ze. Altijd weloverwogen, maar ik durfde ook te experimenteren.

Het onderhouden van zakelijke relaties stond bij mij altijd hoog in het vaandel en dat is bij Dirk niet anders. 'Een man een man, een woord een woord', zo simpel is het. Toen kon je nog deals maken met een handdruk. Nu hoort daar al lang een papiertje bij en eigenlijk is dat maar goed ook. Met de tennisrackets van Völkl begon het voor mij en tot op de dag van vandaag verkopen we nog steeds de ski's van Völkl. In die eerste jaren skiede ik zelfs nog mee in het demoteam van Völkl en heb ik ook nog wel eens een medaille in de wacht gesleept. Dat waren gouden tijden en nu begeeft het bedrijf zich ook weer in een mooie, maar spannende tijd...

Als ik door het nieuwe pand aan de Jupiterstraat loop, gaat er van alles door me heen. Trots, maar ook spanning. Het is (alweer) een grote stap, maar absoluut noodzakelijk om te blijven groeien en te voldoen aan de vraag. Stilstand is achteruitgang. Stilstaan is Dirk onbekend, dus zal TCK altijd in beweging blijven. Dat is een grote geruststelling voor mij."

De lat lag én ligt hoog

Lees verder op bladzijde 5 wat de ervaringen tot nu toe en de toekomstvisie van Dirk, als de tweede generatie Schaffrath aan het roer, zijn. Op bladzijde 51 vertelt Guido ons hoe het komt dat TCK Sports Group als sinds jaar en dag het Nederlands Paralympisch Ski Team sponsort.



Guido Schaffrath

LOWA
simply more...

TCK IS KLAAR VOOR DE TOEKOMST

Misschien was je er wel bij in 2012. Met een paar honderd mensen togen we naar de Efteling om daar ons 40-jarig jubileum te vieren. Onder de bezielende leiding van onze speciale dagvoorzitter Jack van Gelder genoten we van een geweldige dag en als speciaal aandenken hebben we ons eerste 'TCK NeXT'-magazine overhandigd aan mijn vader, Guido Schaffrath.

Mijn vader heeft het bedrijf in 1972 opgericht en in het magazine staat dan ook een uitgebreide terugblik op 40 jaar TCK met mooie (ludieke!) oude foto's en interviews met mijn vader, (oud-) TCK-medewerkers, klanten en leveranciers.

Uitbreiding en innovatie

Twee jaar later, in 2014, was er alweer zoveel gebeurd dat we dat reden genoeg vonden voor een tweede editie met als naam, heel verrassend, 'TCK NeXT 2' ;) Met de overname van Amigo Sport konden we onze activiteiten in België en Luxemburg fors uitbreiden, Sidas en SIGG werden toegevoegd aan ons merkenportfolio én: in 2014 introduceerden we 'dropshipments'. Met TCK NeXT 2 wilden we vooral uitleggen welke kansen dropshipments bieden om, ook zonder webshop, te kunnen blijven concurreren in de moderne tijd.

Nalezen?

Benieuwd naar wat er verder allemaal nog in de TCK NeXT en TCK NeXT 2 staat? Je kunt ze hier downloaden:



TCK NeXT



TCK NeXT 2

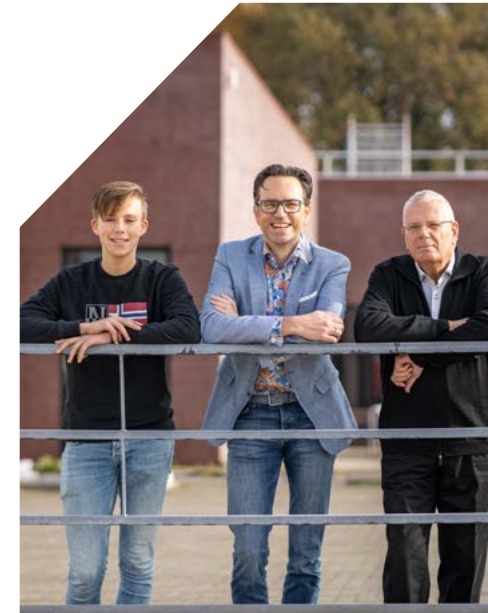
Altijd ruimte voor verbetering

Wat 'TCK NeXT' aangaat, werd het daarna lang stil, zes jaar om precies te zijn. Niet omdat we niks te melden hadden, integendeel, het was gigantisch druk: ons team is gegroeid naar ruim 65 mensen, er kwamen nieuwe klanten, nieuwe merken en nieuwe processen. We hebben met het hele team keihard gewerkt en kansen gegrepen. We willen onszelf continu blijven verbeteren, in het belang van onze klanten én onze merken/ leveranciers!

*"Eerlijkheid,
redelijkheid,
billijkheid"*



**THE ART OF HYDRATION.
EXCELLENCE SINCE 1908.**



En toch ligt er nu een 'TCK NeXT 3' voor je. We hebben namelijk twee heel belangrijke dingen die we graag met je willen delen:

We gaan verhuizen!

In 2019 hebben wij een nieuw bedrijfspand in Kerkrade gekocht. Een perceel van 30.000m2 met ruim 9.000m2 loods, 1.500m2 kantoor en heel veel ruimte om verder te groeien. Sinds november 2019 zijn we bezig onze voorraad te verhuizen, zónder dat onze klanten daar last van ondervinden. Want uiteraard geldt ook tijdens de verhuizing: 'voor 16.00 besteld, dezelfde dag verstuurd'. Aan de kantoren wordt nog hard gewerkt en in juni 2020 gaan we alle kantoren/ werkplekken van Heerlen naar Kerkrade verhuizen. Met deze stap zijn er nóg meer artikelen supersnel uit voorraad leverbaar en met veel ruimte voor nieuwe kansen, is TCK klaar voor de toekomst.

ORTLIEB

Het andere grote nieuws betreft ons merk ORTLIEB. TCK is al ruim 20 jaar de trotse ORTLIEB Benelux importeur voor de sport- en outdoorbranche, en: met ingang van 1 januari 2021 zijn wij óók ORTLIEB Benelux importeur voor de tweewielerbranche! Dit is een uitbreiding waar we vanzelfsprekend heel blij mee zijn. En we beginnen al in voorjaar 2020 met het presenteren van de nieuwe collectie en de voororders.

Met hun kenmerkende en innovatieve fietstassen is ORTLIEB marktleider in heel Europa. Daarnaast biedt ORTLIEB een innovatief en ruim assortiment aan outdoor equipment. Alles uiteraard altijd conform hun eigen pay-off: 'ORTLIEB. Waterproof'.

Daarnaast is ORTLIEB een Duits familiebedrijf dat milieu, menselijke waarden en eerlijke en integer ondernemen hoog in het vaandel heeft staan. ORTLIEB en TCK passen daarom perfect bij elkaar.

De wereld op z'n kop

Als ondernemer ben ik, net als veel klanten en leveranciers, letterlijk dag en nacht met mijn bedrijf bezig. Met deze 'TCK NeXT 3' zijn we eind 2019 al begonnen: ideeën, concepten, teksten, foto's etc... Verder waren we bezig met de voorbereidingen voor ORTLIEB Bike en onze grote

verhuizing. Ondertussen was het 'business as usual'. En dan opeens staat de hele wereld op z'n kop: corona. De corona-crisis heeft ervoor gezorgd dat iedereen, ook ik, een 'reality check' kreeg: "Waar zijn we met z'n allen mee bezig? Waar gaat het écht om?".

Dat doet mij denken aan onze (Engelstalige) bedrijfspresentatie die ik regelmatig geef. Op de laatste sheet staat deze zin:

"Company success should always be measured by the satisfaction among ALL stakeholders: Employees, shareholder, customers, consumers, sporters, suppliers and especially the environment".

Dit sluit perfect aan bij mijn lijfspreuk als mens én als ondernemer: "Eerlijkheid, redelijkheid, billijkheid". Dat verandert niet door corona. Ook na de crisis blijven wij als trots familiebedrijf correct en fair omgaan met mensen en het milieu. We blijven ons uiterste best doen om een optimale service te bieden aan ál onze klanten, bestaande én nieuwe.

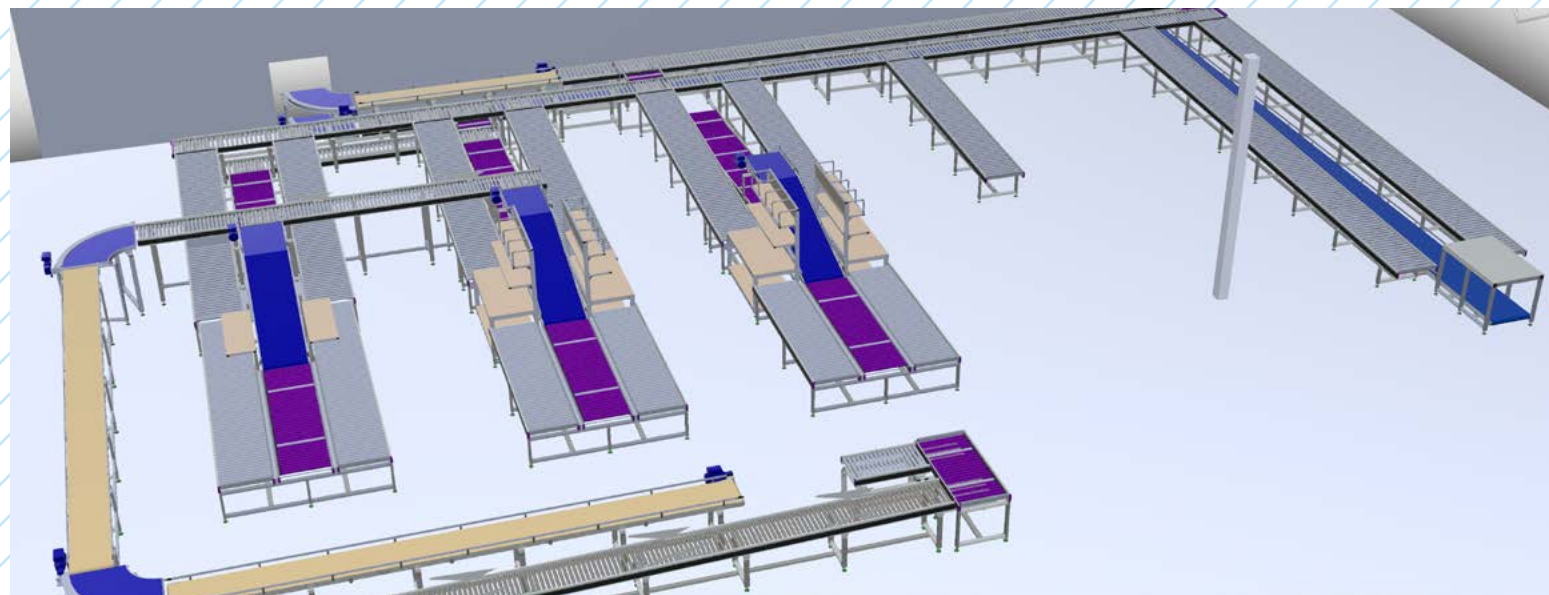
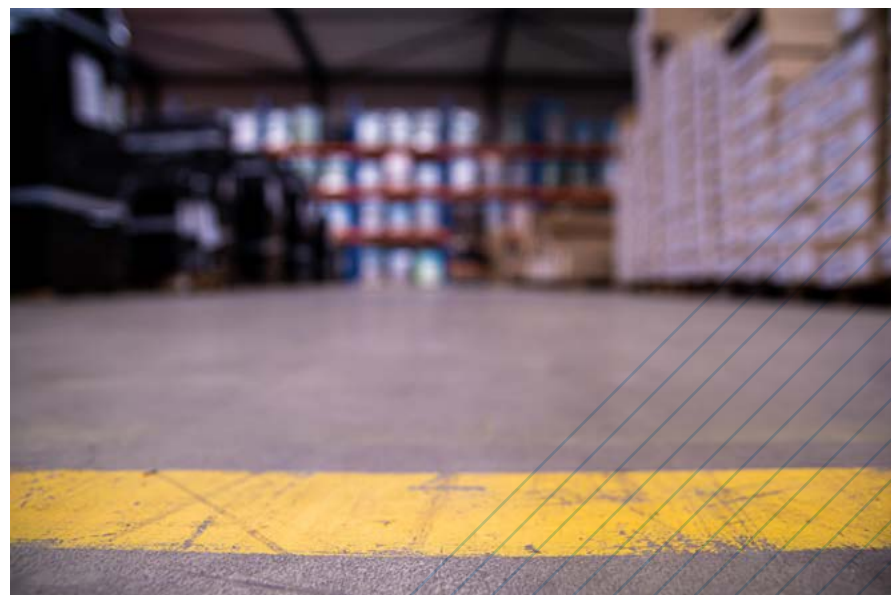
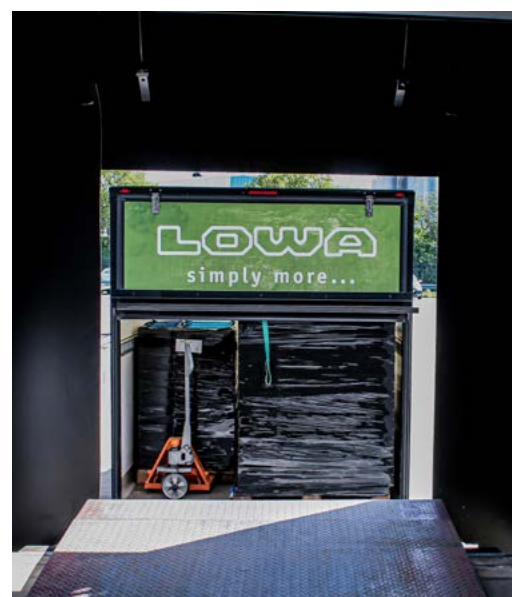
Welkom bij TCK!

Met hartelijke, sportieve groet,

Dirk Schaffrath
Eigenaar/directeur

mei 2020

TCK wordt 3x zo groot in Kerkrade





TOP KWALITEIT IN

TREKKING
CROSS TRAIL
NORDIC WALKING
TRAIL RUNNING
SKISTOKKEN
SKIHANDSCHOENEN

MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN

Je best doen is niet goed genoeg, concrete acties en doelstellingen wel!

Onze nieuwe bedrijfswagen
Hyundai KONA Electric



EVEN OPFRISSEN... MVO? NATUURLIJK, HET STAAT VOOR MAATSCHAPPELIJK VERANTWOORD ONDERNEMEN. MAAR WAT HOUDT HET IN? IN EERSTE INSTANTIE GAAT HET OVER ONDERNEMERS EN BEDRIJVEN, NIET OVER BURGERS, CONSUMENTEN OF DE OVERHEID.



Het betekent dat je als organisatie verantwoordelijkheid neemt voor maatschappelijke problemen als luchtvervuiling, klimaatverandering, arbeidsomstandigheden en vergrijzing. Het begint er mee dat je probeert de problemen in ieder geval niet nog erger te maken. Als je een stapje verder gaat, probeer je ook nog een bijdrage te leveren aan het oplossen van deze uitdagingen.

VISIE

Organisaties die 'mvo-en' houden dus rekening met de maatschappelijke effecten van hun activiteiten. Dat geldt voor alle bedrijfsprocessen: zowel voor inkoop, productie, verkoop en onderhoud als voor HR en marketingcommunicatie. MVO is dus geen project. Het is een integrale visie op de kernactiviteiten van een bedrijf.

