

Zakelijke Westfriese



editie
04

Thema:
Onroerend
goed
markt

Kunstzinnige portretten die een comfortabele akoestiek creëren



Dat is een feli citatie waard!

In 2020 zijn er via Boekweit | Olie al weer diverse bedrijfspanden verhuurd of verkocht. Gefeliciteerd aan alle gelukkige kopers, verkopers, huurders en verhuurders! We wensen alle startende ondernemers en de bedrijven die hebben gekozen voor een prachtige nieuwe locatie heel veel succes voor de toekomst. En uiteraard wensen we de ondernemers die hebben gekozen voor bedrijfsverplaatsing een voortzetting van de stijgende succeslijn.

Bent u ook op zoek naar een nieuwe bedrijfsruimte? Of wilt u uw huidige bedrijfsruimte verkopen of verhuren? Dan bent u bij Boekweit | Olie Makelaars/Taxateurs aan het juiste adres. De cijfers op Funda in Business tonen aan dat wij uitmuntend scoren op het gebied van opbrengst en verkoop-/verhuurtijd. Onze database is altijd goed gevuld met potentiële kopers en huurders dus neem snel vrijblijvend contact met ons op.

Boekweit | Olie

MAKELAARS/TAXATEURS

Veemarkt 32
1621 JC Hoorn
Tel: 0229 - 244234
www.boekweitolie.nl

TOSHIBA



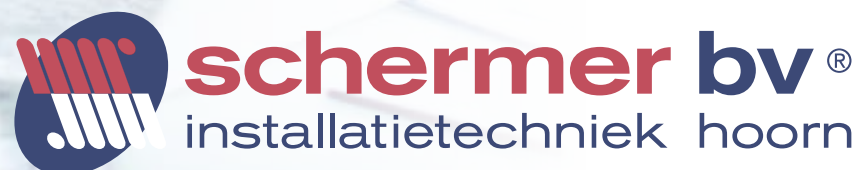
DUURZAME KOELING EN VERWARMING.

Met TOSHIBA klimaatbeheersing

De TOSHIBA modulerende airconditioningsystemen leveren zomer en winter een aangenaam binnenklimaat. Of een ruimte nu bedoeld is om te leren, ontspannen of zorgen: met het uitgebreide assortiment binnen en buitendelen kunnen de TOSHIBA systemen in vrijwel elke ruimte worden toegepast. Door de bijzonder goede prestaties en efficiëntie zijn bovendien forse besparingen op de energierekening te behalen.

TOSHIBA systemen zijn flexibel in plaatsing en installatie en het assortiment biedt een oplossing voor zowel kleine als grotere toepassingen. Gecombineerd met gebruiksvriendelijke bediening, energiemonitoring en slimme regeltechniek beschikt u met TOSHIBA over een compleet pakket duurzame en betrouwbare klimaatbeheersing.

Erkend installateur en TOSHIBA-specialist **Schermer Installatietechniek** adviseert u graag over de mogelijkheden.



WWW.SCHERMERBV.NL

WWW.TOSHIBA-AIRCO.COM

Klaar met corona, eindelijk is de oplossing nabij

De verhuurder van het pand wil bioscoop The Movies in Amsterdam niet tegemoet komen. De bioscoop heeft te maken met een veel lagere bezetting en dreigde daardoor in de problemen te komen. Van deze specifieke situatie weet ik niets, maar het is een veelgehoorde opmerking over verhuurders. Het is mooi als je er met elkaar uitkomt, maar de verhuurder zit in een vergelijkbare positie. Die kan waarschijnlijk net als de huurder ook niet bestaan van een kwart van de normale omzet. Waar komt het idee vandaan dat verhuurders onbeperkt diepe zakken hebben? En dienen huurders bij hogere omzetten en winsten dan hogere bedragen te betalen?

Een bedrijf heeft toch wel vet op de boten? Beantwoord dit eens met een tegenvraag. Hoeveel maanden houdt jij het financieel uit als je werkgever geen salaris betaalt?

Ik ben wel klaar met corona. Hoe vaak heb je het gehoord vanaf pak 'm beet mei. Als er een zin van het jaar verkiezing is, scoort deze hoog. Het lijkt wel een bezwering. Als je het drie maal zegt, dan krijg je het niet en

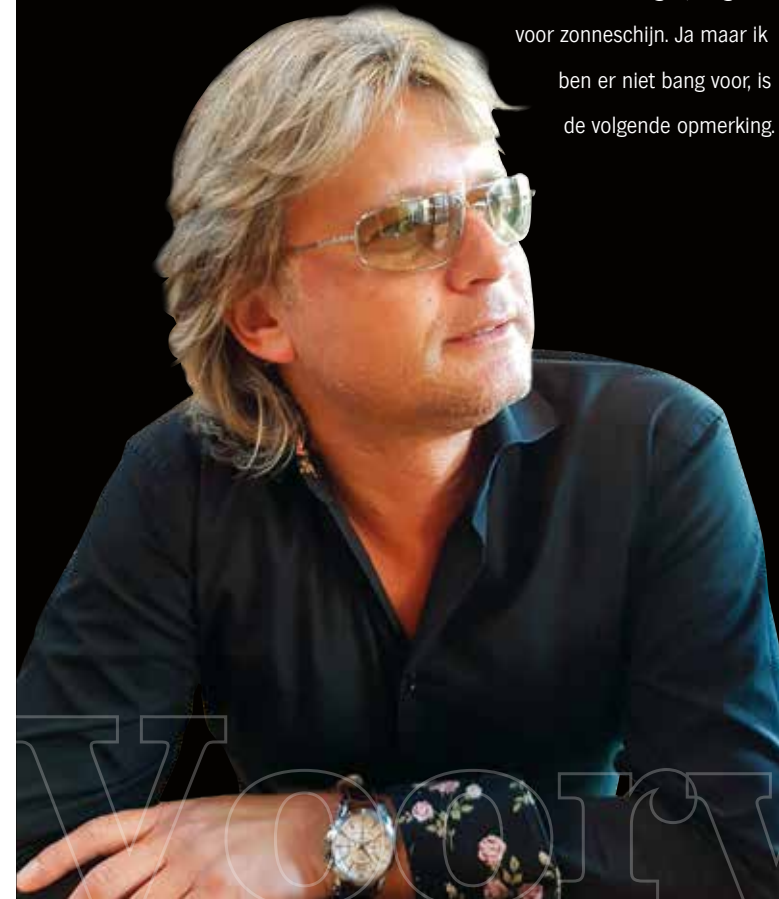
hoef je nergens rekening mee te houden. Zo zijn er nog wel een paar. Ik ben wel klaar met de regen, zorgt niet voor zonneschijn. Ja maar ik ben er niet bang voor, is de volgende opmerking.

Wel of geen angst heeft er al helemaal niets mee te maken, dat vraagt geen virus aan je. Je bent ook niet iedere nacht bang dat je auto wordt gestolen, maar is wel verzekerd tegen diefstal. En al ben je niet de hele dag bang om doodgereden te worden, kijk je bij het oversteken toch twee keer links en rechts.

Maar de oplossing is gelukkig nabij. Volgens de overheid of de luchtvaartlobby, welke van de twee daar kom je nooit exact achter, is een vliegtuig de veiligste plek op aarde. Dat komt voornamelijk door de HEPA filters in de ventilatiesystemen. Ondanks dat niet bekend is of ze specifiek COVID-19 tegenhouden en ondanks dat niet elk vliegtuig er mee is uitgerust, kunnen we gewoon schouder aan schouder aan boord. Dus pleit ik voor HEPA cafés, HEPA bioscopen, HEPA restaurants, HEPA peeskamers, HEPA zorginstellingen, HEPA vul-maar-in.

