

Westfriesse Zaken



Thema:
**Agrarische
sector**

BAM Techniek introduceert energiemeetmanagement

www.westfriessezaken.nl



HOORN

Hoornse Ondernemers Compagnie



Ondernemers Club Westfriesland



Westfriesse Bedrijvengroep

Het totaal aanbod voor Noord-Holland



De G7 BedrijfsMakelaarsGroep bestaat uit acht vooraanstaande bedrijfsmakelaarskantoren. Allen zijn lid van de NVM en de NVM Vakgroep Bedrijfsonroerendgoed. Zij vonden elkaar in hoge vak kennis, degelijkheid en service. En werken samen. Voor U. Want acht bedrijfsmakelaars weten meer dan één. Met in totaal zestien filialen bestrijken zij heel Noord-Holland. Zeker weten dat u met de G7 de meest ideale huisvesting vindt voor uw bedrijf of kantoor. Maar ook bij verkoop of verhuur ligt samenwerken met een G7-bedrijfsmakelaar voor de hand. Uw pand wordt in heel Noord-Holland onder de aandacht gebracht. In zestien filialen, via het fraaie G7 Magazine en op de G7 internetsite. G7 BedrijfsMakelaarsGroep, een goede en brede keuze!

Als ondernemer spreekt u met een ondernemer & spreekt dezelfde taal.



HOOORN - Holenweg 14G

Kantoor-/praktijkruimte goed bereikbaar gestueerd met uitstekende parkeergelegenheid bij Sportcentrum Hoom. De totale oppervlakte circa 655 m² verdeeld over de begane grond circa 243 m² en eerste verdieping circa 342 m². Het is mogelijk om vanaf circa 171 m² te huren. De ruimtes zijn voorzien van een systeemplanfand met verlichting, vloerbedekking en sanitair.

Huurprijs € 80,- per m² per jaar excl. BTW



ZWAAG - De Factorij 16

Aan de doorgaande weg op zichtlocatie gestueerde kantoorruimte met uitstraling. De oppervlakte bedraagt circa 450 m² gelijk verdeeld over begane grond en de eerste verdieping, alomede 110 parkeerplaatsen op eigen terrein. Indeling: begane grond, centrale entree, meerdere kantoorruimten, 2 toiletten en een keukenuimte. Verdieping: gang, 2 toiletten en meerdere kantoorruimten. De kantoren worden turn-key opgeleverd en zijn voorzien van vloerbedekking, systeemplanfand met verlichting, airco units en kabelgoten. Koop is beschikbaar.

Huurprijs € 2.500,- per maand excl. BTW



HOOORN - Atoomweg 1

Op een in het oog springende hoeklocatie gestueerd bedrijfspand ter grootte van circa 725 m² verdeeld over de begane grond circa 580 m² kantoor-/bedrijfsruimte en circa 145 m² kantoorruimte/magazijn op de eerste verdieping. Het geheel wordt bedrijfsklaar opgeleverd voorzien van systeemplanfand, cv, gedeeltelijk koeling en sanitaire voorzieningen. De bereikbaarheid is uitstekend door de nabijheid van de provinciale weg Hoon-Erikhuizen.

Vaagprijs € 399.000,- k.k.



HOOORN - Gravenstraat 50

Aan de rand van de binnenstad gestueerd winkelgebied ter grootte van circa 80 m². De ruimte heeft een entree aan 2 kantoren, zowel aan de Gravenstraat als aan de Oude Tuitfaven. Door de situering, dicht bij de aanlooproute naar de Hema is het object voor meerdere branches geschikt.

Koopsum € 99.000,- excl. BTW
Huurprijs € 795,- per maand excl. BTW



HOOORN - Kleine Noord 57

Keurige winkelruimte van circa 160 m² gestueerd aan de langste winkelstraat van West-Friesland (Grote Noord-Kleine Noord) met een frontbreedte van circa 6 meter. De winkelruimte is voorzien van een systeemplanfand met verlichting, een pantry met warm watervoorziening en centrale verwarming. De winkel is in 2008 gerenoveerd en voorzien van dubbele opengaande deuren. Het Kleine Noord is een mooie winkelstraat met diverse specialiteiten.

Huurprijs € 2.450,- per maand excl. BTW



ZWAAG - De Marwijne 43

Op prima locatie, aan De Marwijne, gestueerd bedrijfspand, bestaande uit: begane grond, uit circa 980 m² bedrijfspand en circa 110 m² kantoorruimte en 1^{ste} verdieping: circa 130 m² kantoorruimte en circa 80 m² kantoor-/vergoedruimte. De bedrijfspand is voorzien van vloerwarming, 2 overdekte doordenen (waardoor 1 met deksel en een vliep hoogte van circa 6,50 meter). De kantoorruimten zijn voorzien van airco units. Het geheel wordt turn-key opgeleverd met 20 eigen parkeerplaatsen.

Huurprijs € 9.500,- per maand excl. BTW
Koopsum € 1.295.000,- k.k. excl. BTW



HOOORN - Van Dedenstraat 68CEP

Kantoorruimte te huur en te koop op stationslocatie, direct bij de binnenstad van Hoom. Gestueerd aan doorgaande weg in zakelijk vormgegeven herkenbaar kantoorgebouw. Directe buur zijn Albert Heijn en Schenkel Advocaten. Opgeleverd voorzien van schiedingswanden, vloerbedekking, systeemplanfand met armaturen, zonwering en topkoeling. De kantoorruimten bevinden zich op de begane grond, 1^{ste}, 2^{de} en 3^{de} verdieping en omvat totaal 2.600 m² BVO. Beschikbaar vanaf 333 m² BVO. Parkeerplaatsen zijn apart te huur en d'r te koop.

Koopsum vanaf € 375.000,- k.k. excl. BTW
Huurprijs vanaf € 2.775,- per maand excl. BTW



ANDIJK - Gedeputeerde Laanweg 55A

Aan de rand van Andijk gestueerde bouwval met bedrijfstuurbestemming en de mogelijkheid om wonen en werken te combineren. Perceel oppervlakte circa 2.295 m². Uitstekende aansluiting nabij uitvalswegen en provinciale weg Hoom-Erikhuizen.

Vaagprijs € 129.000,- k.k. excl. BTW



HOOORN - Kruisstraat 21

Direct bij het Hoomse winkelgebied, in charmant winkelstruik gestueerde winkelruimte ter grootte van circa 62 m² op de begane grond elandende circa 48 m² kantoor-/dagverblijfmagazijnruimte op de eerste verdieping en circa 30 m² magazijnruimte op de tweede verdieping. De winkel is voorzien van vloerwarming, pantry, toilet en deels ornamenten planfand, schouw en sanitair. Eerste verdieping: ruime overloop/magazijnruimte en twee kantoorruimten. Vaste trap naar tweede verdieping met cv-opstelling en magazijnruimte.

Huurprijs € 895,- per maand excl. BTW



ANDIJK - Industrieweg 14

Keurige bedrijfspand ter grootte van circa 1.175 m² bestaande uit: begane grond, circa 675 m² bedrijfspand en circa 180 m² kantoor-/kantoorruimte alomede op de eerste verdieping. De kantoren zijn voorzien van een systeemplanfand met verlichting en splitunits op de eerste verdieping. De bedrijfspand heeft twee overdekte deuren, een lifttrussart, een vliep hoogte van circa 6,50 meter en een vloerbedekking van 1.500 kg/m². Het met hekwerk afgesloten buitenterrein is circa 800 m² groot.

Huurprijs € 3.950,- per maand excl. BTW
Vaagprijs € 495.000,- k.k.



HOOORN/ZWAAG - De Goranrijn 181

Aantekelijk nieuw ingericht kantoorpand van circa 150 m² voor een schep instapruimte met uitstekende parkeergelegenheid. Gestueerd op de eerste verdieping voorzien van systeemplanfand met verlichting, gladd wanden, vloerbedekking, cv, toilet en pantry met warm watervoorziening. De ruimte is recent geheel vernieuwd en wordt turn key opgeleverd. Het voorstroom is afgezet met een hekwerk. De bereikbaarheid is uitstekend door de ligging dichtbij de Rijksweg A-7 Zaandam-Groningen.

Huurprijs € 450,- per maand excl. BTW



HOOORN - De Huismolen 156

In het zeer bekende wijkwinkelfactuurcentrum "De Huismolen" kunnen wij deze attractieve winkelruimte van circa 95 m² te huur aanbieden. De ruimte is voorzien van een winkelplanfand van circa 11 meter, cv-installatie, pantry, toilet, systeemplanfand en rolluiken. Er is tevens een achtertuin voor het laden en lossen. Het betreft twee samengevoegde panden die voormalig factuurwinkelfactuur met twee figuren in een uitstekende voorgevelgevel. Gelegen in druk gedeeltelijk van winkelcentrum (nabij Etos, schoenenzaak en lunchroom).

Huurprijs € 1.750,- per maand excl. BTW

Boekweit Olie

MAKELAARS/TAXATEURS

Breed 4 | 1621 KB Hoom | tel: 0229 - 244234 | fax: 0229 - 249804

www.boekweitolie.nl

Kees en de Duitsers

Ik kreeg een apple van mijn broer. Een YouTube filmpje over 'Kees en de Duitsers'. Ik lag dubbel. Ik zag een volwassen man in de auto bij zijn moeder compleet uit zijn plaat gaan tegen een collega-automobilist die in zijn Duitse auto iets te dicht langs hen reed. Ik zal u besparen wat hij vond dat er allemaal moest gebeuren, maar echt veel was hij niet.

Ik had er al over gehoord. Op de zaak. En ik kon niet wachten totdat ik de hele documentaire kon gaan kijken. Van het weekend had ik eindelijk de tijd. Een anderhalf uur durende documentaire van de NCRV over de 44-jarige autistische Kees. Het Beste voor Kees had de documentaire als titel gekregen. En toen verging mij het lachen wel...

Kees woont in een appartementje op 1 meter van de voordeur van zijn ouderlijke huis. Een stevig autistische man, die veel last heeft van de prikkels die het dagelijks leven te bieden heeft. Een koetrommel die te luid opengaat, een hoestende of smakende vader of de te korte rok van de documentairemaker. Allen zaken die Kees stevig uit zijn evenwicht doen brengen.

Kees brengt daarom zijn dagen veelal alleen in zijn kleine huisje door. Spelend met zijn trein, lezen in gecensureerde (geen slecht nieuws...) magazines of werkend aan zijn Japans. Een slimme, zeer goed articulerende kerel. Alleen hij kan niets zonder zijn ouders, en dan met name zijn moeder.

Zijn autisme is niet zijn grootste uitdaging in het leven. Nee, wat moet Kees doen als zijn ouders er straks niet meer zijn? Een woonproject voor oudere autisten zit er financieel niet in. Nee, de oplossing is volgens zijn moeder en Kees zelf wat rigoureuzer. Namelijk, euthanasie!

Het zelfbenoemde ondraaglijke lijden van Kees laat bij het scenario van het leven zonder ouders geen andere keuze dan uit het leven stappen. Kees en zijn moeder praten er zelfs vrij openhartig en welhaast zakelijk over.

Na die scenes zette ik het scherm toch even op pauze. 'Wat krijgen we nu?', vroeg ik mij hardop af. Als iemand even niet past in wat wij met zijn allen als normaal bestempelen, dan moet die iemand dan maar uit de weg worden geruimd? Zijn we met zijn allen al zover? Ik word er wat nerveus van. Want ben ik zelf eigenlijk wel 'normaal' genoeg?

Voorwoord uitgever

Danny van Soelen
Danny@vansoelen.nl, 06 - 53252395

*Op YouTube is de gehele documentaire
Het beste voor Kees nog terug te vinden. Oordeelt u zelf!

Colofon

Westfries Zaken

Het zakenmagazine voor ondernemers, bestuurders en managers in West-Friesland. Een uitgave van Indrukmakers BV i.s.m. de Hoornse Ondernemers Compagnie, de Westfries Bedrijfsvereniging, de Hoornse Ondernemersfederatie en Ondernemers Club Westfriesland.

www.westfrieszaken.nl

Redactie, vormgeving & realisatie

Indrukmakers BV
Geldelozeweg 33
1625 NW Hoon

Tel: 0229 - 20 64 66
info@indrukmakers.nl
www.indrukmakers.nl

Fotografie

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden. Bedrijfsprofielen vallen buiten de verantwoordelijkheid van de redactiecommissie.

Redactie

Louise Snel | Sjoerd Meulman | René Kistenmaker | Cor Dol
Astrid Kruljer | Iris Vinkenborg

Druk

Zalsman | Zwolle

Sales

Tel: 0229 - 20 64 66
sales@vansoelen.nl

Bedrijfsmanagement

Tel: 0229 - 20 64 66
media@vansoelen.nl

Westfries Zaken niet ontvangen?

Westfries Zaken wordt door middel van controlled circulation in een oplage van 10.000 exemplaren verspreid naar beslissers en bestuurders in West-Friesland. Wilt u het magazine ook ontvangen, meld u dan gemakkelijk en gratis aan via: aanmelden.westfrieszaken.nl

Copyrights

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden. Bedrijfsprofielen vallen buiten de verantwoordelijkheid van de redactiecommissie.

Inhoud



HOORN
Ondernemers Compagnie

- 19 Wie moet ik hebben van de HOC?
- 20 Bijeenkomst ICT Platform
- 24 Algemene Ledenvergadering HOC

- 25 Werken in een veilige omgeving
- 27 Bijeenkomst Herling-Strijdhorst



Ondernemers Club Westfriesland

- 30 Zon, Inspiratie en VOC geuren
- 32 Kopple doen! Mooi en Indrukwekkend



- 39 Bij wie moet ik zijn van de HOF?
- 40 Schoonmaakgoede André de Reus
- 44 Een cruciale synergie



Westfries Bedrijfsvereniging

- 57 Wie van WBG kan mij helpen?
- 58 ABC Translators kent de juiste toon
- 58 De OKB-adviseur: Vooruitkijken en scherp blijven!
- 59 Nieuw bestuur ECWF
- 61 Hier kan de ondernemer écht mee aan de slag
- 62 Algemene ledenvergadering WBG
- 64 De hoofd- en subsponsors op een rij



'Ik ben totaal kapot gemaakt!'



Doeltreffend adverteren via de radio



André de Reus, schoonmaakgoeroe



Al vier jaar extreem groeiend



Geslaagde open dag YESSS



ECWF is een blijvertje

Verder in dit nummer:

- 6 Coverstory: Bewust van energiegebruik
- 11 De bijzondere wereld achter een populaire smaakmaker
- 12 Toonaangevend agrarisch onderzoekscentrum
- 14 Het dossier: 'Ik ben totaal kapot gemaakt'
- 28 Indrukmakers en Van Soelen samen verder
- 34 Rabobank: Samen werken aan bedrijfsvername
- 37 Doeltreffend adverteren via de radio
- 47 Al vier jaar extreem groeiend
- 49 Squeeze Nederland: Innoverend en uniek
- 60 Geslaagde open dag YESSS
- 64 EP-Beerepoort breidt service uit
- 68 Haal het beste in jezelf en je bedrijf naar boven
- 68 Kwaliteit en groei hand in hand
- 71 Bedrijfsleven zet West-Friesland op de kaart
- 73 Gevers zijn succesvoller

Bewust van energieverbruik



Besparen op het energieverbruik kan heel wat opleveren, zonder dat het ten koste gaat van comfort. BAM Techniek liet dat zien aan Wilgaerden, waar twaalf verzorgingshuizen met elkaar de strijd aangingen om zo veel mogelijk energie te besparen.

'Energiebeheer', introduceert Ron Meester van BAM Techniek regio Noordwest een term, waar innovatie maar zeker ook bewustwording achter schillen. Dit pakket van maatregelen is BAM Techniek sinds september 2013 landelijk aan het uitrollen onder klanten.

Meetmanagement pakket

BAM techniek is aanbieder van het online meetmanagementpakket eSight, een pakket met een enorme hoeveelheid functionaliteiten. Met dit pakket kunnen wij WKO systemen monitoren en nauwlettend in de gaten houden hoe de balans van de bron ervoor staat. Jaarrapportages met energieverbruiken zijn eenvoudig uit te draaien door de vele ingebouwde analyses. Alle meters die een gebouw heeft (bijvoorbeeld het GBS), zijn te koppelen aan het pakket. Zo is het dus ook mogelijk de alle temperaturen, vochtcondities, draaiuren van pompen en het functioneren van de LBK's (luchtbehandelingskasten) in kaart te brengen. Dit doen wij momenteel veel bij musea.

Slimme meters

Nast condities en installaties monitort BAM Techniek dus ook de slimme meter. Het is jammer dat dit nog zo weinig gedaan wordt. Veel energie zou bespaard kunnen worden bij vele gebouwen door enkel bewuster te zijn van het gedrag in een gebouw. Voor gemeentes en instellingen zou het enorm interessant zijn om hun gebouwen uit te rusten met slimme meters en deze te koppelen aan het meetmanagementpakket. Er kan dan een energiebeheerder aangesteld worden die elke week via de pc of iPad even een controle doet en de boel in de gaten houdt. Elk kwartaal of jaarlijks kan er een mooie rapportage worden opgesteld. Ook kan er een benchmark worden gemaakt: welk gebouw is nou eigenlijk het minst efficiënt? Welk gebouw verdient het om als eerste aangepakt te worden? Natuurlijk kan BAM Techniek de ondersteuning bieden bij het analyseren van de data. Ook kunnen "op maat" analyses en rapportages worden opgesteld die automatisch elke week worden gemiddeld.



RUIMTE- EN ZAALVERHUUR VOOR BIJENKOMSTEN VANAF 2 TOT 120 PERSONEN



Het Raadhuis Wognum | Raadhuisplein 1 | 1687 NG Wognum | Telefoon: 0229-745320 | info@hetraadhuiswognum.nl



Reserveer uw ruimte of zaal eenvoudig via www.HetRaadhuisWognum.nl



V.l.n.r.: Matthé Laan, Bert van Dijkhuizen, Ron Meester en Niels de Jong

Slimme meters

Wilgaerden gaf het goede voorbeeld. In twaalf verzorgingshuizen van Wilgaerden verving BAM Techniek de oude meters door "slimme" meters. De data die deze meters registreren wordt naar de server van BAM Techniek gestuurd en daar geanalyseerd. In samenwerking met Wilgaerden werd daarnaast een "energiestrijd" opgezet, waarmee Wilgaerden medewerkers en cliënten bewust wilde maken van onnodig energiegebruik. 'Denk aan verlichting of verwarming die nog aanstaan in ruimtes die niet gebruikt worden, het gebruik van spaarlampen of andere zuinige verlichting, gordijnen die 's avonds open zijn als het vriest en televisies die op stand-by blijven staan. Bewoners van de verzorgingshuizen werden betrokken door ze tips op te laten sturen en die werden dan ook gebruikt.'

Bewustzijn

In vier maanden werd zo 15.000 euro bespaard. 'Alleen door bewust om te gaan met energie en analyse van de piekmomenten. Opvallend was dat op de locaties waar een nieuwe CV-ketel was geplaatst of waar LED-verlichting wordt gebruikt, duidelijk een extra besparing werd gehaald.' Na afloop van de energiestrijd werden twee prijzen uitgereikt: één waar het meest was bespaard door een verbouwing of efficiëntere ruimte, en één die puur op bewustwording van het energiegebruik had gewonnen. 'Die bewustwording is essentieel. De medewerkers waren er zelf van geschrokken dat die besparing zo hard ging. We willen er nu naar toe dat iedere locatie zijn of haar eigen energiemedewerker of -beheerder heeft, die de grafieken van het

energieverbruik in de gaten gaat houden en medewerkers en bewoners bewust houdt', licht Ron toe. 'De kans dat beleid op dit gebied dan ook werkelijk slaagt, is daarmee veel groter.' Rons collega Niels de Jong benadrukt het belang van bewust houden door de energiemedewerker: 'Niets ten nadele van de mensen van Wilgaerden, maar zij zitten nu nog in de flow van de energiestrijd en aandacht in de media. Maar over een maand of drie zul je de grafieken normaal gesproken toch weer omhoog zien gaan en volgend jaar weer op het oude niveau zitten. In feite hoeven wij maar een mailtje te sturen om hen weer bewust te laten zijn van het feit dat ze gemonitord worden, en dan daalt het verbruik weer.'

MVO

BAM Techniek wil het energiemetmanagement breed onder de aandacht brengen. Voor allerlei bedrijven en organisaties is het behalve financieel aantrekkelijk ook een kans om zich op het gebied van MVO verder te onderscheiden. 'Slimme meters, meten en weten en bewustwording', somt Niels op. 'Het gaat ook om het inzichtelijk maken of een investering op het gebied van energiebesparende maatregelen ook daadwerkelijk zijn vruchten afwerpt.' Op dinsdag 10 juni werd aan medewerkers van Wilgaerden het certificaat "Bewust Met Energie" uitgereikt. Wilgaerden is voornemens om niet achterover te gaan leunen, maar te blijven investeren in energiebesparing.

Voor meer informatie of een demonstratie van het pakket: ron.meester@bamtechniek.nl

Zondag
meer regionale nieuws op weekbladzondag.nl

Op 87.650 adressen in Westfriesland

Al meer dan 32 jaar een begrip in West-Friesland

Voor meer informatie belt u met: **0229-21 36 33** of gaat u naar de website

www.weekbladzondag.nl



Open van woensdag t/m zondag van 10-18 uur, in juli en augustus alle dagen open.

Blote voeten pad

Doe je schoenen uit en ga mee!

Op het blote voeten pad zul je ervaren hoe het is om weer contact te hebben met de grond. Wat kun je verwachten op dit pad:

- Natuurlijke materialen
- Natuurlijke voetenmassage
- Innerlijke rust
- Natuur belevén

Toegangsprijs is €5,00 p/p
Kinderen tot 12 jaar €4,00
Kinderen tot 12 jaar onder begeleiding.




Gouwe Voeten
de Gouw 11
1611 BS Bovenkarspel
Tel.: 06 - 361 71 78

Gouwe Voeten
www.gouwevoeten.nl

Agrarische Zaken

Agribusiness in de kop van Noord-Holland

Noord-Holland Noord is een van de meest bijzondere agrarische regio's van Nederland en behoort tot een van de zes GreenPorts van Nederland.