BELANGEN VAN DE SAMENLEVING

Maar hoe weet je of je goed bezig bent? Dat is helaas niet zo heel makkelijk vast te stellen, want onze maatschappij is continu in beweging. Van organisaties worden steeds weer andere dingen verwacht. Wat vandaag geaccepteerd wordt, is morgen taboe, en wat we in Nederland normaal vinden, is in Brazilië of China vreemd. MVO-richtlijnen helpen natuurlijk, maar uiteindelijk is het vooral het voortdurend afstemmen van de bedrijfsbeslissingen op de belangen van de maatschappij die het belangrijkste kenmerk van MVO vormen.

AAN DE SLAG!

Kort gezegd komt het er dus op neer dat je steeds bewust op zoek bent naar manieren om je bedrijf te verbeteren. Je werkt dan volgens de drie P's: waarde toevoegen aan People, Planet en Profit.

MVO in de praktijk bij TCK Sports Group

- Wij gebruiken recyclebare luchtkussentjes als opvulmateriaal in onze verpakkingendozen
- Wij scheiden ons afval
- Wij versturen onze facturen al jarenlang enkel digitaal
- Wij hebben geen koffiebekers, maar koffiemokken
- Alle TCK-ers hebben een eigen SIGG fles om gedurende de dag water (of iets anders) uit te drinken
- Wij zijn onze TL-verlichting aan het uitfasen en oriënteren ons op zonnepanelen
- Wij verzamelen de lege inktcartridges
- Wij hebben een laadpaal voor elektrische auto's en bij ons nieuwe pand krijgen wij er zelfs vier
- Onze commercieel directeur Pepijn rijdt al een volledig elektrische auto en...
- Onze nieuwe bedrijfswagen wordt een Hyundai KONA Electric

TCK Sports Group is ISO 14001 gecertificeerd en bevestigt hiermee het belang van structureel milieumanagement. Lees hier meer over op de volgende bladzijde...

TCK SPORTS GROUP IS ISO 14001 GECERTIFICEERD

Goed milieumanagement levert voordelen op in de gehele keten

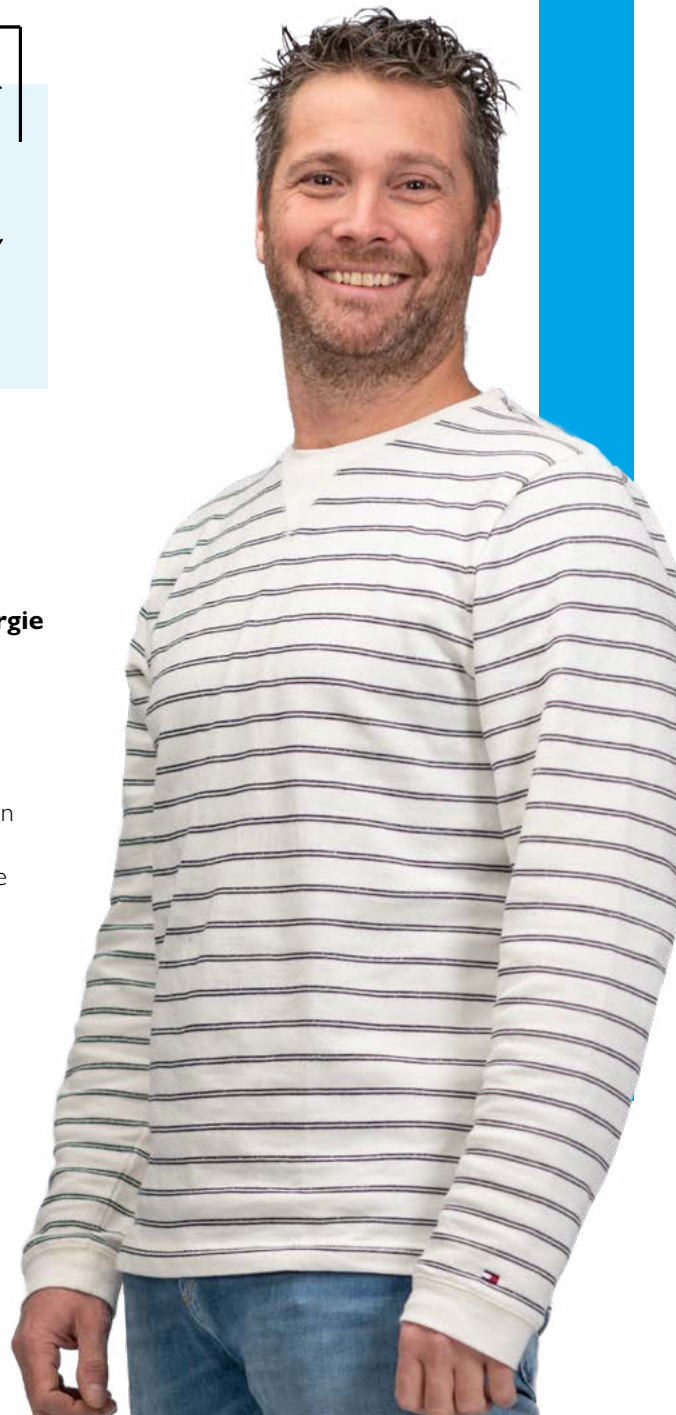
“Het behalen van deze certificering is voor TCK ook belangrijk in het kader van aanbestedingen. Daarin is deze certificering steeds vaker een vereiste.”

“Middels dit certificaat onderschrijven we als organisatie dat wij op een bewuste manier met het milieu omgaan en ons erop toeleggen om dit voortdurend te blijven verbeteren. Het kwaliteitssysteem achter de certificering zorgt onder meer voor beter inzicht in kosten zoals water, energie en afval en geeft duidelijke richtlijnen voor het creëren van een gezondere en veiligere werkomgeving. Het behalen van deze certificering is voor TCK ook belangrijk in het kader van aanbestedingen. Daarin is deze certificering steeds vaker een vereiste.” Ramon Nellissen - Manager Operations

De ISO 14001:2015 norm is gericht op het beheersen en verbeteren van de prestaties van een organisatie op milieugebied, zowel binnen de organisatie als in de gehele keten. Het doel van ISO 14001:2015 is om continu verbetering te realiseren op het gebied van milieu en duurzame bedrijfsvoering. Er wordt gekeken naar het huidige milieubeleid, de relevante milieuaspecten die de organisatie belasten en de maatregelen die de organisatie neemt om deze belasting te beheersen of te reduceren. In de praktijk blijkt dat een goed inzicht in de milieurisico's en de juiste beheersmaatregelen leiden tot kostenbesparing binnen de organisatie. Een goed milieumanagementsysteem levert dus voordelen op!

OVER ISO

ISO is de International Organization for Standardization, geheel onafhankelijk met een wereldwijd netwerk van 164 leden c.q. landen. Er is per land maar één lid, die ISO in het betreffende land vertegenwoordigt. ISO ontwikkelt normen: documentatie met eisen, specificaties en richtlijnen voor consistent gebruik om de kwaliteit en de doelstellingen van materialen, producten en processen te waarborgen. NEN beheert deze normen in Nederland.



LOWA LEEFT MET EN VAN DE NATUUR

Het corporate responsibility beleid van LOWA



LOWA gaat zorgvuldig om met hulpbronnen. Waar mogelijk gaat het merk zelfs verder dan de wettelijke vereisten, om het milieu en de gezondheid van medewerkers en klanten te beschermen. Maar ook hoogwaardige materialen en apparaten, die qua vorm en functie geschikt zijn voor speciale, soms zeer veeleisende gebruiksomstandigheden, moeten niet alleen duurzaam en robuust zijn, maar tegelijkertijd ook milieu- en gezondheidsvriendelijk. En dat geldt niet alleen voor het eindproduct, ook de productie moet plaatsvinden onder eerlijke en milieuvriendelijke omstandigheden. Het management van corporate responsibility is bij LOWA verankerd in de bedrijfsvoering.

NATUURBEHOUD

De outdoor branche leeft van het gebruik van zijn producten in de natuur. Het uitoefenen van outdoor sport in de natuur is gewoonlijk gratis. Veel regio's lijden echter zichtbaar onder overmatig gebruik, ook door toerisme en de vele outdoor activiteiten. Met dit in het achterhoofd is het logisch dat LOWA zich met concrete projecten en milieueducatie inzet voor natuurbehoud.

HERBEBOSSING VAN DE BEIERSE BERGBOSSEN

Centraal bij de herbebossing door LOWA staan het creëren en herstellen van het waardevolle ecosysteem van de bossen, die leefruimte

bieden voor talrijke dieren en planten. Bos slaat drinkwater op en filtert het, reinigt de lucht van schadelijke stoffen, voorkomt erosie, overstromingen, aardverschuivingen en lawines en levert voedsel en hernieuwbare hulpbronnen. Ieder jaar plant het LOWA team meer dan 500 nieuwe bomen.

HET VERZOLEN VAN LOWA SCHOENEN

Alles wat waarde heeft, kan gerepareerd worden. LOWA houdt hierbij de circulaire visie in gedachten: als een schoen nog goed te herstellen is, dan is het zonde om deze weg te gooien en krijgt de schoen dus een nieuwe zool.

LOWINGO

Met de verkoop van de knuffelzachte LOWINGO slechtvalk steunt LOWA de instandhoudingsprojecten van het Wereld Natuur Fonds (WWF).



Keep on Nordic Walking met René

A.K.A. JOHNNY WALKER



René loopt altijd rond met een grote glimlach op zijn gezicht en heeft eigenlijk altijd goede zin. Hoe kan dat? Dat vragen wij ons wel eens af... Het geheim zit waarschijnlijk in een paar LEKI stokken. René beoefent wekelijks Nordic Walking 'voor de lol' en als instructeur. Enerzijds om vitaal te blijven en anderzijds om

'uit het hoofd te komen'. Nordic Walking is dus niet alleen goed voor het lichaam, maar zeker ook voor de geest.

HOE HET BEGON...

De oorsprong van deze populaire sport ligt in Finland. Langlaufers gebruikten hun lange stokken (poles) bij hardlooptrainingen. Vooral langzamer stappen, wandelend met kortere stokken, gebaseerd op de langlaufbeweging, resulteerde in een nieuwe bewegingsvorm met vele voordelen. Vanuit Nordic Skiing werd Nordic Walking geboren. Het Nordic Walking 'virus' verspreidde zich via de Duitstalige landen al snel richting Nederland. Medio 2003 pikte TCK Sports Group via Leki deze vorm van fitnesswalking op. Na de eerste praktische ervaringen was René overtuigd. Een super beweging voor jong en oud, meer of minder mobiel. Na het aanscherpen van de eigen techniek startte hij al snel de Leki instructeurscursus op. En zo geschiedde... Nordic Walking werd immens populair in Nederland en de LEKI stokken waren niet aan te slepen. Inmiddels ligt de grootste piek achter ons maar is Nordic Walking een absolute blijver.

MET DE NEUS VOORAAN

Sinds het begin van Nordic Walking in Nederland stond TCK dus met de neus vooraan om deze nieuwe sport te omarmen en te verspreiden. Na een eerste kennismaking met de sport werkte René aan zijn eigen

techniek. Het bewegingsconcept kent alleen maar voordelen, maar tegen welke moeilijkheden loop je aan om de beweging 'im Griff' te krijgen, vroeg René zich hierbij af. Na autodidactische stappen volgden cursussen aan locals uit het Heuvelland. Met de opgedane ervaringen zette hij de Leki-instructeurscursus op. Zijn enthousiasme brengt hij sindsdien nog steeds over. Clinics, workshops voor bedrijfsuitjes, cursussen en privélessen. Verder verzorgt hij de wekelijkse begeleiding van een doorloopgroepje en organiseert René, bijna maandelijks, langere tochten. Al jarenlang organiseert René de 'Nordic & Walking 3Landen 3Daagse' waarbij het Diabetesfonds wordt gesteund. Redelijk nieuw zijn de sessies Bootcamp Nordic Style. Dit zijn interval trainingen waarbij de stokken, het terrein en deelnemers onderling voor een extra workout zorgen. Of hij zich een week zonder Nordic Walking kan voorstellen? Nee, eigenlijk niet... Met je hele lichaam stappen, buiten maximaal zuurstof tanken en genieten van de natuur, heerlijk! Voeg daarbij de positieve feedback van de deelnemers. Ja, een beetje verslavend is het wel... Bovendien vindt Claudia (René's partner) Nordic Walking ook fijn en gaan ze met zijn tweetjes wekelijks op pad.

NORDIC BOOTCAMP

"Nordic Walking kampt in de lage landen al vanaf het begin met een imago-probleem" zegt René. De sport wordt veelal beoefend door de wat oudere medemens terwijl de voordelen voor iedereen merkbaar zijn. Praktische ervaring is het beste, zeker voor mensen die sceptisch zijn. Reacties als 'Het heeft veel meer impact op mijn lichaam dan verwacht' en 'Een heuse techniek, moeilijker en uitdagender dan ik dacht' zijn dan leuk om te horen. René blijft onverminderd enthousiast en brengt dit ook over. Bij gezinsuitjes vindt René het prachtig als hij ook aanvankelijk behoudende pubers weet te prikkelen. Sinds een tijdje geeft hij ook Bootcamp-trainingen in Nordic-style.

GRENZEN VERLEGGEN

Nordic Walking is laagdrempelig. Er is slechts één techniek en je kan dus snel op pad en de 'succesbeleving' is dan ook groot. Iedereen kan grenzen verleggen, weet René uit eigen ervaring. In 2013 was René enkele maanden lang nagenoeg bedlegerig. Geen energie en pijnlijke gewrichten (met name in de knieën) als gevolg van de ziekte van Lyme. Later bleek ook de hormoonhuishouding totaal verstoord als gevolg van een hypofysetumor. 'Leren genieten van kleine dingen' was en is nog steeds het persoonlijke motto van René. Toen het langzaam weer bergop ging, stelde hij zichzelf kleine doelen. Letterlijk stapje voor stapje. De rollator werd ingeruild voor de Leki-stokken en voorzichtig maakt hij telkens weer grotere stappen. Nordic Bootcamp is niet voor iedereen weggelegd realiseert hij zich. Nordic Walking daarentegen kan op diverse inspanningsniveaus beoefend worden. Met behulp van stokken kunnen mensen met minder beweeglijkheid toch hun horizon wat verbreden. Net even wat verder of langer stappen. Beweging is goed en af en toe stilstaan is vaak ook een hele vooruitgang.



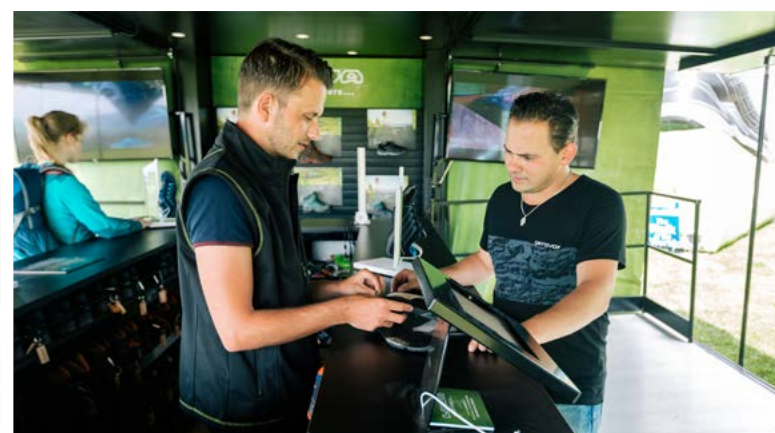
Nordic Bootcamp

De techniek van Nordic Walking.