En natuurlijk losse HEPA insteekfilters voor in beide neusgaten. Dan hoeft je écht nergens meer bang voor te zijn.

Mark Janzen



Ons motto voor deze zomer!
**'Blijf gezond, blijf bewegen
en geniet van uw vakantie!'**

Wij gaan
verhuizen!



Flexicomfort gaat verhuizen! Vanaf 1 augustus zien wij u graag terug in onze nieuwe showroom op **De Oude Veiling 68 A in Zwaag!**

Mocht u vragen hebben of advies willen over uw thuiswerkplek, kunt u ons altijd bereiken op:
info@flexicomfort.nl of telefonisch op **0229-287755**.

FLEXICOMFORT
kantoorinrichting | www.flexicomfort.nl



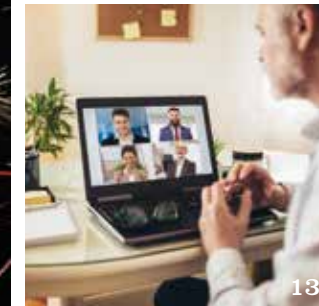
Vraag een
proefstoel aan
0229 28 77 55

Inhoud

Coverstory: **Hélène de Bruijn introduceert Kunst & Akoestiek**



Thema:
Thuiswerken als nieuwe norm. Waanzin of nieuwe werkelijkheid?



Gewoon knettergoeie wifi met de MIEGROUP



Een jong team vol specialisten naar de top, your dutch media



#kaapjeplek bij Kaap Hoorn Accountancy

Verder in dit nummer:

- 22 Start Gastvrij Hoon
- 23 Tijdelijk coronamanger binnenstad Hoon
- 26 Rabobank West-Friesland ondersteunt ondernemers Multi Traffic Point
- 34 Welke bedrijf geeft inburgeraars een kans
- 38 Eén deur dicht, de andere open. Felon la Pierre vertelt over floaten
- 38 Marcel Kok meet fijnstof als plan b
- 39 Warenhuis Hoon was in één maand live
- 39 Rob Evenboer 'Aanpassen aan de nieuwe werkelijkheid'

Colofon

Westfries Zaken

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

Redactie, vormgeving & realisatie

Indrukmakers BV
Geldelozeweg 33, 1625 NW Hoon
Tel: 0229 - 20 64 66
media@indrukmakers.nl
www.indrukmakers.nl

Fotografie

Hélène de Bruijn | Benno Ellerbroek
Guillaume Groen | Bas Zwerver

Redactie

Jannies Blommaert | Alex Gitzels
René Kistemaker | Louise Snel

Druk

Veldhuis Media BV

Verkoop

Tel: 0229 - 20 64 66, sales@indrukmakers.nl

Bladmanagement

Tel: 0229 - 20 64 66, media@indrukmakers.nl



- 36 Creatief omdenken
- 38 HOC-leden bedenken oplossingen bij Corona lockdown
- 40 Reclamebelasting... leuker kunnen we het niet maken



- 42 Uitnodiging ledenvergadering
- 42 Bronstijdwandeling
- 43 Oud voorzitter Adri Out aan het woord



- 45 Kennismaken met bedrijvenvereniging Winkelvereniging Winkelhart Zwaagdijk
- 46 Het sociale koekje dat iedereen die werkt zoekt gelijke kansen biedt
- 49 Eerste stap naar meer hbo onderwijs in West-Friesland
- 51 Economisch forum steunt WBG
- 52 De volgende stap van WBGroen
- 53 Flexibele arbeidskrachten. Please in my backyard



- 56 Hoonse ondernemers voor een mooie binnenstad: Agnes Clevers met Clevers Concept Store

Westfries Zaken niet ontvangen?

Westfries Zaken wordt verspreid door middel van controlled circulation naar beslissers en bestuurders in West-Friesland in een oplage van 11.000 exemplaren. Wilt u het magazine ook ontvangen, meld u dan gemakkelijk en gratis aan via de website: aanmelden.westfriesezaken.nl

Copyrights

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

Hélène de Bruijn introduceert Kunst & Akoestiek

Kunstzinnige portretten die een comfortabele akoestiek creëren

Beeldende kunst is van toegevoegde waarde voor iedere zakelijke of privéomgeving. Kunst decoreert, motiveert, communiceert, fascineert, verbindt en inspireert. Er is daarbij niets zo sprekend als een kunstzinnige foto aan de wand gemaakt met het juiste licht, vastgelegd op het juiste moment. Naast haar veelzijdige opdrachten voor zakelijke en particuliere klanten, wordt ook het artistieke vrije werk van fotografe Hélène de Bruijn steeds bekender. Onder de naam Hélène Art Photos maakt ze uitgesproken werken van stadsgezichten, architectuur en natuur. Sinds kort is in haar eigen galerie aan de Nieuwe Steen in Hoorn een serie elegante portretten te bewonderen. Deze verfijnde vorm van fotografie past naadloos in iedere met smaak ingerichte omgeving. Ook draagt dit werk bij aan een comfortabele akoestiek.

Het portfolio van Hélène de Bruijn omvat talloze close-ups van volwassenen en kinderen, familieportretten en bruidsreportages. Stuk voor stuk heeft iedere foto de karakteristieke uitstraling waarin de eigenzinnige signatuur van Hélène te herkennen is. Dat geldt ook voor de bedrijfsfotografie die websites, promotiemateriaal, producten en social media, een professionele uitstraling geeft. Maar haar veelzijdigheid spreekt ook uit haar vrije werk dat de wanden van een breed fotografie-minnend publiek siert. 'Ik vind het belangrijk om mijzelf op deze wijze te ontwikkelen en mijn werk een nieuwe dimensie te geven. Het is mooi om te bemerken dat steeds meer mensen deze kunstzinnige beelden weten te waarderen. Daarom heb ik op de locatie waar mijn studio is gevestigd, twee jaar geleden een galerie ingericht waar mijn art fotografie te bewonderen is', vertelt Hélène bevlogen.

Wauw-effect

Portretfotografie behoort tot één van Hélène's favoriete disciplines. 'Bij het poseren help ik iedereen om zijn of haar beste kant naar voren te halen. Het is daarbij mijn specialiteit om iedereen goed te formeren. Zo ontstaat een aangename sfeer om tot de mooiste resultaten te komen. Een mooie blik, een sterke karaktertrek of een liefdevolle emotie om voor altijd te koesteren. Een mooi portret geeft een

wauw-effect.' Om haar vrije werk een krachtige nieuwe impuls te geven, legde ze onlangs een karakteristieke serie portretten vast. In dit werk is een glansrol weggelegd voor gedistingeerde modellen, eigenzinnige visagie en materialen zoals kant en veren. Met iconische beelden als resultaat, die de sfeer in tal van ruimtes een statement geven met eenzelfde soort wauw-effect. De foto's zijn overigens niet alleen prachtige eyecatchers, maar hebben ook een functionele waarde. Ze worden namelijk op speciale panelen geplaatst die wanden op een mooie manier aankleden en de akoestiek in de ruimte verbeteren.



Zitcomfort draagt een signatuur: JORI

Ontdek en geniet van het ultieme zitcomfort van de Mensana
relaxzetel in onze showroom.



innovative seating comfort since 1963



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

ma: 13.00 tot 17.30 u.
di, wo, do, vr: 09.30 tot 17.30 u.
do: **koopavond** van 19.00 tot 21.00 u.
za: 09.30 tot 17.00 u.

OPEN
LAATSTE ZONDAG
VAN DE MAAND
12.00 - 17.00 u.