Haar veelzijdigheid dankt het gebied aan de vele verschillende sectoren. In de kop van Noord-Holland zijn akkerbouw, visserij, bollenteelt en dierhouderij sterk vertegenwoordigd. Tevens staat de provincie stevig op de kaart vanwege de fruitteelt, glastuinbouw, vollegrondsgroententeelt en zaadveredeling.

De Noord-Hollandse GreenPort heeft een productiewaarde van maar liefst drie tot drie en een half miljard euro. Dit betekent werkgelegenheid voor 15.000 tot 20.000 werknemers. Hiermee wordt een structurele en duurzame bijdrage geleverd aan de economie en werkgelegenheid van de regio en aan een vitaal woon- en leefklimaat van Noord-Holland Noord. De hoogste tijd om aandacht te geven aan deze branche. In deze editie licht Westfriese Zaken een aantal bijzondere facetten uit de agribusiness uit.



• • • Blesheuveel Knoflook • • •

Teelt, bewaring en verwerking van verse knoflook

De bijzondere wereld achter een populaire smaakmaker

Knoflook wordt niet alleen in Mediterrane landen veel gegeten, maar is ook in Nederland een populaire smaakmaker. Blesheuveel Knoflook is gespecialiseerd in de teelt, bewaring en verwerking van verse knoflook. Westfriese Zaken zocht het familiebedrijf op en ontdekte in de Wieringermeer de bijzondere wereld achter dit verrassende gewas.

Blesheuveel knoflook kent een rijke historie waarvan de oorsprong teruggaat tot 1938. 'Mijn vader heeft het bedrijf van zijn vader overgenomen, die pionier was in de Wieringermeer. Nadat ik zelf de landbouwschool afrondde, ben ik ook bij het bedrijf gekomen. In eerste instantie werden er meerdere agrarische producten verbouwd. Sinds zes jaar behoort het kweken van verse knoflook tot onze corebusiness', vertelt Arjan Blesheuveel, de drijvende kracht achter het familiebedrijf. Het telen van verse knoflook blijkt in Nederland een bijzondere tak van sport te zijn: er zijn in Nederland slechts een paar telers die het gewas verbouwen. 'De plant is echter wel winterhard en kan daarom in ons klimaat prima worden verbouwd. Ons bedrijf bedient voor een deel de Nederlandse markt. Het grootste gedeelte van onze oogst exporteren wij echter naar Duitsland en andere landen binnen West-Europa.'



Duurzaam DNA

Waar duurzaamheid voor sommige bedrijven voornamelijk van commercieel belang is, behoort het thema bij Blesheuveel tot het DNA van de onderneming. 'Duurzaam ondernemen is heden ten dage een mode term. Wij vinden het echter vanzelfsprekend om én een mooi product neer te zetten én verantwoord met de dingen om te gaan. Zo gaan wij voorzichtig om met schaarse energiebronnen. De daken van onze hallen staan compleet vol met zonnepanelen. Iets dat ook tot de verbeelding zal spreken, is het feit dat wij ons eigen plantgoed vernieuwbaar maken. De benodigdheden voor nieuwe aanwas importeren we niet uit een ver land. Dat scheelt vervoer en zorgt dus voor een lagere CO₂ uitstoot. Het gegeven dat wij ons product in eigen huis verwerken tot bijvoorbeeld puree of mayonaise, draagt tevens bij aan het reduceren van energieverbruik. Ultraaard staat ook het 'people' aspect hoog in het vaandel. Wij koesteren zowel ons personeel als de handelaren en andere mensen uit de keten. Je moet het namelijk samen met elkaar doen. Pas wanneer je kunt delen, kun je ook vernieuwbaar maken.'

www.blesheuveelknoflook.nl

Tekst: Louise Snel Fotografie: Richard de Beer

Proeftuin Zwaagdijk

Toonaangevend agrarisch onderzoekscentrum

Gelegen tussen belangrijke agrarische gebieden als het Grootslag, Agriport A7 en Seedvalley vindt men Proeftuin Zwaagdijk, een van de meest toonaangevende agrarische onderzoekscentra van Nederland. Deze organisatie biedt kwalitatief hoogwaardig praktijkonderzoek voor iedere denkbare agrarische sector.

Proeftuin Zwaagdijk behoort tot één van de belangrijkste agrarische onderzoekscentra van Nederland op het gebied van praktijkgericht onderzoek. Met eigen locaties in Noord-Holland en in het Westland en uitvoeringslocaties op honderd plaatsen door geheel Nederland, van Limburg tot Groningen, heeft het bedrijf een landelijk netwerk. Proeftuin Zwaagdijk is een flexibele organisatie die kwalitatief hoogwaardig onderzoek biedt, dat direct toepasbaar is voor de opdrachtgever. Onze vestiging is in 1986 gestart. Vanaf 1990 stelde de overheid steeds minder geld beschikbaar voor praktijkonderzoek. Er volgde landelijk een ingrijpende reorganisatie in het landbouwkundig onderzoek. Ons bestuur koos er daarom voor om per 1 januari 1997 als zelfstandige, private stichting door te gaan. Het bedrijf heeft zich inmiddels sterk ontwikkeld en een volwaardige plaats gevonden in het onderzoeks- en kennisnetwerk, vertelt Johan Kos, directeur van Proeftuin Zwaagdijk. Het bedrijf heeft intussen 54 medewerkers in dienst.

Gewasbeschermingsmiddelen

Tijdens een indrukwekkende rondleiding toont Johan het domein van de West-Friese vestiging. Op ruim achttien hectare grond, staan glazen kassen welke in totaal een oppervlakte van 6.000 m² beslaan. Daarnaast

beschikt Proeftuin Zwaagdijk over twintig bewaarcellen en vier moderne witfofoellen. Op de verschillende afdelingen wordt actief onderzoek verricht voor alle agrarische sectoren. Het dienstenaanbod varieert van meststoffenonderzoek en residu onderzoek tot aan gewasbeschermingsmiddelenonderzoek. De ruimtes waar planten groeien en met ziekten en plagen wordt gewerkt, spreken sterk tot onze verbeelding. Onze vestiging is specialist in het uitvoeren van onderzoek naar gewasbeschermingsmiddelen. Wij zijn "GEP" (Good Experimental Practice) gecertificeerd voor het uitvoeren van toelatingsonderzoek voor dergelijke middelen. Daarnaast worden bij ons voor diverse partijen gewasbeschermingsstrategieën getest. Een beheersbare infectie met plant pathogene organismen is hierbij essentieel. Met onze kennis van kunstmatige infectiemethoden zijn wij in staat planten te infecteren met onder meer schimmels, insecten en mijten. Het is de trend dat steeds meer gewasbeschermingsmiddelen van natuurlijke oorsprong worden ingezet.

Teelttechniek

Ook teelttechniek vormt een wezenlijk onderdeel binnen het onderzoek van Proeftuin Zwaagdijk. Vele innovatieve ideeën en nieuwe duurzame technieken worden er op representatieve wijze getoetst. Johan: 'Wij

ondersteunen met name zaadbedrijven met diverse ziekte- en kwaliteitsonderzoeken. Zij willen hun rassen onder meer getest zien op factoren als de mate waarin deze ontkiemen en hoe goed deze groeien. Voor telers is het bijvoorbeeld belangrijk te weten hoeveel de verwachte omvang van de opbrengst bedraagt, hoe zij hun kosten kunnen reduceren en hoe zij milieuvriendelijk en duurzaam kunnen werken.' Een voorbeeld is de toepassing van LED licht in de teelt van glasgroenten. Buiten toont Johan ons bassins waar onderzoek naar de teelt op water wordt gedaan. Enthousiast laat hij ons vele kroppen sla zien die geheel zonder aarde, op louter water groeien. 'Dit soort onderzoek voeren wij voornamelijk uit voor de verwerkende industrie. Voor groentensnijderijen is niet slechts de houdbaarheid van het product van cruciaal belang, maar ook de vraag hoe deze met zo laag mogelijke kosten een product kunnen verwerken. Door sla op water te kweken, is het product schoner dan wanneer het in de grond wordt gekweekt. Dit scheelt water om de sla schoon te wassen en bovendien een hoop afval. Dat zijn allerlei verschillende facetten waar wij als bedrijf op in spelen.'

Lokale telers versus multinationals

In de periode van 1986 tot op heden heeft Proeftuin Zwaagdijk uiteraard vele ontwikkelingen doorgemaakt. Naast evolutie op het gebied van technieken en onderzoeksmethoden, blijkt dit tevens sterk uit het karakter van de klantenkring. 'In de jaren tachtig hadden we van doen met veel verschillende ondernemers in dit gebied. Het aantal ondernemers dat aan de bouwtoes trekt, is echter enorm afgenomen. Dat heeft ook onze marktbenadering veranderd. Tegenwoordig richten wij ons

meer op een brede groep bedrijven. Dus niet alleen de primaire telers die bloemkool of sla telen, maar op de hele keten. Dat betekent dus van zaadbedrijven tot telers en de verwerkende industrie. Voor ieder bedrijf bieden wij een ander product.' Tot de clientele van Proeftuin Zwaagdijk behoren vele grote leiders op de wereldwijde markt van de agribusiness waaronder de Noord-Hollandse zaadbedrijven. Maar ook multinationals in gewasbescherming en meststoffen.

Kennis op de kaart

In een branche die voortdurend in beweging is, houdt ook Proeftuin Zwaagdijk zich bezig met plannen voor de toekomst. Zo wordt er veel aandacht besteed om de dienstverlening richting de zaadbedrijven op zowel nationaal als internationaal niveau te versterken. 'Wij zijn tevens actief bezig om onze kennis aan landen als China en Vietnam over te brengen. Daarvan is de uitgebreide kennis van glastuinbouw een sterk voorbeeld. De tendens 'we gaan naar allerlei ontwikkelingslanden toe en we geven ze iets te eten' is natuurlijk een beetje achterhaald. Tegenwoordig brengen we zaaizaad én kennis om het zelf te doen. Het is ook duurzaam om op deze wijze hulp te bieden. Dit is slechts een van de voorbeelden waarop wij alles wat hier gebeurt beter op de kaart zetten.'

www.proeftuinzwaagdijk.nl

Johan Kos

Voormalig eigenares van KDV De Blokkendoos Maaïke Groenestein:

‘Ik ben totaal kapot gemaakt’

‘De leidinggevenden van kindercentrum de Blokkendoos in Hoorn kunnen daar niet terugkeren. De bestuursrechter in Alkmaar stelde vanochtend het Hoornse college in het gelijk. Burgemeester en Wethouders hadden het tweetal geschorst na een vernietigend GGD rapport over hun handelswijze’, schreef het Noord-Hollands Dagblad op 23 mei 2012. Dat besluit was gebaseerd op het rapport van de GGD, waarin onder meer werd gesteld dat de leidinggevenden van de Blokkendoos zich schuldig maakten aan intimidatie, pesten en het kleineren van kinderen.

In de periode die volgde, werd directeur en eigenaar Maaïke Groenestein van haar taak ontheven. In april 2013 werd haar kinderdagverblijf wegens faillissement uiteindelijk definitief gesloten. In een openhartig interview vertelt ze Westfriese Zaken haar kant van het verhaal.

We bezochten Maaïke Groenestein voor het interview op haar woonadres. Terwijl ze iets te drinken inschenkt, rept ze op redelijk ontspannen wijze over allehande koetjes en kalfjes. Wanneer ze plaats neemt om haar verhaal met ons te delen, duurt het niet lang voordat haar stemming totaal verandert. Haar relaas begint bij het prille begin van haar kinderdagverblijf in het jaar 2003. ‘Het heeft heel wat voeten in de aarde gehad om mijn bedrijf te starten. Dat begon met het kopen van een stukje grond om het bedrijfspand op te bouwen. De Gemeente Hoorn meldde mij keer op keer dat er geen vraag was naar nieuwe kinderopvang. Volgens onderzoek van Nutricia was er in die jaren in Hoorn juist sprake van een babyboom. Uiteindelijk is onze locatie in de Kersenboogerd geopend en binnen het jaar zaten we vol’, vertelt ze. De Blokkendoos streefde ernaar vernieuwende diensten aan te bieden. Zo werd de mogelijkheid geboden om kinderen met de auto van huis op te halen en weer thuis te brengen en werd er op gezette tijden warm eten voor hen gereserveerd. ‘Ik wil niet beweren dat mijn bedrijf heel uniek was, maar wij deden een aantal dingen wel anders dan onze collega’s binnen de kinderopvang. Wij staken met ons hoofd boven het maaiveld uit. Daarom heb ik veelvuldig het gevoel gehad dat ik als persoon en mijn onderneming niet door de sector werden geaccepteerd.

Desondanks ben ik doorgegaan en ben ik gaan staan voor mijn bedrijf en mijn idealen.’

Burgelijke maatregelen

In maart 2012 verscheen het inspectierapport van de GGD. Daartoe besloot het college van B en W van Hoorn tot ‘gepaste maatregelen’. Burgemeester Onno van Veldhuizen sommeerde De Blokkendoos binnen twee weken vervangende leidinggevenden aan te stellen. Tot deze leiding werd aangesteld, stond het kinderdagverblijf onder verscherpt toezicht van de GGD. ‘In november 2011 bracht de Inspectiedienst een bezoek aan onze locatie. Vervolgens heb ik niets meer van hen vernomen, tot dat het vernietigende rapport op de mat viel. Het stond vol met zaken die nooit hebben plaatsgevonden, dingen die zijn verdraaid en voorgevallen situaties waarbij ik helemaal niet was betrokken. Omdat je als houder van een kinderdagverblijf verantwoordelijk bent voor alles wat je personeel doet, stond echter wel alles op conto van mijn persoonlijke titel’, zegt ze zeer geëmotioneerd. ‘In april 2012 werd ik op het stadhuis van Hoorn ontboden, waar ik die dag in totaal vijf minuten binnen ben geweest. Ik moest mij melden bij het comité bestaande uit de burgemeester, de wethouder, twee ambtenaren en een jurist van de gemeente. Zij hebben mij op dat moment de sanctie opgelegd dat ik niet meer op mijn bedrijf mocht komen. Wanneer ik één voet over de drempel zou zetten, dan werd mij een dwangsom van 45.000 euro opgelegd. Het werden de langste minuten van mijn leven.’

Hetze

Maaïke nam een advocaat in de arm en maakte bezwaar tegen het rapport en de sanctie. ‘In mei 2012 spande ik een kort geding aan waarmee ik gedaan trachtte te krijgen dat er een second opinion met beter onderzoek zou plaatsvinden. Het onderzoek van de GGD was namelijk zeer eenzijdig; het was gebaseerd op de meldingen van drie anonieme ex-medewerkers. Er is geen hoor en wederhoor toegepast. Ik heb zelf ook bij grote bedrijven gewerkt en daar was ook wel eens iets. Zo kun je over iedere onderneming wel iets schrijven. Met een dergelijke gang van zaken word je als ondernemer heel kwetsbaar. Zo werd er een enorme hetze tegen mij opgezet. Positieve verhalen wilde men niet meer horen’, licht ze toe. Nadat De Blokkendoos de sanctie werd opgelegd, werd dit in de media breed uitgemeten. ‘Toen was er helemaal geen houden meer aan het circus waar ik in terecht kwam. Aanvankelijk heb ik geprobeerd om samen met de gemeente de wijze waarop het persbericht werd uitgebracht, te overleggen. Daaraan heeft zij echter geen gehoor gegeven. Op 24 april verschenen zelfs landelijk de eerste berichten.

Op teletekstpagina 101, op Radio538, bij RTL Boulevard, bij Knevel en van den Brink je kunt het zo gek niet bedenken, iedereen had het over de kwestie. Wat het nog erger maakte, is dat ik met naam en toenaam, dus met zowel mijn voor- als mijn achternaam, werd genoemd. Vanaf dat moment kon ik niet meer over straat. Ik kreeg doodsb bedreigingen, er werden inbraakpogingen bij mij thuis gedaan, de banden van mijn auto werden lek gestoken en daar bleef het niet bij.’

Angstcultuur

Terug naar het inspectierapport van de GGD. De conclusies hierin betreffen niet bepaald futiliteiten. We citeren wederom het Noord-Hollands Dagblad (editie 25-4-2012): ‘De eigenares en een leidinggevende zouden zich schuldig maken aan intimideren en treiteren van personeel en er zou sprake zijn van emotionele mishandeling van kinderen. De eigenares heeft volgens de uitkomsten van het onderzoek twee gezichten: naar buiten vriendelijk en attent, maar binnen de muren van de kinderopvang een potentiaat. Zij treedt met veel verbaal geweld op

Maaïke Groenestein

TOEGANGSSYSTEMEN ELEKTRONISCH BEHEREN



- VEILIG
- GEEN BEKABELING
- 100% FLEXIBEL
- BEHEERSBAAR

Vraag een onafhankelijk
advies van ACES

MEER INFORMATIE OP:
WWW.GROENHART.NL



GROENHART
PARTNER



ALTIJD IN DE BUURT!

PURMEREND ALKMAAR GROOTERBEEK
 HELMERKEM HEEBROUWKAARD SCHAGEN
 WESHOOP WESTZAAN WORMERVEER ZWAGEN

- ✓ SNEL
- ✓ VAKKUNDIG
- ✓ BETROUWBAAR

RESPECT IS NIET ZOMAAR EEN VAN ONZE KERNWAARDES



www.snijderincasso.nl

snijder
 INCASSO EN KREDIETOEVERWAARDING

Zeker Zakelijk Plus



Meer dan alleen verzekeren

Wij maken ondernemen makkelijker!

Wij hebben slechts één doel: u als klant centraal stellen
 Voor u als ondernemer, de drijvende kracht achter uw bedrijf én gezin, hebben wij een team van adviseurs samengesteld die u optimaal van dienst kunnen zijn.

Uw pluspunten

- Een advies waar u wat aan heeft
- Persoonlijk en dichtbij
- Wij brengen alle risico's in kaart
- U verzekert alleen wat u wilt

Univé Hollands Noorden
 T 0227 - 54 94 40 E bedrijven.info@unive.nl

Bovenkarspel, Medemblik, Schagen, Spanbroek & Wieringerwerf

Wolp en 'tke' ons op:



www.facebook.com/
 univehollandsnoorden



twitter.com/unive_hn

UNIVÉ
 HOLLANDS NOORDEN

www.univehollandsnoorden.nl

Financiële rust en zekerheid!



tegen leidsters en kinderen, waardoor er in het kindercentrum een angstcultuur zou zijn ontstaan.' We vragen Maaike naar haar reflectie op deze uitkomsten van het onderzoek. 'Ik herken mij daar echt niet in. Ik ben gewoon zoals ik ben: een heel direct persoon. Ik typeer mijzelf als recht door zee, duidelijk en gestructureerd. Regel is regel. Sommige kinderen moesten even aan mij wennen. Ik heb een wat luidere stem, een groot voorkomen en ben aanwezig. Maar uiteindelijk waren zij juist heel gek op mij. Ik heb veel humor, maar deed niet alles met de mantel der liefde. Je moet ook geen watjes creëren. Ik vind dat je daarin een mix moet vinden en heb nog nooit een kind rare straffen gegeven. Men heeft de dingen totaal verkeerd uitgelegd.'

Voorkomen

Het GGD rapport stelt tevens dat er sprake zou zijn van seksuele intimidatie. De ontluisterende voorbeelden betreffen onder meer het maken van seksueel getinte opmerkingen tegen de kinderen. Zo zou een kind met kleding van het merk 'Eager Beaver' van de directrice te horen hebben gekregen dat ze 'gewillig kutje kleren' droeg. 'Zolets zou ik nooit zeggen! Dit betrof echter een opmerking van een van mijn medewerkers. Zo zijn er veel meer dingen verdwaald. Tijdens een bedrijfsentente vertelde een medewerkster dat zij aan partnerruil deed. Weer iemand anders opperde een teamuitje naar de sauna. Met dit soort suggesties werden uiteraard grenzen opgezocht en dit kon wat mij betreft niet door de beugel. Toch is dit allemaal onterecht op mijn conto gezet.' De GGD bezocht De Blokkendoos in 2011 echter niet voor de eerste maal. Al in 2005 werd het kinderdagverblijf onder verscherpt

toezicht gesteld. Weliswaar vanwege totaal andere beweegredenen, namelijk meningsverschillen omtrent groepsroten en de inhoud van het pedagogisch beleid. Maar waren dit extra toezicht en het 'vergrootglas' dat er überhaupt boven de branche van de kinderopvang hangt, geen reden te meer om alles in het werk te stellen om welke misstap dan ook te voorkomen? 'Ik had dit nooit kunnen voorkomen. Ik vind ook niet dat ik als werkgever iedereen overal op had moeten aanspreken. Het betrof volwassen mensen. De beweringen van de ex-medewerkers aan de GGD berusten bovendien op insinuaties. Ik heb medelijden met de mensen bij wie zij nu werken. Die hoeven ook maar een fout te maken en ze worden genadeloos gepakt.'

Onlosmakelijk verbonden

Hoe kijkt Maaike aan tegen de toekomst nu haar naam onlosmakelijk aan het vernietigende rapport van de GGD verbonden lijkt te zijn? Ze antwoordt gelaten: 'Vanaf april 2012 heb ik de gemeente aansprakelijk gesteld voor de schade die ik heb geleden. Zij hadden mij nooit met naam en toenaam in de media mogen noemen. Interviews met meerdere medewerkers hadden aan een evenwichtig beeld bijgedragen, maar die zijn niet gedaan. Op 13 juni jongstleden heeft een rechtszaak plaatsgevonden. De rechter doet zes weken na deze datum definitief uitspraak. Ik hoop dat mijn naam wordt gezuiverd. Of ik ooit nog binnen de branche van kinderopvang mag werken, weet ik niet. Ik focus mij nu op andere uitdagingen. Zo ben ik een boek aan het schrijven. Het gaat over het misgunnen van Iemands passie. We zullen wel zien hoe het allemaal afloopt. Ik heb toch niets meer te verliezen.'

