

## **'Van betekenis zijn loont!'**

**Al vanaf de oprichting in 2007 is Attie Schipper betrokken bij De Slinger. Als Supporting Partner maakt de eigenaar/directeur van De Lijn Bureau voor Communicatie Design & Reclame voor onze organisatie folders, brochures, jaarverslagen en certificaten. Dat haar eigen naam als een van de winnaars van De Slingerjaarprijs op het certificaat stond, kwam echter als een verrassing.**

'De Slinger en één van mijn medewerkers hebben dat bekostofd', vertelt Attie enthousiast. 'Ik wist natuurlijk dat we genomineerd waren, maar dat we gewonnen hadden voor de match met *Franky's IJS*, hoorde ik pas tijdens de uitreiking op de Voorjaarsbijeenkomst.' De Lijn ontwierp en vervaardigde als aanbieder promotiemateriaal voor de KINDERDAG die vrager Frank Boereboom organiseerde. Ze vervolgt: 'Het was geweldig om al die blije kinderen te zien plaatsnemen aan lange vrolijk gedekte tafels voor een ontbijtje, dáár doe je het voor!'

## **Win-win**

Als spruit uit een rood nest past het bij haar zich in te zetten voor anderen. Ze is niet alleen betrokken bij De Slinger, maar zit in de haarvaten van de Hengelose samenleving. Bij Pact MVO ondersteunde ze bedrijven, ze zit in de Ruilkring en is bestuurslid van Jeugdfonds Sport en Cultuur Hengelo. Ook is Attie lid van de Mixed LIONSclub, businesscoach bij TwenteMove2social en Business Mentor & Coach bij de ROZ-groep. Stuk voor stuk organisaties die het hun zaak maken anderen bij te staan. 'En ik doe het voor mezelf hoor', vertelt ze lachend, 'het is puur egoïsme!' Ze verduidelijkt: 'Ik voel me prettig als ik eraan kan bijdragen dat een ander groeit. Zo krijg je een win-win situatie.' Maar dat is het niet alleen. Attie volgt haar hart en ze houdt er niet van op podia te staan.

'Je moet wel laten zien dat je er bent. Dat doe ik het liefst door iets te betekenen voor anderen', zegt ze. Dan legt ze uit dat ze na haar opleidingen aan de Akademie voor Kunst en Industrie en een tweedegraads lerarenopleiding met haar bedrijf begon in een economische crisis. 'Op 21 december 1984 startte ik met een budget van 25 gulden.' Via kleine opdrachten voor bekenden die soms in natura betaalden, of in delen of uitgesteld, groeide haar bedrijf naar grotere opdrachten. 'Ik heb wel vaak moeten horen dat ik meer geld zou moeten vragen voor geleverd werk, maar daar trok ik me niet zoveel van aan. We werken nóg zo, hebben langlopende relaties met onze klanten en we bestaan al 36 jaar. Van betekenis zijn loont!'

## **Positief**

Het levert Attie in ieder geval een geweldig team van vijf gemotiveerde medewerkers en een optimale werksfeer op. De Slinger wordt altijd warm ontvangen en krijgt gehoor voor alle wensen. Ook heeft Attie door haar werkwijze de mogelijkheid maatschappelijke initiatieven te verbinden en de positieve dingen die in Hengelo gebeuren voor het voetlicht te brengen. Dat doet ze ook in haar nevenfuncties, via sociale media en door periodiek een minisymposium te organiseren waarin ZZP-ers het woord krijgen en onderling contact maken. Haar positieve grondhouding is daarbij kenmerkend. 'Ons kent ons in Hengelo. Het is een stad met een dorpse structuur, veel bedrijven en ZZP-ers. Je kunt over de mislukte plannen voor dat marktplein blijven vallen, mensen zijn vaak geneigd het negatieve te benadrukken. Beter is het te benadrukken wat wel goed gaat. We hebben een geweldige stad om in te wonen en te werken. Kijk alleen al naar het Noaberschap dat ook bijdraagt aan het succes van De Slinger!'

Attie hoopt dat meer mensen hun weg gaan vinden naar onze organisatie. Ze vertelt: 'Zo kan De Slinger als een magneet mensen bij elkaar brengen en krachten bundelen voor Hengelo. Het is belangrijk dat ook individuele vrijwilligers of kleine bedrijfjes zien dat je nooit te klein bent om impact te hebben.' Daar is De Lijn het bewijs van. Attie besluit: 'Wat je bijdraagt hoeft niet groots en meeslepend te zijn, een blij humeur doet al meer dan je denkt!'

Interview: Mariska van Doorn - Schrijvenderwijs

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

Februari 2020