Kunst & Akoestiek

Dit idee is ontstaan in samenwerking met Bert Klaver, directeur van Acoustics & NoiseReduction. Hélène: 'Bij ons beiden leefden al geruime tijd de plannen voor nieuwe ontwikkelingen binnen onze bedrijven. Zo ontstond het idee voor Kunst & Akoestiek. Wanddecoratie die tevens dient als ideale oplossing om de akoestiek te verbeteren.' Een prettige akoestiek is van groot belang voor de kwaliteit van iedere leef- en werk-omgeving. Maar oppervlakken als hard gestucte wanden, harde vloeren en strakke plafonds, weerkaatsen geluiden met rumoer en een vervelende galm tot gevolg. 'Mensen die zich regelmatig in ruimtes met een slechte akoestiek bevinden, hebben last van concentratieverlies, vermoeidheid en irritatie. Langdurige geluidshinder kan zelfs schadelijk zijn voor de gezondheid', licht Bert Klaver toe. De verbetering van de akoestiek schuilt in eenvoudige en snel te realiseren oplossingen. Bijvoorbeeld in akoestische wandpanelen. 'Bij Acoustics & NoiseReduction hebben we geluidsabsorberende wandpanelen ontwikkeld, die zijn opgebouwd uit aluminium frames die zijn afgewerkt met akoestisch doek.'

Eindeloze mogelijkheden

Wie zijn woonkamer, ontvangstruimte, vergaderruimte, kantoor, restaurant of beautysalon wil verfraaien met unieke fotokunst en een comfortabele akoestiek wil creëren, vindt in Kunst & Akoestiek gracieuze mogelijkheden die een tijdloos effect geven. 'Een andere voordelige eigenschap van de panelen schuilt in het gegeven dat de akoestische doeken eenvoudig en snel te verwisselen zijn. Desgewenst zijn de portretten te vervangen door andere mooie beelden. Natuurlijk behoort het ook tot de mogelijkheden om bijvoorbeeld je geliefde of gezin in mijn studio te laten fotograferen en die foto vervolgens op een akoestisch doek af te drukken', legt Hélène uit. Dit principe is tevens toe te passen op de RoomDividers en de PhotoBaffles uit het productengamma van Acoustics & NoiseReduction. Die zijn opgebouwd op basis van dezelfde constructie als de wandpanelen. 'Met de eindeloze mogelijkheden van Kunst & Akoestiek geef je iedere denkbare ruimte een stijlvolle uitstraling én realiseer je tegelijkertijd een aangename omgeving om in te wonen, leven en werken.'

www.helenedebruijn.nl

www.anr.nl

Visagie Elvira Korsten

Model Susan Dammes | Model Galeyn Tenhaeff | Model Sheesha Sewraj

Tekst: Louise Snel Fotografie: Hélène de Bruijn



Actie ter introductie van Kunst & Akoestiek

De eerste tien kopers van Kunst & Akoestiek ontvangen een gratis akoestische meting door Acoustics & NoiseReduction. Met een innovatief meetinstrument wordt voor u in kaart gebracht hoe de akoestiek in de ruimte is, hoe die hoort te zijn en hoeveel materiaal er nodig is om de optimale akoestiek te realiseren.

BOUW START JUNI 2020



TE KOOP

Vanaf € 239.000,- v.o.n.
Excl. BTW

TE HUUR

OP AANVRAAG

Nog 3 beschikbaar!

8 nieuw te bouwen bedrijfsunits

op het nieuwe regionale bedrijventerrein Zevenhuis te Hoorn



Projectinformatie

JP Plaza Hoorn is een uiterst representatieve ontwikkeling van 8 grotere bedrijfsunits vanaf 200m² bvo tot ca. 400 m² bvo (bruto vloer oppervlakte), deeluitmakend van een nieuw te bouwen verzamelgebouw. Specifieke wensen, maatvoering of samenvoeging van meerdere bedrijfsunits en/of afwijkende grootte is in een vroeg stadium nog bespreekbaar (informeer naar de mogelijkheden).

JP Plaza Hoorn wordt gerealiseerd op de nieuwste uitbreiding ("Fase-1B") van het nieuwe regionale bedrijventerrein Zevenhuis. Het waterrijke en groene regionale bedrijventerrein Zevenhuis is gesitueerd aan de nieuwe verkeersader N23 richting Hoorn - Enkhuizen en Lelystad en voorts op slechts 4 autominuten gelegen van rijksweg A7 (Amsterdam - Leeuwarden) waardoor een optimale (logistieke) bereikbaarheid met eigen vervoer wordt bereikt.

Deze bedrijfsunits zijn uitstekend geschikt voor de wat grotere bedrijven of zelfstandigen in uiteenlopende branches. De units zijn geschikt voor showroomfuncties, onderhouds- of schilderbedrijven, schoonmaakbedrijven, ICT of voor opslagdoeleinden (zakelijk of particulier), diverse werkplaatsfuncties met ondersteunende kantoorfunctie etc. JP Plaza Hoorn is ook bijzonder kansrijk als belegging, indien u de bedrijfsunit wenst te verhuren.

Enkele pluspunten van JP Plaza Hoorn:

- Opvallende, representatieve uitstraling
- Uitstekende isolatiewaarden
- Ruim voldoende parkeergelegenheid op het mandelige buitenterrein
- Royale glassecties zowel op de begane grond als op de etage
- Zeer courante breedte - diepte verhouding van ca. 14.700 x 13.200 mm
- Standaard een elektrische bedienbare overheaddeur (bxh) 4000x4000 mm
- Multifunctioneel gebruiksmogelijkheden
- Actieve VvE wordt opgericht



Voor meer informatie neem contact op met:

Hoffstad Bedrijfsmakelaars OG

Aad de Heus

T. 0229 - 213 541

E. info@hoffstad.nl

I. hoffstad.nl



HOFFSTAD Bedrijfsmakelaars OG
winkels ▲ kantoren ▲ bedrijfsobjecten

jp-plaza.nl

op bedrijventerrein Zevenhuis te Hoorn



Thuiswerken als nieuwe norm

Waanzin of nieuwe werkelijkheid?

Sinds de uitbraak van het coronavirus COVID-19 volgen de ontwikkelingen elkaar snel op. De sociale en economische impact is groot. De perikelen omtrent het virus raken ook de vastgoedsector. Bedrijven kijken kritisch naar de functie van hun (hoofd)kantoor nu locatie-onafhankelijk werken een vlucht neemt. De eerste bedrijven sluiten de kantoren om thuiswerken de nieuwe norm te maken. Voor de kantorenmarkt heeft dat de komende jaren nog geen heel grote gevolgen, denken vastgoedexperts.

Cor van Zadelhoff noemde thuiswerken onlangs 'waanzin' terwijl Twitter juist aangekondigde dat hun medewerkers nooit meer naar kantoor hoeven als ze dat niet willen. Vijftien jaar na de introductie van het nieuwe werken is er geen consensus over de ideale indeling van werk en kantoor. Die zal er waarschijnlijk ook niet komen. Felt is wel dat veel bedrijven de afgelopen maanden gedwongen zijn om locatie-onafhankelijk te werken en daarom nu kritisch kijken naar de functie van hun kantoor. Iedereen is ervan overtuigd dat het belangrijk is om mensen te blijven ontmoeten, dus het kantoor zal altijd blijven bestaan. Maar bedrijven en werknemers hebben ook

gezien dat er efficiënter kan worden gewerkt en dat er veel onnodige reistijd, stress, kantoorkosten en CO2-uitstoot worden bespaard. Er wordt nu vooral gediscussieerd over de voor- en nadelen van thuiswerken ten opzichte van op kantoor.