Undercover

Heeft u mij gezien? Ik was onlangs op nationale televisie, in het programma Undercover in Nederland van SBS6. In dit programma stelt Alberto Steegman misstanden aan de kaak. Eén van mijn klanten was benadeeld en hij stelde voor dat ik als zijn vertegenwoordiger in het programma op zou treden. Dus ik naar Wormerveer, waar de debiteur inmiddels onderdak had gevonden, om daar samen met andere schuldeisers deze debiteur uit zijn tent te lokken en met ons de confrontatie aan te gaan. Zo gezegd zo gedaan. De debiteur kwam naar buiten, werd bijkans overvallen, sputterde de alom bekende vage beloftes en voor Alberto en zijn team was de zaak rond.

Enigszins triomfantelijk keek Alberto mij aan. Met zo'n blik van 'zo kan het ook' zei hij: "Waarom doen jullie dit ook niet zo?" Tja. Ik leef nu eenmaal niet in de televisie-wereld, waar in een paar uur tijd een hele spannende aflevering in elkaar wordt gemonteerd. Maar de beste man heeft geen geld betaald aan Alberto. En dat is toch de uiteindelijke bedoeling! Ik weet zeker dat Alberto, toen hij uit Wormerveer wegreed, al weer bezig was met de volgende zaak voor het volgende half uurtje Undercover. Bij ons, ten kantore van DBO, ligt het dossier nog op tafel en we zijn er maar druk mee. Daar kan geen tv-programma iets aan veranderen.

Intussen ben ik wel een bekende Hoorenaar geworden, maar volgens mijn omgeving ben ik nog altijd 'gewoon' gebleven. Maar wie weet dat Matthijs van Nieuwkerk mij binnenkort belt in verband met mijn expertise op het gebied van debiteuren! En als dan de bal eenmaal gaat rollen.... Maar tot die tijd blijven wij 'gewoon' ons uiterste best doen om alle debiteurenzaken, ook die van die jongen uit Wormerveer, rond te krijgen.

Serge Hagenaar



DBO Incasso B.V. Telefoon: (0229) 74 40 50 www.dboincasso.nl s.hagenaar@dboincasso.nl

Meer helderheid
Meer zekerheid
Meer service
Minder kosten

Laat uw bedrijf doorlichten:
bel ons voor
een second opinion.

BRANDJES & VAN WESSEL
VERZEKERINGEN • PENSIOENEN • HYPOTHEKEN

ADVIES MET MEER WAARDE

Nieuwe Steen 3 - 1625 HV Hoom - 0229 234 334 - www.bvw.nl

0 2 2 9 2 1 3 3 4 4



www.helenedebruijn.nl

Lopende zaken

www.hochoorn.nl

Dagelijks bestuur

Nelleke Huisman,
voorzitter
Tel: 0229-23 45 58
nellekehuisman@planet.nl

Jeroen Spijkker,
secretaris en bestuurslid
Tel: 075 - 681 50 00
jspijker@bakertijlberk.nl

Martin Jager, penningmeester,
terreinvertegenwoordiger
Gildenweg en Nieuwe Steen
Tel: 06 - 53 42 47 04
martinjager@ziggo.nl

Robert van Wessel,
bestuurslid
Tel: 0229 - 23 43 34
robert@bw.nl

Algemeen bestuur

Menne Klaarmond,
terreinvertegenwoordiger
Westfrisia
Tel: 0229 - 24 77 73
menno@mecco-offset.nl

Jan Rosier,
bestuurslid
Tel: 0228 - 53 01 10
jan@rosier.nl

Paul Moerkamp, bestuurslid
en terreinvertegenwoordiger
HN80
Tel: 0229 - 27 17 77
paul.moerkamp@vanoverbeek.nl

Corien Jonker, terreinvertegen-
woordiger Maelsonstraat en
Van Dedemstraat
Tel: 0229-263628
c.jonker@abmaschreurs.nl

Joke Herling, terreinvertegen-
woordiger, De Oude Veiling
Tel: 0229 - 21 26 55
joke@herling-strijdhorst.nl

Legale, illegale of gratis software?

Algemene Ledenvergadering

Werken in een veilige omgeving



Postbus 226, 1620 AE Hoorn • Bezoekadres: De Oude Veiling 4 • 0229 21 07 06 • info@hochoorn.nl

De HOC is trots op haar sponsors



Deloitte



Legale, illegale of gratis software?

Als ondernemer bent u verantwoordelijk voor een goed ingerichte software licentie structuur binnen uw organisatie. Er wordt vaak vanuit gegaan dat 'het' allemaal wel goed geregeld is door de inkoop- of IT-afdeling. Licenties zijn echter regelmatig aan verandering onderhevig dus dat vereist wel een scherpe oplettendheid. Daarnaast is het downloaden van allerlei open source of 'gratis' software ook heel gewoon geworden. Ook werknemers willen nog weleens een handig toeltje downloaden of ze komen er via via aan... en daar kan het dan behoorlijk mis gaan. De BSA (De Business Software Alliance) is een overkoepelende 'watchdog' voor softwareleveranciers net als bv de Buma Stemra dat is voor muziek. Zij kunnen komen controleren of u legale of illegale software op uw computers heeft waarna ze u in de meeste gevallen de kans geven dit in orde te maken. Ze mogen bij misstanden zelfs boetes opleggen.



Koos Mosterd

Bijeenkomst ICT platform

Thema	: Uw licenties op orde!
Datum	: donderdag 25 september
Tijden	: 15:00 uur (Inloop vanaf 14:30) einde 17:30 uur
Aanmelden	: info@hocroom.nl
Locatie	: informatie volgt per mail

Het HOC/ICT platform heeft Koos Mosterd (namens BSA) en Jeroen Hidding (Insight) bereid gevonden u mee te nemen door het oerwoud van licentie mogelijkheden.

De HOC nodigt alle leden en potentiële leden uit om een interessante bijeenkomst bij te wonen over licensering. Wanneer heb je je licentiestructuur goed op orde? Daar komt nogal wat bij kijken waar veel MKB'ers zich niet helemaal van bewust zijn.

Koos Mosterd

Koos Mosterd is directeur van marketing design bureau NTCP8. Voor haar klant BSA, Business software Alliance voert zij al jaren campagnes in diverse landen.

De BSA is een samenwerkingsverband van softwareleveranciers en hardwarepartners tegen illegale software. De BSA is richting de overheid en de internationale markt een lobby-organisatie. Belangrijke activiteit van de organisatie is het afdwingen van betaling van licentiegelden.

De BSA geeft voorlichting over het juist gebruik van softwarelicenties. Op haar site biedt ze tools aan waarmee bedrijven kunnen controleren of ze volgens de licenties werken. Daarnaast valt de BSA ook binnen bij bedrijven en probeert ze bij gebleken afwijkingen van de licenties een schikking overeen te komen. De BSA verzet zich tegen handel in licenties, hoewel dit in veel gevallen juridisch toegestaan is. Hoewel de BSA slechts een belangenvereniging is, lijkt ze zich soms als een rechtshandhaver te gedragen.

www.bsa.org/netherlands of www.ntcp8.com

EEN JORI KLASSIEKER
AAN NIET-KLASSIEKE
CONDITIES.



JORI
www.jori.com

SOFA PACIFIC
DESIGN: VERHAERT NEW PRODUCTS & SERVICES

KLASSIEKERS ACTIE De JORI collectie bevat een aantal iconen die door hun populariteit reeds ettelijke jaren tot de collectie behoren. Klassiekers, die hun succes uiteraard te danken hebben aan hun tijdloos design en hun niet te evenaren comfort. Vandaag bieden wij u de klassieker Pacific aan tegen een interessante prijs. Allesbehalve klassiek. Maar bijzonder interessant.

GROTE COLLECTIE JORI RELAXFAUTEUIL'S
THE ART OF FINE SEATING



IN ONZE SHOWROOM !!!

BOT
meubelen
HOORN

Bot Meubelen Hoorn
Doctor CJK van Aalstweg 8b 1625 NV Hoorn
T. 0229 266 639 • info@bot.nl • www.bot.nl

Openingstijden :	Maandag	13.00	-	17.30 u.
	Dinsdag	09.30	-	17.30 u.
	Woensdag	09.30	-	17.30 u.
	Donderdag	09.30	-	17.30 u.
	Koopavond	19.00	-	21.00 u.
	Vrijdag	09.30	-	17.30 u.
	Zaterdag	09.30	-	17.00 u.

• • • ICT Platform • • •

HOC



Jeroen Hidding

Jeroen Hidding is één van de software specialisten van Insight, met name gericht op Microsoft. Hij komt een presentatie geven over o.a.:

Waarom vragen software producenten geld voor hun licenties en waarom ook jaarlijkse support fees?



Wat zijn de pro's en con's van gelicentieerde software t.o.v. freebees en open source?

Insight is de grootste onafhankelijke IT-reseller ter wereld. Voor iedereen die betrokken is bij de inkoop of het beheer van software biedt Insight licentietrainingen aan.

De trainingen voorzien in de kennis die nodig is om:

- De juiste licentievorm te kiezen
- De juiste licenties aan te schaffen
- Software onder de juiste contractvorm aan te schaffen

Daarnaast stelt het u in staat vragen te beantwoorden uit uw organisatie en snel in te springen op wijzigingen in licentiemodellen. De Insight Licentietrainingen zijn essentieel om goed inzicht te krijgen in uw

licentiepositie en om de controle te houden over uw software assets en kostenbesparingen te realiseren. <http://nlinsight.com/nl>

Softwarelicentie

De vergunning om een computerprogramma te mogen gebruiken wordt vastgelegd in een contract, de licentie, en bevat veelal beperkende voorwaarden ten aanzien van het kopiëren van het programma of het aantal gebruikers dat gelijktijdig het programma mag gebruiken. Veelal wordt voor het benutten een vergoeding verlangd door degene die de auteursrechten bezit. (www.wikipedia.com)

Open source

Opensourcesoftware (soms ook openbronsoftware) is computerprogrammatuur waarvan de broncode wordt vrijgegeven. Dit geeft gebruikers de mogelijkheid om de software te bestuderen, aan te passen en te verbeteren. De ontwikkeling van opensourcesoftware komt vaak tot stand op publiekelijke en gemeenschappelijke wijze, door samenwerking van zowel individuele programmeurs als overheden en bedrijven. Iedereen kan de broncode inlijken en aanpassingen aanbrengen. Dit zorgt voor een continue verbetering van het programma. (www.wikipedia.com)

Tekst en fotografie: aangeleverd

HOC
Hoorn Ondernemers Copagage



Algemene

Leden vergadering HOC

Leden- vergadering



De HOC had haar jaarlijkse Algemene Ledenvergadering op 19 april 2014. Dit keer werd de vergadering gehouden in het provinciegebouw van de N23. Tijdens deze vergadering werd vermeld wat het afgelopen jaar is gerealiseerd door de HOC en wat de plannen zijn voor het lopende jaar. Ook de financiële aspecten zijn besproken en de aanwezige leden waren het eens dat de contributiebijdrage gelijk blijft. Verder werd gemeld welke activiteiten dit jaar nog op het programma staan. De HOC is van plan alle activiteiten dit jaar onder de loop te nemen en zij staat open voor verbetervoorstellen van de leden. Momenteel is men druk bezig met een nieuwe website. Ook is een

oproep gedaan voor een nieuw lid in de commissie ICT-Platform. Na jarenlange hulp van Colin van der Laan heeft deze afscheid genomen en wenst deze commissie uitbreiding. Aanmelding is mogelijk via het secretariaat.

Daarna werd met een 3D-filmpje gedemonstreerd hoe de N23 zal worden en werd de tijdsplanning in grote lijnen besproken. Middels dit filmpje werd heel inzichtelijk wat er allemaal gaat veranderen en hoe het beeld er uit gaat zien. Dit was werkelijk een eye-opener voor de meeste leden. Al met al was het weer een succesvolle bijeenkomst.

• • • Sponsor • • •

Werken in een veilige omgeving

In een veilige en beveiligde onderneming werken, dat is voor elke ondernemer essentieel. Securitas kan ondernemers hierbij helpen. 'Wij doen alles op het gebied van beveiliging en safety', aldus Norbert Schmitz, branchemanager bij het beveiligingsbedrijf.



Norbert Schmitz

'Wij ontzorgen bedrijven en organisaties op het gebied van beveiliging. Hierbij bieden wij onze klanten een totaaloplossing. Of de ondernemer nu een slagboom op zijn terrein, camera's bij de toegangsdur of een alarminstallatie wil, wij regelen alles in samenwerking met onze partners. Securitas fungeert hierbij als contactpersoon, op deze manier heeft de ondernemer slechts één aanspreekpunt', legt Norbert uit.

Securitas is kennisleider op het gebied van beveiliging en is actief in verschillende bedrijfstakken, waaronder; lucht, maritiem, bank- en verzekeringswezen, onderwijs, overheid, industrie- en vervoersector.

De wereldwijde onderneming heeft maar liefst 300.000 mensen in dienst, verspreid over meer dan 150 landen. Ondanks de grootte van de organisatie kan de ondernemer toch rekenen op een persoonlijke service. 'We staan dichtbij de klant. Alle service wordt op lokaal niveau verzorgd, waarbij rekening wordt gehouden met de wensen van de regionale ondernemers. Ondernemers in bijvoorbeeld West-Friesland hebben totaal andere wensen en ideeën dan ondernemers in Friesland of Groningen. Door een persoonlijke, regionale aanpak kunnen wij hierop inspelen en aan deze wensen voldoen.'

www.securitas.nl

Tekst: Iris Vinkenborg Fotografie: Bos Zwerner

Tekst: Aangeleverd Fotografie: Hélène de Bruijn



Verkoop, lease, verhuur, APK reparatie en onderhoud aan bedrijfswagens & getrokken materieel, kranen en laadkleppen. Verkoop banden en dealer TrailerPartners
One Stop Shopping!

Overspoort 22, 1688 JG Wognum
www.bts-man.nl

TRAILER PARTNERS

**Wij zijn
niet vies
van een beetje
onderlinge
chemie!**



Ook klein chemisch afval kunt u via
PCC gemakkelijk, betrouwbaar en
verantwoord laten afvoeren.

pcc.nl of 088 - 472 11 80



Huizenprijs- verwarring

Een koophuis is in zekere zin een investering op de lange termijn. Zakelijk gezien dan. Voor een full service makelaarskantoor met alle disciplines van het vak onder één dak, laten wij dan ook graag in Westfriese Zaken ons licht over schijnen over de woningmarkt.

Mooi woord: huizenprijsverwarring. Met Scrabble scoort u er enorm mee. Maar in de dagelijkse praktijk van het kopen en verkopen van huizen is het niet bepaald positief. Op het ene moment zijn de berichten over de huizenmarkt hoopgevend, een week later wordt weer gemeld dat de markt negatief is. Begrijpelijk dat de consument er geen touw meer aan vast kan knopen en dat de verwarring compleet is. Maar is de markt echt zo wispelturig of zijn er andere redenen aan te wijzen?

Belangrijk is het moment van meten. De Pijnsindex Bestaande Koopwoningen is het resultaat van een samenwerking tussen het CBS en het Kadaster, dat de transacties registreert op het moment van transport bij de notaris. De NVM registreert de verkoop van dezelfde woning tegen uiteraard dezelfde prijs op het moment dat de koopovereenkomst wordt ondertekend. Dat kan zo'n drie maanden vroeger zijn. Als je de cijfers van het Kadaster er naast legt en een correctie in de tijd toepast, dan sluit het naadloos op elkaar aan. Mysterie opgelost.

Desalniettemin kunnen wij ons voorstellen dat u graag wilt weten wat de ontwikkelingen zijn voor uw woning. Specifiek in West-Friesland mag u ons uiteraard altijd benaderen voor een evaluatiegesprek op kantoor. We praten u graag bij over de plaatselijke huizenmarkt! Wij merken dat de bereidheid tot kopen toeneemt. Dat biedt kansen, want we verwachten dat dit het moment is om de kijker te motiveren een koper te worden!

Edwin Sinnige



Een sprankelende en drukbezochte bijeenkomst had de HOC dit jaar bij Herling-Strijdhorst. Met meer dan 70 bezoekers en een inschrijfstop, was deze bijeenkomst met recht succesvol te noemen. De bezoekers zijn mee genomen langs alle afdelingen voor een kijkje in de keuken.

Herling Strijdhorst specialiseert zich sinds 1960 in brievenbus-bezorging. Een gerenommeerd familiebedrijf dat een begrip is op het gebied van huis-aan-huis verspreiding en postbezorging. Twee takken van sport, die beiden vragen om flexibiliteit, kwaliteit en klantvriendelijkheid. Drie kernkwaliteiten die bij Herling Strijdhorst geen streven zijn, maar een vanzelfsprekendheid.

De goed gestructureerde organisatie, innovatieve werkwijze en professionele samenwerking met Sandd en HDC Media resulteren in een correcte afhandeling en een vlekkeloze bezorging. Op het juiste moment én in de juiste brievenbus.

Indrukmakers Van

Bundeling kennis en kunde

Half mei van dit jaar was het zover. Het team van Van Soelen Communicatie bv verhuisde op een vrijdag naar de locatie van Indrukmakers aan de Geldelozeweg in Hoorn. Aan het einde van diezelfde vrijdag waren alle werkplekken en computers geïnstalleerd en werd er alweer met de klanten gecommuniceerd.

'We zijn alweer ruim een maand verder en het lijkt alsof het nooit anders is geweest', zegt Danny van Soelen. 'We werken nu met een team van 18 mensen. Natuurlijk was het even spannend en onwennig voor iedereen. Het kost tijd om elkaar te leren kennen en samen te werken, maar dat gaat eigenlijk heel goed. Onze focus ligt nu in de eerste plaats bij onze klanten, we zetten ons voor 200% in om hen de juiste aandacht en de best mogelijke dienstverlening te bieden. Daarnaast zijn we enthousiast gestart met het maken van nieuwe plannen voor de toekomst.'

Meerwaarde

Het media, communicatie en marketing-landschap is de afgelopen jaren sterk veranderd. Oorzaken hiervan zijn onder andere het teruglopen van marketingbudgetten als gevolg van de crisis en de

snelle groei van online communicatie en social media. Henk van Amstel van Indrukmakers en Danny van Soelen waren dan ook al ruim een jaar in gesprek over de mogelijkheid om de krachten te bundelen. De recente gebeurtenissen binnen de Van Soelen organisatie brachten de ontwikkelingen in een stroomversnelling. Van Soelen Communicatie werd overgenomen door Indrukmakers, waardoor het samen verdergaan opeens een feit was. Voor ondernemend West-Friesland vormt deze bundeling van kennis en kunde een meerwaarde. Indrukmakers is actief als dtp en vormgeefbureau. Het bedrijf vervaardigt in-house onder andere drukwerk, websites, reclame-uitingen en marketingcommunicatiemiddelen. Daarnaast beschikt Indrukmakers over een uitgebreid printer- en signingspark waarmee het productieteam alle vormen van posters, vlaggen, doeken, borden en ander pos-materiaal maakt. Met de online tak, het evenementenbureau, de uitgeverij en de



en Soelen samen verder

strategische/creatieve tak van Van Soelen erbij, is Indrukmakers in een keer een full service bureau.

Complementair

Indrukmakers en Van Soelen Communicatie zijn complementair aan elkaar en maken gebruik van elkaars talenten, netwerk en klantenbestand. Dat biedt mogelijkheden, zoals bijvoorbeeld in het geval van de Westfriese Waterweken. Danny van Soelen: 'Voorheen maakten we alleen de folders en de advertentielijn, nu verzorgen we bijvoorbeeld ook de vlaggen, doeken en borden van het evenement in huis. Met 20 jaar ervaring en een goed trackrecord staan zowel Indrukmakers als Van Soelen in West-Friesland bekend als sterk merk. Henk van Amstel: 'Alle aandacht gaat nu uit naar de klanten, het werk en onze samenwerking. Maar één ding staat vast: we gaan stevige stappen maken en adverteerders echt verder helpen. In het doelhof van on- en offline communicatiemogelijkheden weten ondernemers vaak niet meer welke keuzes zij moeten maken. Als bureau zijn wij nu full-service en hebben daardoor al een aantal nieuwe klanten mogen verwelkomen.'

Persoonlijk

Ook persoonlijk vormen ze een mooie mix, de rustige, doordachte, slimme ondernemer Henk van Amstel met zijn Indrukmakers en de creatieve, hypere Danny van Soelen. 'Wij kwamen bij Indrukmakers binnen als een ietwat vreemde eend in de bijt', lacht Danny, 'maar het klikt uitstekend tussen ons en onze beide bedrijven'. Om dan serieus te vervolgen: 'In de afgelopen 3,5 jaar ben ik binnen de van Soelen groep vooral crisismanager geweest, ik was amper nog bezig met datgene waar ik goed in ben: marketing, strategie, concept, sparren. Nu ben ik daar wel hele dag mee bezig en dat voelt goed. Ik ben door dit alles een wijzer mens geworden, heb een levensles geleerd en loop nog steeds rechttoe, maar dit wil ik nooit meer meemaken. We gaan nu positief gestemd verder als onderdeel van Indrukmakers. Met Henk is het goed sparren over de uitdaging bij een klant of de weg van de toekomst. Dat is echt leuk!'

Heeft u nog vragen, wensen of ideeën en wilt u deze persoonlijk bespreken met Henk van Amstel of Danny van Soelen, dan bent u van harte welkom om contact op te nemen via **0229 20 64 66**, **info@indrukmakers.nl** of **danny@vansoelen.nl**.





OCW Ronde Tafel: Zon, Inspiratie en VOC geuren

In de zonovergoten binnentuin van het Westfries Museum werden op 16 april de OCW leden welkom geheten door voorzitter Richard Bot. Na een korte uitleg, gingen de deelnemers met elkaar om tafel. De start van deze goedbezochte eerste Ronde Tafel bijeenkomst kon niet beter!

Renderingsverbetering heeft de ondernemer zelf in de hand

Elke ondernemer zoekt naar manieren om zijn of haar rendement te verbeteren. Maar hoe moet dat? Wat is het juiste 'business model'? Hoe wordt het beste uit medewerkers, investeringen en innovaties gehaald? Hoeveel invloed op beslissingen hebben we eigenlijk?