Nordic Walking is een logisch verlengstuk van wandelen. Bij wandelen of joggen gaan corresponderend de linkerarm en het rechterbeen naar voren en daarna de rechterarm en het linkerbeen. Dit noem je ook wel kruis- of diagonaalgang. Bij Nordic Walking wordt deze diagonaalgang als het ware verlengd. Doordat je je telkens van de stokken wegduwt (denk aan langlaufen) worden je stappen groter. Lange stuwbewegingen kunnen alleen maar als stokken losgelaten worden. Vanaf de heupen worden de handen dus geopend. Daarna in de voorzwaai weer actief grijpen. Zo kunnen de stokken weer gecontroleerd, onder het lichaamsswaartepunt, ingezet worden. Let erop dat je armen zoveel mogelijk gestrekt zijn zowel voor als achter. Je armen gaan wel naar voren, maar de stokken wijzen met de punten altijd schuin naar achteren. Hoe schuiner de stok, hoe makkelijker je naar voren toe kan 'pushen'. Houd de frequentie van bewegingen laag, zeker in het begin. Maak stokken/armen belangrijk en benen volgen. Stap je te snel dan kunnen de armen de benen letterlijk niet 'bijbenen'. Je armbeweging wordt dan vele malen korter, waardoor het beoogde rendement vanuit de lange beweging niet meer gehaald wordt. Speel zelf met krachtinzet.



Lowa trailer

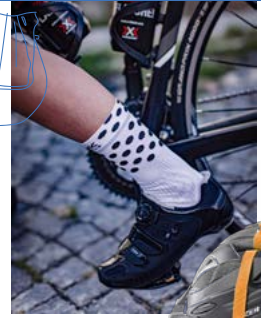
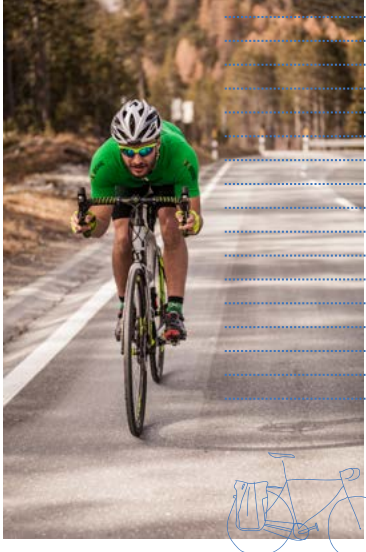


LOWA KOMT NAAR JE TOE!

Met de LOWA Experience Trailer bezoeken wij wandelevents in de Benelux en geven we wandelliefhebbers de mogelijkheid om LOWA te ervaren. Bezoekers leren alles over het merk én testen een paar schoenen direct in de praktijk. Onze trailer is op tal van wandelevents te vinden. Als hoofdsponsor van de Vierdaagse Nijmegen wordt de trailer tevens ingezet om wandelaars te ondersteunen in hun voorbereiding richting het grootste wandelevenement ter wereld.



Check de kalender op www.lowaexperience.nl voor meer info of om de trailer te boeken voor een event!





ORTLIEB WATERPROOF



ORTLIEB
Cares.

"Sustainability
is just as
essential for us
as the
Made in
Germany!
label!"

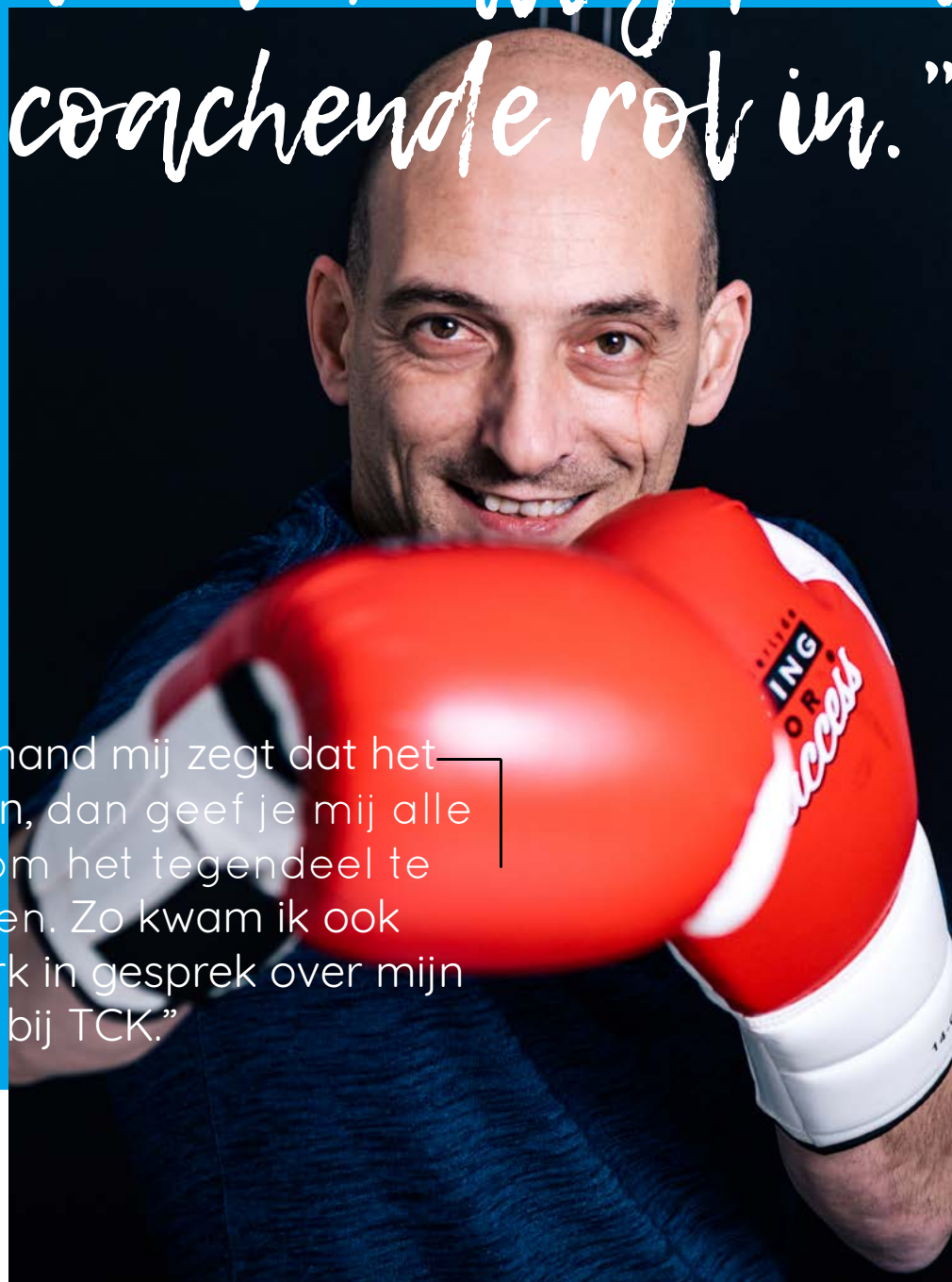


Wil je meer lezen over de MVO en strategie van ORTLIEB?
Scan de QR-code en je wordt direct doorverwezen naar de flyer.

 **KEEP DRY WHAT
YOU LOVE.**

 **KEEP DRY WHAT
YOU LOVE.**

“Mijn functietitel is manager, maar eigenlijk neem ik altijd een coachende rol in.”



“Als iemand mij zegt dat het **niet** kan, dan geef je mij alle drive om het tegendeel te bewijzen. Zo kwam ik ook met Dirk in gesprek over mijn functie bij TCK.”

“Kennis en data zijn macht. Wij blijven bewijzen dat we de consument rechtstreeks kunnen bedienen zonder onze primaire rol als distributeur te verloochenen.”

2008

In 2008 runde Björn al zo'n vier jaar met zijn compagnon zijn eigen ICT-bedrijf. Een hele leuke en leerzame periode, maar ook een hele drukke. Misschien wel té druk. Björn was toe aan een break en op aanraden van zijn compagnon volgt de eerste vakantie naar de Canarische eilanden. In Fuerteventura lijkt de tijd letterlijk en figuurlijk stil te staan. Precies wat Björn op dat moment nodig heeft. Hij krijgt Fuerteventura daarna ook nooit meer uit zijn gedachte.

2010-2011

In 2010 wordt de vriendenclub weer opgetrommeld voor een vakantie naar Fuerteventura. Inmiddels zijn de eerste contacten gelegd met de locals en ook lokale ondernemers.

2012-2013

In 2012 gaat het met de zakelijke relatie met zijn compagnon minder goed en alle drukte en stress hebben hun weerslag op zijn lichaam. Eén ding is duidelijk: het roer moet om en dat gaat het ook. Björn en zijn compagnon gaan uit elkaar en hij vertrekt naar Fuerteventura, dit keer om te wonen en te werken. De zaken lopen door en kunnen op afstand gedaan worden. Ook het werk voor TCK loopt vanuit de Canarische eilanden gewoon door.

2014

In 2014 slaat de onrust toe. “Is dit echt wat ik wil blijven doen?”. Inmiddels is het leven op de Canarische eilanden iets te rustig en te eenvoudig geworden. Gedurende de twee jaar in het buitenland blijft Björn elke zes weken voor TCK terugkomen naar Nederland. De samenwerking is al goed, maar kan altijd beter. Dirk vraagt aan Björn om terug te keren naar Nederland, om mee te pionieren aan de (online) toekomst van TCK.

2015

Björn start als Marketing Manager bij TCK. Een nieuwe uitdaging die hij met volle energie aangaat. Een team van vakmensen vormt het Marketing Team van TCK, met allen hun eigen merkenportfolio. Björn zet zijn ervaring als zelfstandige in om zijn team te leiden, of beter gezegd: te coachen.



2019

Na een interessante en succesvolle periode als Marketing Manager zet Björn de stap om (opnieuw) te pionieren binnen TCK. In de rol van New Business Manager gaat hij op verkenning voor TCK, met als focus nieuwe online kansen op zowel B-to-B als B-to-C vlak. “Het is mijn persoonlijke missie om TCK aan de hand te nemen in deze transformatie. Wij distribueren niet alleen sportartikelen van onze merken, wij ZIJN onze merken. Wij handelen alsof we zelf het merk zijn, doordat we een eigen Salesforce, Marketing Team en New Business Team hebben. Hierin geven we onszelf de ruimte voor experiment en dat vind ik het allerleukste wat er is. Hoewel TCK verder ontwikkelt op online vlak, blijft de winkelvloer onverminderd belangrijk. Zeker met de artikelen die wij distribueren zijn er altijd nog genoeg consumenten die het product willen ervaren en wordt persoonlijk advies van een specialist enorm op prijs gesteld”, aldus Björn.

2020 & ...

De functietitel “New Business Manager” geeft Björn genoeg mogelijkheden om ook in de toekomst genoeg uitdaging te vinden en altijd ‘ver’ vooruit te kijken...



DEUTER
Bike 1 - 1990

DE ALLEREERSTE FIETSRUGZAK OP DE MARKT

NATUURLIJK VAN DEUTER!

Het is augustus 1990, Andi Heckmair zet zijn fiets in elkaar en vier dagen, 10 bergpassen, 315 kilometer en 11.000 hoogtemeters later heeft hij alpencross uitgevonden. En oh ja, onderweg heeft hij ook nog even de fietsrugzak uitgevonden, aangezien geen enkele rugzak die destijds op de markt was hiervoor geschikt was. De Deuter Bike 1 was de allereerste fietsrugzak ooit, iets waar Deuter, terecht, nog steeds trots op is!

Sinds 1990 heeft Deuter niet stilgezeten en de collectie fietsrugzakken flink uitgebreid. Rugzakken voor dames, voor een ontspannen fietstocht of juist voor een pittige alpencross, Deuter heeft het allemaal. En dat ze goed zijn in wat ze doen, blijkt uit het feit dat de rugzakken van Deuter geregeld in de prijzen vallen.

FAVORIETE ALLROUNDER HEEFT ZICHZELF OPNIEUW UITGEVONDEN

Dit jaar is de Trans Alpine Pro 28 door het Duitse magazine 'World of MTB' uitgeroepen tot testwinnaar! Deze rugzak is de favoriet van ambitieuze fietsers die geregeld in de bergen of op de trails te vinden zijn. De Trans Alpine Pro 28 is compleet opnieuw ontworpen en garandeert door het Airstripes rugsysteem perfecte ventilatie en optimale controle. De organiser aan de binnenkant biedt ruim voldoende plaats aan een reserve binnenband, gereedschap en alle andere spullen die tijdens een fietstocht onmisbaar zijn.

'De Trans Alpine lijn van Deuter is een absolute klassieker. Met de Trans Alpine Pro 28 presenteert de rugzakspecialist een volledig vernieuwde versie, die op de trails voor nog meer plezier zorgt.'

Quote van 'World of MTB'

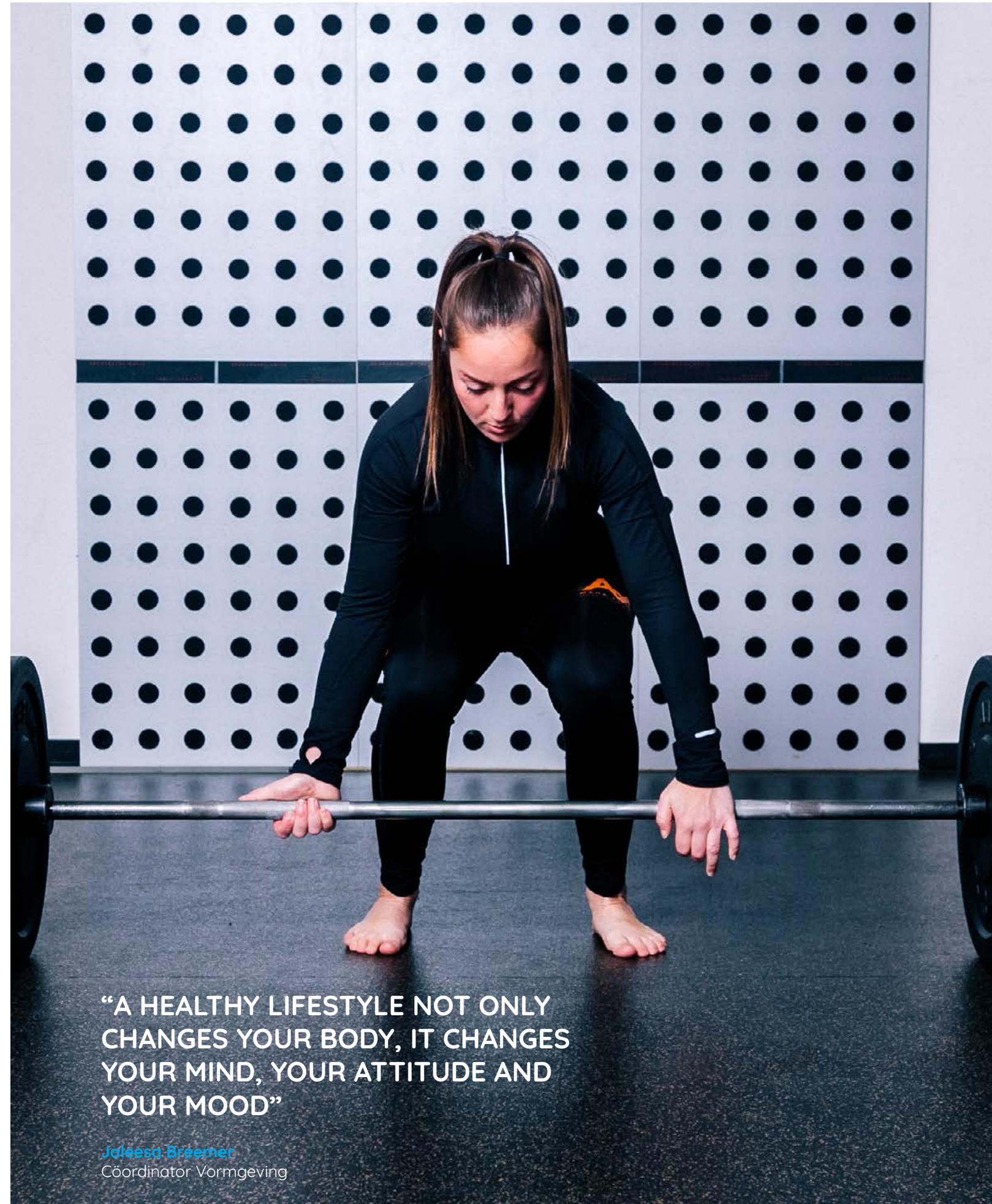


DEUTER
Trans Alpine Pro 28



“YOGA IS MIJN PASSIE DUS OOK EEN MANIER VAN ZIEN EN VOELLEN, DENKEN, HANDELEN EN VOORAL BEWUST LEVEN. FYSIEK, MENTAAL, EMOTIONEEL EN SPIRITUEEL. IEDER OP ZIJN MANIER, ZONDER TE OORDELEN EN VOORAL DAT LAATSTE VIND IK ERG BELANGRIJK.”