Geen overaanbod

De nestor van het commerciële vastgoed Cor van Zadelhoff, wil niets weten van bedrijven die hun medewerkers voorgoed vanuit huis willen laten werken. 'Thuiswerken is waanzin. Het leidt tot spanningen en om tot een goed resultaat te komen, heb je sociale contacten



nodig. Je wordt een solist en dat is helemaal verkeerd. Natuurlijk begrijp ik wel dat het coronavirus ervoor zorgt dat we tijdelijk thuis moeten zitten, maar ik verwacht niet dat het een blijvertje zal zijn. Ik weet zeker dat medewerkers weer naar kantoren zullen gaan, je kunt je thuis toch moeilijk concentreren?’ Wel denkt Van Zadelhoff dat bedrijven flexibeler zullen zijn, bijvoorbeeld om files te vermijden of af en toe een dag thuiswerken. ‘Maar geloof me: mensen willen echt weer naar de zaak. Daarom zal er ook geen overaanbod ontstaan, kantoren blijven populair en ik verbaas me oprecht dat andere partijen in het vastgoed daar toch anders over denken. Dat gebrul dat thuiswerken blijft, ik geloof er niets van.’

Dumpprijzen

Andere vastgoedexperts verwachten echter dat geheel of gedeeltelijk permanent thuiswerken, op den duur zeer zeker gevolgen heeft voor de kantorenmarkt. ‘Het eerste gevolg is dat de overspannen kantorenmarkt gezonder wordt met minder krapte in de grote steden. Huurprijzen van kantoren zullen dalen doordat kantoren van bedrijven die het loodje leggen tegen dumpprijzen op de markt komen. Daarna kan leegstand ontstaan. Dit zal pas in de komende jaren zichtbaar worden. Dit heeft te maken met het feit dat contracten voor langere perioden zijn en dan pas aflopen. Dat is vaak een natuurlijk moment voor huurders om huisvesting te heroverwegen’, aldus vastgoedbemiddelaar Redept Cresa. Ook CBRE, een adviesbureau voor beleggingen in vastgoed, ziet een terugval in de vraag naar kantoorruimte. ‘Beslissingen over huisvesting wordt uitgesteld of heroverwogen. Zijn al die vierkante meters nog wel nodig? Het

beleggingsvolume in de vastgoedmarkt daalde het afgelopen half jaar met zestien procent vergeleken met de eerste helft van 2019.’

Randstad uit de gratie

De belangenorganisatie van makelaars en taxateurs NVM stelt dat een kantoor een geschikte plaats blijft waar mensen kunnen samenwerken en waar zij elkaar kunnen stimuleren. ‘Maar als thuiswerken de komende jaren de norm wordt, kunnen we aan de andere kant nog wat beleven. Techbedrijven geven hun werknemers de ruimte om permanent thuis te werken. Van Facebook hoeven medewerkers niet meer in de buurt van hun kantoor te wonen. Als Nederlandse bedrijven dat beleid ook gaan toepassen, kan de hele trek naar de Randstad tot stilstand komen. Dat zou wel tot een gelijkmatiger verspreiding van personen en kapitaal kunnen leiden, met minder scherpe verschillen in vastgoedprijzen. Mensen uit de provincie hoeven dan niet meer worden gedwongen te verhuizen naar onbetaalbare woningen in de Randstad. Krimpgebieden zouden dan weer kunnen groeien en regionale C-kantoren weer in trek raken. De tijd zal het leren.’

Veiligheid en professionaliteit

Annexum biedt vastgoedbeleggingsfondsen voor particulieren, waarbij kantoorbeleggingen één van de grootste beleggingscategorieën is. Het gaat om fondsen waarbij Annexum namens beleggers vastgoedobjecten exploiteert. ‘Nu is het nog charmant als er een hond door een Zoom-call blaft of een kind op schoot kruipt, maar een betalende klant zal dat straks niet meer waarderen. Waarschijnlijk

lijkt nog belangrijker dan professionaliteit, is de veiligheid van datacommunicatie. Bedrijven die met gevoelige informatie werken, zoals advocaten en notarissen, ontlenden hun bestaansrecht aan discreet omgaan met data. Vanaf een zolderkamer met een slecht beveiligde internetverbinding belangrijke documenten bewerken en

versturen, is simpelweg niet goed genoeg voor veel organisaties. Thuiswerken was geen waanzin, maar een professionele werkomgeving met goed internet, gezonde werkplekken en goede beveiliging wordt wel weer een must. En dat zal ook altijd zo blijven.’

Hoe is het dichter bij huis gesteld met de invloed van thuiswerken op de vastgoedmarkt?

Martijn Olofsen van Van Overbeek Makelaars & Taxateurs:

‘Hoewel er binnen West-Friesland geen sprake is van een echte kantorenmarkt, verwachten wij toch dat er zich hier enige beweging zal voordoen. Door de stroomversnelling die corona op thuiswerken voortbrengt, is de verwachting dat er meer leegstand komt. Aan de andere kant vernemen wij van diverse klanten dat een gedegen “thuishonk” voor hun medewerkers onmisbaar is om goede zaken te kunnen doen.’

Margit Nijboer van RE/MAX Direct:

‘Toen ons werd verzocht om (meer) vanuit huis te gaan werken, is de behoefte aan meer ruimte thuis aanzienlijk toegenomen. Bij veel werkenden wordt hun woning daarom te krap en zetten zij de stap om te gaan verhuizen. De vraag naar woningen met extra ruimte om daar bijvoorbeeld een kantoor te creëren, zien we duidelijk groeien. Persoonlijk verwacht ik ook dat bedrijven hun kantoren

zullen downsizen. Want veel mensen functioneren prima vanuit huis. Bovendien scheelt het een onderneming bakken met geld en zeeën van tijd. Daar staat tegenover dat er natuurlijk wel sprake was van een vervelende try-out voor het locatie-onafhankelijk werken. Men heeft dit ook op basis van goodwill een goede invulling gegeven. En geen contact schaadt mens en bedrijf. De tijd zal het ons dus leren of thuiswerken de norm wordt.’

John Greuter van John Greuter Makelaardij:

‘Er is een duidelijke tendens gaande waarin bedrijven de invulling van hun kantoren aan het heroverwegen zijn. Dat vind ik heel begrijpelijk. Want de periode waarin we ons sinds half maart bevinden, leert ons dat het in bepaalde functies ideaal is om vanuit huis te werken. Maar daar staat tegenover dat thuiswerken voor andere beroepen verre van ideaal is. Voor mij als makelaar is een kantoor ook onmisbaar. Niet alleen om ongestoord te kunnen werken, maar ook om mijn klanten te ontvangen en het aanbod in een fysieke etalage te presenteren. Ik verwacht niet dat bedrijven de deuren van hun kantoren in groten getale voorgoed zullen sluiten.’

JOHN GREUTER
makelaardij

OP DE MARKT, DE HUIZEN-MARKT!

De Oude Veiling 55B | Zwaag
info@johngreutermakelaardij.nl | 0229 - 50 64 71

WONING VERKOPEN? UW RE/MAX MAKELAAR

RE/MAX

VRAGEN OVER DE WONINGMARKT? GRATIS ONLINE WAARDEBEPALING?

0229 291 313

BREED 36 - 1621 KC HOORN - DIRECT@REMAX.NL - WWW.REMAX.NL/DIRECT

Scan me

STERK IN TAXATIES

Taxaties van:

- › Kantoorpanden
- › Bedrijfspanen
- › Winkelruimten
- › Zorgvastgoed
- › Beleggingswoningen

Enkhuizen 06 82 055 799 info@sterkintaxaties.nl
www.sterkintaxaties.nl

TE KOOP / TE HUUR AANGEBODEN:

Venhuizen, Koggeweg 7

Te huur in units vanaf 200 m2
bedrijfscomplex in totaal 3.300 m2
Huurprijs v.a. € 20,- per m2/jaar
Koop, tijdelijke huur, hypotheek etc. is bespreekbaar

Obdam, Handelskade 3

Bedrijfspan 3.200 m2 op goede locatie
Huurprijs € 45,- per m2/jaar
Koop, deelhuis, etc. is bespreekbaar
Ook geschikt als ontwikkellocatie!