Met deze prikkelende vragen werden OCW leden uitgenodigd aan tafel te gaan in de inspirerende omgeving van het Westfries Museum. Uit vijf verschillende thema's konden de deelnemers er twee kiezen. Onder leiding van de ervaren gespreksleiders: Henk Wokke van Henk Wokke Organisatie Advies, Jan Olijve van Jan Olijve loopbaanbegeleiding, Harrie Ruigrok en Nicolette Raap van Campex en Adriaan van Langen van BDO, kregen de deelnemers nieuwe inzichten en handvatten om hun rendement daadwerkelijk te verbeteren.

Geenleerde discussies

Nadat het centrale thema kort was toegelicht, verspreiden de deelnemers zich over de verschillende kamers van het museum om aan te schuiven bij de thema's van hun keuze. De gespreksleiders hadden ieder hun eigen thema goed voorbereid. Na een korte kennismaking volgde een mooie afwisseling van theorie en praktijk. Aangevuld met vragen en opmerkingen van de deelnemers en de ervaring van de gespreksleiders. Geenleerde discussies volgden, waarvoor af en toe zelfs tijd te kort was.

Positieve reacties

Na afloop waren de deelnemers zeer te spreken over de Ronde Tafel gesprekken. Er was ruime keus aan thema's, waardoor er veel geïnteresseerde ondernemers aan tafel zaten. Nicole ten Hagen van Luba Uitzendbureau heeft de Ronde Tafel bijeenkomst ook als zeer positief ervaren. 'Je krijgt vooraf de keuze aan welke onderwerpen je wilt deelnemen. Je zit in kleine groepen van circa 8 personen bij elkaar.

Door een gemeenschappelijke interesse in het keuzonderwerp, leer je elkaar snel kennen. Het gesprek krijgt direct diepgang of discussie, waardoor er meteen een opening is om later nader kennis te maken met de gesprekspartners.'

Henk Wokke heeft zijn thema: 'Business Models : Trends, Innovatie, Rendement' goed voorbereid, vindt Nicole ten Hagen. 'Hij had zijn huiswerk goed gedaan en wist over alle deelnemers iets te vertellen of gerichte vragen te stellen. Het idee wat je meerwaarde is, welke behoeften er zijn en hoe dit door te vertalen. Dit alles geeft je weer een moment tot nadenken.'

Ook Jan Piet Has van Piet Has Automobielen B.V. vindt de OCW Ronde Tafel zeker de moeite waard. 'De dagelijkse onderwerpen waar je in een bedrijf mee te maken krijgt, werden op diverse punten goed uitgelicht en besproken met mede ondernemers.' Op de vraag of hij nog nuttige tips en inzichten uit de gesprekken heeft meegenomen, is het antwoord 'ja'. 'Ik vond het eerste thema - Directie en medewerkers: alles is mensenwerk van Nicolette Raap - zeker informatief en heb enkele nuttige tips en aanwijzingen gekregen om het personeel in de juiste richting te sturen. Bij de Ronde Tafel van Harrie Ruigrok: Rendement heeft de ondernemer zelf in de hand, was duidelijk een zeer ervaren ondernemer aan het woord. Mijn imago en uitstraling van het

bedrijf is uitgebreid besproken en ik heb ook goede tips ontvangen van mede ondernemers.'

Nieuwe contacten

Doordat de ondernemers intensief met elkaar van gedachten hebben gewisseld, is het ook makkelijker om nieuwe contacten te leggen. Jan Piet Has: 'Ik heb zeker nieuwe contacten opgedaan en bekenden uit het verleden weer de hand geschud, je weet tenslotte nooit wat je weer voor elkaar kan betekenen.' Ook Nicole ten Hagen heeft nieuwe contacten gelegd en de eerste kop koffie staat inmiddels gepland.

Afsluiting Ronde Tafel in 3D

Aan het einde van de middag sprak museumdirecteur Ad Geerdink iedereen nog even kort toe. Over de groei en bloei van het museum en de huidige tentoonstelling over geuren van de Gouden Eeuw. Maar ook over een nieuwe 3D expositie over Hoorn in 1600. Dit kon iedereen zelf beleven met behulp van de Oculus Rift, een soort 3D bril.

Het bestuur van de OCW kijkt tevreden terug op de bijeenkomst op deze bijzondere locatie en denkt al aan een volgende Ronde Tafel. Het bestuur van de OCW kijkt tevreden terug op de bijeenkomst op deze bijzondere locatie en denkt al aan de volgende Ronde Tafel

Wat een mooie en indrukwekkende avond

‘Indrukwekkend, ontroerend, verrassend en wauw, wat een programma.’ Een greep uit de enthousiaste reacties na afloop van Koppie Doen! De Ondernemers Club Westfriesland en de Westfriese Bedrijvengroep overtroffen zichzelf met deze vierde editie. Het netwerkvent vond dinsdag 3 juni plaats binnen de middeleeuwse muren van Kasteel Radboud in Medemblik. Terwijl buiten de regen met bakken uit de hemel viel, kwamen een kleine 150 ondernemers binnen écht in contact met elkaar.

Wognum

Stibekarspel

• • • Koppie Doen • • •

Koppie Doen! mag je niet missen

Na vier keer ‘Koppie Doen!’ te hebben georganiseerd, kunnen we wel constateren dat deze netwerkformule staat als een huis! Met ook dit keer weer een interactief en verrassend programma waarbij de West-Friese ondernemers uitgedaagd werden uit hun comfortzone te treden. Robert van Wessel van Brandjes & Van Wessel is een trouwe deelnemer: ‘Koppie Doen! is inmiddels uitgegroeid tot een West-Fries netwerkfeest dat geen ondernemer mag missen. De sfeer was prima, ongedwongen en uitnodigend om contacten te maken of te verdiepen.’

Eerst geloven, dan zien

In de indrukwekkende Ridderzaal werden de deelnemers in ‘haar’ kasteel verwelkomd door Mirjam Harding van Radboud Events. Daarna wenste OCW voorzitter Richard Bot iedereen namens de OCW en de WBG een mooie avond toe met veel netwerken. De eerste spreker van de avond was Marc Korse van Of Korse. Hij komt zelf uit Hoorn en op humoristische wijze en met de juiste anekdotes liet Marc de deelnemers ervaren dat het belangrijk is om eerst te geloven en dan te zien. Hij gaf aan dat overtuiging het geheim is van succes. En met welke factoren je jouw overtuiging zo kunt aanpassen, dat dit een positief effect zal hebben op je gedrag en daardoor goede resultaten en successen kunt behalen. De aanwezigen werden letterlijk in beweging gezet door een aantal prikkelende vragen waarop men kon antwoorden door te gaan zitten of te blijven staan. Hierdoor ontstond er een leuke interactie tussen de aanwezigen en de enthousiaste spreker. Tineke de Blank van Scholtens Groep is enthousiast over de presentatie: ‘Marc Korse hield een enthousiast en inspirerend betoog over ‘Eerst geloven dan zien!’. Vooral de uitspraak van Henry Ford sprak mij zeer aan: ‘Of je nu gelooft dat je het kunt of niet gelooft dat je het kunt, in beide gevallen heb je gelijk’. De invloed van jezelf is dus zeer bepalend.’

Uit je comfortzone

Na de pauze, een uitgelezen moment om te netwerken, verzamelden de

deelnemers weer in de Ridderzaal voor het tweede onderdeel van het programma. Ze kregen een zeer intense presentatie over zintuigen en genieten van de kleine dingen. Voordat de spreker Joost Rigter begon, mocht de zaal eerst zelf hun ongezouten mening geven over Joost: een vlotte vrijgezel met kinderen met een stoer appartement, leeft als een god in Frankrijk en rijdt in een Audi of Saab. Een groot deel klopte, behalve de auto. Toen Joost vertelde dat zijn rijbewijs is afgenomen omdat hij blind wordt door een oogziekte, werd het muisstil in de zaal. Er werden blindeoeken uitgedeeld en Joost nam de aanwezigen bij de hand om zelf te ervaren wat hij voelt.

Joost liet de deelnemers zien dat door jezelf een aantal basishoudingen aan te leren, zoals bijvoorbeeld je kwetsbaar opstellen en positief in het leven te staan, je juist heel veel kan bereiken in het leven. Dit vertelde hij vanuit zijn eigen levensverhaal, waarin hij heeft moeten leren omgaan met zijn visuele beperking. Hij nam de aanwezigen mee door te letterlijk uit hun comfortzone te halen.

Ook met blindeoek, tastte ik niet in het duister

Tineke de Blank vond het een bijzondere gewaarwording. Doordat je de presentatie beluisterde in het donker, kon je een beetje beter invoelen wat het is om niet meer te kunnen zien. Hoe ga je om met tegenslagen in je leven en kun je genieten van de kleine ‘normale’ dingen? Aan de hand van het levensverhaal van Joost ga je automatisch nadenken over je eigen leven. Heel intens en bijzonder. Ook Robert van Wessel was geraakt door de presentatie: ‘Woorden schieten tekort: verblijvend goed, enorm inspirerend en ook confronterend. Sterke eyeopener: ook met een blindeoek tastte ik niet in het duister’.

Vol met inspiratie en stof tot nadenken was de afsluitende netwerkborrel in de gezellige Taverne in de gewelven van Kasteel Radboud een prima gelegenheid om de ervaringen te delen en nieuwe verbindingen te leggen. Het werd een latertje die avond!

OCW

WBG

Samen werken aan

Achter de schermen van Grasdrogerij Hartog wordt gestaag gewerkt aan een toekomstige bedrijfsovername. Een proces dat veel aandacht vergt. Interview met mede-eigenaar Wil Hartog, zijn opvolger Hans Siffels en hun financieel adviseur Jan Vreeker van Rabobank Westfriesland-Oost. Een drieluik.

Ruim een halve eeuw is de familie Hartog uit Abbekerk onlosmakelijk verbonden met de plaatselijke Grasdrogerij. Toch zette Wil Hartog vorig jaar de eerste stap naar een bedrijfsovername. 'Ons familiebedrijf loopt letterlijk als een groene draad door mijn leven. Vanaf mijn jeugd was ik erbij betrokken, zag ik mensen, Grasdrogen was en is mijn leven. Maar je moet ook verder kijken. Vorig jaar werd ik vijfenzestig en dat is een mooi moment om de toekomst van een bedrijf onder de roep te nemen.' Wil gaf de dagelijkse leiding over aan Hans Siffels (48), die eerder dit jaar succesvol aan de onderneming was verbonden. Siffels werd algemeen directeur. Wil adviseur. Siffels: 'Ik heb een uitdaging gemaakt, maar mijn hart is altijd bij de grasdrogerij gebleven. Het is een bijzondere onderneming waar ik graag deel van uitmaak. Ik trek mijn eigen plan, maar overleg veelvuldig met Wil. Dat doen we bewust. We werken samen toe naar de naderende bedrijfsovername. Het is een geleidelijk proces.'

Ontwikkelingen gaan razendsnel

De branche waarin wij opereren is behoorlijk dynamisch, vertelt Wil Hartog. Toen we in 1950 begonnen, waren we goed voor zeshonderd ton gedroogd product per seizoen. We werkten met 20 medewerkers en er waren in ons land zo'n 100 grasdrogerijen. Nu produceren wij zeshonderd ton in twee dagen met hetzelfde aantal arbeiders. Nederland telt nu nog slechts vijf grasdrogers. De ontwikkelingen, met name op het gebied van de automatisering, gaan razendsnel.

Wat Grasdrogerij Hartog in al deze dynamiek nog steeds een zeer solide bedrijf is, zegt veel over de ondernemerskwaliteiten, stelt Jan Vreeker, Account Manager Bedrijven bij Rabobank Westfriesland-Oost. Het bedrijf heeft een enorme expertise en een groot onderscheidend vermogen. Wil en ik hebben vaak over een mogelijke bedrijfsovername gesproken. De rentabiliteit was nooit een zorg. De vraag was alleen: waar vind je een opvolger die dit bedrijf, in deze branche, kan leiden?

'Ik zoek een persoon met agrarische kennis, commercieel inzicht en die goed kan omgaan met mensen', Hans heeft deze eisen geschreven. Ik wet dat al langer en was blij dat hij uiteindelijk besloot deze kans te pakken', stelt Hartog.

Wat is de kracht van het bedrijf? Siffels: 'Wij lopen op technisch en innovatief gebied, vooruit. Samen met onze leveranciers werken we constant aan productinnovatie. Mede-eigenaar Frank Ligthart is daar een ware specialist. In Wil luisteren naar onze eindgebruikers en vertalen hun wensen en behoeften naar onze producten. Daarbij gaan we voor de hoogste kwaliteit.' Hartog droogt kunstmatig groenvoer, zoals luzerne, gras en maas. Voor onder meer horendes, getten en paardenvoer. Daarnaast heeft het bedrijf een toonaangevende positie binnen de paardenvoedermarkt. Vervoerd: De Hartog-voeders zijn geschikt voor alle disciplines van de paardensport. Het was overigens Wil, befaamd motorracer met vijf Grand Prix-overwinningen op zijn naam, die daartoe persoonlijk de eerste contacten legde. Siffels: 'Wil heeft dankzij zijn sportprestaties een groot netwerk. Iedereen kent hem, tot in Japan toe. Dat heeft zeker zijn voordeel.'

bedrijfsvername

Alles in eigen hand

Hartog heeft het complete proces in eigen beheer: van zaaien, maaien, drogen, verwerken tot de distributie naar de eindverbruiker. Het bedrijf teelt de producten hoofdzakelijk op zware, kalkrijke klei in de Wieringermeer. Speerpunten: de groenvoerders tijdig oogsten en vervolgens zo snel mogelijk drogen. Door deze specifieke werkwijze is Hartog een merk geworden. In Nederland en over de grens. De Lucerne-producten uit Lambertschaag worden geroemd vanwege de natuurlijke vitaminen, mineralen en sporenelementen.

Hoe ziet Siffels de toekomst? 'Ik denk dat wij komende jaren een kwaliteitsslag kunnen maken zodat we nog beter kunnen inspelen op de specifieke wensen van eindgebruikers', Jan Vreeker. 'De branche waarin grasdrogers zich bewegen is klein, maar wordt steeds meer gekenmerkt door grote plekken en dalen. Wij kunnen ons daar als bank goed in.

verplaatsen. Van oudsher zijn wij geworteld in de agrarische sector, waarbinnen die schommelingen aan de orde van de dag zijn.' 'Wij zijn blij met een bank die ons begrijpt', zegt Wil Hartog tot slot. 'Jan kent ons bedrijf en de markt. Dat maakt makkelijk.' www.hartog-lucerne.nl

Vlnr: Jan Vreeker, Hans Siffels en Wil Hartog

Dirk
de Wit

CREËER HET PERFECTE KOSTUUM

WANNEER HET JOU UIT KOMT!

Ieder mens is uniek, daarom bieden wij maatwerk! De mooiste pasvorm en de nieuwste modetrends verwerkt in jou eigen samengestelde pak op maat!

Dirk de Wit Mode is de pakkenspecialist van Noord-Holland! Met het grootste aanbod kostuums in elke pasvorm en prijsniveau.

Overdag geen tijd of in alle rust willen shoppen? Tom en Nick de Wit adviseren jou persoonlijk buiten openingstijden en op elk gewenst tijdstip. Kom rustig shoppen onder het genot van een overheerlijke cappuccino op 2000m² sensationele dames- en herenmode onder één dak!

BEL OF MAIL VOOR EEN AFSpraak NAAR

0228-511227 / TOM@DIRKDEWITMODE.NL / NICK@DIRKDEWITMODE.NL



"Winkelen bij Dirk de Wit is een belevenis. Goede service, prima kwaliteit en een uitgebreid (zakelijk) assortiment."
- Sybrand Wierstra (Partner BDO Accountants & Adviseurs)



"Met veel plezier draag ik Custom Made. Het heeft subtiel details en een enorme keuze in stoffen, voering, knopen en afwerking."
- Bob Smits (Ondernemer in Training, Onderwijs, Ontwikkeling, ICT en Arbeidsbemiddeling)



"Er is altijd (persoonlijke) aandacht, geduld en er wordt meegedacht over wat goed, mooi en prettig is. Je krijgt het gevoel echt klant te zijn en dat is erg plezierig."
- Jeroen Spekkers (Partner Baker Tilly Berk N.V.)



"De grote variëteit in stoffen, kleuren en de mogelijkheid voor persoonlijke details maakt het echt maatwerk. Een aanrader!"
- Sander Mentjox (Partner at WEA Accountants & Adviseurs)

Hoofdstraat 224 - 1611 AN Bovenkarspel - 0228 511227 - info@dirkdewitmode.nl - www.dirkdewitmode.nl

• • • RADIONL • • •

Doeltreffend adverteren via de radio

Radio, een medium dat sinds zijn oorsprong begin 1900 zijn voetsporen in Nederland ruimschoots heeft verdiend.

Een massamedium waar veel mensen tegelijkertijd mee bereikt kunnen worden, maar toch ook een medium wat zich specifiek kan richten op bepaalde doelgroepen en regio's. Een medium dat toegankelijker is om doeltreffend te adverteren dan de meeste ondernemers denken.

'Veel ondernemers denken dat adverteren via de radio ontzettend duur en ingewikkeld is, maar dit is niet het geval', vertelt Erik Kool accountmanager bij RADIONL. 'Daarnaast heeft men vaak het idee dat adverteren op de radio alleen op landelijk niveau kan plaatsvinden, maar ook deze gedachte is onjuist. Met radio kan de ondernemer op een effectieve wijze zijn doelgroep in de voor hem relevante regio's bereiken. Bij RADIONL werken wij bijvoorbeeld met een uniek editiesysteem, waardoor bedrijven zelf kunnen bepalen in welke regio of regio's de reclameboodschap wordt uitgezonden.'

Ontzorgen

Een behoorlijke technische uitdaging voor RADIONL, maar wel zo effectief voor de adverteerder. 'De muziekblokken, het nieuws en het weerbericht worden landelijk uitgezonden, maar de reclameblokken worden per regio gevuld. Op deze manier kunnen adverteerders altijd de juiste doelgroep bereiken', legt Erik uit. Ook de productie van de radiocommercial zelf is volgens Erik ook een struikelblok voor veel ondernemers. 'Veel ondernemers delzen terug voor radioreclame omdat zij niet weten hoe zij een radiocommercial moeten produceren, wat logisch is.

Wij kunnen de productie uit handen van de adverteerder nemen, bij RADIONL draait namelijk alles om ontzorgen.'

Trouw luisterpubliek

Na de nadelige vooroordelen te hebben ontkracht, licht Erik nog een aantal voordelen van radiocampagnes toe. 'Het voordeel van radioreclame is dat je de consument bereikt op plaatsen waar andere media dit niet kunnen, zoals bijvoorbeeld in de auto of op het werk. Er zijn verschillende doelen die bereikt kunnen worden met campagnes via de radio, bijvoorbeeld om naamsbekendheid op te bouwen of om acties en evenementen aan te kondigen. Campagnes met radio in de mediamix zorgen voor zo'n 15 procent meer groei op naamsbekendheid. Daarnaast kent radio trouwe doelgroepen. Wij hebben een trouw luisterpubliek met een gemiddelde luistertijd van vier uur per dag.'

Overtuigd

Bij RADIONL zijn ze overtuigd van de effectiviteit van radiocampagnes, ze zetten deze zelf ook in om radiocommercials aan zich te promoten. 'Wij zijn onlangs in samenwerking met Robert-Jan Knook gestart met een nieuw project. In interviews die we uitzenden op de radio, vertellen onze klanten aan de luisteraars waarom zij adverteren bij RADIONL, en welke successen hen dat heeft opgeleverd. Op deze manier willen wij radio als marketing tool onder de aandacht brengen.'

Geïnteresseerd of wilt u meer weten over de mogelijkheden? Neem dan contact op met Erik Kool via 06 294 593 01 of erik@radionl.fm



Foto's: Jans Winklerberg Fotografie, OM Fotografie & Design



Martin Jager:

‘Betrokken bij u als ondernemer’

Jager Accountants & Adviseurs is een nieuw maar zeer ervaren accountants en adviesbureau die zijn klant op nummer 1, 2 én 3 heeft staan! Gedreven door een hoog kwaliteitsniveau wordt een breed scala aan (financiële) dienstverlening op een hedendaagse en moderne manier voor u verzorgd.

Middels een team van specialisten kunnen zij, naast hun corebusiness, gemakkelijk inspelen op allerlei vraagstukken die zich bij u voor doen. Jager Accountants & Adviseurs staat naast regionale betrokkenheid, uitgebreide kennis en meer dan 25 jaar ervaring binnen het West-Friese bedrijfsleven ook voor aandacht voor de klant. Zij bieden u advies op maat van dezelfde kwaliteit als andere grote kantoren in de regio, alleen tegen een aantrekkelijker tarief. Daarnaast is Jager Accountants & Adviseurs altijd betrokken en dichtbij om u op een proactieve manier bij te staan.

Benieuwd wat wij voor u kunnen betekenen? Neem dan gerust contact met ons op. Wij staan voor u klaar!

- **Samenstellen jaarrekeningen**
- **Controle jaarrekeningen**
- **Belastingaangiftes**
- **Advisering**



De actieve belegger

Er was eens een actieve belegger. Zij* had een grote positie in aandelen Nieuwe Steen en handelde daarnaast in aandelen en opties. Zij keek iedere dag naar Teletekst en later naar de pagina's van IEX en Blnck op Internet.

Bij de bank had zij een vast contactpersoon. Op een dag begon de koers van Nieuwe Steen te dalen. 'Niets aan de hand, ze keren toch wel dividend uit.' Ze daalden nog wat verder en ze begon zich zorgen te maken.

Vervolgens werd de vaste contactpersoon van de bank ontslagen en mocht er niet meer zelf worden bepaald waarin wel en niet werd belegd. Daarnaast plott er tegenwoordig ieder kwartaal een nota op de deurmaat.