Chériëtte Hamers
Management Assistent



“A HEALTHY LIFESTYLE NOT ONLY CHANGES YOUR BODY, IT CHANGES YOUR MIND, YOUR ATTITUDE AND YOUR MOOD”

Jaleesa Breemer
Coördinator Vormgeving

I AM HEART
I AM DEDICATION
I AM WATER

KIRA TOUSSAINT
NATIONALITEIT **NEDERLANDSE**
SPECIALITEIT **RUGSLAG**
EUROPEAN CHAMPIONSHIPS (LC) - GLASGOW **GOUD 50 & 100M RUGSLAG - 4 X 50M VRIJE SLAG**

arena



COLUMN FEMKE KOOIMAN-GOESSENS

TAAL IS ZEG MAAR ECHT HAAR DING

Mijn liefde voor taal zat er al vroeg in: ik kon al praten toen ik negen maanden was en in de brugklas maakte ik op onze eerste computer een 'krant'. Na de middelbare school koos ik, hoe kan het ook anders, voor de studie Communicatie. In mijn huidige functie als Coördinator Content ben ik constant met taal bezig. Het schrijven van productteksten, het vertalen van persberichten en natuurlijk de redactie van ons eigen (consumenten)magazine 'Ik ga en neem mee'.

Ook in het dagelijks leven ben ik geregeld met taal bezig: ik lees ontzettend graag en ben druk bezig om de Italiaanse taal te leren. Taal is overal en tegenwoordig vooral op social media. Wat deden we eigenlijk toen er nog geen sociale media waren? Ik kan me herinneren dat ik met mijn twee beste vriendinnen een boek had, waarin we elke keer wat schreven en dat aan elkaar doorgaven. Daarnaast communiceerde je via sms op je allereerste mobiele telefoon. Het internet was voor mij echt een ontdekking. Ging het eerst via een verbinding waarbij je moest inbellen, en waardoor je ouders tijdelijk niet bereikbaar waren via de vaste telefoon, in de huidige tijd kun je de hele dag online zijn. Nou heb ik zelf geen behoefte om de hele dag online te zijn, maar er zijn genoeg mensen die altijd en overal online zijn (ik noem verder geen namen ;)).

Ook kopen we tegenwoordig allemaal online. Hoe makkelijk is het om vanaf je bank vanalles te bestellen en het de volgende dag thuis geleverd te krijgen? Het is dan wel ontzettend belangrijk dat de informatie bij een product juist en volledig is. Je wilt niet alleen een foto van het product zien, maar bijvoorbeeld ook weten of een rugzak een regenhoes heeft, wat de inhoud van een bepaalde fietstas is, uit welke materialen je wandelsokken zijn samengesteld of in welke kleuren het product beschikbaar is. In mijn functie als Coördinator Content probeer ik ervoor te zorgen om alles zo goed en compleet mogelijk beschikbaar te stellen voor onze klanten.

Wil je iets kwijt over een product, je eigen winkel of een leuk evenement? Communiceer het dan via social media! Social media zijn laagdrempelig, makkelijk toegankelijk en ontzettend veelzijdig. Maak je een post voor Facebook, zorg dan voor een tekst die aanspreekt, vlot leest en natuurlijk foutloos is. Stel een vraag om te zorgen voor interactie met je volgers. Instagram is hét platform voor het plaatsen van foto's. Heb je een fysieke winkel? Dan heb je talloze mogelijkheden voor het maken van mooie foto's. Maak eens een foto van de inrichting van je winkel, een nieuwe collectie die net is binnengekomen of juist van een bijzondere hotspot in jouw stad. Zorg ervoor dat je de locatie in de post tagt, zodat andere gebruikers je kunnen vinden. Je hoeft niet altijd een filter te gebruiken, maar zorg er wel voor dat je foto's goed belicht zijn en sfeer uitstralen. Fotografeer je klanten, vraag vooraf wel even of je de foto's online mag gebruiken. Nog een laatste tip: gebruik zowel in je bio als in je posts relevante hashtags. Zelf gebruik ik altijd displaypurposes.com voor het vinden van veelgebruikte hashtags.

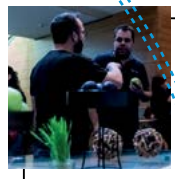
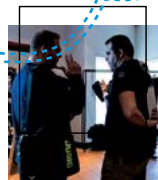
En nog even een tip, gewoon 'voor de leuk': wil je nou echt eens lachen om taal, volg dan zeker @taalvoutjes, @spatiegebruik en @onnodigengelstaalgebruik op Facebook.

ROBIN ON THE MOVE... hallo Berlin!



Robin is onze Nederlandse salesmanager voor arena en is eigenlijk altijd op pad om het merk zo goed mogelijk te vertegenwoordigen. Daar horen ook internationale salesmeetings bij. Wij volgden Robin op de voet tijdens een driedaagse meeting in Berlijn...

VALSE START Bij het inchecken in het hotel mist Robin ineens zijn laptop en iPad. Oeps, vergeten in de taxi! Na drie kwartier (!) bellen en geen gehoor, zit er niets anders op dan weer een nieuwe taxi bellen om terug te rijden naar het vliegveld. Daar aangekomen staan er honderden taxi's. Wat nu? De nieuwe taxichauffeur loopt regelrecht op een groep kletsende taxichauffeurs af en spreekt ze aan. Meteen gaat er een handje omhoog. De arena- tas met laptop en iPad lag nog netjes op de achterbank van één van de chauffeurs. Pfieeuw!



dag 3

Deze dag start met één van de favoriete arena collega's van Robin: Paula. Paula draagt sinds jaar en dag zorg voor alle equipment, waaronder brilletjes, tassen en trainingstools. Het is altijd fijn om met haar van gedachten te wisselen en ze is enorm collegiaal. Robin koppelt ook altijd de feedback vanuit zijn klanten aan haar terug. De wensen en verbeteringen, maar ook zijn eigen marktinzichten en natuurlijk die van zijn collega's.



dag 1

Na aankomst en alle gedoe over de kwijtgeraakte iPad en laptop wordt er eerst lekker geluncht met pizza en bier.



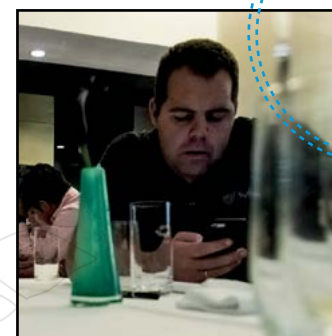
Al snel komen ook de andere collega-vertegenwoordigers (van over de hele wereld) binnen druppelen en volgt er een hartelijke begroeting met onder meer de Zwitserse collega's.



Tijd voor de eerste presentatie, dit jaar met een tof nieuw element; een virtual assistent in de interactieve presentatie, naast de presentatoren van vlees en bloed



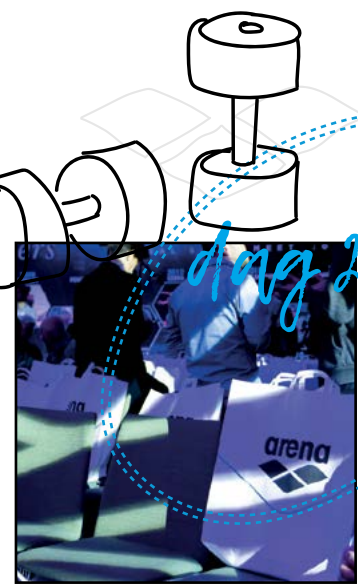
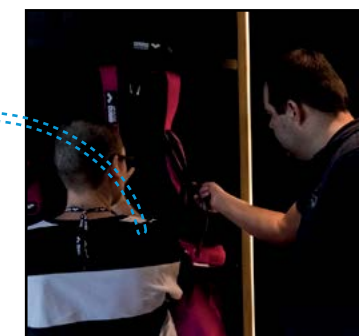
De eerste dag van deze salesmeeting staat in het teken van kort terugblikken op het afgelopen seizoen, maar natuurlijk vooral vooruit. Welke richting gaat arena op als merk? Wat zijn de trends en ontwikkelingen waar op ingespeeld gaat worden?



Tijdens de lunch even mails checken.

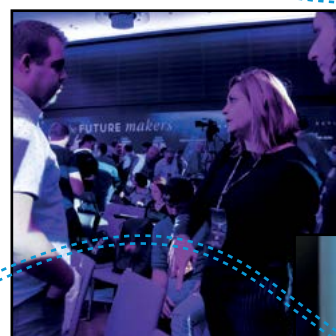


In de showroom kun je pas echt goed kijken en voelen. Wat voor een materiaal het is? Hoe komt de kleur uit?



dag 2

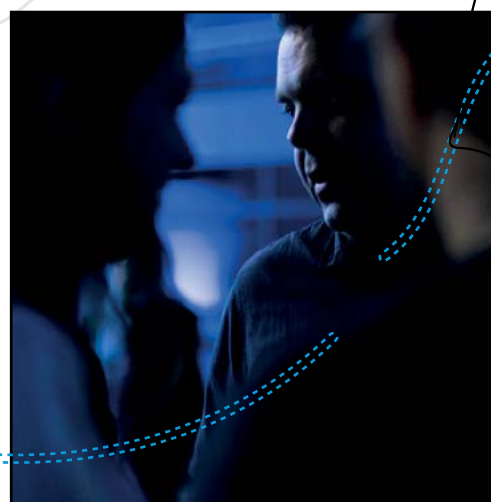
Na een lekker ontbijtje mogen we weer. We ontvangen ten eerste alle gloednieuwe catalogi. Altijd weer leuk om meteen door te bladeren.



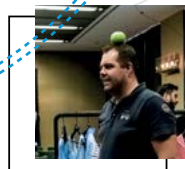
Tijdens de koffiebreek bijpraten met Italiaanse collega Luca. Meteen even afstemmen en nieuwe afspraken inplannen.



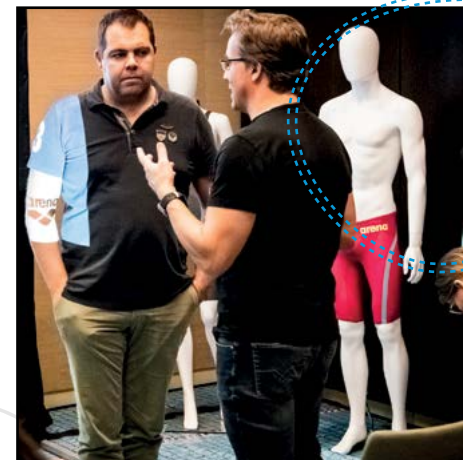
Ook met de Italiaanse dames worden ideeën uitgewisseld over activiteiten op evenementen.



Na afloop van de show is er tijd voor een gezellige borrel en een goed gesprek



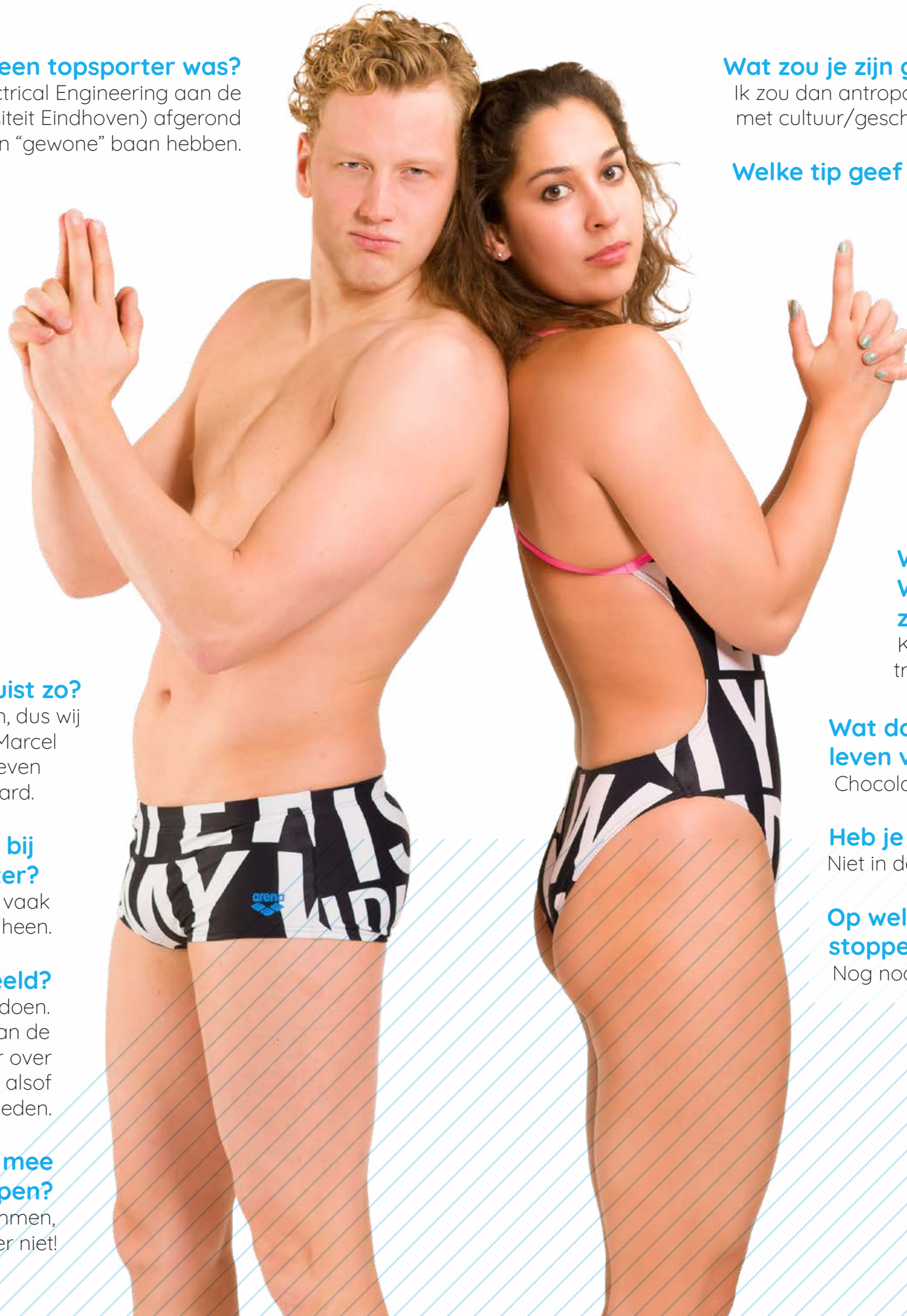
Na de presentatie even napraten met Greg, productmanager bij arena. Hij is onder meer verantwoordelijk voor de racing en triathlon pakken en is ook vaak in Nederland te vinden. De pakken van arena worden vaak uitvoerig getest in Eindhoven, in het Pieter van den Hoogenband zwembadstadion.



