

## Solits Wateringen

# Sokkels als basis voor succesvolle exposure



Ondernemen betekent kansen zien, inspringen op de gaten in de markt. Dat beseften Diego en Brenda Kooy van Solits in 2004 als geen ander. Het ondernemende stel was tot dat moment als galeriehouders werkzaam in de kunsthandel, maar verlegde zijn aandacht langzaam maar zeker naar de sokkel die de kunstobjecten het beste tot hun recht liet komen. ‘Er bleek amper aanbod te zijn in professionele sokkels.’

**H**et zakelijke voorgevoel van Diego en Brenda bleek te kloppen, want 15 jaar later is Solits een van de belangrijkste Europese spelers als het gaat om de levering van sokkels aan relaties in geheel West-Europa. Via de webwinkel stromen de bestellin-

gen inmiddels dagelijks binnen in Wateringen, waar sinds 2017 de productie volledig in eigen beheer plaatsvindt. ‘Wij merkten in 2003 door de vraag uit de kunstmarkt dat er amper aanbod was in stijlvolle en custommade sokkels’, aldus Diego. ‘Toen we dat signaleerden, zijn we

met die kennis aan de slag gegaan. Onze handel in kunst uit Afrika werd vervangen door de handel in sokkels. Nu is dat laatste al langere tijd onze corebusiness en mogen we niet alleen galerieën en musea maar ook bedrijven, beursdeelnemers, interieurinrichters, retailers,



nen we nu zelfs na gaan denken over nieuwe uitbreidingsplannen.’

### BEGRIP

Julien, accountmanager MKB bij Rabobank Westland raakte al snel onder de indruk van onder meer de bedrijfsvisie, ondernemerszin, innovatie en duurzame intenties van de onderneming. ‘Brenda en Diego hebben aangetoond ondernemers te zijn die zeer alert zijn op signalen uit de markt. In elke klantvraag zien zij een uitdaging, hoe gecompliceerd ook. Dat zie je terug in de omzetstijging. Daarnaast zijn ze heel innovatief en duurzaam actief, bijvoorbeeld door te investeren in de ontwikkeling van het personeel en door het zoeken naar duurzame materialen, zoals het gebruik van ecoboard. Je merkt dat hun naam in het hogere segment van de markt inmiddels een begrip is geworden en dat hebben ze zelf afgedwongen. Alleen maar complimenten.’

### PERSONEELSBELEID

Ook als het gaat om personeelsbeleid met een MVO-tintje onderscheiden Diego en Brenda zich. Inmiddels zijn zeven (!) verschillende nationaliteiten tot volle tevredenheid werkzaam bij Solits, waarvan één medewerker een statushouder uit Syrië is. Brenda: ‘Basel is behalve een vakman ook iemand die zorgt voor een heel fijne dynamiek binnen ons bedrijf. Datzelfde geldt voor onze andere mensen, die afkomstig zijn uit onder meer Duitsland en Rusland. Met elkaar vormen we een geweldig team, dat uiteindelijk slechts één gemeenschappelijk doel nastreeft: het product van onze relaties via sokkels zo optimaal mogelijk tot zijn recht laten komen.’

reclamebureaus en particulieren tot onze klantenkring rekenen. Het gevarieerde en inmiddels internationale klantenaanbod, waarbinnen ook steeds vaker relaties uit Westland, is ontzettend leuk. We zijn blij dat we deze stap hebben kunnen maken.’

### SOLIDE ORGANISATIE

Na toch ook enkele ‘magere’ jaren, is Solits inmiddels zelf ook een solide en vitale organisatie. Zelfs in die mate dat het medio 2017 aanklopte voor een hypotheek bij Rabobank Westland voor de aankoop van een naastgelegen pand voor de productie van de sokkels. Brenda: ‘Tot dat moment besteedden we veel

werkzaamheden uit en deden we zelf alleen de afwerking. Dat was jammer, want onze medewerkers hadden ook de kennis en kunde in huis om sokkels te fabriceren. Omdat de mogelijkheden daarvoor ontbraken, zijn we op zoek gegaan naar extra bedrijfsruimte. Die vonden we naast ons aan de Linnewever, waar een garage was gevestigd. Door de uitstekende en persoonlijke begeleiding van Julien van ‘t Leven van Rabobank Westland kregen we de kans om het pand middels een hypotheek te kunnen kopen. Het heeft ons bedrijf een enorme kans op groei geboden, die we met beide handen hebben aangegrepen. Hierdoor kun-

brenda@sokkel.nl  
diego@sokkel.nl  
Julien.van.t.Leven@rabobank.nl  
www.sokkel.nl