Foto: Walter Verwaal Foto

MENNO HOOIJMEIJER VAN SIGN MATCH SIGNALEERT BEHOEFTE AAN GOED SIGNBEDRIJF

‘De handel explodeert!’

Menno Hooijmeijer van Sign Match heeft een doel. Hij wil dat zijn bedrijf hét signbedrijf van Nederland wordt. Ondertussen is hij aardig op weg. Op de autonome groei die wordt gerealiseerd, zijn waarschijnlijk heel veel bedrijven stikjaloers, en eind vorig jaar werd concurrent JP Belettering uit Duiven overgenomen.

Het was in juli 2010 dat Menno Hooijmeijer bij de start van de Tour de France in Rotterdam de vraag kreeg of hij met zijn bedrijf Sport Match ook de aankleding van de Wereldhavendagen kon verzorgen.

Menno: “Dan zeg je dus geen nee. Ik heb Sign Match opgericht en sinds die tijd is het als een speer gegaan. Met de overname van twee branchegenoten vorig jaar hebben we de nodige vakmensen in huis gehaald, en de handel explodeert nu. Wekelijks krijgen we er nieuwe klanten bij. Er blijkt een enorme behoefte te zijn aan een goed signbedrijf.”

Sign Match houdt zich bezig met autobelettering, binnenreclame, buitenreclame en prints. De kernwaarden van het bedrijf zijn op grootformaat in de werkplaats aan het plafond gespijkerd: betrouwbaarheid, kwaliteit, flexibiliteit.Menno: “Niks bijzonders, klopt. Zeker de eerste twee zouden vanzelfsprekend moeten zijn. Toch benadruk ik ze constant, omdat het onze sterke punten zijn en we ons er toch mee onderscheiden. De kernwaarde flexibiliteit kun je ook lezen als snelheid. ‘Morgen klaar’ maken wij dagelijks waar. Ik wil dat we ons werk snel en goed doen. Slapen doen we ’s nachts, als we er tenminste tijd voor hebben, zeg ik altijd.”

Bang dat de organisatie de groei niet kan bijhouden, is hij niet. “Het is wel een aandachtspunt. Te snel groeien is niet goed. Denk trouwens niet dat we alleen geïnteresseerd zijn in het grote werk. Ook voor kleine klusjes kunnen klanten hier terecht. Het beletteren van één auto bijvoorbeeld, het maken van een reclamebord of een frame met een doek. En we werken met ‘nette’ prijzen. Ik wil graag het beste signbedrijf van Nederland worden, met een sterke positie in deze regio. Vandaar ook dat we onszelf nadrukkelijk profileren via MKB Duiven.”

Luisterend naar de gedreven Menno Hooijmeijer, vraag je je af of hij nog wel eens thuis is in Velp bij zijn vriendin en hun vier kinderen. “Jawel hoor. Toevallig viel het mijn vriendin op dat ik vorige week doordeweeks zomaar twee avonden thuis op de bank zat. Ze ziet natuurlijk dat ik hard werk, maar ook dat ik er enorm veel energie van krijg. Ik ben iemand die het prachtig vindt om een ander een plezier te doen. En dat doen we dagelijks met Sign Match. Geweldig toch?”

AFAB

Als accountmanager van profvoetbalclub Vitesse kwam Menno Hooijmeijer enkele jaren geleden in contact met geldverstrekker AFAB. Het was het begin van een intensieve samenwerking.

Menno: “AFAB heeft zich gedurende een aantal jaren enorm via de sport geprofileerd. Met mijn bedrijf Sport Match regelde ik in die tijd alles voor ze. Van het een kwam het ander en nog steeds ben ik in de sportwereld heel actief. Borden, doeken, vlaggen, wanden, bewegwijzering, we regelen het allemaal. Zelfs het podium waarop de spelers van Ajax stonden toen ze eind vorig seizoen in de Arena kampioen werden, hebben wij geleverd. Het ligt hier in het magazijn opgeslagen.”

Sport Match en Sign Match zijn vrijwel naast elkaar gevestigd aan de Impact in Duiven. Menno: “Dat is ideaal.”