Voor je het weet is het voorbij. Koffer pakken, laptop niet vergeten en terug in de taxi naar het vliegveld. Aufwiederschen Berlin. Ciao arena!



Ciao!



Wat zou je zijn geweest als je geen topsporter was?

Dan had ik de studie Electrical Engineering aan de TU/e (Technische Universiteit Eindhoven) afgerond en zou ik nu een "gewone" baan hebben.

Welke tip geef jij een beginnende zwemmer?

Plezier is het belangrijkste, dan komt de rest vanzelf.

Wat heb jij aan jezelf moeten veranderen om te komen waar je nu bent?

Ik ben pro actiever geworden in mijn manier van communiceren.

Wat vind je het minst leuk aan topsport?

Dat ik niet zomaar een weekendje weg kan als ik daar zin in heb.

Wie is je favoriete trainingsbuddy? Waarom waardeer je hem of haar juist zo?

Marcel Schouten. Wij trainen al zeven jaar samen, dus wij kennen elkaar heel goed. Daarnaast is het met Marcel altijd gezellig en zwemmen we vaak ongeveer even hard.

Wat doe jij, wat eigenlijk echt niet past bij het leven van een topsporter?

Ik hou heel erg van whisky, maar dat kan ik niet te vaak drinken door het seizoen heen.

Heb je wel eens vals gespeeld?

Tijdens wedstrijden nooit en dat zal ik ook nooit doen. Vroeger, tijdens de trainingen, gingen we aan de overkant wel eens het water uit om dan 100 meter over te slaan en dan bij de groep er weer in te springen, alsof we gewoon mee deden.

Op welk moment wilde jij er echt mee stoppen?

Vroeger heb ik weleens willen stoppen met zwemmen, maar de laatste (minimaal) tien jaar zeker niet!

Wat zou je zijn geweest als je geen topsporter was?

Ik zou dan antropologie studeren, denk ik, dus waarschijnlijk iets met cultuur/geschiedenis/aardrijkskunde.

Welke tip geef jij een beginnende zwemmer?

Luister goed naar je lichaam, maar ook naar je coach.

Wat heb jij aan jezelf moeten veranderen om te komen waar je nu bent?

'Nee' durven zeggen, assertief zijn.

Wat vind je het minst leuk aan topsport?

Het opgeven van je privacy, 'iedereen' wil iets van je.

Wie is je favoriete trainingsbuddy? Waarom waardeer je hem of haar juist zo?

Kim Busch, omdat zij gewoon een heel prettige trainingsmaat is.

Wat doe jij, wat eigenlijk echt niet past bij het leven van een topsporter?

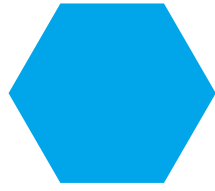
Chocolade eten.

Heb je wel eens vals gespeeld?

Niet in de wedstrijd, wel met spelletjes spelen.







Op welk moment wilde jij er echt mee stoppen?

Nog nooit gehad.



TEAM TCK SPORTS GROUP



-  Finance
-  IT & Staff
-  Logistics
-  Marketing
-  Operations
-  Sales

♡ I KEEP DRY WHAT YOU LOVE.

Een slogan die perfect bij ORTLIEB past. Het Duitse merk doet namelijk niet alleen beloftes, ze houden zich er ook aan. Zelfs in extreme situaties én voor de gehele levensduur van hun producten.

Waterproof materiaal aan elkaar vastnaaien, de naden tapen, alles voorzien van een betrouwbare sluiting en klaar? Think again! Er is wel wat meer nodig om een écht waterproof product te maken. En bij ORTLIEB weten ze dat.

HOE HET ALLEMAAL BEGON...

Het verhaal van ORTLIEB begint in de lente van 1981. Terwijl de regen met bakken uit de hemel komt, fietst de jonge Hartmut ORTLIEB door de weelderige groene heuvels van Zuid-Engeland. Zowel zijn kleding als zijn tassen met bagage zijn doorweekt. Op dat moment dendert een vrachtwagen langs. De regen slaat op het zeil, maar de vracht blijft droog. Één ding is zeker: deze gebeurtenis staat in direct verband met de geboorte van de eerste waterdichte ORTLIEB fietstas.

De frustratie van nogmaals een overnachting in een kletsnatte slaapzak bracht het creatieve proces in beweging. Hartmut ontwerpt een tas, gemaakt van rood vrachtwagenzeil, en naait deze op de naaimachine van zijn moeder in elkaar. Een stuk riem van een zadelmaker voor het vastzetten van de deksel en een paar haken uit de lokale bouwmarkt om de tas aan zijn fiets te monteren en klaar is de allereerste ORTLIEB fietstas. Hartmut werkt continu aan verbeteringen en al snel tonen steeds meer mensen serieuze interesse in zijn unieke uitvinding. Om aan de groeiende vraag te voldoen, richt Hartmut in 1982 het bedrijf ORTLIEB op.

Echter, Hartmut kan geen rust vinden: de door hemzelf genaaide verbindingen laten nog steeds vocht door en hij blijft zoeken naar andere manieren. De oplossing? Het lassen van de naden, een revolutie in de outdoorwereld! Door op een hoge frequentie te lassen worden de naden in elkaar gesmolten en creëren zo een enorm sterke verbinding, zonder het materiaal te beschadigen en zonder de naden te tapen. De eerste mijlpaal is bereikt en al snel volgt de volgende: de rolsluiting.

Wist je dat de rolsluiting, tegenwoordig veel gezien op fashion tassen en rugzakken, een uitvinding van Hartmut ORTLIEB is? Deze eenvoudige, maar uiterst effectieve sluiting maakt de tas 100% waterdicht, zelfs als je de tas onder water zou dompelen.

Door continue innovatie groeit het bedrijf ORTLIEB in een hoog tempo. Vandaag de dag staat ORTLIEB synoniem voor duurzame, waterdichte tassen. Alle producten worden in Duitsland geproduceerd en het doel van ORTLIEB is altijd duidelijk geweest: iedereen die zijn vrije tijd in de natuur wil doorbrengen, moet zich geen zorgen hoeven maken over een factor die we niet kunnen controleren: het weer.

DUURZAAM SINDS 1982

Naast lokale toeleveringsketens, Hét behoud van natuurlijke hulpbronnen en recycling, behoren een lange levensduur van de producten en een betrouwbare service ook tot de toewijding van ORTLIEB op het gebied van duurzaamheid. Een van de belangrijkste factoren voor het behalen van deze doelen, is de locatie van de productiefaciliteit in Heilsbronn. Topkwaliteit, innovatieve technologieën en modern design zijn volledig onderdeel van de missie van ORTLIEB, al sinds het begin.

ORTLIEB, HÉT VOORBEELD VOOR VERANTWOORD Ondernemen



Sinds de oprichting in 1982 neemt ORTLIEB niet alleen op economisch gebied haar verantwoordelijkheden, maar ook op ecologisch en sociaal gebied. Ondanks dat het een lange en moeilijke weg is, houdt het Duitse bedrijf zich vol toewijding aan de sociale code op het gebied van duurzaam ondernemen. 'Duurzaamheid' is het fundament van de visie van ORTLIEB en dat is terug te zien in het kwalitatief hoogwaardige vakmanschap dat het bedrijf levert. Met 'Made in Germany' belooft het merk een hoge kwaliteit, werk voor de regionale bevolking, een milieuvriendelijke productie en een respectvolle samenwerking met partners.

ORTLIEB heeft de activiteiten aangaande haar verantwoordelijkheden in vier gebieden onderverdeeld. Deze vier gebieden vormen de core business van het bedrijf. Hierover zegt het bedrijf niet voor niks: 'Onze economische verdiensten moeten niet ten koste gaan van het milieu en sociale issues'.

PRODUCTIE EN MILIEU

Als een van de eerste bedrijven op het gebied van outdoor producten blijft ORTLIEB trouw aan een holistische, ecologische kijk op de wereld. Het is ontzettend belangrijk voor het bedrijf om op een respectvolle manier met de natuur om te gaan. Daarom zijn ze bij ORTLIEB continu bezig om de carbon footprint te minimaliseren, de eco-balans te optimaliseren en

tegelijktijd om zo duurzaam mogelijke producten te produceren. De 'Made in Germany' productie en de continue verbetering van de efficiëntie zijn een groot voordeel bij het bereiken van deze doelen. Bij de productie denkt ORTLIEB aan de gehele levenscyclus van haar producten, inclusief recycling. Daarom zijn de productieprocessen afgestemd op het behouden van resources.

PRODUCTEN

Producten van een hoge kwaliteit gaan langer mee, maken de consument blij, zijn superieur onder zware omstandigheden en sparen waardevolle resources. Bij ORTLIEB kijken ze er niet van op als een product na 20 jaar gebruik naar de service afdeling gestuurd wordt ter reparatie, zodat het daarna weer gebruikt kan worden. ORTLIEB belooft dat haar producten 100% waterproof zijn, geeft vijf jaar garantie op materialen en fabricage en garandeert dat reserveonderdelen ten minste 10 jaar na de release van een product beschikbaar blijven. En ORTLIEB kan dit garanderen en beloven, omdat ze alleen de beste materialen gebruiken. Alle producten worden uitsluitend ontwikkeld en geproduceerd in Heilsbronn, Duitsland. Niet alleen worden de kwaliteitsstandaarden continu gecontroleerd, ook worden er nieuwe standaarden gezet.

WERKNEMERS

'Made in Germany' is meer dan een kwaliteitsstandaard voor ORTLIEB. Op het hoofdkantoor in Heilsbronn, in het Ansbach district, zorgt het bedrijf voor werkgelegenheid en een versterking van de regionale economie op de lange termijn. ORTLIEB is trots op haar bedrijfscultuur, die gekenmerkt wordt door eerlijkheid, wederzijds respect en een platte organisatiestructuur. Bij ORTLIEB werken alle medewerkers onder één dak samen en worden zelfontplooiing en een verantwoordelijke benadering van het werk gestimuleerd. De partnerships van ORTLIEB worden gekenmerkt door een eerlijke, open en respectvolle manier van werken, waardoor beslissingen snel kunnen worden genomen. De medewerkers van ORTLIEB worden gestimuleerd om hun mening over bepaalde issues te geven en ideeën te spuien. Voor ORTLIEB is het belangrijk dat de medewerkers worden betrokken bij het bereiken van bedrijfsdoelen en het nemen van



Built to last, if it does break, we repair it.

TWEEDE DERDE VIERDE LEVEN VOOR JOUW TAS:

- #1 NIEUWE SLUITGESP**
+ Een sluitgesp was afgebroken. Ons team heeft deze en de behuizing vervangen.
- #2 GAT OPLAPPEN**
+ Een gat in het tasdeksel werd gerepareerd, de tas is weer 100% waterdicht.
- #3 NIEUWE DRAAGRIEM**
+ In het kader van een overstap naar een nieuw draagsysteem werden de riemen vernieuwd.

belangrijke beslissingen. Deze beloften zorgen voor lange termijn relaties en de meest goede ideeën, eigenlijk hét geheim van het succes van ORTLIEB. Medewerkers die lang in dienst zijn bieden het bedrijf een wereld aan kennis en ervaring. Door het inzetten van deze waardevolle kennis en ervaring bij de ontwikkeling van producten wordt de top bereikt. Niet alleen door het bedrijf, maar ook door de consument.

SOCIALE VERANTWOORDELIJKHEID

ORTLIEB werkt niet in een vacuüm, in een aparte wereld, maar is een onderdeel van de maatschappij. Als bedrijf heeft ORTLIEB een voorbeeldfunctie voor hun acties en hoe hiermee om te gaan. De samenleving waarin we leven is kleurrijk en divers en ORTLIEB is toegewijd om hieraan bij te dragen. Directe, waardevolle en long term relaties met de suppliers en winkeliers zijn belangrijk voor ORTLIEB. Als pionier op het gebied van waterdichte fietstassen promoot ORTLIEB fietsen optimaal,

en in het bijzonder woon-werkverkeer op de fiets. Fietsen is gezond en milieuvriendelijk!

ORTLIEB ondersteunt verschillende campagnes, organisaties en initiatieven die mensen aanmoedigen om een waardevolle bijdrage te leveren aan de bescherming van ons klimaat. ORTLIEB is toegewijd om zowel een economische als sociale bijdrage te leveren aan de regio. Daarnaast ondersteunt het merk verschillende netwerken en partnerships die bescherming van de natuur en het milieu hoog in het vaandel hebben staan. Een voorbeeld is het lidmaatschap van ORTLIEB bij de European Outdoor Conservation Association (EOCA), dat fondsen werft voor projecten voor het behoud van de natuur over de hele wereld.

Zo, het is nu wel duidelijk dat 'ORTLIEB Cares'. Doe jij met ons mee?



PERFECTE PASVORM VOOR ALLE FIETSERS

GONSO. SITZT. PERFEKT.

Het was begin jaren '80 toen GONSO de eerste fietsbroek met synthetische zeem op de markt bracht. Deze uitvinding was een ware revolutie in de sportwereld, waar vandaag de dag nog steeds van geprofiteerd wordt. Mode en trends komen en gaan, maar comfort en kwaliteit zullen altijd blijven. Daarom is een uitstekende pasvorm voor GONSO de belangrijkste eigenschap van fietskleding.