Beleggen is een vak. Voor velen een vreemd vak aangezien 'niemand weet wat er in de toekomst gaat gebeuren'. Er wordt ons regelmatig gevraagd wat de toegevoegde waarde van een vermogensbeheerder is. In jaren met stabiel stijgende koersen is dat soms minder duidelijk dan in onrustige jaren of in jaren met dalende koersen. Wij doen ons werk goed als klanten zeggen: 'Ik kijk er nauwelijks meer naar om'.

Wat ons vak bijzonder maakt is dat de algemene verwachtingen over het algemeen niet uitkomen. Politieke en economische ontwikkelingen, regelgeving, toenemende computergestuurde handel en tal van andere aspecten hebben invloed op de wereldwijde beurzen.

De uitdaging is om goede portefeuilles te bouwen die in goede en minder goede tijden uitblinken in het rendement ten opzichte van het genomen risico.

* Daar waar zij staat mag ook hij worden gelezen.

Noordam Vermogensbeheer | De Buurt 101
1606 AE Venhuizen | 0228 542787

www.noordamvb.nl

Leden DB en AB HOF

HOF (voorzitter)

W.J.M. Loomans (onafhankelijk)
Lepelaar 4, 1620 EH Hoorn - 06 - 22 57 11 86

HOF (secretaris)

E. Walburg (onafhankelijk)
Lambert Melszweg 36, 1622 AA Hoorn - 06 - 53 37 47 83

HOF (vice voorzitter)

M.E. Jager (Hoornse Ondernemers Compagnie)
Postbus 226, 1620 AE Hoorn - 06 - 53 42 47 04

HOF (penningmeester)

S.T.G. Stumpel (onafhankelijk)
Grote Oost 17, 1621 BR Hoorn - 06 - 53 11 06 76

HOF

F.H. Hansen (Ondernemingsver. Stad Hoorn)
Gasfabriekstraat 9, 1621 CM Hoorn - 06 - 21 93 33 02

Overige Leden AB HOF

Lid Algemeen Bestuur HOF

Mevrouw N. Hulsman (Hoornse Ondernemers Compagnie)
Postbus 226, 1620 AE Hoorn - 0229-234558

Lid Algemeen Bestuur HOF

De heer G. Bouchier (Het Hof van Hoorn)
C.J.K. van Aalstweg 7c, 1625 NV Hoorn - 0229-215661

Lid Algemeen Bestuur HOF

De heer R. Blokker (Het Hof van Hoorn)
C.J.K. v. Aalstweg 10e, 1625 NV Hoorn - 0229-210543

Lid Algemeen Bestuur HOF

De heer R. Baltus (JHN afdeling Hoorn)
Westerblokker 171, 1695 AE Blokker - 06 - 53 32 75 85

Lid Algemeen Bestuur HOF

De heer Y. ten Kate (Ondernemingsvereniging de Huesmolen)
De Huesmolen 7, 1625 HZ Hoorn - 0229 - 23 57 25

Lid Algemeen Bestuur HOF

De heer S. de Wit (Ondernemingsvereniging Kersenboogerd)
Betje Wolffplein 109, 1628 NK Hoorn - 0229 - 23 29 72

Lid Algemeen Bestuur HOF

De heer E. van Houten (Ondernemingsvereniging Kersenboogerd)
Betje Wolffplein 118, 1628 NK Hoorn - 0229 - 23 43 79

Lid Algemeen Bestuur HOF

De heer Blauwboer (Ondernemingsvereniging de Korenbloem)
Korenbloem 82/83, 1689 RZ Zwaag - 0229 - 24 26 63

Lid Algemeen Bestuur HOF

De heer R. Smit (Ondernemingsvereniging Zwaag)
Dorpstraat 141, 1689 GA Zwaag - 0229 - 21 43 33

Lid Algemeen Bestuur HOF

Mevrouw M. Buis (Ondernemingsvereniging Zwaag)
Hoogwood 31, 1689 BD Zwaag - 06 - 55 59 77 92

Bestuursadviseur HOF

Dhr. G. Fit,
Rembrandtlaan 2, 1624 GL Hoorn - 06 - 51 54 49 63



Schoonmaakgoeroe André de Reus:

‘Schoonmaken is een prachtig vak!’

Iedere branche heeft specialisten. Zo is André de Reus een van de pioniers binnen de schoonmaakbranche. Met een jarenlange ervaring op het gebied van schoonmaakadviezen en meerdere bedrijven die mede dankzij zijn bezieling tot de autoriteiten van de Nederlandse schoonmaakmarkt behoren, kan de West-Fries een ware schoonmaakgoeroe worden genoemd. Westfriese Zaken in gesprek met een bevlogen mens over het cruciale belang van schoonmaken, de meerwaarde van goed advies en het geven van aanzien aan een ondergewaardeerd vak.

Met een sympathieke glimlach verwelkomt André de Reus ons wanneer wij hem speciaal voor deze schoonmaakeditie op zijn woonadres in Oudendijk opzoeken. Zoals het de woning van een schoonmaakspecialist betaamt, ziet het huis er spijk en span uit. Nadat André ons heeft uitgenodigd plaats te nemen in zijn sfeervolle tuin, maakt hij het ook zichzelf gemakkelijk en brandt los. Niet verrassend kost het hem geen enkele moeite een antwoord te formuleren op de vraag waar zijn passie voor schoonmaken vandaan komt. Mijn hang naar schoon en netjes is absoluut genetisch bepaald. Ik weet niet beter dan dat ik altijd al zuinig op spullen ben geweest. Ik houd simpelweg niet van smerigheid. Toch heeft het voor mij niet altijd als een paal boven water gestaan dat ik deze eigenschappen concreet tijdens een carrière zou behutten, vertelt André. Daar kwam verandering in toen een van de klanten van de groothandel waar hij ooit als productmanager werkzaam was vroeg of hij voor hen wilde werken. Dat bedrijf in kwestie was Buscho. In eerste instantie was ik beledigd. Ik dacht, ik ga toch niet bij een schoonmaakbedrijf werken! Tot ik een advertentie uit de schoonmaakbranche tegen het lijf liep. Die persoon vertelde enorm enthousiast over zijn vak. Zijn relaxte toedicht mijn besef greep dat schoonmaken bepaald geen smerige of integendeel, het is een complexe materie waarmee gedegen methodes, logistieke

processen en bovenal mensen zijn geroemd. Toen ben ik toch maar een keer met de mensen van Buscho om de tafel gegaan.

Schoonmaken

In de tijd dat André zijn carrière bij het bekende West-Fries bedrijf Buscho startte, had het personeelsbestand van de onderneming een geringe omvang. Samen met een bevlogen team wist hij de organisatie uit te bouwen tot een autoriteit binnen geheel Nederland met ruim 800 medewerkers en een astronomische omzet. Toen ik de stad eenmaal had gezet, stond het idee mij aan om iets aan de onderoogsekte van het schoonmaken te doen. Ik vond het een geweldig idee om de mensen die leidden met de gedachte: ik ben maar schoonmaker meegevoel te geven. Ik voelde mij bij Buscho direct als een vis in het water en ben iedere denkbaar opleiding daarvoor. Zo werd ik aangestoken met het schoonmaakvirus om zo nooit meer van te genezen, zegt hij enthousiast. Niet verwonderlijk werd André vervolgens door beslissers uit andere branches benaderd om voor hen een vergelijkbaar pad van succes uit te stippelen. Teveelers. Mijn affiniteit met de schoonmaakbranche was simpelweg te groot om er weer uit vandaan te stappen. Maar ik bemerkte wel dat er veel misstanden leefden binnen het

marktbeeld. Bijvoorbeeld dat er op verkeerde wijze werd geoffereerd. Klanten wisten niet precies wat zij kochten. Leveranciers wisten niet exact wat van hen werd gevraagd. En dat zijn slechts enkele voorbeelden. Toen bedacht ik dat er eigenlijk een adviseur zou moeten zijn die er zorg voor draagt dat de klant en de leverancier op exact hetzelfde niveau met elkaar matchen.

Toegevoegde waarde

De gedachte om de factor 'ruis' tussen schoonmaakbedrijven en hun opdrachtgevers tot een minimum te beperken, bracht André in 1988 tot het oprichten van ATR, een adviesbureau op het gebied van schoonmaak. ATR adviseert en ondersteunt bedrijven, overheden, gezondheids-

zorg-, profit- en non profit organisaties en onderwijs bij vraagstukken op gebied van schoonmaakonderhoud, contractvorming en contractbeheer en mag zich nog altijd met recht de 'schoonmaakspecialist' noemen. Het bedrijf brengt advies uit en levert zelf geen schoonmaakdiensten. De specialisten die werkzaam zijn bij ATR weten uiteraard wel als geen ander wat het vak inhoudt. Buitenstaanders die niets van schoonmaken afweten denken: schoonmaken kost veel geld, het geeft veel zorgen, wat een gelul en wat een ellende! Dat is een totaal verkeerde benadering! De intrinsieke gedachte achter onze adviezen was altijd: schoonmaken moet van toegevoegde waarde zijn op het primaire bedrijfsproces. Of je nu salades maakt of verzekeringen verkoopt, doet er niet toe. Het schoonmaakproces moet een toegevoegde waarde geven. Geen dubbelte

André de Reus

MOOIHOORN.NL ALLES OVER HOORN

EVENTS, HISTORIE, WINKELN, ETEN & DRINKEN EN MEER!

MOOI
HOORN.NL

LAATSTE ZONDAG VAN
DE MAAND KOOPZONDAG


Hoorn moet je voelen!

VOLG ONS



• • • André de Ruis • • •

**'De West-Fries voelt zich
aangetrokken tot direct
zaken doen en snelle
actie. Inderdaad: niet
lullen maar poetsen'**

HOF

veel en geen stulver te weinig. Het moet bovendien optimaal worden afgestemd zodat een ieder binnen een onderneming weet hoe het werkt, reflecteert hij stelling.

Bijdrage aan primair proces

Aan de hand van een voorbeeld benadrukt André het belang van goede reiniging. 'Neem een groot kantorencomplex waar 500 mensen werkzaam zijn. De chef technische dienst doet de verwarmingsketel één graad lager. Dat scheelt hem acht procent in energiekosten. Er zijn hooguit een paar mensen die het wat frisser hebben, maar niemand klaagt. Wanneer de verwarming nog een graad lager gaat, gaan er wel medewerkers klagen. Ze gaan niet gelijk aan het werk. Er treedt reductie van werktijd op ten gevolge van het geklaag. Kortom: er is verlies. Bij nog een graad lager gaat het echt mis. Uiteindelijk blijft het gebouw leeg. Met schoonmaken werkt het exact hetzelfde, wanneer je daar op bezuinigt. In eerste instantie gaat het personeel ontevreden aan het werk en gaat zelf bepaalde zaken schoonmaken. Dat gaat ten koste van de productiviteit. Wanneer het schoonmaakproces echter op gedegen wijze is geregeld, draagt het juist op optimale wijze bij aan het primaire proces.'

Esthetiek versus hygiëne

Iedere branche vergt vanzelfsprekend een andere aanpak. Een kantorencomplex vraagt bijvoorbeeld om een andere benadering dan een bedrijf in de voedselverwerkende industrie. Net zoals het schoonmaakprotocol voor een trein anders in elkaar steekt dan dat van een cruiseschip. 'Het is de kunst om een kwaliteitsontwerp voor het schoonmaken te creëren dat aansluit op de behoeften van de gebruiker. Dat kan zijn in ethisch opzicht. Het hoofdkantoor van KLM ziet haar blauwe tapijt als een van haar visitekaartjes. De vloer wordt wel vier keer per dag gereinigd. Zodat het vele hoge bezoek altijd wordt verwelkomd door een onberispelijke vloer.

Een ziekenhuis waar wordt geopereerd, heeft heel andere hygiëne eisen. Daar speelt esthetiek nauwelijks een rol. Wel moet iedere vorm van (microbiologische) vervuiling hoegenaamd voor honderd procent zijn verwijderd op een operatiekamer. Als er ook maar het geringste vuiltje in een operatiewond komt, kan de patiënt daar aan overlijden. Zo zijn er ontzettend veel varianten. Klanten horen zich goed te beseffen welke bedrijfshygiëne en welke omgevingsreinheid zij willen hebben om goed te functioneren. Het is misschien niet erg wanneer er een dag een paperclipje op de grond ligt. Het mag er geen week liggen. Twee dagen maximaal. Dan weet je dat de vloer één keer per twee dagen moet worden gezogen. Zo bouw je allerlei punten op welke een optimale schoonmaakdienst creëren voor de vraag van de klant.'

Niet lullen maar poetsen

Nu André iets meer tijd heeft om op zijn lauweren te rusten, reist hij voor 'PUM' naar menig ver land om zijn schoonmaak kennis wereldkundig te maken. 'Voor deze overheidsorganisatie ben ik naar verschillende ontwikkelingslanden afgereisd. Zo ben ik in Niger geweest en heb de mensen daar geleerd om zo efficiënt mogelijk te werken met de middelen die er voor handen zijn. Het is absoluut prachtig om zo een helpende hand te bieden. Binnenkort vertrek ik naar Burkina Fasso.' Hoe is het eigenlijk gesteld met de hygiëne dicht bij huis, hoe schoon zijn de West-Friese ondernemers? 'De mentaliteit in onze regio is wel gefocust op schoon en verzorgd, maar de hygiëne steekt niet uit boven het landelijk niveau. Wat ik wel heb bemerkt, is dat men hier minder deelneemt aan prijsvechten. Men hecht meer waarde aan een goede relatie en prettige dienstverlening zonder poeha. Deze geliefde nuchterheid vinden de West-Friese afnemers van schoonmaakdiensten bij de lokale bedrijven. De West-Fries voelt zich aangetrokken tot geen geleuter, direct zaken doen en snelle actie. Inderdaad: niet lullen maar poetsen'

Tekst: Louise Snel Fotografie: Bas Zwenen



De dynamische wereld van schoonmaak en hospitality

Een cruciale synergie

Achter hygiëne en gastvrijheid gaat een enorme wereld schuil. HTC-ATIR houdt zich bezig met het uitbrengen van advies omtrent deze fenomenen. Westfriese zaken bezocht de directeurs en drijvende krachten achter deze Nederlandse marktleider. Hayk Simons en Stefan Kraft Van Ermel over de toegevoegde waarde van schoonmaken, hun persoonlijke drive en het succes van hun organisatie. 'De synergie van schoonmaken en hospitality is bijzonder.'

HTC-ATIR is een symbiose van twee bedrijven. ATIR is het oudste adviesbureau van Nederland op het gebied van schoonmaak. Deze schoonmaakspecialist adviseert en ondersteunt sinds 1988 bedrijven, overheden, gezondheidszorg, profit- en non profit organisaties en onderwijs bij vraagstukken op gebied van schoonmaakonderhoud, contractvorming en contractbeheer. De adviesdiensten die wij aanbieden, variëren van het geven van schoonmaakadvies, begeleiding bij aanbestedingen, kwaliteitsmetingen en beleevingsmetingen tot contractbeheer, interim management, het geven van opleidingen en implementeren van tools als facilitaire software', vertelt Hayk Simons, directeur van HTC-ATIR.

HTC-Advies

HTC Advies heeft al 35 jaar een naam hoog te houden bij het begeleiden van ondernemers en organisaties met het professionaliseren en optimaliseren van hun bedrijfsprocessen en het bereiken van doelstellingen. Dit geldt met name voor horeca-, recreatie- en cateringbedrijven, maar ook voor non-profit organisaties, ziekenhuizen en musea. 'Deze divisie van onze organisatie brengt adviezen uit op het gebied van catering, schoonmaken en hospitality: alle facetten die verbonden zijn aan gastvrijheid. Wij bieden passende oplossingen voor beleidsvraagstukken in de breedste zin van het woord. Dit kan zijn met contract- en interim management of het begeleiden bij aanbestedingen. Het ondersteunen en adviseren bij het ontwikkelen van catering- en horecaconcepten behoort tevens tot onze corebusiness', zegt Stefan

Kraft Van Ermel, mede-directeur. 'Onze conceptafdeling ontwerpt (bedrijfs)restaurants en horecaconcepten. Daarnaast helpen wij organisatiestructuren op te zetten, bedrijfsvoering te verduurzamen, gebiedsdivisies te ontwikkelen en onderzoeken van tevoren alle aspecten die van invloed zijn op het slagen van deze plannen.'

Beleving

Door de jaren heen hebben de branches van de schoonmaak en hospitality vele ontwikkelingen doorgemaakt. Deze staan met name in het teken van het fenomeen 'beleving'. Hayk: 'In de ogen van een bepaalde groep mensen lijken zaken omtrent schoonmaken en catering eenvoudig. Maar juist deze diensten zijn voor welke organisatie ook van toegevoegde waarde. De vraag hoe het schoonmaakproces en gastvrijheid kunnen bijdragen aan het succes van een organisatie wordt van steeds groter belang. De verschillende aspecten welke hiernaast zijn genoemd, creëren een uitstraling die past bij een bedrijf of instelling. Bijvoorbeeld hoe men een kantoor kan inrichten, hoe je met collega's omgaat, hoe je benadering naar de klanten is en niet in de laatste plaats: wat bied je de klant? Een juiste wijze van schoonmaken en catering zijn hierbij van cruciaal belang.'

Ondergeschoven kindje

Zijn deze zaken voor sommige organisaties een ondergeschoven kindje? Hayk reflecteert stellig: 'Eerlijk gezegd wel. Men ziet schoonmaken veelal nog steeds als kostenpost. Schoonmaken is echter iets dat zeer

belangrijk is. Niet alleen voor ziekenhuizen die met mensenlevens van doen hebben; het is voor wie dan ook goed om in een schoon gebouw te vertoeven. Mensen voelen zich dan simpelweg prettiger, gelukkiger en zijn gemotiveerder. Wanneer je ook nog kunt bewerkstelligen dat de schoonmaker voorbijgangers tracteert op een glimlach of iemand welkom heet, draagt hij bij aan veel meer dan slechts hygiëne. Dit lijkt eenvoudig, maar er is niet voor niets veel vraag naar advies. Zo geldt dit ook voor gastvrijheid. Dit is Nederlanders niet met de paplepel ingegeven. Wij zijn van nature geen bijzonder gastvrij volk. Dat heeft te maken met ons Calvinisme: doe maar gewoon dan ben je al gek genoeg. Op het gebied van hospitality is er dan ook veel werk aan de winkel.'

Drive

Zoals het 'zwaargewichten' binnen hun vakgebied betaamt, spreken beide heren bevolgen en gepassioneerd over hun vak. Waar komt deze drive vandaan? Stefan: 'Dit elan heb ik gaandeweg ontwikkeld. Vanuit de ICT wereld belandde ik bij Bilderberg Hotels. Toen ben ik het 'advies vak' ingerold. Ik was al vertrouwd met de hospitality. In de schoonmaakbranche was ik echter een vreemde eend in de bijt. Uiteindelijk heb ik ieder denkbaar diploma behaald welke is geleerd aan schoonmaken. In eerste instantie had ik geen enkele notie van bijvoorbeeld het verschil tussen een emmer bestemd voor het reinigen van sanitair en een exemplaar bedoeld voor de keuken. Toen ik er echter mee aan de slag ging, bemerkte ik dat ik het een interessante branche vond. Mijn affiniteit met de branche heeft er zelfs toe geleid dat ik sinds twee maanden

voorzitter ben van de Vereniging Erkende Schoonmaakadviesbureaus. VESA vervult een belangrijke rol in de professionalisering van de branche en wil de kwaliteit van goede advisering een krachtiger gezicht geven. Wij maken ons sterk voor transparante, objectieve advisering en de verbinding met de brancheorganisaties.'

Succes Award

Ook Hayk draagt bij aan een gezonde markt. Hij zetelt in de 'Commissie Brede Code'. Deze commissie heeft een unieke gedragscode vastgesteld waarin afspraken zijn vastgelegd over de inkoop van dienstverlenende werkzaamheden. Wij proberen bepaalde misstanden binnen de schoonmaakbranche tegen te gaan. Met name omtrent prijsdruk. Ook onze voorganger André de Reus was een voorvechter van een gezonde werkdruk voor schoonmakers en kwaliteit voor de afnemers van hun diensten. Wij hechten groot belang aan integriteit, openheid en vertrouwen in de markt.' Dit idealisme bleef niet onopgemerkt: onlangs werd HTC-ATIR bekroond met de Succes Award in de categorie 'Facilitairen Hospitality Advies'. 'Deze onderscheiding komt voor ons precies op het juiste moment. Zo zijn wij niet alleen goed door de crisis heen gekomen, maar in die periode ook gezond gegroeid. We hebben ook veel geïnvesteerd; met name in onze mensen. Het is mooi om op deze wijze te merken dat onze inspanningen worden gewaardeerd.'

www.htcadvies.nl
www.atir.nl

Tekst: Louise Snijl Fotografie: Angeleelvert



Stel zelf uw pak vanaf 499.⁹⁵ of colbert vanaf 399.⁹⁵
op maat samen



VITALE
BARBERIS
CANONICO



Grote Oost 27 | Hoorn www.tillemanstailors.nl

Hoogland Kozijnen

Hans Hoogland

Al vier jaar extreem groeiend

Het is een bijzonder verhaal, het verhaal van Hoogland Kozijnen. Terwijl de meeste bedrijven de afgelopen jaren flink wat last ondervonden van de crisis, wist Hoogland Kozijnen te groeien. En het bedrijf groeide niet een beetje, nee het bedrijf groeide extreem. Eigenaar Hans Hoogland vertelt over het succes.

'Al vier jaar achteren zijn wij extreem groeiende. En dit midden in de crisis. De meeste bedrijven gingen de afgelopen tijd achteruit, wij gingen juist alleen maar vóórút. In zowel 2012 als 2013 kenden we 45 procent groei en in 2014 zitten we zelfs al op 100 procent groei. Dit zien we onder andere terug in ons personeelsbestand en de drukte op de werkvloer.'

We konden het werk bijna niet meer aan. Al vier jaar doen we niks anders dan uitbreiden', vertelt Hans enthousiast.