Avenhorn, Julianastraat 30

Bedrijfscomplex bestaande uit:
1.300 m2 bedrijfshallen incl. koelcellen,
2.000 m2 schuurkassen, overkapping, terrein
Huurprijs € 3.950,- per maand
Deelhuis bespreekbaar

WWW.TIELENVASTGOED.NL
Luttik Oudorp 60, 1811 MZ Alkmaar, Tel.: 072-520.70.75

BOUWSTART SEPTEMBER 2020

REEDS 30% VERKOCHT

TE KOOP Vanaf **€ 95.000,-** v.o.n. Excl. BTW

TE HUUR **OP AANVRAAG**

WFO Plaza

De bedrijfsunits zijn te koop vanaf 75 m² BVO

26 nieuw te bouwen bedrijfunits

Op het regionale bedrijventerrein WFO - West te Zwaagdijk-Oost

Projectinformatie

WFO Plaza Zwaagdijk-Oost is een uiterst representatieve ontwikkeling van 26 bedrijfsunits van ca. 75 m² bvo (bruto vloer oppervlakte), deels uitmakend van een nieuw te bouwen bedrijfsverzamelcomplex. Specifieke wensen, maatvoering of samenvoeging van meerdere bedrijfsunits en/of afwijkende grootte is in een vroeg stadium nog bespreekbaar (informeer naar de mogelijkheden).

WFO Plaza Zwaagdijk-Oost wordt gerealiseerd aan de Tomatenmarkt, direct nabij het bedrijfscomplex van Action op het bedrijventerrein WFO - West te Zwaagdijk-Oost. Het bedrijventerrein is centraal gelegen in de regio Westfriesland. De locatie kent een goede bereikbaarheid en is gelegen nabij de provinciale Westfriisweg N307 Hoorn - Enkhuizen - Lelystad en de Markerwaardweg (N240 richting Medemblik).

De bedrijfsunits zijn uitstekend geschikt voor uiteenlopende bedrijven of zelfstandigen (ZZP) ten behoeve van diverse ambachten. Denk aan aannemerij, onderhouds- of schilderbedrijf, schoonmaakbedrijven, ICT of voor opslagdoeleinden (zakelijk of particulier), diverse werkplaatsfuncties met ondersteunende kantoorfunctie etc. WFO Plaza Zwaagdijk-Oost is ook bijzonder kansrijk als belegging, indien u de bedrijfsunit wenst te verhuren.



Aad de Heus

Robert Jan Nieuweboer



Enkele pluspunten van WFO Plaza:

- Afgevlinderde en onderheide betonvloer
- Vloerbelasting 1.000 kg/m² voor de begane grond en 250 kg/m² voor de verdiepingvloer (optioneel)
- Overheaddeur met een doorrijhoogte naar keuze (al naar gelang of men een entresolvloer wenst van 4.000 mm of 3.000 mm)
- Goede gevel- en dakisolatie
- Parkeergelegenheid op eigen terrein
- Inwendige vrije hoogte van circa 6,9 meter
- Multifunctioneel gebruik
- Actieve VvE wordt opgericht

Het onderhoud van het dak wordt door middel van een meerjarig onderhoudsplan beheerd. Het beheer van het buitenterrein is vastgelegd in het huishoudelijk reglement van de VvE.

wfoplaza.nl

Voor meer informatie neem contact op met:

HOFFSTAD Bedrijfsmakelaars OG
T. 0229 - 213 541
E. info@hoffstad.nl
I. hoffstad.nl

Groot & Nieuweboer Makelaardij Medemblik
T. 0227 - 545 755
E. info@grootnieuweboer.nl
I. grootnieuweboer.nl

Gewoon knettergoeie wifi!

COVID-19 overviel iedereen in maart 2020, iedereen kwam thuis te zitten en dat vroeg nog al wat van de WiFi in huis, alle kinderen met hun eigen laptop of Chromebook, telefoons, en de ouders mochten ook nog thuis werken. In veel gevallen bleek de WiFi verre van afdoende, en stja waar ga je dan heen, of bestel je spullen, ga jezelf pionieren of laat je de handige buurjongen er nog maar een extra apparaat tussen zetten via de mediamarkt.



Wat velen niet weten dat je dit ook door een bedrijf kan laten oplossen. Deze meten eerst waar de behoefte voor WiFi is op de plekken waar de klant het wil en zo komen ze tot een gedegen plan, hierin worden ook de stoorzenders meegenomen van zowel binnen als buiten af en heeft u binnen een halve dag tot een dag perfecte WiFi waar u dat ook wilt. Vaak wordt deze stap niet gezet want het zal wel heel erg "duur" zijn.

Bij de MIEGROU hebben wij specialisten die bij u vrijblijvend komen meten en hiervoor een advies maken, en de apparatuur die wij toepassen hebben wij op instap niveau tot volledig professioneel, dus in de basis is het niet zo "duur" als dat u denkt. En wat levert het u op: een blij gezin, geen kinderen die in huilen uitbarsten omdat

snapchat niet update of omdat Fortnite niet gespeeld kan worden. Eigenlijk in de basis levert het u een onbezorgd leven op.

De volgende klanten gingen u voor:

Autobedrijf Kragting te Wervershoof,
Richard en Monique Kragting.

Nu de prachtige woning in Wervershoof na de brand in 2013 in het bezit is van de familie Kragting, en deze helemaal gerenoveerd is, liepen Richard en Monique tegen hetzelfde probleem aan. "de dekking is niet optimaal. Maar als er wel dekking is, is het traag". De MIEGROU is vrijblijvend langs gekomen om een meting uit te voeren en daarbij rekening te houden met de plaatsing van de access points. Samen zijn zij tot de conclusie gekomen dat strakke witte access points het beste past in combinatie met de stijl van het authentieke maar toch moderne huis.

Na deze aanpassing is het mogelijk om overal 'online' te zijn. Van PlayStation tot telefoon, en van Sonos tot televisie. Alles werkt zoals de familie voor ogen heeft gehad.

Zoekt u een betrouwbare occasion: www.kragtingautos.nl



Café / Bistro Van Rooijen

Aan mensen uit Wervershoof en omstreken hoeven we niet uit te leggen wat Van Rooijen is. Het café op de hoek in Wervershoof ging sluiten, kreeg een andere eigenaar en andere naam, maar is recentelijk overgenomen door de eigenaren van de Quicksilver Bar en heeft de oude naam weer terug. Peter Dekker, mede-eigenaar, vertelt: "We konden wel 100 namen verzinnen voor het café, maar de oude naam leek ons het beste. We vroegen het aan de oud-eigenaar en die vond het een eer als we het weer Van Rooijen zouden noemen."

Samen met zijn compagnon Alex Lindeboom heeft Peter het café grondig verbouwd. Op vrijdag, zaterdag en zondag zijn ze standaard geopend. Naast de besloten en openbare feesten die op het programma staan kun je bij Van Rooijen ook terecht voor een lekker hapje eten.

Na een succesvolle start kwam COVID-19 om 'De Hoek' en bleef het stil. Voor een nieuwe horeca onderneming is dit uiteraard extra zuur. Zeker wanneer evenementen zoals de jaarlijkse kermis ook nog geannuleerd worden is een nieuw strijdplan essentieel. Door de versoepeling van de maatregelen, mocht het terras weer open, rekening houdend met de 1,5 meter regel. Gelukkig voor het café konden zij een groot buiten terras creëren op het plein, voor het voormalig gemeentehuis te Wervershoof.