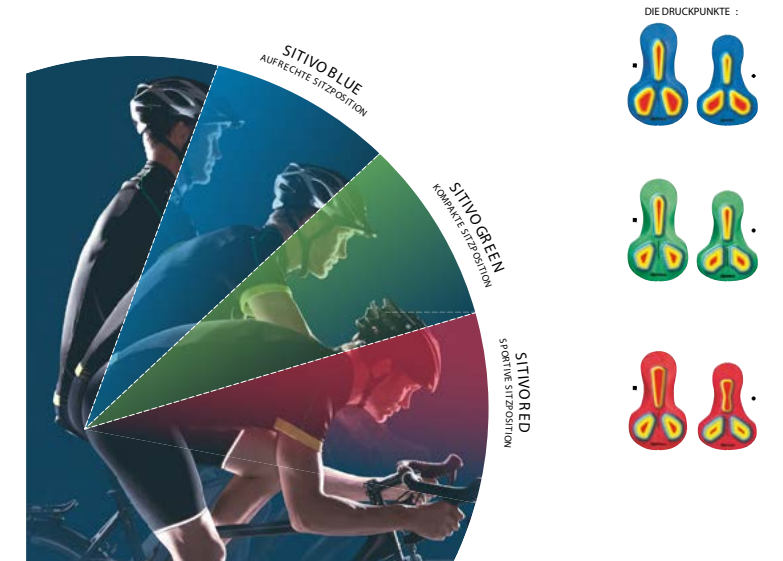
Het verhaal van familiebedrijf GONSO begint in 1926, op de Schwäbischen Alb, met de oprichting door Johannes Gonser. Waar de firma zich in het begin nog concentreerde op ondergoed, maakt GONSO sinds 1980 functionele fietskleding voor iedereen die graag op de fiets zit. En GONSO is altijd duidelijk geweest in haar belofte: fietsers in alle vormen en van alle niveaus het hoogst mogelijke comfort bieden. De gedachte erachter is eenvoudig: alleen als je comfortabel en zonder pijn op je fiets zit, kun je van de rit genieten. Meer dan 40 jaar ervaring laat ook zien dat perfect alleen datgene is dat perfect zit. Mountainbike, race, urban en touring, GONSO heeft voor elk segment een uitgebreide collectie.

PUUR FIETSGENOT DANKZIJ GONSO SITIVO

GONSO heeft de dagelijkse problemen van fietsers uitvoerig geanalyseerd en als antwoord het SITIVO concept (een samentrekking uit 'SITZT' en 'INNOVATION') ontwikkeld. Bij dit concept zorgt één fietsbroek in drie varianten voor het allerbeste zitcomfort.

De perfecte fietsbroek voor elke activiteit, dat was het uitgangspunt van het SITIVO concept. Het was al snel duidelijk dat, naast de perfecte snit en de beste materialen, vooral de zeem een centrale rol moest spelen. Uiteindelijk was één ding kristalhelder: om te zorgen voor zoveel mogelijk fietsgenot, heb je uiteenlopende polsteringen nodig op verschillende drukpunten die ontstaan door de verdeling van de zwaartekracht en de zitpositie.

Zo zijn er drie SITIVO zemen ontstaan: een blauwe, een groene en een rode. Hierdoor biedt het unieke SITIVO concept een zeem die perfect past bij de zitpositie van de fietser en de activiteit én die drukpunten optimaal ondersteunt.



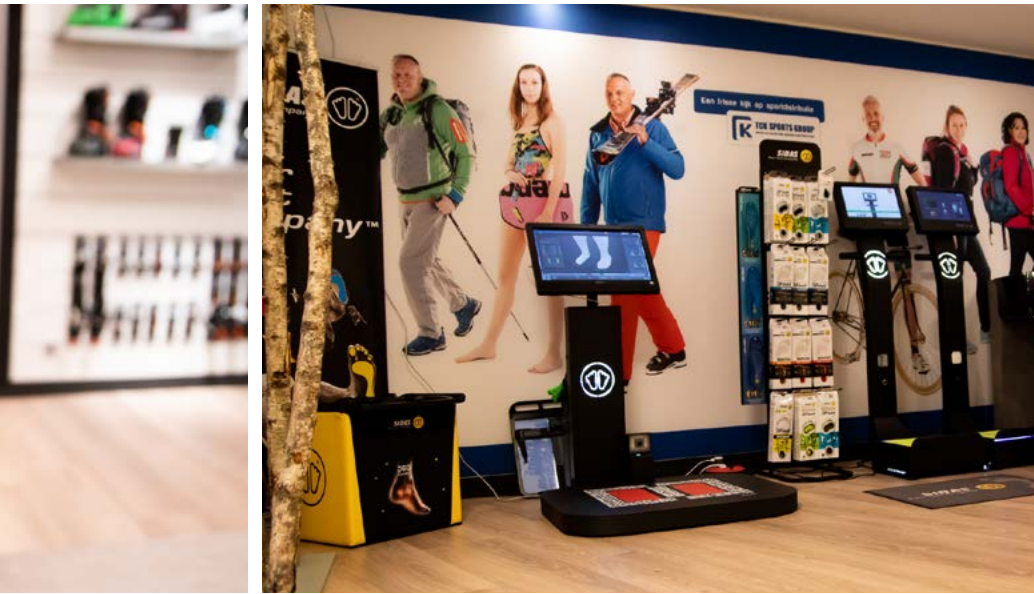
GONSO PASVORMEN EN MATEN

Fietsers hebben bij GONSO de keuze uit maar liefst 40 (!) verschillende maten, onderverdeeld in dames en heren, evenals meerdere lengtes met ergonomische pasvorm. Daarnaast biedt GONSO drie verschillende pasvormen, te weten tight fit (nauwzittend), semi fit (aansluitend) en loose fit (loszittend). Wist je bijvoorbeeld dat de fietskleding voor heren verkrijgbaar is tot maat 6XL?



GONSO VALT IN DE PRIJZEN!

Niet één, maar twee GONSO SITIVO fietsbroeken zijn onlangs in de prijzen gevallen! In een vergelijkende test van het Duitse magazine TOUR heeft de SITIVO Bib de testers overtuigd dankzij de uitstekende pasvorm en de comfortabele zeem. Genoeg redenen om testwinnaar te worden! In het Duitse mountainbike magazine BIKE heeft de SITIVO damesfietsbroek de eerste prijs in de wacht gesleept in de categorie Prijs/ Prestatie.



Met dropshipments hoef je geen 'nee' meer te verkopen...

Alle producten, altijd op
voorraad in ons magazijn.
Dus ook alle kleuren,
maten en uitvoeringen!

Dropshipment service via
TCK OrderOnline

Uitbreiding van je
productaanbod
met duizenden
artikelen via TCK OrderOnline

Extra opties:

- ✓ Eigen bedrijfslogo op de pakbon
- ✓ Gratis track & trace voor de consument
- ✓ Kadoverpakking
- ✓ Geautomatiseerd aanleveren vanuit de eigen webshop of ERP

DING DONG!

Tij bestelt het op werkdagen
voor 16.00 uur bij ons,
wij versturen het dezelfde
dag nog naar de consument.

Jouw eigen bedrijfsnaam
op de pakbon.

Leveringen in de Benelux
€6,- ex.btw per order/zending.

Niet de gewenste kleur, maat of uitvoering op voorraad? Geen nood!
Bestel het product rechtstreeks via een dropshipment in TCK OrderOnline.
Wij verzenden het vanuit ons magazijn direct naar de consument.
Gebruik de klantmodus in TCK OrderOnline om alle beschikbare producten,
voorraden en (kleur)opties in ons magazijn te bekijken.
In de klantmodus worden uitsluitend de advies verkoopprijzen getoond, zodat
je samen met de consument kunt kijken en een keuze kunt maken.
Bestel vervolgens naar wens!

Meer weten?
verkoop@tck-sports.nl



Sidas | Feetbox 3D scanner

Hoe handig zou het zijn als je met een 3D scan een uitgebreide en uiterst nauwkeurige 360 graden scan van je voeten en onderbenen kunt maken? Met de Feetbox 3D Scanner van Sidas kan dit! Deze voetscanner is de meest nauwkeurige ter wereld en is ontwikkeld in samenwerking met Corpus.e. Dit Duitse bedrijf is gespecialiseerd in het ontwikkelen van scanapparatuur en heeft al ruim 20 jaar kennis en ervaring op dit gebied.

Bij de Feetbox 3D scanner maakt een 360 graden camera een 3D model van je voeten en onderbenen. Op basis van dit model wordt er een uitgebreide analyse gemaakt. Niet alleen worden de lengte en breedte van je voet en het soort voetboog gemeten, maar ook de druk- en aandachtspunten van je voeten. Aan de hand van deze analyse geeft de scanner je advies voor schoenen, inlegzolen en sokken die het beste bij jouw voeten passen. Je kunt zelfs een schoen of sok digitaal 'aantrekken', om zo direct het effect te zien.

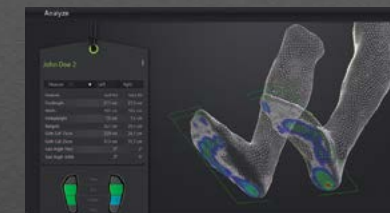
Hoe werkt de Feetbox 3D Scanner? Om gebruik te maken van de scanner, trek je eerst een paar speciale sokken aan. In slechts 20 seconden worden beide voeten en onderbenen tegelijk gescand. Daarna volgt de uitgebreide analyse en kun je de producten die worden aanbevolen eventueel virtueel proberen. Uiteraard kun je de betreffende producten daarna 'in real life' in de winkel passen, om zo het advies van de scanner te bevestigen. Sidas biedt deze oplossingen voor diverse sporten waaronder wintersport, outdoor, running en bike.



1 Direct beschikbare centrale opslagplaats
Gegevens van de klant invullen

2 Analyse

Analyseert de voet op:
- Volume
- Druk
- Vergelijkt de voet met de door Corpus opgeslagen andere voeten



3 Passend tabblad

Visualisatie van de voet met schoenen en sokken



4 Schoenen database

Toegang tot de Corpus-E schoenen database



5 Uitproberen

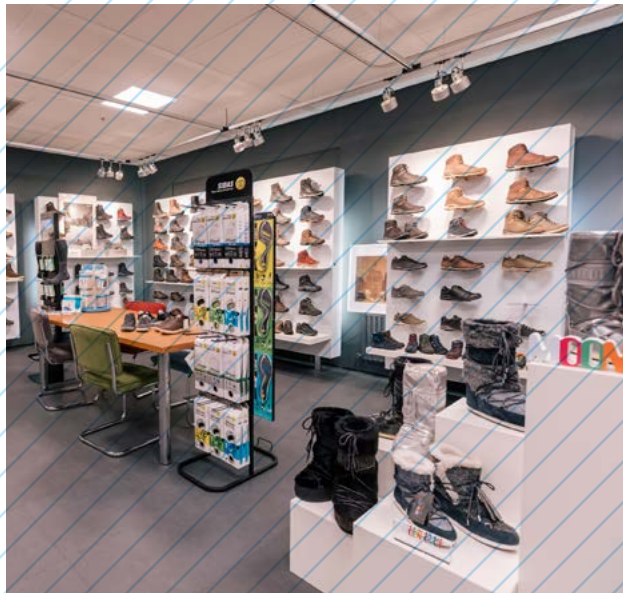
De mogelijkheid om de schoenen te passen en visualisatie van de pasvorm te creëren

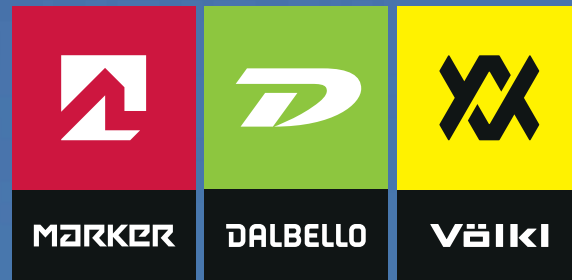


6 Voorraad

De mogelijkheid om de voorraad van de winkel te synchroniseren met de software.

Showroom. Nieuwegein





Vijf vragen aan: Falco Teitsma

Bondscoach Nationale selectie paraskiën

WAAR EEN KLEINE ONDERNEMER GROOT IN KAN ZIJN...

Al als kleine MKB ondernemer leverde oprichter Guido Schaffrath Völkl ski's aan de toenmalige kunst skibaan in Landgraaf, de voorloper van Snowworld. Het was ook op deze skibaan dat hij werd aangesproken door skicoach Gerard Groot, met de vraag of hij interesse had om een paar Limburgse ski talenten te sponsoren. Dat wil zeggen, volledig uit te rusten met het juiste materiaal. De jeugd heeft de toekomst en Guido aarzelde geen moment. De jonkies gingen als een speer en het team groeide dan ook in rap tempo, steeds meer jongens en meisjes kwamen erbij. Het was gewoonweg niet meer bij te houden en qua sponsoring dus ook niet te meer te doen voor een kleine zelfstandige. Guido gaf dit eerlijk aan. Hij wilde het team absoluut blijven ondersteunen, maar er was behoefte aan een meer behapbare vorm van sponsoring. Gerard kwam vrijwel direct met een mooi alternatief en bood Guido de sponsoring van het (toen nog kleine) Nederlandse gehandicapten ski team aan. Een overstap die Guido als sponsor dan ook direct maakte. Tot op de dag van vandaag sponsort TCK Sports Group nog altijd het Nederlandse para ski team. Blader snel door naar bladzijde 53 en 55 om de ervaringen te lezen van bondscoach Falco Teitsma en super talent Jeroen Kampschreur, para alpine zitskiër en meervoudig (olympisch) kampioen.

AANGEPAST SKIËN ZONDER BEPERKINGEN

Aangepast alpineskiën wordt wereldwijd beoefend en bestaat uit

de volgende disciplines: downhill, slalom, reuzenslalom, super-g, super combinatie en team events. Atleten combineren snelheid en behendigheid en bereiken snelheden van rond de 100km/h. De wedstrijden worden geskiëd door mannelijke en vrouwelijke atleten met een fysieke beperking, zoals een dwarslaesie, hersenbeschadiging, amputatie of blindheid / slechtziendheid. Atleten strijden in drie categorieën, op basis van hun functionele mogelijkheden. Deze categorieën zijn staand, zittend of visueel. Een factorsysteem maakt het voor atleten met verschillende beperkingen mogelijk om tegen elkaar te strijden.

Skiërs met visuele beperkingen worden geleid door de aanwijzingen die hun "guide" tijdens het skiën aan hen geeft. Andere atleten gebruiken materialen die zijn aangepast aan hun behoeften, waaronder een zitski of orthopedische hulpmiddelen. IPC Alpine Skiing fungeert als de Internationale Federatie voor de sport, die gecoördineerd wordt door de IPC Alpineskiën Technische Commissie. Er staan vijf disciplines op het Paralympische programma, te weten downhill, super-g, super combinatie, reuzenslalom en slalom.

Al sinds de jaren '80 wordt er door Nederlanders deelgenomen aan internationale wedstrijden. Sinds 2008 is aangepast alpineskiën een volledig programma dat wordt ondersteund en uitgevoerd door de Nederlandse Ski Vereniging en erkent door NOC*NSF.



ANNA JOCHEMSEN Foto: Mathilda Dusol



FALCO TEITSMA (1983) MAAKTE VAN 2000 TOT EN MET 2004 DEEL UIT VAN DE NATIONALE SELECTIE ALPINESKIËN. NA ZIJN TOPSPORTCARRIÈRE GING HIJ AAN DE SLAG ALS COACH EN KWAM IN 2008 IN DIENST BIJ DE NEDERLANDSE SKI VERENIGING. MOMENTEEL IS HIJ BONDS COACH VAN DE PARASKIËRS.

FALCO: "MIJN DOEL IS OM DE ATLETEN TE HELPEN BIJ HUN ONTWIKKELING OP EN NAAST DE PISTE, ZODAT ZIJ KUNNEN PRESTEREN OP HET HOOGSTE NIVEAU IN DE SKISPORT: OFWEL OP WORLD CUPS, WK'S EN NATUURLIJK HET ULTIEME EVENEMENT, DE PARALYMPISCHE SPELEN."