Erg bijzonder

'Ik vind het erg bijzonder. In 2010 hebben wij twee man in dienst genomen, inmiddels zijn dit er zeventien.' Op de vraag hoe Hoogland Kozijnen het zo goed doet, geeft Hans een beschiedend antwoord. 'Waarschijnlijk waren er teveel bedrijven zoals het onze, waardoor er een aantal zijn omgevallen. Nu is er genoeg werk voor degene die overgebleven zijn. Ik denk toch dat het principe 'de een zijn dood is de ander zijn brood' opgaat. Hier kan je slim mee omgaan. Zo heeft bijvoorbeeld de directeur van een timmerfabriek in Medemblik sinds kort ons team versterkt. Zijn eigen bedrijf is helaas door diverse tegenvallers en mindere marges ten onder gegaan, waarna hij zich bij ons heeft aangesloten. Hij heeft een aantal van zijn eigen klanten meegenomen, waardoor wij weer groeien. Daarnaast denk ik dat het belangrijk is om aan de wensen van de klant te voldoen, dit is iets wat bij ons prioriteit heeft. Wij bieden de klant een snelle levering, een professionele kwaliteit en dit alles voor een goede prijs.'

Meer weten over dit succesvolle familiebedrijf?
Kijk eens op www.hooglandkozijnen.nl

VANAF JULI 2014 HEEFT FLEXICOMFORT EEN COMPLEET VERNIEUWDE WEBSITE!

Gemakkelijk
online bestellen
in onze webshop

Bezoek ook onze vernieuwde showroom!

FLEXICOMFORT
projectinrichting | www.flexicomfort.nl

De Factorij 12a
1689 ZG
Zwaag

T: 0229-287755
F: 0229-287756
info@flexicomfort.nl

ALLEEN BIJ
VAN DER MAAT

FIAT PUNTO STREET
TWINAIR TURBO 100PK (74KW)

STANDAARD VOOR SLECHTS
€ 11.995,-

14% bijtelling

Standaard o.a. voorzien van:

- Airconditioning
- Centrale deurvergrendeling met afstandsbediening
- Radio/CD/MP3-speler
- Achterspoiler
- 15" lichtmetalen velgen
- Lederen stuur met audiobediening
- Elektrisch verstelbare buitenspiegels
- Zijskirts
- Dualisero achterbank
- Elektrische ramen vóór
- Bluetooth en USB
- TomTom voorbereiding
- Afleverpakket incl. volle tank en chapeau
- En nog véél meer

Prijs is incl. BTW/BPM, excl. kosten rijklaar maken en verwijderingsbijdrage. Kijk voor de verkoopvoorwaarden op fiat.nl.
Gem. brandstofverbruik 3,8 l/100 km (1 op 26,3). CO₂: 88 g/km.

De afgebeelde auto kan afwijken van de daadwerkelijke uitvoering. Het verkoopbedrijf is niet aansprakelijk voor schade van welke aard ook voortvloeiende uit het gebruik van de afgebeelde auto.



AUTOBEDRIJF C. VAN DER MAAT B.V.

ZWAAG: DE FACTORIJ 65, TEL. 0229 - 28 45 05

www.vandermaat.nl

• • • Squeezy Nederland • • •

Innoverend en uniek

Squeezy Nederland, een bedrijf dat internationaal van een grote bekendheid geniet, terwijl in West-Friesland weinig mensen op de hoogte zijn van het succesvolle bedrijf.

Voor Westfriese Zaken de hoogste tijd om in gesprek te gaan met één van de eigenaren Mario Schaper.

'Squeezy is 27 jaar geleden begonnen in Enkhuizen en sinds 2010 is het bedrijf gevestigd in Zwaag. Simpel gezegd zijn wij specialist in het aanbrengen van zelfklevende folie, oftewel foliemontering. Wij zijn de grootste in onze soort en hebben in der loop der jaren gewerkt aan bijna alle grote projecten in Nederland. Daarnaast leiden we onze eigen monteurs op en geven we montage trainingen aan de klanten van 3M, een van de grootste foliefabrikanten ter wereld', vertelt Schaper enthousiast. Sinds 2001 is Schaper directeur van het innovatieve bedrijf. 'Ik was al acht jaar werkzaam bij Squeezy. Op een gegeven moment werden ik en twee collega's in de gelegenheid gesteld om het bedrijf over te nemen. Dit was aan de ene kant spannend, omdat je verantwoordelijk bent voor een groep werknemers, maar aan de andere kant heb ik altijd in het concept van Squeezy geloofd, wat de stap minder spannend maakte.'

Huisstijl tot aan de gevel doorvoeren

De mogelijkheden van de foliemontering zijn eindeloos. Zo heeft Squeezy onder andere een eigen Carwrapstudio. 'Door middel van foliemontering kunnen wij elk voertuig of een geheel wapenpark van een andere kleur of huisstijl voorzien. Het voordeel van folie is dat overspuiten niet meer nodig is. Mochten de auto's na verloop van tijd verkocht worden, kan de folie gemakkelijk verwijderd worden en heeft de auto weer zijn gangbare en beter verkoopbare kleur', legt Mario uit. Maar ook voor in- en exterieur zijn er tal van mogelijkheden. 'De folie kan op alles aangebracht worden, zo kan de huisstijl in het gehele

pand doorgevoerd worden. Denk bijvoorbeeld aan logo's op deuren of ballen, of tafels in de bedrijfskleur. Maar ook een hele gevel kunnen wij van folie voorzien. Met folie kan een pand een geheel nieuwe look krijgen. En wij kunnen tot wel 10 jaar garantie bieden.'

Altijd innoveren

Mario is altijd bezig met innoveren. Zo brengt hij als eerste bedrijf ter wereld het nieuwe product Bulging Systems op de markt. 'De gedachte achter Bulging is om een 3D-effect te geven aan alles wat wij aanbrengen met folie. Het leuke van Bulging is, het werkt echt! Op deze manier reclame maken valt misschien minder op, omdat het minder schreeuwerig is, maar door het unieke concept wordt het wel onthouden. Ik heb het zelf gezien bij mijn eigen auto. Mensen komen dichterbij, gaan voelen en kijken bedenkelijk: 'wat is dit?'. Bulging biedt unieke mogelijkheden om op een subtile manier reclame te maken.'

Win!

Squeezy Nederland verlooft onder de lezers van Westfriese Zaken een prijs! Maak het meest originele Bulging ontwerp voor jouw auto en Squeezy zal deze tot uitvoer brengen. Mail je ontwerp voor 31 juli 2014 aan info@carwrapstudio.nl en maak kans op deze gave prijs!

www.squeezy.nl, www.thefacilityfirm.nl
www.carwrapstudio.nl, www.bulging.nl



Informeel en interessant

Geslaagde open



dag YESSS

Het prachtige weer, de gezellige, informele sfeer en diverse stands en demonstraties waren de ingrediënten voor een zeer geslaagde open dag bij het YESSS, voorheen CEF, filiaal in Zwaag. 'Bij YESSS staat persoonlijk contact hoog in het vaandel en dit dragen we uit in alles wat we doen, zoals met onze open dag', aldus directeur Dennis Mulder.

Eens per jaar organiseert de elektrotechnische groothandel een open dag. 'Tijdens de open dag zijn diverse leveranciers met stands met hun producten aanwezig. Onder het genot van een hapje en een drankje kunnen onze klanten advies en begeleiding krijgen van de leveranciers, want deze weten nog meer dan wij over de producten', legt Branch Manager Ronald van Kleef uit. 'De eerste open dag is klein begonnen, er was toen slechts één leverancier aanwezig. Deze dag was echter zo'n succes en er was zo veel interesse, dat we dit groter wilden voortzetten'.

Apert en interessant

En groots was de open dag dit jaar. Terwijl de vorige editie binnen was, vond deze open dag buiten plaats. De felle zon droeg haar steentje bij aan de gezellige sfeer. Geïnteresseerden konden naar hartenlust rondsnuffelen op het terrein voor de groothandel en zich bij de diverse stands laten informeren over bijvoorbeeld stekerbare installaties of verdeelsystemen. Zo waren er onder andere twee experts van Milwaukee, die diverse demonstraties gaven van het elektrische handgereedschap dat zij op de markt brengen. Zij waren met maar liefst twee volle vrachtwagens aanwezig. Daarnaast waren er stands van onder andere Klik aan/klik uit, Cable Partners, Electron Kabeloplossingen, Roflанда, Ecolight, Breda Lighting, Geyer Nederland en Mac Bright. Kortom, er was genoeg te doen. 'We vinden het belangrijk dat de leveranciers nieuwe, aparte producten laten zien, het liefst artikelen die de klanten nog niet kennen zodat het voor hen interessant is. Zo liet één van de leveranciers het nieuwe 'upcoming' product Inductiever-

lichting, wat goedkoper is dan led, zien. Samen met de leveranciers proberen we er een leuke dag van te maken. Al met al was de open dag succesvol, de reacties waren enthousiast', aldus Ronald. De open dag is voor YESSS een manier om de naamsbekendheid te vergroten en om het persoonlijke contact met de klant te versterken. 'Op de open dag zijn zowel bestaande als nieuwe klanten van harte welkom. Om de open dag te promoten hebben wij zo'n 200 uitnodigingen verstuurd'.

CEF transformeert naar YESSS

Het YESSS filiaal is bij de meeste mensen misschien op dit moment nog beter bekend als CEF. CEF, City Electrical Factors B.V., is een familiebedrijf, wat is opgericht in 1951 met slechts één vestiging. We zijn door de jaren heen uitgegroeid tot maar liefst 1500 vestigingen, verdeeld over 65 landen wereldwijd. Op de Nederlandse markt zijn we actief met 11 vestigingen. Ondanks onze grootte zijn wij een no nonsens organisatie en staat het persoonlijke contact voorop. Vandaar dat wij zoets als een open dag organiseren en onze klanten en leveranciers bij elkaar brengen', vertelt Dennis Mulder. Op dit moment transformeren de CEF vestigingen langzamerhand naar YESSS. Mulder: 'Na een marktonderzoek hebben wij besloten de look & feel aan te passen en onder een nieuwe, en naar onze mening een krachtige, naam verder te gaan: Your Electrical Supplies Services and Solutions, kortweg YESSS. In Leiden is de eerste officiële YESSS-vestiging al geopend en langzamerhand transformeren ook de overige 10 Nederlandse vestigingen'.

www.yesss.nl

EEN NIEUWE KLANT VOOR 0,3 CENT!

NU

VIER WEKEN HUIS-AAN-HUIS VERSPREIDING VOOR DE PRIJS VAN DRIE!

De eerste vijf bedrijven die zich via dit actie mailadres melden, krijgen een week verspreiding cadeau.

Dus vier weken meer kans op business, en maar drie weken betalen.

Ja, u leest het goed!

Met Exact Distributie bv is het mogelijk om met 180.000 potentiële nieuwe klanten te communiceren. Wekelijks distribueren de 800 bezorgers van Exact Distributie bv ongeadresseerd drukwerk in geheel West-Friesland. En tegen een zeer bescheiden budget is het mogelijk om met uw eigen product of dienst onder de aandacht te komen van deze enorme hoeveelheid potentiële klanten. Het is ook niet voor niets dat vele bedrijven u voorgingen. Supermarkten, reisbureaus, boekenwinkels, sportzaken. Noem maar op. Allemaal maken ze meerdere keren per jaar gebruik van de huis-aan-huis bezorging van Exact Distributie bv om hun producten en diensten aan de man te brengen. En dat ook nog eens tegen zeer concurrerende tarieven.

MEER WETEN?

Bel Cees Grooteman op 0229 - 206430
of mail actie@exact.nl.

EXACT
Distributie bv

Geldelozeweg 33 - 1625 NW Hoorn
Postbus 445 - 1620 AK Hoorn
info@exact.nl
Tel: 0229 - 206430





EP:Beerepoot breidt service uit

Klaar voor de toekomst

EP:Beerepoot is al bijna 45 jaar dé electronicazaak van Noord-Holland. De winkels genieten van grote bekendheid in de regio. Onlangs opende EP:Beerepoot een nieuwe vestiging in Volendam, waarmee het bedrijf haar klantengebied nog verder vergroot. Naast particulieren is ook het bedrijfsleven aan het juiste adres bij het West-Friese bedrijf. De zakelijke afdeling van EP:Beerepoot, onder leiding van Rimbort Morsch, vertaalt de wensen van iedere ondernemer naar passende oplossingen op elektronicagebied.

'Wij zijn onder andere gespecialiseerd op het gebied van audiovisuele oplossingen. Wil een bedrijf een vergaderruimte inrichten? Dan kunnen wij dit van A tot Z verzorgen. Of het nu gaat om een omroepstelsel, een achtergrondmuziekstelsel, een projectiescherm, wij hebben de juiste kennis in huis. We verzorgen voor diverse bedrijven audiovisuele oplossingen, of het nu gaat om een kantoorgebouw, een horecagelegenheid of een zorginstelling. Maar ook op scholen zijn we actief. Hier

verzorgen wij bijvoorbeeld schermen in de gangen of in de kantine. Bij ons wordt elk project tot in de puntjes afgewerkt. We verkopen niet alleen die mooie televisie of die professionele geluidsinstallatie, maar we voorzien iedere klant van een totaaloplossing. Daarnaast bestellen onder andere hotels, vakantieparken, botenbouwers, maar ook de bekende zaalbedrijven in de regio, rechtstreeks grote aantallen elektronica bij ons', vertelt Rimbort Morsch.

• • • EP:Beerepoot • • •

masterclass ElectroStyling gevolgd en mogen wij onszelf ElectroStylist noemen. De UNETO-VNI heeft slechts 12 partijen in Nederland geselecteerd die aan de masterclasses mochten deelnemen. Het is super tof dat wij bij deze groep horen. Hieruit blijkt dat we een vooraanstaand bedrijf zijn', aldus een enthousiaste Rimbort.

Een slim huis

Maar wat houdt dat precies in? ElectroStyling? Rimbort legt uit: 'ElectroStyling is bedacht door Ruderick de Jong, onder andere bekend van de SBS6 programma's Smartlife en Het SnoerOm. Eigenlijk houdt ElectroStyling zich bezig met hoe je een huis 'smart' kunt maken. Indien een klant een nieuw huis laat bouwen, of een bestaand huis laat verbouwen, kunnen wij hem van A tot Z begeleiden met betrekking tot de techniek. Zo kunnen wij een huis bijvoorbeeld slimmer maken met behulp van bijvoorbeeld Domotica-oplossingen. Met Domotica kan je met behulp van een tablet, pc of Smartphone eenvoudig de tv of geluidsinstallatie, maar ook de verwarming of de gordijnen, bedienen.'

Razendsnelle ontwikkelingen

Het grote voordeel voor klanten, zowel de particuliere als de zakelijke, is dat men bij EP:Beerepoot volledig op de hoogte is van de laatste en de komende technische ontwikkelingen. 'De techniek ontwikkelt zich in een razend tempo. Voor de consument zijn deze ontwikkelingen haast niet bij te houden. Als je zes jaar geleden voor het laatste een televisie hebt aangeschaft, heb je al een aantal generaties televisies gemist. Wij volgen alle ontwikkelingen op de voet. Daarnaast houden we alle trends in de gaten en weten we wat er in de toekomst gaat komen.'

Officieel Electrostylist

Deze kennis over alle ontwikkelingen heeft Rimbort ook nodig bij de nieuwe service die EP:Beerepoot biedt. 'Sinds kort hebben we twee ElectroStylisten, in de vorm van Robert van Wettum en mijn persoon, in huis. Via de UNETO-VNI, de ondernemersorganisatie voor de installatiebranche en de technische detailhandel, hebben Robert en ik de

Netjes weggewerkt

ElectroStyling gaat verder dan enkel de Domotica-oplossingen. 'Voorafgaand aan de bouw kun je samen met de ElectroStylist een elektronica-plan opstellen. Waar komt de tv? Is er op zolder een internetverbinding nodig? Door hier vooraf over na te denken kun je kosten besparen en mis je later niet die ene benodigde aansluiting en zit elk stopcontact op de juiste plaats. Daarnaast kunnen alle kabels en snoeren netjes weggewerkt worden. De ElectroStylist wordt dan ook in de eerste fase van het bouwtraject betrokken, zodat er later geen concessies gedaan hoeven te worden. Kort gezegd: de ElectroStylist maakt een huis klaar voor de toekomst. Het is slim om je in de eerste fase van het bouwtraject te laten adviseren, wij zijn hier de juiste persoon voor en beschikken over het juiste netwerk.'

Meer weten?

Kijk eens op www.apbeerepoot.nl

'ARBEIDSVITAMIENTJES'

BaanBereik heeft altijd de juiste baan binnen bereik en haalt voor haar klanten en werkzoekenden alles uit de kast. Deze editie vertelt Mona Roorda over het gezond houden van uw bedrijf.

Bij BaanBereik beschikken we over een schat aan ervaring op het gebied van uitzenden en werven van personeel. Wij zijn tevens goed op de hoogte van de ingrijpende wijzigingen in het arbeidsrecht. Zo kunnen we u alles vertellen over de vernieuwde CAO en Wet Werk en Zekerheid. Daaruit vloeit bijvoorbeeld voort dat u als werkgever geen concurrentiebeding mag opnemen in tijdelijke contracten. Wanneer u uw medewerkers echter bij BaanBereik op de payroll zet, heeft dit tot voordeel dat u niet meteen voor een half jaar of langer vast zit aan een bepaald personeelslid. Zo zijn er nog veel meer voorbeelden te noemen waarvoor wij u passende oplossingen bieden en helpen om uw onderneming gezond te houden. Dat doen we overigens niet slechts door het delen van kennis. Onlangs deelden wij in samenwerking met 'Fit met Liz' gezonde sapjes uit bij onze opdrachtgevers en prospects. Een sapje van 200 ml staat gelijk aan de voedingswaarde van één kilo groente en fruit en is honderd procent vers en biologisch. Voor werkgevers zijn deze drankjes een meerwaarde op de werkvloer. Deze verbeteren het gezondheidsbewustzijn, verhogen de weerstand en bewerkstelligen afname van ziekteverzuim. Met het hele team van BaanBereik volgden we zelfs een sapkuur van een week. Wij geven namelijk graag het goede voorbeeld door fit en vitaal te blijven. Daarvoor halen we bij BaanBereik alles uit de kast. Ook de nodige arbeidsvitamientjes. Letterlijk en figuurlijk.



Mona Roorda

BaanBereik®
altijd de juiste baan binnen bereik

RADIONL
Het Hollandse Hart

**ADVERTEER VANAF
€77 PER WEEK**

104.2 FM

WWW.RADIONL.FM/ADVERTEREN

SCHENKEVELD, advocaten

- ARBEIDSRECHT
- ONDERNEMINGSRECHT
- BESTUURSRECHT
- BOUWRECHT
- INCASSO'S

ALKMAAR • Paardenmarkt 1 • 1811 KH Alkmaar • t (072) 514 46 66
HOORN • Van Dedemstraat 5 • 1624 NN Hoorn • t (0229) 21 28 15
AMSTERDAM • Apollolaan 99 • 1077 AN Amsterdam • t (020) 333 80 50
info@schenkeveldadvocaten.nl • www.schenkeveldadvocaten.nl



Westfriese Bedrijvengroep Lopende Zaken

Westfriese Bedrijvengroep | T: 0229 - 21 07 06 | www.westfriesebedrijvengroep.nl



Hier kunnen ondernemers
echt mee aan de slag

Nieuw bestuur ECWF

Ruim baan voor
Grenzeloos Ondernemen

Dagelijks bestuur



Voorzitter, Piet Mol
Tel: 06 - 53 89 70 54
pmmol@zigg.nl



Vice-voorzitter - Secretaris, Peter Helderman
Tel: 06 - 229 574 48
p.helderman@westfriesebedrijvengroep.nl



Penningmeester, Jos de Lange
Tel: 023 - 528 32 54
j.lange@omnyacc-goesdeen.nl



Bestuurslid, Marcel Koomen
Tel: 06 - 539 706 10
marcel@marcelkoomen.nl



Bestuurslid, Robert van Wessel
Tel: 0229 - 23 43 34
robert@bw.nl

Woord van de voorzitter

Doe het niet alleen, doe het samen

De zomer is begonnen, we hebben al van een aantal prachtige, zomerse dagen mogen genieten. Weer een ander seizoen wat wellicht voor verandering in de werkzaamheden van menig ondernemer zorgt. Niets is zo veranderlijk als het weer, zegt men wel eens. Maar verandering is ook op elk ander gebied een constante factor in de wereld, in elk vak en in elke branche. Als ondernemer moet je constant inspelen op veranderingen waar je mee te maken krijgt. Dit kunnen de vele veranderingen in wet- en regelgeving zijn, maar ook veranderingen in de manier van werken. Zo zie je bijvoorbeeld dat steeds meer bedrijven nieuwe vormen van samenwerking met andere bedrijven aangaan.

Over samenwerking gesproken, op 21 mei zagen wij hier diverse voorbeelden van tijdens de Algemene Ledenvergadering bij Rolan Robotics. Maar ook in overige bedrijven zie ik steeds meer nieuwe vormen van samenwerkingsverbanden. Het is omgevend: samenwerking is essentieel. Je moet het allemaal niet alleen doen, maar we moeten het met elkaar doen. Een ondernemersvereniging als de WBG biedt ondernemers een podium bij uitstek om nieuwe samenwerkingsmogelijkheden te ontdekken. De vele leden komen regelmatig met

elkaar in contact en wellicht vindt men een ondernemer die hem kan versterken en andersom.

Want sterk, dat zijn we hoor, hier in West-Friesland. Menig West-Friese ondernemer is veel te ruicher en daarbij komend ook te beschikken. We mogen trots zijn op wat we doen en het is belangrijk om dit te laten zien. Laten zien waar je goed in bent kan namelijk in je voordeel werken!

Naast het weer, wet- en regelgeving en vormen van samenwerking, blijft ook de techniek veranderen. De techniek ontwikkelt zich nog steeds in een razend tempo en dit brengt vele positieve veranderingen met zich mee. Neem bijvoorbeeld het internet. Het internet heeft het afgelopen decennia een enorme ontwikkeling doorgemaakt. Door het internet vervagen de grenzen, wat kansen biedt voor de ondernemer. Het wordt steeds makkelijker om internationaal zaken te doen. Misschien vind je wel een zakelijke partner in een land waar het altijd zonnig en zomers is! Ik wens u allen een zonnige zomer!