Om dit terras goed te bedienen is een dekkend WiFi netwerk natuurlijk een must-have anno 2020.

'De jongens van MIEGROU hebben knetterhard gewerkt'

Hier heeft de MIEGROU dan ook hun talent laten zien, meedenken met de eindklant om samen tot een werkende oplossing te komen. Er is een uitstekende verbinding gemaakt doormiddel van de plaatsing van outdoor access points van het merk TP-Link (Business Edition). De MIEGROU hanteert dit merk naast het merk Ruckus om voor elke klant de juiste oplossing te bieden. Door de plaatsing van slechts 2 buiten access points is er een betaalbare en prima dekking over het hele plein, die zelfs tot aan collega ondernemers aan de overkant van het plein (ongeveer 100 meter) toe reikt! Hiermee kunnen klanten overal zorgvuldig, veilig (online) en vlot geholpen worden zowel binnen als buiten.

Peter vertelt verder: "De jongens van MIEGROU hebben knetterhard gewerkt. Het was nog wel een gedoe, want dit is een oud gebouw. Er moesten kabels over het plafond heen getrokken worden en dat was best stoffig. Maar alles is allemaal netjes opgelost. Voor bedrijven is MIEGROU ideaal!"

Meer weten over café Van Rooijen? Bezoek de website

www.cafevanrooijen.nl.

Wilt u ook knettergoeie wifi?

Bel dan met MIEGROU 0228 - 58 48 88

www.miegrou.nl

Graanmarkt 9 Zwaagdijk



EEN JONG TEAM VOL SPECIALISTEN NAAR DE TOP.

your dutch media.

Sinds 2015 zijn wij helden in het maken van websites. Onze missie is maximaal succes behalen op online gebied. Met een uniek design past jouw nieuwe website bij jouw bedrijf én doelgroep. Inmiddels reikt onze kennis nog veel verder dan dat...

Goed begin, meer werk.

Bij **your dutch media** zijn we meer dan webbouwers. Wij gaan een stap verder. Door groeiend succes telt het team nu zes specialisten met een gemiddelde leeftijd van 22 jaar. Stuk voor stuk gedreven om nieuwe ontwikkelingen te vertalen naar gebruiksvriendelijke websites en webshops. Ontmoet het team bestaande uit front- en back-enders, een designer en een Social Media specialist. Samen slagen wij erin om voor onze klanten maximaal succes te behalen op online gebied.

Op en top online succes.

Je kunt bij ons terecht voor een alles in één oplossing, die volledig is afgestemd op jouw wensen en de behoefte van jouw doelgroep. Wij begrijpen dat je maximaal resultaat wilt behalen met jouw website of e-commerce en dat je liever voor een duurzame oplossing gaat. Om resultaten te behalen en potentiële klanten te werven zijn online vindbaarheid en website kwaliteit erg belangrijk. In onze ogen is dit waar iedere website op het internet aan moet voldoen. Wij maken het onze missie om dit voor iedere website mogelijk te maken, ook als je nog geen klant bij ons bent.

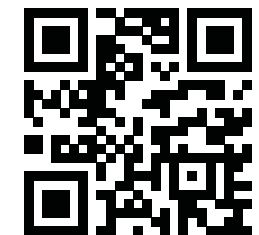
Nieuwe normaal? Nieuwe kansen.

De consumentenbehoefte is veranderd en de markt is continu in ontwikkeling, zeker online. Het is belangrijk om met jouw bedrijf daarop in te spelen en up-to-date te blijven. **your dutch media** helpt je daar graag bij! We verdiepen ons in de nieuwste trends en ontwikkelingen, zien kansen en bewegen mee.

Gratis safety scan.

Hoe goed doet jouw bedrijf het online? Ontdek hoe veilig jouw website is met de safety scan van **your dutch media**. Speciaal voor alle lezers van Westfriese Zaken bieden wij deze scan gratis aan.

Meld je nu aan via www.yourdutchmedia.nl/scan



*Scan hier voor
de gratis safety scan!*



hi@yourdutchmedia.nl
085 - 06 085 05
Verlengde Lageweg 19
1628 PM, Hoorn
www.yourdutchmedia.nl



Start Gastvrij Hoorn

De stad Hoorn is een gastvrije stad. Een stad waar het aangenaam verblijven is. Wij willen graag dat mensen langer in onze stad verblijven en ook graag weer terugkomen. Daarom is het belangrijk dat bezoekers en inwoners zich welkom en prettig voelen tijdens een bezoek aan de binnenstad.

Daarom zijn er vanaf zaterdag 27 juni gastheren en gastvrouwen aanwezig op de markt en in de binnenstad. Iedere zaterdag van 10.00 uur tot 16.00 uur loopt een team van vrijwilligers door de binnenstad en het havengebied. Zichtbaar aanwezig door een eigen kledinglijn, waarop duidelijk de tekst gastheer/gastvrouw vermeld staat. Op de eerste zaterdag zijn de vrijwilligers positief ontvangen door zowel bezoekers als ondernemers.

Wat doen onze gastheren en gastvrouwen?

Ons team is pro-actief aanwezig in de binnenstad en het havengebied om bezoekers welkom te heten in de stad en om antwoord te geven op praktische vragen. Zoals toiletvoorzieningen, fietsenstallingen en parkeergelegenheden. Maar ook om bijvoorbeeld de weg te wijzen naar

winkels, horeca, musea, haven en bezienswaardigheden. Om dit zo goed mogelijk te kunnen doen gaat het team verschillende culturele instellingen in Hoorn bezoeken.

Wie zijn onze gastheren en gastvrouwen?

Trotse inwoners van de stad Hoorn, die zich als vrijwilliger graag inzetten voor een gastvrije stad. Mensen die weten wat er te doen is in de stad en bezoekers uitstekend kunnen doorverwijzen. Ze zijn representatief, vriendelijk en houden ervan om een praatje te maken.

Doe ook mee!

We zoeken nog gastheren en gastvrouwen!

Opgeven kan via info@ikhouvanhoorn.nl.



Tijdelijk coronamanager binnenstad

Tot 1 november 2020 gaat een coronamanager voor de binnenstad aan de slag met de belangrijkste coronaopgaven voor dat gebied: spreiding van bezoekers. Jan Rosier, bekend als bestuurslid bij de Hoornse Ondernemers Compagnie, gaat deze taak op zich nemen.

De versoepeling van de coronamaatregelen nodigt mensen uit om weer meer naar de stad te gaan. Om de toenemende drukte in goede banen te leiden is goede samenwerking en afstemming tussen gemeente, winkeliers, horecaondernemers, marktkooplieden en culturele instellingen cruciaal. De coronamanager is een aanspreekpunt voor alle partijen, brengt partijen bij elkaar, en coördineert de uitvoering van noodzakelijke maatregelen.

Bekend gezicht

De gemeente Hoorn heeft Jan Rosier gevraagd om de rol van coronamanager binnenstad van 1 juni tot in ieder geval 1 november op zich te nemen. Rosier is zelfstandig ondernemer en bestuurslid bij de Hoornse Ondernemers Compagnie. Vanuit die hoedanigheid is hij een bekend gezicht voor de Hoornse ondernemers. In oktober volgt een evaluatie en wordt bekeken of en op welke manier deze inzet voortgezet wordt. De kosten worden gedekt uit het Stimuleringsfonds Coronacrisis van 2,4 miljoen euro dat de gemeenteraad in mei instelde.



Alles voor
je klus!