In Nederland is er een ruim aanbod voor paraskiërs en -snowboarders. Van een eerste kennismaking met de wintersport tot aan training op het hoogste internationale niveau. In samenwerking met de Johan Cruyff Foundation en NOC*NSF is het project 'Van FUNDament tot Talent' opgestart. Dit project brengt jonge sporters met een beperking in contact met aangepast wintersporten en helpt ze doorstromen richting de topsport

1. WAT BETEKENT TCK SPORTS GROUP VOOR JOU EN JE TEAM?

'TCK is de grootste en trouwste partner voor ons team. Dit jaar ondersteunt TCK al 30 jaar de paralympische skiërs in Nederland met alles wat nodig is. Zo'n onvoorwaardelijke ondersteuning zie je bijna nergens meer en we kunnen er natuurlijk alleen maar trots op en blij mee zijn dat TCK dit mogelijk maakt.'

2. HOEVEEL LATTEN VERSLIJTEN JULLIE PER JAAR?

'Dat is heel lastig te zeggen, maar puur door slijtage gaan er per skiër wel minimaal zes paar ski's doorheen. Dit is dan alleen door het elke dag slijpen van de kanten en bij schade door het grinden van het belag. Daarnaast breken er helaas ook best veel ski's, zeker bij zitskiërs is dit het geval. Door de hoge druk, het lichaamsgewicht rust op slechts één ski, worden de krachten bij een val of flinke 'bump' zo groot dat de ski's het soms niet aan kunnen en breken.

3. WAT IS DE MOOISTE HERINNERING MET/AAN JOUW TEAM?

'De meest bijzondere herinneringen aan het team zijn wel de "eerste keren" van grote gebeurtenissen. De eerste Wereldbeker overwinning, de eerste Wereldbeker Overall overwinning, de eerste Nederlandse wereldkampioen en natuurlijk de paralympische medailles. Alle sporters hebben er zo hard voor gewerkt en dan is het het mooiste om te zien dat iemand daar de ultieme beloning voor krijgt.'

4. WAAR LIGGEN DE AMBITIES EN DROMEN IN HET TEAM?

'De ambities en dromen zijn wel redelijk duidelijk voor iedereen. Het behalen van het hoogst mogelijke binnen de sport met uiteindelijk natuurlijk de gouden medaille op de Paralympische Spelen. De weg ernaartoe is natuurlijk voor iedereen wel anders. Naast sportieve ambities en dromen willen we met alle sporters aan iedereen laten zien dat skiën ook met een beperking nog steeds de leukste sport is om te doen en dat alles mogelijk is. De ambities en dromen lopen dus uiteen van lekker op vakantie met vrienden en/of familie tot en met de hoogste trede op de Paralympische Spelen.'

5. WAT ZOUDEN MENSEN NOG MOETEN WETEN OVER HET PARALYMPISCHE SKI TEAM?

'Dat het allemaal sporters zijn met de hoogste motivatie om hun doel te behalen. Vaak moet je mensen uitleggen wat het precies is en dat het gewoon skiën is. De reactie is vaak: 'wow wat goed dat zij dat nog kunnen!'. Maar dan staan mensen er even niet bij stil dat deze jongens en meiden meer, sneller én beter kunnen skiën dan 99% van de skiërs in Nederland, al dan niet op de hele wereld. Ook als ze niet in de sneeuw staan, heeft elke sporter een fulltime programma. Dit programma begint op 1 mei en eindigt op 30 april en bestaat vooral uit trainingen en wedstrijden. Vaak hebben ze ernaast ook nog een studie of een baan. Ik zou willen zeggen: 'volg eens wat meer paralympische skiërs via internet, de media en social media'. Ik denk namelijk dat iedereen dan net zo enthousiast wordt als wij al zijn!



JEROEN KAMPSCHREUR Foto: Luc Perival



Jeroen Kampschreur

OLYMPISCH GOUD

20 JAAR OUD EN DAN AL PARALYMPISCH EN MEERVOUDIG WERELDKAMPIOEN... ZITSKIËR JEROEN KAMPSCHREUR FLIKT HET GEWOON!

HOE ZIET EEN DOORSNEE WEEK ER VOOR JOU UIT?

'Op een trainingsweek in de sneeuw gaan we elke dag naar boven zodra de lift opengaat, dan zijn de sneeuwcondities nog optimaal door de kou van de nacht. We skiën ongeveer 10 runs door de palen. Dat lijkt weinig, maar kwaliteit is belangrijker dan kwantiteit als je lang in de sneeuw zit. Je kunt niet optimaal skiën als je vermoeid bent. Terug in het hotel even rusten, een lichte krachtssessie en 20 minuten fysio. In Nederland hebben we vijf dagen in de week twee trainingssessies per dag. Core en fitness doen we het meest thuis en zware krachttraining doen we op Sportcentrum Papendal, voor de beste begeleiding.'

WAT IS JOUW ULTIEME KRACHTVOER?

'Je kunt me wakker maken voor een goed stuk kip! Proteïnen zijn belangrijk als je veel traint en kip is een onwijs goede bron daarvoor. En het is natuurlijk erg lekker! Het liefst eet ik het met rijst en broccoli.'

HEB JE EEN MOTTO?

'Denken in mogelijkheden, niet in beperkingen. Als je denkt in mogelijkheden blijf je creatief en wordt je beter in dingen. Door nieuwe uitdagingen aan te gaan en te blijven proberen komen dromen uit.'

HEB JE EEN BIJGeloof EN/OF VAST RITUEEL VOOR EEN BELANGRIJKE WEDSTRIJD?

'Ik heb geen lievelingsonderbroek of iets dergelijks, haha. Wel heb ik vaak dezelfde warming up aan de start en bespreek ik met de coaches of er nog bijzonderheden zijn op de course. Ik wil altijd op de hoogte zijn van alles wat me zou kunnen beïnvloeden.'

WAT DOE JE ALS AMBASSADEUR VAN HET FONDS GEHANDICAPTENSPOORT?

'Mensen inspireren en motiveren om te sporten. Door gave prestaties neer te zetten hoop ik een goed rolmodel te zijn voor andere mogelijke talenten. Ook doe ik praatjes voor bedrijven om geld binnen te halen voor de gehandicaptensport.'

WAT ZIJN JE DRIE MOOISTE HERINNERINGEN?

1. 'Mijn eerste World Cup wedstrijd in 2016, waar ik volledig onverwachts – op mijn 16e – een bronzen medaille binnenhaalde.'
2. 'Mijn eerste WK in 2017. Ik haalde op drie van de vijf onderdelen goud en werd dus drievoudig wereldkampioen op mijn 17e.'
3. 'Natuurlijk de gouden plak op de Spelen in 2018 in Zuid-Korea. Dat was de allermooiste en vetste dag uit mijn leven!'

WELKE ANDERE KAMPIOEN ZOU JE WEL EENS IN HET ECHT WILLEN ONTMOETEN EN SPREKEN?

Marcel Hirscher ontmoeten zou heel gaaf zijn. Die gast is een van de grootste ski kampioenen die er is. We hebben ook op hetzelfde onderdeel goud gewonnen op de Spelen, dus we hebben wel dezelfde 'smaak' qua skiën.

HOE 'VOELT' OLYMPISCH GOUD?

'Ik heb het nog nergens mee kunnen vergelijken. Het is zoiets aparts, er staat zoveel druk op je en het is iets waar je vier jaar lang keihard voor hebt gewerkt. En dan heb je één kans en dan pak je hem gewoon. Het was niet te geloven, écht onvergetelijk.' 'Als ik niet zo hard zou zijn, zou ik misschien wel gestopt zijn.'

JE HEBT WEL EENS GEZEGD DAT JE 'HARD' BENT IN EEN INTERVIEW, KUN JE DIT UITLEGGEN?

'Ik kan me dit niet meer herinneren om eerlijk te zijn. Maar ik denk dat ik bedoelde dat het programma best zwaar kan zijn, veel weg van huis. In Nederland zat ik drie jaar lang fulltime intern op Papendal om daar vijf

uvex



**one brand.
one mission.
one vision.**

protecting people

*“Denken in
mogelijkheden,
niet in
beperkingen.”*



dagen per week te trainen en ik zat daarnaast ook nog op school (inclusief examenjaar). Soms was het erg vermoeiend, maar skiën bleef leuk en de resultaten bleven beter worden. Zolang ik dacht aan die gouden plak die ik ooit wilde halen, bleef er meer dan genoeg motivatie!

JE WIST WAT JE WILDE, MAAR OOK HOE JE DIT KON BEREIKEN. HOE HEB JE DIT AANGEPAKT?

'Allereerst had ik ervaring nodig, zo veel mogelijk skiën in zoveel mogelijk omstandigheden was erg belangrijk. We zijn in de afgelopen vier jaar op heel veel plekken geweest, dus dat kon 'afgevinkt' worden. Ik was een klein mannetje van 50 kilo, maar hoe zwaarder je bent, hoe harder je van de piste glijdt. Dankzij de krachttrainingen op Papendal ben ik in vier jaar bijna 15 kilo aan spiermassa aangekomen. Hierdoor ben ik ook minder gevoelig voor blessures na een crash en heb ik betere lichaamsspanning. Mentaal ben ik altijd vrij sterk geweest. Wedstrijdspanning hoort erbij en is ook nooit echt te hoog geweest. Zolang je op jezelf focust tijdens een wedstrijd en niet op het resultaat, komt het vaak goed.'

KUN JE JE EEN LEVEN ZONDER SKIËN VOORSTELLEN OF DENK JE DAAR HELEMAAL NOG NIET AAN?

'Ik kan het me voorstellen, maar ik krijg er geen lach van op mijn gezicht. Ik kom op de mooiste plekken op aarde en heb nu al een enorme reputatie achter mijn naam staan. Als ik nu niet zou skiën, zou ik veel aan het studeren zijn en een beetje werken. Dat klinkt een stuk minder leuk dan beste van de wereld zijn in 'keihard van de berg af rammen'!

VAN DROOM NAAR WERKELIJKHEID. KUN JE VOOR ONS DE BELANGRIJKSTE MOMENTEN/MIJLPALEN OP WEG NAAR GOUD BENOEMEN?

'In het begin was ik super blij dat ik in de top van de Europa Cup meedeed. Vervolgens ga je naar de World Cups als debutant. Het eerste jaar heb ik ervaring opgedaan en één medaille mee weten te pakken. Het jaar daarna was ik - na een hele productieve zomer - de beste van de wereld op drie disciplines en skiede ik overal, bijna alles top vijf. Toen werd het écht gaaf,

als je weet dat je naam groot wordt in de sport. Voor de Spelen waren de World Cups een beetje een bijzaak, ik heb daar ook niet op mijn best gepresteerd. Dat maakte ook niet uit, want de enige focus op dat moment was Zuid-Korea. Die focus heeft die gouden plak opgeleverd!

BEN JE BANG OM FOUTEN TE MAKEN OF TE VERLIEZEN?

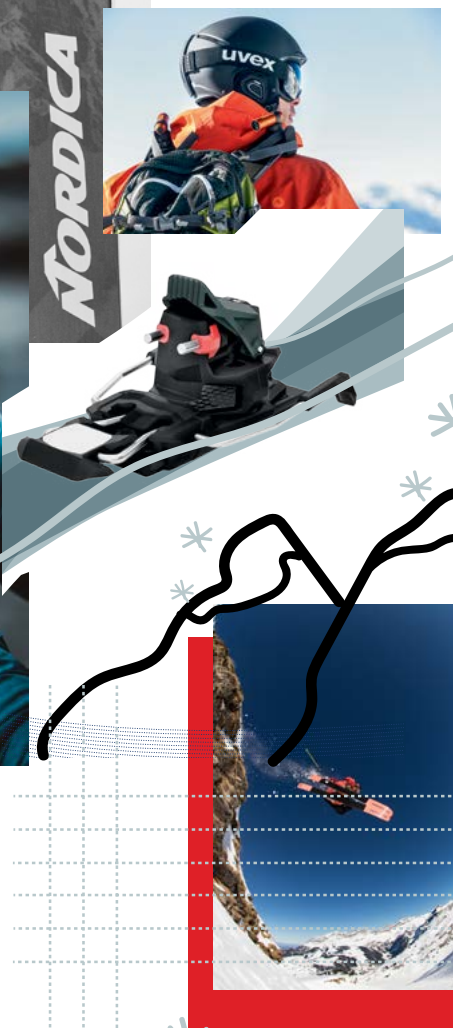
'Fouten maken hoort erbij, het overkomt de besten. In trainingen ben ik absoluut niet bang om fouten te maken, daar is training voor bedoeld en daar kun je van leren. Mijn doel is alles of niks. Ik wil winnen, niks anders. Ik heb veel crashes gemaakt in mijn leven, maar dat was alleen maar omdat ik alles op het randje deed. Als je er vol voor gaat, kan één klein foutje fataal zijn. Als ik dan crash is het jammer, maar ik weet wel van mezelf dat ik alles heb gegeven.'

WAT ZOU JE WILLEN DAT IEDEREEN WEEET OVER HET LEVEN VAN EEN TOPSPORTER?

'Topsporter zijn is heel mooi. Vooral als je succesvol bent. Je leert met vallen en opstaan, je moet hard trainen, er zijn zware fysieke en mentale momenten, maar het is het allemaal waard als het doel wordt bereikt waar je onwijs hard voor hebt gewerkt. De beste van de hele wereld zijn.'

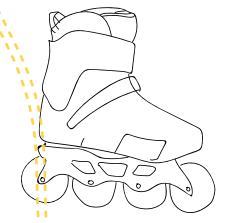
“Het winnen van olympisch goud is niet niets te vergelijken. Het was niet te geloven, écht onwergetelijk!”

WINTERSPORT



NORDICA | THERM-IC | ORTOVOX | MARKER | DALBELLO | VÖLKL | UVEX | FRITSCHI | X-SOCKS | X-BIONIC | LEKI | TECNICA | BLIZZARD

MULTIFUNCTIONEEL



YOUR PLAYGROUNDS
OUR TECHNOLOGY



VIBRAM FIVEFINGERS | INJINJI | HEY | ARENA | ROLLERBLADE | SIGG | X-SOCKS | X-BIONIC





Showroom Winebroek





X
X-SOCKS®
SWISS ENGINEERED



X
X-BIONIC®
SWISS ENGINEERED



Franky Van Riet

Werkt al samen met Tornado Sport en daarna TCK Sports Group sinds: 1991
 Werkt in loondienst bij TCK Sports Group sinds: 2013
 Functie: Country Manager België en Luxemburg

Sportondernemer in elke vezel

TCK'er Franky heeft een bijzondere band met ons familiebedrijf

Franky weet van aanpakken, zoveel is duidelijk. Jarenlang was hij actief als zelfstandig ondernemer en werkte toen al nauw samen met TCK Sports Group. Een hechte vertrouwensband werd over de loop van de jaren gesmeed van vader Guido naar zoon Dirk. Toen zowel TCK als Franky de markt zagen veranderen, werden de kaarten op tafel gelegd en de samenwerking voortgezet in loondienst. De uiteindelijke overstap naar TCK bracht Franky veel; hij kreeg weer ruimte om echt bezig te zijn met het vak en ondernemend te handelen. Nog steeds stapt hij moeiteloos en opgeruimd van zin iedere morgen in zijn auto op weg naar zijn klanten. Een ochtendhumeur is aan hem niet besteed. Voordat hij aan zijn werkdag begint is hij namelijk al in de paardenstal geweest, gelegen aan de boerderij in Grimbergen waar hij met zijn vrouw woont.