Met vriendelijke groet,
Piet Mol

ABC Translators kent de juiste toon

Een belangrijke, zakelijke brief naar een internationale relatie vulg vertalen met behulp van een vertaalmachine? Het lijkt een snelle oplossing, maar in de praktijk blijkt dat je met deze vertaalde tekst de plank volledig mis kan slaan. Vertaalmachines houden totaal geen rekening met de cultuur van degene wie je schrijft en kennen ook de specifieke vaktechnische terminologie niet.

'Steeds meer bedrijven vertalen hun zakelijke teksten met behulp van vertaalmachines. Teksten die hieruit voortkomen lijken voor een leek in eerste opzicht misschien oké, maar regelmatig staat er totale onzin', aldus Jacob Avis, eigenaar van ABC Translators. 'Zo worden in Nederland zakelijke teksten doorgaans op een familiale, vriendelijke en zelfs informele toon geschreven. Dit terwijl in landen als Duitsland en Frankrijk de toon vele malen formeler dient te zijn. Vertaalmachines houden hier geen rekening mee en een internationale, zakelijke relatie kan nog wel eens naar opkijken van de informele Nederlandse toon.' Dit zelfde geldt voor documentatie en voor gebruiksaanwijzingen. ABC Translators helpt ondernemers bij het vertalen van alle soorten



zakelijke teksten, van agrarische teksten tot wetenschappelijke teksten en van juridische tot reclameteksten, alles is mogelijk. 'Wij kunnen de ondernemer helpen bij het op de juiste wijze vertalen van zakelijke teksten. Vrijwel al onze professionele vertalers zijn 'native speakers'. Wij kennen de juiste toon van alle Europese en gangbare Wereldtalen.'

Benieuwd naar onze diensten? Kijk eens op www.abctranslators.eu

 Westfriese Bedrijfsvereniging

Tekst: Iris Vinkenborg Fotografie: Richard de Beer

De OKB-adviseur – klankbord naar succes

'VOORUITKIJKEN EN SCHERP BLIJVEN'

Al zeker twee jaar geleden drong voor het eerst tot Richard [48] door, dat het niet goed ging met zijn zaak, de verkoop en reparatie van consumentenelektronica. Anderhalf jaar geleden sprak hij dat hardop uit tegen zijn medewerkers in de hoop dat zij ook met voorstellen tot verbetering zouden komen. Toen die uitbleven moest hij zelf de oplossing vinden. De belangrijkste ontwikkeling in zijn branche, de prijsersosie, kon hij niet veranderen: 'Dat is een beweging die niet is tegen te houden. Nieuw wordt consumentenelektronica telkens weer razendsnel goedkoper en dat heeft gevolgen voor de reparatieprijzen. Ook die moeten omlaag.'

Navaag bij de Kamer van Koophandel leerde, dat deze zelf geen adviezen meer gaf, maar wel doorverwijst naar het Ondernemersklankbord. Met OKB-adviseur André de Reus ging hij om tafel zitten. De problemen had hij zelf al in kaart gebracht via een lijst met punten. 'Die bleek goed te kloppen en dus zijn we die lijst gaan afwerken. Waar ik het meest tegenaan zat te hikken was het ontslag van mijn medewerker, met wie ik twintig jaar goed had samengewerkt. Door het brainstormen met André kwam ik, ondersteund door argumenten, tot de conclusie dat dit toch de enige oplossing was.' Hij heeft altijd al goed vooruitgekeken, vertelt hij in zijn pand in de Noordkop. 'Terwijl iedereen nog t/s deed, begonnen wij met monitoren en laptops.' Nu concentreren zij zich op het grispoped als pc, laptop en mobiele telefoon en zoekt daarbij steeds naar de meest voorkomende reparaties. 'Daar kun je flinke aantallen in halen en tegelijk zoeken naar de beste standaardreparatie. Dan kun je de prijs laag houden. Ik kijk vooruit, dat heb ik altijd gedaan en in deze snel bewegende markt moet je voortdurend scherp blijven.'

OKB-adviseur De Reus hield steeds de druk op de ketel. 'Dat heeft echt geholpen om de draai te kunnen maken. Het voordeel van zijn advies? Het was volstrekt objectief, want André zat er niet tot over zijn oren in. We hebben het flink druk op dit moment en het resultaat is nu ook financieel weer positief.'

www.ondernemersklankbord.nl



Activiteiten ECWF succesvol

Nieuw bestuur ECWF

De insteek was er al vanaf het begin, de ECWF moet een zelfstandige organisatie worden. Nu ruim een jaar verder blijkt de belangstelling van de doelgroep meer dan voldoende en is het tijd dat het oprichtingsbestuur plaats maakt voor een nieuw bestuur.

In december 2012 werd de Energie Coöperatie West-Friesland (ECWF) door de HOC en WBG opgericht, maar in februari 2013 gingen de activiteiten pas echt van start. 'De HOC en WBG merkten destijds dat bedrijven duurzamer willen ondernemen. Ten eerste kunnen bedrijven zich hiermee beter positioneren in de markt en ten tweede kunnen ze, door zuling te zijn met grondstoffen en energie, een hoop geld besparen. Hierbij willen wij de ondernemers ondersteunen', aldus Gerard Fit. Kort gezegd biedt de ECWF twee diensten. In de eerste plaats bemiddelt de coöperatie bij energielevering. Door energie collectief in te kopen, kunnen wij de leden van de ECWF scherpe prijzen bieden. Voor bedrijven betekent dit al snel een kostenverlaging van 13%. Daarnaast helpt de ECWF bedrijven bij het besparen van energie en het gebruiken van hernieuwbare energie.'

De ECWF is een "blijvertje"

De activiteiten van de ECWF blijken succesvol. 'We zijn ruim een jaar bezig en uit de activiteiten die we ontplooiën en de belangstelling die leeft bij de doelgroep, kun je vaststellen dat de ECWF voldoende waarde biedt. Het lijkt erop dat de ECWF een blijvertje is. Vandaar ook dat de stap naar een nieuw bestuur nodig is. Het nieuwe bestuur moet ons onder andere helpen het netwerk binnen de ondernemers uit te breiden. Daarnaast kan het nieuwe bestuur van "buiten naar binnen kijken". Wij

doen het dagelijkse werk en kijken juist "van binnen naar buiten". Ik heb er het volle vertrouwen in dat er vanuit het nieuwe bestuur een positieve impuls gaat komen', aldus Gerard Fit.

Het nieuwe bestuur

Jeroen Spieker was al lid van het oprichtingsbestuur van de coöperatie en wordt nu voorzitter. Zijn motivatie? 'Vanuit mijn rol als bestuurslid van de HOC wil ik het gemeenschappelijk belang dienen. Daarnaast is energie een belangrijk thema. Van energiebesparing wordt iedereen vrolijk.' In het nieuwe bestuur wordt hij onder andere bijgestaan door Steef Stumpel die de rol van penningmeester gaat vervullen. Steef is al jaren betrokken bij de HOC. 'In de jaarvergadering werd ik gevraagd voor het nieuwe bestuur. Het is belangrijk dat er mensen in het bestuur zitten die volledig achter het idee van de ECWF staan, en dat doe ik.' Voormalig HOC-bestuurslid Hélène de Bruijn wordt secretaris van het nieuwe bestuur. 'Ook worden wij allemaal een soort "ambassadeur" om de ECWF onder de aandacht te brengen en wij gaan het geheel in goede banen leiden', vertelt Hélène. Als laatste sluit Arné Peeters (IPAHG architecten) zich bij het bestuur aan. Arné heeft in de praktijk veel te maken met het energievraagstuk. Alle vier de nieuwe bestuursleden hebben er zin in om de ECWF nog beter op de kaart te zetten!

www.ecwf.nl

Tekst: Iris Vinkenborg Fotografie: Hélène de Bruijn

 Westfriese Bedrijfsvereniging

Stank is verledentijd

Urinstank in toiletten wordt vaak veroorzaakt door vervuiling in de voegen van tegelvloeren en wanden. Met een nieuw concept kan schoonmaakbedrijf Vastenburg de voegen weer geheel reinigen waardoor de stank ook verdwijnt.

Na de reiniging wordt de vloer behandeld, waardoor hij beter schoon te houden is en de urine niet meer in de voegen kan trekken. Indien nodig gaan we verder dan alleen het reinigen van de vloer, de wanden en het sanitair kunnen ook in zijn geheel meegenomen worden. Ook kunnen de toiletspotten worden verwijderd en weer herplaatst na het reinigen.

De ervaren en gediplomeerde medewerkers van schoonmaakbedrijf Vastenburg draaien er hun handen niet voor om. En natuurlijk komen onze professionals alleen bij u over de vloer wanneer het u het beste uitkomt, want wij willen u niet storen bij uw werk.



- schoonmaak en onderhoud • glasbewassing •
- specialistisch reiniging • eenmalige projecten •

VASTENBURG SCHOONMAAK & ONDERHOUD



Keern 157a Hoorn | Tel 0229 54 21 37 | info@vastenburg.nl | www.vastenburg.nl

• • • Hoofdsponsor • • •

Hier kunnen ondernemers écht mee aan de slag

WEA Accountants & Adviseurs adviseert haar klanten al enige tijd op een vernieuwende manier; niet de jaarrekening maar de adviesbrief staat centraal bij de jaarbespreking. Deze adviesbrief geeft op een verkorte en grafische manier de cijfers van de onderneming weer en concrete adviezen worden hierin opgenomen. 'De adviesbrief heeft zich inmiddels bewezen. De klanten ervaren de adviesbrief als "helder", hier kunnen zij écht mee aan de slag', aldus een enthousiaste Simco Kruijer van WEA.

'De jaarrekening geeft louter cijfers over het afgelopen jaar weer, waar de ondernemer in felte verder weinig meer mee kan. Onze adviesbrief is daarentegen toekomstgericht. Wij leggen de nadruk op onze analyse van de cijfers, wat vinden wij ervan en welke verbetermogelijkheden zien wij. "Hoe staat de ondernemer er nu voor?" is een belangrijke vraag, maar een nog belangrijkere vraag is: "hoe nu verder?". De adviesbrief gaat in op wat er beter zou kunnen. Hierbij kun je denken aan mogelijkheden voor bijvoorbeeld rendementsverbetering, maar ook risicoverlaging. De adviesbrief is eigenlijk een leidraad voor een gesprek met je kritische sparringspartner, je adviseur. De ondernemer kan vervolgens écht aan de slag. De adviesbrief geeft de adviezen concreet, helder, leesbaar en begrijpelijk weer.'

Leesbaarheid verbeterd

In de adviesbrief worden alle cijfers ook op een grafische wijze weergegeven, waardoor de leesbaarheid aanzienlijk verbeterd. 'Als je de van de cijfers van een aantal jaar grafisch naast elkaar weergeeft, kun je duidelijk de verschillen zien', legt Simco uit. 'Eigenlijk hebben we het bespreken van de jaarrekening in een modern jasje gestoken, met diverse grafieken en modellen in verschillende kleuren. Indien gebruik gemaakt wordt van onze spreekkamers met digiboord, krijgt het bespreken en sparren een hele andere dimensie.'

Toekomst gericht

Maar het belangrijkste voordeel is het feit dat de adviesbrief zich ten opzichte van de jaarrekening veel meer op de toekomst richt. 'In de adviesbrief worden bijvoorbeeld de cijfers van de ondernemer met die van zijn branchegenoten vergeleken. Daarnaast komen tijdens de adviesbespreking ook de ontwikkelingen in de branche naar voren.



Al onze fiscale en overige adviezen worden in de adviesbrief duidelijk uitgewerkt, met de voordelen voor de ondernemer er concreet bij aangegeven. Hierover met elkaar in gesprek gaan is gewoon leuk en interessant.'

Goed ontvangen

De adviesbrief van WEA wordt zeer goed ontvangen door ondernemers. 'We zijn redelijk uniek in de markt die het bespreken van de jaarrekening op deze manier aanpakken. Wij bieden dit product gratis aan, aan al onze klanten omdat we ervan overtuigd zijn dat dit tot meer klanttevredenheid leidt en daarmee zichzelf terugbetaalt. De reacties van klanten zijn zeer positief, de adviesbrief heeft zich echt bewezen'

Tekst: Iris Vinkenborg Fotografie: Richard de Beer


Westfries Bedrijfsvereniging

WBG



Algemene ledenvergadering WBG

Ruim baan voor Grenzeloos

De Algemene Ledenvergadering van de WBG vond op 21 mei 2014 plaats bij Rolan Robotics, winnaar van de Westfriesland Mèer prijs. Voorzitter Piet Mol keek terug op een voor veel bedrijven economisch moeilijke jaar. Maar ook vooruit, naar een toekomst met nieuwe kansen voor de regio.

De ruim veertig ondernemers die gehoor gaven aan de uitnodiging voor de ALV werden door Piet Mol ontvangen in een 'innovatieve, creatieve en ondernemende omgeving'. Met dank aan gastheer Hans Stam, directeur van Rolan Robotics. Hij bood de aanwezigen, voorafgaand aan de vergadering, gelegenheid om een kijkje in de keuken te nemen bij dit hightech Westfriesse bedrijf.

In zijn openingswoord erkende Piet Mol dat het Westfriesse bedrijfsleven de wind nog niet in de zeilen heeft, maar: 'De economie krabbelt wel voorzichtig op. We zien businessmodellen veranderen en internetverkoop toenemen. Er ontstaan nieuwe organisatievormen, nieuwe samenwerkingsverbanden en cross-overs van markten. Grenzen worden verlegd van nationaal naar internationaal en ondernemers worden voortdurend geconfronteerd met veranderende regelgeving. De WBG wil het Westfriesse bedrijfsleven ondersteunen bij grenzeloos ondernemen. Samen met VNO-NOW en

Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord volgen wij de weg van Den Haag naar Brussel.'

Economische Agenda

Na goedkeuring van de notulen volgde het secretariaat jaarverslag van de WBG. Het bestuur heeft in 2013 met name ingezet op een bijdrage aan de Economische Agenda van de zeven West-Frise gemeenten, met als basis het Pact van Westfriesland. Hierin hebben de zeven West-Frise burgemeesters de wens uitgesproken dat Westfriesland binnen vijf jaar behoort tot de top tien van aantrekkelijke regio's in Nederland. Secretaris Peter Helderman: 'Een belangrijk punt op de Economische Agenda is de vrijetijdseconomie. Via Leisure Board NHN werken ondernemers, onderwijs en overheid samen aan een gezonde ontwikkeling van deze tak, die het bedrijfsleven in Noord-Holland Noord volop kansen biedt. De WBG is bij met de samenwerking met Leisure Board en met programmamanager



WBG

Adriana Stam als adviseur. Veel West-Frise ondernemers blijken nog steeds niet goed te weten wat de WBG voor hen kan betekenen. De organisatie wil daarom meer zichtbaar worden en haar communicatie beter vormgeven. Peter Helderman: 'Te beginnen bij het positioneren van de WBG in het netwerk van ondernemend en bestuurlijk Noord-Holland. De politiek ziet de WBG als belangenbehartiger van 12.000 Westfriesse ondernemers. Toch hebben de

kan worden en gaat actief op zoek naar nieuwe leden en sponsors. Op bestuurlijk vlak kende de WBG enkele wijzigingen. Op 22 mei 2013 werd Piet Mol de nieuwe voorzitter van de WBG. Na zeven jaar treedt nu ook penningmeester Werno Botman terug. Hij wordt opgevolgd door Jos de Lange, partner van Omnyacc GoesDeen uit Zwaagdijk-Oost. Het bestuur wordt uitgebreid met een zesde bestuurder. John

Ondernemen

fietlijk 800 individuele ondernemers die lid zijn soms moeite om het belang van de WBG te zien.' De WBG informeert haar leden via de - binnenkort nieuwe - website, mails, nieuwsbrieven en het magazine én platform Westfriesse Zaken.

Veel activiteiten

Het financieel jaarverslag sloot in 2013 met een negatief saldo van bijna 8.000 euro. Scheidend penningmeester Werno Botman: 'Hoofdreken hiervan is de voortdurende economische crisis, waardoor het aantal faillissementen en opzeggingen hoger is dan normaal. Daarnaast waren er in 2013 veel activiteiten, zoals het Westfries Ondernemersgala, de Westfriesland Conferentie en Kopple Doen.' In de begroting voor 2014 is opnieuw een negatief eindsaldo opgenomen. De WBG onderzoekt waarop bezuinigd

Koornen, van het gelijknamige bedrijf in Tuin- en Landschapsontwerp in Wognum. De aanwezigen stemmen in met de benoemingen.

Beleid 2014/2015

In zijn slotwoord noemt Piet Mol de Economische Agenda van West-Friesland een speerpunt voor de komende jaren. 'Hiervan kunnen veel ondernemers in de regio profiteren. Bij de bedrijventerreinen valt nog veel winst te behalen door gemeenschappelijke exploitatie en we gaan verder met het revitaliseren van bestaande bedrijventerreinen. Daarnaast ga ik mij persoonlijk inzetten voor het beleid rond inkoop en aanbesteding. West-Friesland wil grenzeloos kunnen ondernemen en daarvoor is het belangrijk dat de regelgeving wordt geharmoniseerd en transparanter wordt.'



Tekst: Astrid Kruljer Fotografie: Eric Lub



Westfriese Bedrijvengroep

HOOFD SPONSORS



SUB SPONSORS

Secretariaat administratie
Secretariaat WBG
T: 0229 - 21 07 06 | E: info@westfriesbedrijvengroep.nl

Westfriese Bedrijvengroep
Postbus 30 | 1620 AA Hoom
T: 0229 - 21 07 06 | F: 0229 - 21 01 49
E: info@westfriesbedrijvengroep.nl

- ABC Translators
- Blokker
- ABN AMRO
- Alkor Draka B.V.
- Enkhuzen
- Beerepoot Automatisering
- Zwaagdijk-Oost
- Bogra B.V.
- Enkhuzen
- DBO Incasso B.V.
- Hoom
- Harder Natuursteenbedrijf
- Hoogkarspel
- Horizon College
- Hoom, Alkmaar
- Jacobs zeefdruk & sign B.V.
- Zwaag

- Van der Laan Elektrotechniek
- Zwaag
- Hotel Memdemblik
- Memdemblik
- MEO BV
- Memdemblik
- Architectenburo
- Bob Nieuweboer
- Zwaagdijk-Oost
- Pipelfix Nederland BV
- Enkhuzen
- Renolit Nederland B.V.
- Enkhuzen
- Rentre Relintegratie
- Hoom

- Roele de Vries
- Wognum
- Schouten Techniek BV
- Zwaag
- Sprint Print BV
- Zwaag
- ToekomstGroep, ToekomstBouw,
- ToekomstGlas, ToekomstSchilders,
- ToekomstService
- Andijk

AANGESLOTEN

WBG afd. Enkhuzen
Dhr. W. Boerakker (Voorzitter)
P/a. Kuiperdijk 11 v
1601 CL Enkhuzen
T: 0228 - 35 20 13
E: wim@keukendesignenkuhuzen.nl

Hoornse Ondernemers Compagnie (HOC)
Nelleke Hulsman (voorzitter)
T: 06 - 53 13 62 16
E: nellekehulsman@planet.nl

Ondernemersvereniging Drechtland (OVD)
Dhr. J.P.A. Harder (Voorzitter)
Zuidenwijzend 1-3
1616 LH Hoogkarspel
T: 0228 - 56 35 07
E: janhi@hardernatuursteen.nl

Ondernemersvereniging
Midden Westfriesland (OMW)
Dhr. S. Tams (Voorzitter)
De kreuk 23
1718 XV Wognum
T: 0226 - 42 68 76 of 06 - 304 826 48
E: info@taamsmakelaardij.nl

Ondernemersvereniging Wognum
Nibbixwoud (OVWN)
Dhr. R. Stoffer (Voorzitter)
Ganker 1a
1688 CR Nibbixwoud
T: 0229 - 57 51 17
E: info@ovwn.nl

Medemblikker Bedrijvengroep (MBG)
Dhr. M. Noor (Voorzitter)
Almerweg 30
1671 ND Medemblik
T: 0227 - 54 72 59
E: m.noor@goops.nl

ONDERNEMERSCLUBS

Bouwend Nederland afd. West-Friesland
Jacob Groot (Adviseur)
T: 06 - 53 37 52 12
E: agroot2@quicknet.nl

LTO Noord
Arie Schouten (Adviseur)
T: 0229 - 57 24 56
E: arieschouten@quicknet.nl

Adviseur Bedrijventerreinen
Gerard Fit (Adviseur)
T: 06 - 515 449 63
E: gerard@parkmanagementhoom.nl

Ondernemersvereniging Wervershoof (OVW)
Dhr. F. Meester (Voorzitter)
p/a het Eiland 13
1693 BW Wervershoof
T: 0229 - 23 39 63
E: Frits.meester@cmenp.nl

Ondernemersvereniging Wognum
Nibbixwoud (OVWN)
Dhr. R. Stoffer (Voorzitter)
Ganker 1a
1688 CR Nibbixwoud
T: 0229 - 57 51 17
E: info@ovwn.nl

Ontwikkelingsbedrijf NHN
Bert Cozijnsen (Adviseur)
T: 072 - 519 57 74
E: bcozijnsen@NHN.nl



Westfriese Bedrijvengroep



BDO Branchegroep Flowers & Food

Haal het beste in je bedrijf naar jezelf en boven

V.l.n.r. Mark Zwier, Melino de Wit, Martijn Bakker, Marco Vriend, Catherine de Wit, Richard Hoogendijk, Sybrand Wierstra, Adrie van de Griendt

Nederland is marktleider in de tuinbouwsector, denk aan de bollenteelt, sierteelt en de zaad-branchen. Deze teelten zijn de basis voor een kennisintensieve agribusiness en concentreren zich in de Greenports, waaronder in de kop van Noord-Holland. Gelegen in het hart van dit gebied, staan de Flowers & Food specialisten van BDO Westfriesland agri-ondernemers met raad en daad terzijde en helpen zij hen het beste uit zichzelf en hun onderneming te halen.