IN JE FAVORIETE
VESTIGING EN OP
GROENHART.NL



Restaurant De Nadorst te Blokker



de
Nadorst
 RESTAURANT • UITSPANNING

*Sfeervol *Kindvriendelijk *Nostalgisch *Betaalbaar

*Heerlijk uit eten in een
 authentieke Westfriesse sfeer!*

*Terrassen *Ruime parkeergelegenheid *Open Haard



Dagelijks geopend vanaf 10.00 uur

Westerblokker 171 - 1695AE Blokker - Tel: (0229)232679 - info@nadorst.nl - www.nadorst.nl

Zie jij jezelf terug in onderstaande functie als hovenier? Dan zijn wij op zoek naar jou! Delen wordt gewaardeerd, taggen ook!

Ben je op zoek naar een zelfstandige en afwisselende baan
 als **Hovenier** in een plezierige werkomgeving? Reageer dan snel!

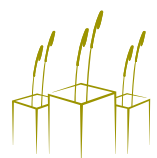
Als hovenier ben je hoofdzakelijk verantwoordelijk voor het aanleggen, het onderhouden en het renoveren van tuinen en het aanleggen van sierbestrating en terrassen. Je hebt een vakgerichte opleiding als hovenier. Je hebt aantoonbare kennis van bomen en planten en je bent bekend met alle gereedschappen.

Wat vragen wij?

- Interesses (in het groen) en/of ervaring in soortgelijke functie
- Werkt in teamverband
- Goede contactuele eigenschappen
- In het bezit van Rijbewijs B

Wat bieden wij?

- Leuk en hecht team
- Aantrekkelijke werkomgeving
- Uitdagende projecten
- Goede primaire en secundaire arbeidsvoorwaarden



Jos Bouwhuis
 TUINEN

Mail je CV naar Terry@josbouwhuis.nl of
 bel: 06 22 257 281



VAN DIJK
 FINANCIËEL ADVISEURS

Wees op uw hoede!

Onze toekomst wordt momenteel bepaald door de corona maatregelen. Hou er rekening mee dat Banken hun voorwaarden en acceptatie van hypotheek en kredieten gaan aanpassen.

Ons advies is:

Stel niet uit als u voornemens bent uw hypotheek over te sluiten of een andere woning te kopen. Wat nu nog wél kan, zou zomaar over een paar maanden niet meer mogelijk kunnen zijn.

Uw vertrouwde bank onbereikbaar?

Banken verliezen het contact met de klant. Kantoren sluiten, u wordt doorverwezen naar het internet. Digitaal keuzes maken werkt echter niet met zo'n ingewikkeld product. Voordat u een afspraak heeft met de woninghypotheekspecialist, bent u twee weken verder en is uw droomhuis al verkocht. Bovendien verkopen banken alleen hun eigen producten waardoor u een beperktere keuze heeft dan wanneer alle opties worden meegenomen. Er zijn nu immers steeds meer spelers op de markt, die onder andere lagere tarieven bieden dan de Banken.

Bel ons voor een afspraak. Samen bekijken we wat in uw situatie de beste mogelijkheid is.

0229 - 24 88 97

* rentetarief per 27 juli 2020

Van Dijk Financieel Adviseurs - Noorderstraat 24, 1621 HV HOORN

info@vandijk-financiering.nl - www.vandijk-financiering.nl



‘Alles wat kan rijden is van harte welkom in onze zaak’

nieuwe stek doen we veel meer,’ zegt Erzsebet Schoolstra. ‘Mensen kunnen hier ook diverse spareribs, sidedishes en sauzen afhalen. Of hier iets eten. Vanaf 6.00 uur zijn we open voor ontbijt en later voor de lunch en uiteraard onze spareribs.’ Subway, waar klanten hun vers belegde broodjes zelf kunnen samenstellen, wordt een drive-thru. ‘Auto’s, fietsen, scooters en boosters: alles wat kan rijden is van harte welkom in onze zaak,’ benadrukt Wiersma, die een Subway-vestiging heeft in Heerhugowaard en blij is met de tweede locatie. ‘De aantrekkingskracht van het MTP is groot en er komt een tientallen meters hoge reclamezuil te staan: deze plek kan niemand ontgaan.’

Innovatief plan, strategische locatie

‘Initiatiefnemer Dick-Jan Marees ontwikkelde een innovatief plan op een uiterst strategische locatie,’ stelt Ruben van Haarlem, Accountmanager MKB bij Rabobank West-Friesland. ‘We hadden als bank vanaf het prille begin vertrouwen in dit concept en wilden beide franchisenemers ook graag helpen bij het waarmaken van hun ambities.’ De benodigde financiering was vrij snel geregeld. Van Haarlem: ‘Dat kwam niet alleen om dat wij het MTP omarmen, maar ook omdat Arjen, Erzsebet en Severien al bij ons bankierden. We kenden beide bedrijven en de mensen erachter. Dat laatste is misschien nog wel het belangrijkste. Arjen, Erzsebet en Severien zijn echte ondernemers, hebben duidelijke doelen en een enorme drive.’ Bezoekers van het MTP kunnen hun auto tanken of opladen en doen er zelf de nodige energie op. Ze nemen eten mee of nuttigen het ter plekke, binnen of op één van de terrassen. ‘Het Multi Traffic Point Hoorn is een voor Nederland uniek concept,’ besluit Karin Veen, Directeur Bedrijven van Rabobank West-Friesland. ‘Het is mooi dat deze regionale ondernemers hier hun groeikansen kunnen waarmaken. Wij zijn er als bank trots op dat we dit initiatief mogen faciliteren.’

www.mpthoorn.nl

Wilt u ook weten wat Rabobank West-Friesland voor u kunt betekenen, neem dan contact op via 0228 - 56 63 00

Rabobank West-Friesland ondersteunt ondernemers Multi Traffic Point Hoorn

Samen voor een uniek concept

Ondernemers Arjen en Erzsebet Schoolstra en Serverien Wiersma laten Ruben van Haarlem (r) en Karin Veen (l) de locatie zien van het MTP. Karin Veen is sinds 1 april Directeur Bedrijven bij Rabobank West-Friesland

Op bedrijventerrein Zevenhuis werd onlangs het Multi Traffic Point Hoorn geopend. Arjen en Erzsebet Schoolstra van Spare Rib Express Hoorn en Severien Wiersma van Subway maken deel uit van het indrukwekkende foodcourt. Rabobank West-Friesland ondersteunt deze ondernemers.

De eerste plannen voor Het Multi Traffic Point Hoorn dateren alweer van zo’n vijf jaar geleden. ‘De aanlooptijd was vrij lang, maar ik heb nooit een moment aan dit concept getwijfeld,’ stelt Severien Wiersma. ‘Het MTP is voor mij en alle andere ondernemers een mooie kans, die

laat je niet zomaar schieten.’ Arjen Schoolstra beaamt dat: ‘Op het MTP creëren we samen een soort ‘meubelboulevard-gevoel’. Het biedt voor elk wat wils en je kunt er letterlijk even bijtanken.’ Op het Multi Traffic Point Hoorn worden een tankstation, snellaadstation en

(in de toekomst) autowasstraat omringd door zes bekende foodketens. Wiersma: ‘We beconcurreren elkaar niet, maar zijn complementair. Je hebt nu eenmaal niet elke dag zin in hetzelfde broodje of dezelfde maaltijd.’