DE HANDEL EN LEVENSWANDEL

Toen hij 10 jaar was begon Franky met paardrijden. In ruil voor het uitmesten van de stallen mocht hij rijden, één stal uitmesten stond garant voor 15 minuten paardrijden. De handelsgeest zat er dus al vroeg in. Franky bleef paardrijden en zijn liefde voor de sport bleef groeien, in zijn tienerjaren koos hij zelfs voor de studie van veearts. De studie beviel echter niet en hij stopte en behaalde vervolgens een diploma in Marketing. Dit paste hem vele malen beter en zo veranderde hij van koers. In dezelfde periode startte hij ook zijn eigen handel in kledingitems, samen met een kameraad. Gaandeweg leerde hij de fijne kneepjes van marketing en sales in de praktijk. Het bloed kruipt waar het niet gaan kan en tijdens een rit met de paarden op het strand in Westende komt hij de nieuwe uitbater van zijn voormalige manege tegen. Geheel toevallig, nadat ze elkaar maar liefst vijf jaar niet gezien of gesproken hadden. Deze hernieuwde kennismaking legt hem geen windeieren. In 1991 start Franky als vertegenwoordiger bij het bedrijf genaamd Amigo, totdat hij uiteindelijk in 2006 volledig eigenaar is. In die jaren werkt Franky vanuit Amigo eerst samen met Guido Schaffrath (oprichter TCK en vader van Dirk red.) en erna met Dirk. Hij ziet het familiebedrijf TCK van dichtbij transformeren en razendsnel

groeien tot één van de grootste spelers in de markt van sportdistributie.

"Ik heb grote bewondering zowel voor 'papa Schaffrath' Guido als voor Dirk. Het is heel knap wat Guido heeft weten op te bouwen met een relatief klein team en hoe Dirk op deze solide fundering heeft doorgepakt en een exponentiële groei heeft weten te verwzenlijken."

Eén van de hoofdredenen die de doorslag gaf om in dienst te treden bij TCK was dan ook de schaal waarop geopereerd wordt en het talent van Dirk en zijn teams om voortdurend te innoveren. TCK was één van de eerste sportdistributeurs die volledig automatiseerden. Van het CRM systeem tot aan de administratie en natuurlijk het dropshipment proces, al deze onderdelen worden doorlopend geoptimaliseerd. Hoewel Franky in het begin een beetje moest wennen aan dit alles, ziet hij inmiddels al lang in dat dit onmisbare schakels zijn om de markt zo goed mogelijk te kunnen bewerken en te bedienen.

HET THUISFRONT

In alle keuzes die hij maakte stond zijn vrouw altijd onvoorwaardelijk achter hem. Anders had hij het niet gedaan, maar ook niet gekund. Samen vormen ze thuis een hecht team, waar zijn vrouw leiding geeft aan de paardenfokkerij, opgericht door haar vader. In het bedrijf wordt inmiddels de 7e generatie wedstrijdpaarden (Belgisch warmbloed) gefokt. Het was ook deze paardenfokkerij die hen samenbracht. Franky werd meegevraagd door een vriend voor het inrijden van jonge paarden. Dit bleek achteraf de plek waar hij zijn toekomstige vrouw ontmoette en niet meer weg is gegaan.

"Paardensport is voor ons geen hobby, het is een levensstijl."

Naast de paardensport staat Franky met zijn vrouw, kinderen en kleinkinderen eens per jaar een week lang op de latten. In de zomer gaan ze meestal ook nog een weekje weg. Franky zou het liefst ook dan de paarden meenemen in de trailer maar daar denkt zijn vrouw iets anders over. De spaarzame vrije tijd wordt dan ook volop benut voor ontspanning en quality time met de (klein)kinderen. Hond Angie gaat overal met ze mee. Nadat zij haar adopteerden als straathond uit Spanje, is de trouwe lubbes nooit meer van hun zijde geweken.

"Geluk komt niet vanzelf naar je toe."

Franky gelooft in hard werken en hiermee kansen creëren voor jezelf. Hierbij moet je kritisch en eerlijk naar jezelf durven kijken en kunnen toegeven als een ander het beter kan of weet. Zijn omgeving heeft hij als rasechte marketing & salesman altijd in de smiezen. Want ja, er is altijd ruimte voor verbetering.

THE 90'S

Sinds 1991 is Franky al actief in de sportbranche. Zo was hij één van de eerste die de legendarische Moon Boot in zijn merkenportfolio opnam. Een ware hype ontketende rondom deze inmiddels iconische sneeuwlaars. Franky stond mede aan de bakermat van deze hype in België en Luxemburg. Moon Boot was niet zomaar een praktische sportieve laars, maar werd een must have mode item in de jaren '90.

NEDERLANDERS EN BELGEN

Franky kan wel lachen om de aloude moppen van Nederlanders over Belgen. De samenwerking binnen TCK is sterk en de verschillende nationaliteiten zijn een grote plus. Het matcht vaak gewoonweg beter als een Belg de Belgische markt bedient en een 'Hollander' de Nederlandse markt. Al is het waarschijnlijk geen groot succes wanneer je een Vlaming naar Wallonië stuurt...

LIVE THE MOMENT

BLIZZARD | TECNICA



“TRAILRUNNING IS MIJN FAVORIETE SPORT, OMDAT HET ALLES COMBINEERT WAT IK LEUK EN BELANGRIJK VIND; SAMEN MET VRIENDEN GENIETEN VAN DE BERGEN, FIT BLIJVEN, UITDAGING EN GRENZEN OPZOEKEN. HOE LASTIGER HET TERREIN EN HOE MEER HOOGTEMETERS, HOE LEUKER HET WORDT! EN MIJN DOELEN ONTWIKKELEN ZICH NOG STEEDS; AANGEZIEN IK DE 80KM EN 100KM GEHAALD HEB IS HET DOEL NU EEN 160KM RACE.”

Pepijn van den Hoogen
Commercieel Directeur



DEUTER GEEFT OM MENS & MILIEU

CSR en duurzaamheid. Wat gebeurt er achter de schermen bij Deuter?



Maatschappelijk verantwoord ondernemen, Deuter maakt er ontzettend veel werk van! Zo is Deuter niet alleen medeoprichter van de European Outdoor Conservation Association (EOCA), het merk zit ook sinds 2015 bij het Verbond voor duurzaam textiel, gebruikt sinds 2015 uitsluitend gecertificeerd dons én is een partner van bluesign® sinds 2008. Maar, er is nog veel meer!

‘ONZE LEVERANCIERS ZIJN ONZE PARTNERS’

Wist je dat Deuter al sinds 2011 lid is van de Fair Wear Foundation? De FWF heeft als doel om de werkomstandigheden in de lokale fabrieken in de textiel- en kledingindustrie te verbeteren. Deuter heeft zich volledig toegelegd op de strikte richtlijnen van deze onafhankelijke non-profit organisatie en dat doen ze goed! Dankzij de voortdurende inspanningen op het gebied van eerlijke werk- en productieomstandigheden heeft Deuter in 2019 voor de zevende keer op rij de ‘FWF Leader Status’ verworven.

Voor Deuter is het samenbrengen van economie, ecologie en sociaal handelen de basis voor een veilige toekomst voor haar partners. Het merk werkt al meer dan 20 jaar met slechts twee productiepartners samen. De leveranciers zijn tevens de partners van Deuter.

VRIJ VAN PFC, MILIEUVRIENDELIJK IMPREGNEREN

Sinds zomer 2020 zijn alle Deuter producten volledig PFC-vrij! Deuter is ontzettend trots op deze mijlpaal, die zowel bijdraagt aan de gezondheid van onze planeet als aan de gezondheid van iedereen op deze planeet. PFC staat voor ‘per- en polyfluorinated compounds’, die worden gebruikt bij de behandeling om producten waterafstotend te maken. Vanaf 2020 zal Deuter gebruikmaken van DWR (durable water repellent) coatings, waarvan sommige afkomstig zijn uit duurzame, ruwe materialen. Deze coatings worden aangebracht op de buitenkant van het materiaal, om het doordringen van water tegen te gaan. Eenvoudiger gezegd: DWR coatings bieden dezelfde mate van bescherming tegen water, maar zijn veel beter voor het milieu.



Wist je dat het hoofdkantoor van Deuter in Gersthofen voldoet aan de hoogste milieustandaarden?

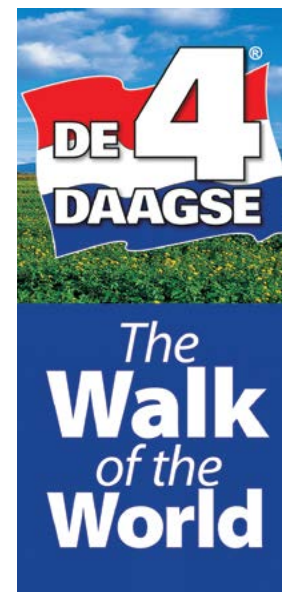


Productielocatie Duke, Vietnam

THE ROAD TO NIJMEGEN – WALK OF THE WORLD

LOWA TROTSE HOOFDSPONSOR VIERDAAGSE NIJMEGEN

LOWA HEEFT ZICH VANAF 2019 VOOR MINIMAAL VIER JAAR VERBONDEN AAN DE ORGANISATIE VAN DE VIERDAAGSE. DOOR DEZE OVEREENKOMST KUNNEN BEIDE A-MERKEN GEBRUIKMAKEN VAN ELKAARS WANDELSPORTEXPERTISE EN DE SERVICEVERLENING RONDOM DE VIERDAAGSE VERDER ONTWIKKELEN. WIJ BETREUREN HET DAT HET EVENEMENT IN 2020 NIET DOOR KAN GAAN, MAAR DE GEZONDHEID VAN IEDEREEN STAAT BOVENAAN. WIJ KIJKEN ENORM UIT NAAR VIERDAAGSE NIJMEGEN 2021.



Vierdaagse voorzitter Henny Sackers is heel enthousiast over de samenwerking met LOWA: "Wij kunnen als evenement gebruikmaken van de enorme deskundigheid van dit top wandelschoenenmerk en daardoor onze wandelaars nog beter adviseren bij de voorbereidingen voor hun Vierdaagse wandelprestatie. Ook kunnen wij door het internationale netwerk van LOWA onze ambitie om als 'The Walk of the World' meer nationaliteiten in het evenement te krijgen wellicht sneller realiseren. Maar natuurlijk is het ook van belang dat wij ons huishoudboekje op orde houden. Een substantiële jaarlijkse bijdrage van een zo goed bij ons passende partner helpt daar zeker bij."

"Wij zijn supertrots dat wij de komende jaren de nieuwe hoofdsponsor van dit prachtige evenement mogen zijn en verheugen ons enorm op een sportieve en succesvolle samenwerking" zegt Dirk Schaffrath, eigenaar-directeur van TCK Sports Group dat de belangen van LOWA in de Benelux verzorgt. "Om te beginnen zetten wij in het voortraject van de Vierdaagse onze LOWA Experience Trailer onder de noemer 'Road to Nijmegen' in bij dealer events door het land. Hierdoor kunnen wij onze adviesrol voor Vierdaagsewandelaars al vroegtijdig starten."

"Wij kijken als hoofdsponsor enorm uit naar Vierdaagse Nijmegen 2021"

In de afgelopen 30 jaar dat TCK Sports de belangen van LOWA in de Benelux behartigt, is het merk uitgegroeid tot marktleider op het gebied van outdoor- en wandelschoenen. LOWA is van Beierse origine en levert kwaliteitsschoenen die voor 100% in Europa gemaakt worden.

Jaarlijks doen zo'n 47.000 deelnemers mee aan de wandelprestatietocht. In het voorjaar van 2019 werd deze tocht als 'meest populaire evenement van Nederland' genoemd bij een door onderzoeksbureau Hendrik Beerda gehouden enquête. In 2019 deden er maar liefst 77 verschillende nationaliteiten van alle deelnemers (zowel burgers als militairen) mee.



LOWA
simply more...

WANDEL- EN
BERGSCHOENEN

PASVORM
COMFORT
KWALITEIT

ORTLIEB WATERPROOF

WATERDICHT FIETS- EN
OUTDOOR EQUIPMENT

100% WATERPROOF
DUURZAAMHEID
KWALITEIT

dj
deuter

RUGZAKKEN, SLAAPZAKKEN

PASVORM
VENTILATIE
FUNCTIONALITEIT

HEY
sport

WAS-, ONDERHOUDS- EN
IMPREGNEER MIDDELEN

MILIEUVRIENDELIJK
REINIGEND
VEILIG

TECNICA

SKISCHOENEN EN
OUTDOORSCHOENEN

PRESTATIE
PASVORM
KWALITEIT

BLIZZARD

SKI'S

PRESTATIE
PASVORM
KWALITEIT

ORTOVOX

BERG- WINTERSPORT KLEDING
SNOW SAFETY EQUIPMENT

TECHNISCH
VEELZIJDIG
FUNCTIONEEL

LEKI

NORDIC WALKING-, TREKKING-, SKI-
STOKKEN, SKIHANDSCHOENEN

BETROUWBAAR
AUTHENTIEK
INNOVATIEF

GONSO

FUNCTIONELE FIETSKLEDING

PASVORM
COMFORT
KWALITEIT

uvex

SKIHELMEN, SKIBRILLEN,
SPORTBRILLEN

VEILIGHEID
BESCHERMING
INNOVATIE

TCK SPORTS GROUP
BENELUX SPORTING GOODS DISTRIBUTION

EEN FRISSE KIJK OP
SPORTDISTRIBUTIE

DENKEN ALS HET MERK
MAXIMALE KLANTENSERVICE
SUPER SNELLE LEVERINGEN

vibron
FIVEFINGERS
FUROSHIKI

MINIMALISTISCHE
SCHOENEN

BAREFOOT TECHNOLOGY
PASVORM
INNOVATIE

MÄRKER DALBELLO VÄIKI

SKIBINDINGEN, SKISCHOENEN,
SKI'S

HIGH TECH
RESEARCH
PASSION FOR SPORTS

FRITSCHI
SWISS BINDINGS

TOURSKIBINDINGEN

KWALITEIT
VEILIGHEID
PERFORMANCE

arena

FUNCTIONELE ZWEMKLEDING

ITALIAN DESIGN
AUTHENTIEK
INNOVATIEF

injinji

FUNCTIONELE TEENSOKKEN

COMFORTABEL
VEELZIJDIG
ANATOMISCH ONTWERP

THERM-IC

VERWARMBARE KLEDING EN
ACCESSOIRES

SPECIALISTISCH
INNOVATIEF
HIGH TECH QUALITY

X-BIONIC
SWISS ENGINEERED

TECHNISCHE SPORTKLEDING

KWALITEIT
EXCLUSIVITEIT
PERFORMANCE



TECHNISCHE SPORTSOKKEN

FUNCTIONEEL
TECHNISCH
PERFORMANCE



INLINE SKATES

KWALITEIT
INNOVATIE
FUNCTIONALITEIT



DRINKFLESSEN

DUURZAAM
LEKVRIJ
DESIGN



SKI'S EN SKISCHOENEN

KWALITEIT
FUNCTIONALITEIT
INNOVATIE



INLEGZOLEN, VOETSCANNERS
EN VOETOPLOSSINGEN

SUPPORT
COMFORT
BESCHERMING



SCHAATSEN

AUTHENTIEK
PROGRESSIEF
EXPERIMENTEEL



OFFICIAL GEAR

PASVORM | COMFORT | KWALITEIT



LOWA
simply more...



#Lowavierdaagse #Forthenextstep

WALKER N4D GTX MID Ws | WALKER N4D GTX MID | All Terrain Classic | www.lowa.nl