Branchegroep Flowers & Food

'De agribusiness in Noord-Holland-Noord opereert op mondiaal niveau, zeker voor wat betreft de zaadveredeling en de bloembollen, en omvat

alle onderdelen van de agrarische keten. Van zaadveredeling tot aan de consument en elke stap daar tussen in. In de kop van Noord-Holland, maar ook in de Duin- en bollentreek en in het West- en Oostland mogen we vele mooie Flowers & Foodbedrijven tot onze klantenkring rekenen', vertelt Sybrand Wierstra, partner van BDO Westfriesland. 'Dat was het uitgangspunt om jaren geleden de Branchegroep Flowers & Food op te zetten. In deze branchegroep is alle expertise rondom de specifieke problematiek van agri-ondernemingen gebundeld. Met een enthousiast team Flowers & Food specialisten werken we voor de hele sector: (glas) tuinbouw, toeleveranciers, exporteurs, vellingen en coöperaties. BDO is tevens als kennispartner verbonden aan Seed Valley, het cluster van zaadbedrijven in Noord-Holland.'

Betrouwbare managementinformatie

'Het economisch belang van de Greenports is vergelijkbaar met die van de mainports Rotterdam en Schiphol', vervolgt Wierstra. 'De branche

kende de afgelopen jaren een aantal slechte jaren, bijvoorbeeld door de EHEC-problematiek. De verwachting is dat de sector de komende tijd niet verder groeit, de schaalvergroting zal wel doorzetten. De prijzen blijven onder druk staan. Dat vraagt om creativiteit, innovatie en samenwerking. Oude tradities en werkwijzen moeten op de schop en de ondernemer moet zijn zelfkritische vermogen vergroten. Naast het jaarwerk en de fiscale advisering, helpen wij agri-ondernemers bij vraagstukken op het gebied van automatisering, personeel en organisatie en rendement. Het Focusdashboard van BDO is daarbij een prachtig hulpmiddel. De Flowers & Food-branchen wordt geregeerd door daghandel, keteninformatie en logistieke informatie. Betrouwbare en controleerbare financiële rapportages zijn onontbeerlijk voor het nemen van de dagelijkse beslissingen. Het Focusdashboard geeft snel en eenvoudig inzicht in de prestaties van een onderneming, waardoor een ondernemer tijdig kan inspelen op veranderingen in de markt. Uniek aan het Focusdashboard is dat ondernemers op dynamische en interactieve

wijze hun gegevens kunnen analyseren maar ook kunnen vergelijken met voorgaande periodes, kunnen benchmarken en vooruitkijken.'

Belastingvoordeel voor innovatieve ondernemers

'Ondernemers in de Flowers & Food branche kenmerken zich met name door hun innovatieve karakter', vertelt Mark Zwier, partner Belastingadvies bij BDO Westfriesland. 'BDO adviseert actief over de fiscale maatregelen om technische innovaties te stimuleren, zoals de Innovatiebox, WBSO-subsidie en Research en Development Aftrek, MIA en EIA. Daarnaast is er uiteraard het spanningsveld tussen het bedrijf dat goed moet renderen en de DGA, die vermogen wil opbouwen en wat te besteden wil hebben, zowel nu als later. Onze fiscalisten bewegen zich graag in dat spanningsveld en zetten zaken als sparen en beleggen, pensioen en bedrijfsverdracht tijdig op de agenda.'

Advies vanuit een persoonlijke relatie

'Het gevoel met de klant moet goed zijn, je werkt altijd samen vanuit een persoonlijke relatie', vertelt Marco Vriend, die als accountant en vertrouwde adviseur al jarenlang over de vloer komt bij kleinere en middelgrote agri-ondernemers in de regio. 'In de sector spelen familiebelangen een grote rol. Een sterk exportproduct is soms ook gevoelig voor prijsontwikkelingen. Financieringsvraagstukken zijn in deze sector zeer actueel. De ondernemer heeft er niets aan als je zijn handje vasthoudt, die wil gewoon weten aan welke knoppen hij moet draaien om zijn bedrijf rendabel te krijgen en te houden.' Kortom, een volwaardige gesprekspartner met kennis van zaken.

Wilt u weten wat wij voor de groei van uw onderneming kunnen betekenen? Neemt u gerust contact op met onze Flowers & Food specialisten op 0229-259 700 of bezoek www.bdo.nl/westfriesland

Power Sessie Flowers & Food

Speciaal voor ondernemers uit de agrisector organiseert BDO in het najaar een Power Sessie Flowers & Food. Deze interactieve bijeenkomst staat geheel in het teken van rendement, uw rendement wel te verstaan. Op inspirerende en praktische wijze krijgt u niet alleen snel zicht op het verbeterpotentieel van uw onderneming, maar ook hoe dit te realiseren. Deelnemen is kosteloos. Interesse? U kunt zich reeds aanmelden via dorothie.hes@bdo.nl

Beerepoot Automatisering

Kwaliteit en groei hand in hand

Met op stapel een nieuw hoofdkantoor beoogt IT-bedrijf Beerepoot Automatisering meer klanten, dienstverruiming en uitbreiding van personeel. Gebrek aan vertrouwen lijkt de onderneming vreemd. 'Noem ons eigenwijs, een tikkeltje waaghalzig misschien, maar wij zijn een van de weinige automatiseerders in de regio die zaken wezenlijk anders aanpakken.'

Pessimisten zouden de ambities kunnen duiden als grootspraak gebrek aan lef valt Beerepoot Automatisering uit Zwaagdijk-Oost in elk geval niet aan te rekenen. Ga maar na: in nog steeds krappe tijden verhuist de automatiseerder naar een representatief hoofdkantoor in Hoom. Dienstuitbreiding staat op de agenda, net als verruiming van het personeelsbestand. En meer dan nu al het geval blijft kwaliteit gewaarborgd door werknemers voortdurend te certificeren. Ondanks dit hoge ambitieniveau toont algemeen directeur Alex Middelburg weinig twijfels over het welslagen van zijn missie. 'Middelmatige automatiseerders zijn er genoeg in de regio, daar willen wij ons niet aan spiegelen. Ik ben ervan overtuigd dat het kán, groei en kwaliteit in een en dezelfde gang omhoog.'

Representatief

Een voorname stap voorwaarts vormt de aankomende verhuizing (eind 2014) naar het nieuwe Hoomse hoofdkantoor. Behalve meer oppervlak betekent het onderkomen een aanzienlijke vooruitgang in representativiteit. Middelburg: 'Ik heb al vaker gezegd: veel West-Friezen zien Hoom als hoofdstad van de regio. En een stad die aanspreekt betekent meer bedrijvigheid, contacten en uiteindelijk dus ook meer klanten! Hij wijst op de in het kantoor aanwezige speciale trainings- en seminariumruimten, waarmee het ondernemerscontact kan worden geïntensiveerd. Ook de bereikbaarheid van de nieuwe locatie speelt mee, een niet onbelangrijk MVO-aspect. Hoom heeft een uitstekend openbaarvervoersnet, iets dat de huidige locatie in Zwaagdijk-Oost ontbeert.

Kwaliteitsborging

Middelburg wil zich blijvend onderscheiden van concurrenten. Hij heeft ze genoeg gezien, bedrijven die wel beloften doen, maar deze uiteindelijk niet waarmaken. 'De IT-branchen staat niet stil, integendeel: waarschijnlijk is er geen bedrijfstak te bedenken, waarbij ontwikkelingen elkaar in zo'n hoog tempo opvolgen. Wil je daarin kunnen meegaan, dan moet je investeren, werknemers beter maken. Wij certificeren onze mensen bijvoorbeeld voortdurend. Ook zetten we sterk in op binding van medewerkers. Zij zijn het immers die kennis van de materie hebben en afhankelijk van die expertise valt of staat het succes van een bedrijf.'

Intelligent gebruik van moderne technologieën

Als innovatieve automatiseerder heeft Beerepoot het leveren van maatwerk hoog in het vaandel staan. Middelburg: 'Elke automatiseerder verstaat de kunst van een basisinstallatie uitvoeren. Daar zit niet de crux. Wat wij daarentegen doen, is zoeken naar maatwerk. Met andere woorden toepassingen leveren, die precies passen bij de wensen en mogelijkheden van de klant.' Ook zal Beerepoot zich blijven richten op intelligente inzetten van beschikbare technologieën. Een voorbeeld is de zogeheten geautomatiseerde data-ontduubeling: een automatiseringstechnologie waarmee dubbele data worden opgespoord om kostbare ruimteopslag te besparen. Nóg een voorbeeld van anders aanpakken is de manier van beveiligen, als bekend vaak uitgevoerd met antivirusprogramma's. Middelburg: 'De meeste netwerken laten virussen eerst

binnenkomen, waarop deze vervolgens worden bestreden met antivirusprogramma's. Veel beter is het om die virussen gewoon buiten de deur te houden. Alleen dan houdt je je netwerk echt veilig.'

Onderscheidende diensten

Zoals het een goede dienstverlener betaamt, zal Beerepoot blijven streven naar onderscheidende diensten tegen concurrerende tarieven. Zoals de calamiteitendienst, die volgens Middelburg 'elk etmaal en op welke feestdag ook voor klanten klaarstaat'. Ook een uitzonderlijke dienst is het servicecontract, een continuïteitsdienst die in modules wordt aangeboden. Omdat er met eigen consultants en materialen wordt gewerkt, blijft het bedrijf onafhankelijk van derden. Middelburg: 'Wanneer je zoals anderen afhankelijk bent van toeleveranciers is het niet denkbeeldig dat een bedrijf zomaar een week stil ligt. Ons werk houdt zich niet aan standaard kantoorrijden, stopt eigenlijk nooit. En al zijn tegenwoordig de kansen op problemen vrijwel nihil: je zult altijd zien dat er niet na vijven toch iets misgaat. Bij ons krijg je niet te horen 'we zijn geopend van 9 tot 5'. Ik zei al: dag en nacht staan we klaar'

Voor meer informatie

www.bpz.nl

Alex Middelburg en Pieter Plas



HOORN - NIEUWE STEEN 5

Op toplocatie aan de Nieuwe Steen, direct bij uitvalswegen gesitueerde luxe kantoorruimte met een oppervlakte van circa 2.398 m² bruto vloeroppervlakte verdeeld over 3 lagen, alsmede 40 parkeerplaatsen. De mogelijkheid bestaat om te huren vanaf circa 554 m² bruto vloeroppervlakte. De kantoorruimten worden turn-key opgeleverd onder voorzien van koeling, plafonds, scheidingswanden en vloerbedekking. In de directe omgeving zijn gevestigd Rabobank, Politie en de Gemeente Hoorn.

Huurprijs €120,- per m²/jaar



Boekweit Olie
WOLKAARD/AMSTERDAM



Breed 4 | 1621 KB Hoorn | tel: 0229 - 244234 | www.boekweitolie.nl



30% KORTING
OP UW EERSTE 5 VERZENDINGEN!

Van pakket tot pallet, uw zending in goede handen!

- Verzending van pakketten binnen Nederland, Europa en wereldwijd
- Fulfilment: opslag, verwerking en verpakking van uw product
- Consultancy: advies omtrent logistieke processen

Onze spectaculaire openingsacties

Op de eerste 5 zendingen ontvangt u een korting van maar liefst 30 procent! Tevens geven wij een gratis eerste adviesgesprek omtrent het logistieke proces binnen uw onderneming.

Bel Package Deal Logistics direct op 0229 726 997 of check: www.pdlogistics.nl

Package Deal Logistics

Westfriesse Waterweken

Bedrijfsleven zet West-Friesland op de kaart



Van 31 juli tot en met 31 augustus 2014 reizen de Westfriesse Waterweken langs historische steden en prachtige dorpen binnen de West-Friese Omringdijk. Het West-Friese bedrijfsleven draagt graag bij aan de campagne van de Waterweken om zo West-Friesland beter op de kaart te zetten. Met twee nieuwe partners varen de Waterweken het seizoen 2014 in.

De Westfriesse Waterweken hebben de afgelopen jaren hard gewerkt aan een eenduidige uitstraling, zodat alle activiteiten herkenbaar lokaal, regionaal en bovenregionaal onder één vlag worden gepromoot. Op lokaal niveau wordt het evenement gedragen door vrijwilligers en bedrijven die zich inzetten om alle Waterweken tot een succes te maken. Bovenregionaal wordt het evenement onder één paraplu vermarkt.

Ijzersterk merk

Pas geleden hebben ook BDO accountants & adviseurs (hoofdsponsor) en gemeente Drechtlerland het Waterweken-convenant getekend en versterken zij de samenwerking. 'Als accountant en adviseur van West-Friesland draagt BDO de regio en zijn inwoners een warm hart toe. Om uitging te geven aan die regionale betrokkenheid, sponsoren wij met veel plezier de Westfriesse Waterweken en wensen wij alle deelnemers een behouden vaart', aldus Richard Bot, partner van BDO. Naast BDO accounts & adviseurs, zien ook Rabobank Hoom-Midden Westfriesland, Indrukmakers, Promobase, programmabureau Westfriesse Omringdijk, Abovo Media en Villavakantiepark IJsselhof de Waterweken als een ijzersterk merk voor West-Friesland. Met coöperatieve kracht zetten de Waterweken West-Friesland op de kaart. Zo geeft één evenement een impuls aan de hele regio. Daarom is Rabobank Hoom-Midden Westfries-

land trotse partner van de Westfriesse Waterweken', aldus Kim de Graaf, adviseur van coöperatie Rabobank Hoom-Midden Westfriesland.

Het waterrijke West-Friesland vormt een prachtig decor en podium voor het rondreizende festival. Van de haven van Enkhuizen naar Bovenkarspel, Medemblik, Drechtlerland en verder naar Hoom en Avenhom, Berkhout en de Goorn. Reis mee van 23 juli tot en met 31 augustus. Voor kinderen én volwassen is er van alles te beleven. Denk aan waterspelen, vaartochten, Drijf in bioscoop, theater te water, culinair aan de kade, drakenbootraces, havenconcerten, maar ook kitesurfen, flyboarden en banana varen staan op het programma.

Programma Westfriesse Waterweken

Enkhuizen	23, 24, 25, 26, 27 juli
Stede Broec	2 augustus
Medemblik	8, 9, 10 augustus
Drechtlerland	17 augustus
Hoom	22, 23, 24 augustus
Koggenland	30, 31 augustus

www.westfriessewaterweken.nl

Tekst en fotografie: Aangeleverd

Vooruitgang boeken met onze adviesbrief 2.0

Scherpe analyses en heldere adviezen in één oogopslag!



Steven Ros
Venoot -
MKB-Accountant



Gevers zijn succesvoller

Al jarenlang richten ondernemers zich tijdens het werken op het behalen van resultaat. Diverse trainingen werden erop ingezet om talenten te ontplooiën, inzet te verhogen en meer resultaat te bereiken. Op dit moment is de kans om te slagen meer dan ooit afhankelijk van anderen. Ontdek waarom matchers en nemers minder succesvol zijn dan gevers.

Kortweg kunnen we zeggen dat er drie type mensen zijn. De nemers, die zo veel mogelijk proberen te krijgen van anderen. Daarnaast zijn er matchers, dit is trouwens de grootste groep, die streven naar een evenwicht tussen geven en nemen. Als laatste zijn er de gevers, een zeldzame groep die geeft zonder er iets voor terug te verwachten.

Ego overheerst

Zoals gezegd is de grootste groep gericht op matches of nemen. Ego overheerst vaak ten opzichte van integer en wederkerig handelen. Neem bijvoorbeeld het milieu, iedereen wil milieubewust werken, maar het mag niets kosten. De meeste willen biologisch eten, maar het moet wel goedkoop zijn. Maar ook op het gebied van werknemers overheerst veelal het ego: 'Ja mijn werknemer moet gelukkig zijn, maar er moet wel resultaat behaald worden, dus daar sturen we op'. Bedrijven met een goede filosofie, een duidelijke visie, een heldere strategie, een goed team en de wil om assets te geven die waarde toevoegen aan shareholders, hebben de absolute toekomst. Wees transparant over je werkwijze en verdienmodel en deel met de wereld op een wederkerige manier en je hebt meer impact en resultaat.

Meer geven

Geven zit alleen niet in onze natuur, het kost je namelijk iets en dat voelt voor velen toch aan als een verlies. Hoe kun je het geven in je leven vergroten? Er zijn vele mogelijkheden. Organiseer bijvoorbeeld wederkerigheidskringen, waarbij je 20 minuten per week besteedt aan het uiten van verzoeken en het helpen van elkaar om deze in te vullen. Of sponsor een nieuw initiatief via bijvoorbeeld Kickstarter en help anderen hun droom te verwezenlijken en breng ondertussen jouw eigen geef-ideologie tot leven. Let op, het geven van een grote hoeveelheid in één keer levert een hoger rendement op dan elke dag een beetje geven. Natuurlijk kun je niet iedereen iets geven, omdat je zelf niet genoeg tijd heb. Wees daarom nauwkeurig aan wie je geeft. Het is beter om te geven aan mensen die er 100% voor gaan en wil in inzet tonen, dan aan iemand die niet enthousiast is.

Natuurlijk is het belangrijk dat er een goed verdienmodel is en dat er ook gewerkt moet worden, maar ontwikkel het bewustzijn dat je meer voor elkaar krijgt, een grotere inspiratie creëert en duurzaam investeert in positief gedrag als je iets meer de nadruk legt op belangeloos geven!



PRINTEN HEEFT DE TOEKOMST

Tegenwoordig is het mogelijk om alles te printen. Er is geen voorwerp of het is mogelijk om het te laten printen. Zelfs 3d objecten kunnen al worden geprint. Kom met uw favoriete vaas, beker of sieraad en de printer maakt het na.

Indrukmakers uit Hoorn maakt printen ook voor iedereen toegankelijk. U als ondernemer staat versteld als u ziet op welke wijzen wij kunnen helpen. Bij uw point of sale materiaal, bij uw buitenreclame, voor

uw reclameborden, bij de bestickering of wrappen van uw auto, voor uw beursstand of bij het 'pimpen' van uw etalage. Niets is ons te gek. Zelfs complete panden laten wij niet ongemoeid.

Eens kennismaken met de creatieve geesten van Indrukmakers?

Bel of mail met Fred (fred@indrukmakers.nl) of Ruud (ruud@indrukmakers.nl).



Uw hele winkelaankleding en presentatie eens onder de loep?
Voor de eerste drie ondernemers die op deze uiting reageren,
verzorgen wij gratis een scan en opzet van de nieuwe 'look'
van uw winkel. Mail naar actie@indrukmakers.nl !!

WEBSITES • GROOTFORMAAT PRINTEN • KLEINFORMAAT PRINTEN • SIGNING

Indrukmakers bv
Geldelozeweg 33

1625 NW Hoorn
0229 – 20 64 66

info@indrukmakers.nl
www.indrukmakers.nl

indrukmakers
RECLAME- ONTWERP- PRINTSTUDIO

Mogelijkheden voor Private Financiering

Voor meer informatie belt u met onderstaand nummer!

Bel: 0229-271777

Lepelaar 3, Hoorn



Enkhuizen - De Star 32
Vraagprijs € 165.000,- k.k.

• Perceelopp.: 361 m² • Bruto vloeropp.: 282 m²
Bedrijfscomplex bestaande uit kantoorruimte, 72 m² bvo, met achtergelegen bedrijfshal, 150 m² bvo, met onderheide betonnen vloeren en entresol-vloer, vv ruim parkeerterrein. Vv. overheaddeur, krachtstroom, deel isolatieglas.



plitsing mogelijk

Grootebroek - Het Voert 11
Huurpr. verdieping € 195.000,- k.k.
Huurprijs verdieping € 1.495,- p/m
Vraagprijs totaal € 1.075.000,- k.k.

• Perceelopp.: 401 m² • Bruto vloeropp.: 209 m²
Vrijstaande luxe kantoorvilla met voldoende parkeergelegenheid. Het complex is o.a. v.v. systeemplafonds met verlichtingsarmaturen, scheidingswanden, tapijt, gecoat glas en lamellen, klimaatbeheersing, glasvezelaansluiting en lift.



plitsing mogelijk

Grootebroek - Zesstedenweg 165
Vraagprijs kantoor/showroom
€ 249.500,- k.k.

• Perceelopp.: 760 m² • Bruto vloeropp.: 390 m²
Showroom (ca. 120 m² bvo) met kantoorruimten, verdeeld over parterre (ca. 135 m² bvo en 1e verd (ca. 135 m²) en werkplaats/productieruimte (ca. 185 m² bvo).



plitsing mogelijk

De Goorn - Wieders 21
Huurprijs vanaf € 3.350,- p/m excl. BTW
Vraagprijs vanaf € 399.500,- k.k.
Vraagprijs totaal € 1.095.000,- k.k.

• Perceelopp.: 3920 m² • Bruto vloeropp.: 1450 m²
Bedrijfscomplex; kantoorruimten, kantine, archief-ruimte (ca. 495 m² bvo), bedrijfshal met magazijn vv overheaddeur (825 m² bvo) en entresolvloer (ca. 135 m² bvo) en een 2e bedrijfshal (ca. 1.010 m² bvo) vv 3 overheaddeuren.



plitsing mogelijk

Hoorn nh - Pakhuisstraat 1
Huurprijs 1e verdieping € 4.500,- p/m
Vraagprijs totaal € 1.950.000,- k.k.

• Bruto vloeropp.: 1850 m²
Voormalig VOC-pakhuis uit 1606 (Rijksmonument) in de binnenstad van Hoorn met de 20 kenmerkende trapgevel met tien trappen en bijzondere sporenkapconstructie. In 2005 zeer professioneel gerestaureerd. Woonfunctie mogelijk.
Totale bvo 1850 m²

• b.g. ca. 343 m² bvo
• 1e verd. ca. 529 m² bvo
• 1e zolderverd. ca. 507 m² bvo
• 2e zolderverd. ca. 335 m² bvo
• 3e zolderverd. ca. 133 m² bvo

Volg ons nu ook op:
twitter.com/overbeekhoorn
facebook.com/vanoverbeekmakelaarshoorn

van Overbeek.nl
BEDRIJFSMAKELAARS

PURMEREND EDAM-VOLENDAM HOORN WEST-FRIESLAND

Bezichtiging?
Bel 0229-271777