Een enorme aantrekkingskracht

Op het MTP zijn ook McDonald’s, KFC, De Beren en FEBO te vinden. Het grote AVIA-tankstation wordt geëxploiteerd door Spare Rib Express Hoorn. ‘Vanuit onze oude locatie bezorgden we aan huis, maar op onze

Tekst: René Kistemaker Fotografie: Bas Zwerver

**Het juiste klimaat
voor mens en product**



Advisering



Koudetechniek



Luchtbehandeling



Watertechniek



Verwarming



Regeltechniek



Elektrotechniek



Service &
Onderhoud

Koggeweg 63, 1607 MT Hem • 0228 - 54 54 54
info@polytechniek.nl • www.polytechniek.nl

**Nooit teveel belasting betalen
dankzij Laro & Partners**



Bel ons
0229
-
277 044

WIL JE MEER INFORMATIE OF LANGSKOMEN?
Bel of mail ons even om een afspraak te maken.
0229 277044 - info@laroadministratie.nl
De Corantijn 1 b, Zwaag

**Univé
Zakelijk**

We zijn er voor u, ook nu



Juist in deze onzekere tijd blijven we alert op zaken rondom uw verzekeringen. Zo letten ondernemers goed op hun uitgaven, maar willen wél goed verzekerd blijven. Wij kunnen daarbij helpen.



Maak een afspraak voor een gratis en vrijblijvend adviesgesprek via unive-noordholland.nl/zakelijke-afspraak

univé daar plukt ú
de vruchten van

Ondernemersvertrouwen maakt een historische duikvlucht

‘Verenigd zijn is nu van levensbelang’

De tijd dat het lidmaatmaatschap van een ondernemersvereniging automatisch van ouder op kind overging, ligt ver achter ons. Hoe dan ook wordt niemand meer voor het leven lid. De coronacrisis laat echter zien dat de toegevoegde waarde van een vereniging nu groter is dan ooit. De leden van VNO-NCW West laten dat de nieuwe generatie ondernemers inzien.

Het ondernemersvertrouwen maakt een historische duikvlucht. Ruim 30 procent van ondernemend Nederland verwacht failliet te gaan als de coronacrisis langer dan drie maanden duurt (Conjunctuurenquête Nederland/COEN). Een derde van de bedrijven kampt met omzetsdaling van 40 tot 100 procent (VNO-NCW-enquête onder branches). Het zijn kille cijfers. De bijbehorende emotie komt los in de ondernemersverhalen die in de regionale ondernemersvereniging VNO-NCW West

rond gaan. “Normaal gesproken zijn wij dé specialist voor transport naar Italië. Toen dat land op slot ging, viel vrijwel alles stil voor ons”, vertelt een transportondernemer in Westland somber. Een directeur-grotaandeelhouder met een congresbureau in Heemstede geeft aan: “Dit wordt zonder twijfel het zwaarste jaar in twintig jaar als ondernemer. Normaal gesproken zijn de maanden mei en juni hoogseizoen voor onze sector. Tot in het voorjaar van 2021 is de kalender leeg.”





Hélène Art Photos
 info@helenedebruijn.nl 0229 213 344



**Werkmaten,
we mogen
weer!**

TECHNO FASHION
 bedrijfskleding

• • • VNO-NCW West • • •

JUIST NÚ SLUIT JE AAN

VNO NCW
WEST

FEESTEN • PRESENTATIES • BORRELS • VERGADERINGEN • DINERS • WORKSHOPS



**Vier vakantie
in eigen land
bij The Haai
direct aan het
Markermeer
in Hoorn**



VISSERSEILAND 214 • HOORN • E: WELCOME@THEHAAISOCIETY.NL • WWW.THEHAAISOCIETY.NL

Steun aan ondernemers

Sinds de intelligente lock down begin maart door premier Rutte is afgekondigd, heeft de overheid in razend tempo een breed pakket steunmaatregelen voor ondernemers samengesteld. Voorbeelden zijn de NOW-regeling op rijksniveau, nood- en herstellfondsen op provinciaal niveau en kwijtschelding van belastingen op gemeentelijk niveau. Ook op Europees niveau wordt een herstelprogramma opgezet. Alles bij elkaar gaat het om honderden regelingen en een heleboel geld. In Nederland zitten VNO-NCW en MKB-Nederland bij de ministeries aan tafel om het pakket mede vorm te geven, VNO-NCW West doet dat aan de tafel van provincies en gemeenten in Noord- en Zuid-Holland. De inbreng van de leden, waarmee VNO-NCW West dagelijks contact heeft, is hierbij cruciaal. Zij kunnen immers goed aangeven of de steun voldoende is en of de regelingen in de uitvoering werken. Het steunpakket wordt continu verbeterd en uitgebreid.

Solidariteit

“De samenwerking tussen overheid, werkgevers en werknemers is nog nooit zo effectief geweest”, constateert Audrey Keukens, voorzitter VNO-NCW West en partner bij public affairsbureau Dröge en van Drimmelen. “Die is gestoeld op solidariteit. Naar onze

ondernemersverhalen, die we actief ophalen binnen onze vereniging, luistert iedereen aandachtig.”

In veel van die verhalen luiden ondernemers de noodklok, maar creatieve oplossingen om de crisis door te komen, brengen zij ook naar voren. Zo heeft een Delfts bedrijf zijn bioreactoren ter beschikking gesteld voor universitair onderzoek naar een vaccin. Een sociaal ondernemer in Uitgeest schoolt sekswerkers om.

Online bijeenkomsten

Keukens: “We organiseren wekelijks online bijeenkomsten met leden. Zij willen elkaar helpen en inspireren, en delen hun ervaringen, bijvoorbeeld over hoe je personeel een hart onder de riem steekt en gemotiveerd houdt. Uitsluitend met vereende krachten kun je goed uit de crisis komen. Samenwerken is van levensbelang. De crisis leert ons de ondernemersvereniging weer op waarde te schatten.” Ben je ondernemer met een vestiging in Noord- of Zuid-Holland en wil je aansluiten bij VNO-NCW West? Meld je dan aan op www.vnoncwwest-corona.nl. De eerste maanden is het lidmaatschap kosteloos.

Kijk ook op www.vno-ncwwest.nl/ondernemersverhalen en laat je inspireren door ondernemers.



**Slimmer
draadloos voor
een mobiele
wereld.**

“Onze wifi was van zeer slechte kwaliteit. Sinds we op advies van Miegrou Ruckus hebben geïnstalleerd, loopt het als een trein.”

MIEGROUP
AUTOMATISERING & INSTALLATIETECHNIEK



Financiële steun Corona-projecten Microsoft & Westfrieze Uitdaging groot succes!

Begin mei jl. maakte de Westfrieze Uitdaging bekend dat zij deels beheerder werden van het fonds dat Microsoft had opgericht om projecten, die zich richten op het verzachten van Coronaleed, financieel te ondersteunen. Inmiddels hebben 13 projecten een financiële bijdrage ontvangen en zijn daarmee erg geholpen!

Zo heeft de Kaasmarkt in Hoorn een bijdrage gekregen waardoor de vrijwilligers nu langs verzorgingshuizen kunnen gaan voor kleinschalige optredens en kan Museumboerderij West-Frisia het museum naar buiten uitbreiden met een picknick en buitenspellen. VV Always Forward, Stoommachinemuseum en Kasteel Radboud hebben hun gift gebruikt om voorzorgsmaatregelen te kunnen realiseren om weer bezoekers te mogen ontvangen. Leerwerkbedrijf Oostereiland besteedt hun donatie aan het aanbieden van vaartochten aan kinderen van de voedselbank, door jongeren in opleiding. Stuk voor stuk mooie projecten die het leven weer wat aangenamer maken.

Het Microsoft C19 Response Fund, gecreëerd en beheerd door het Datacenter Community Development-team van Microsoft, was opgezet om te voorzien in de veranderende behoeften naar aanleiding van de COVID-19 Pandemie in gemeenschappen waar Microsoft-datacenters gevestigd zijn. “We zijn erg blij dat we deze

mooie Westfrieze projecten kunnen ondersteunen”, aldus Bob Reitingier, Community Lead Microsoft. “In deze tijd van grote nood in gemeenschappen over de hele wereld, is het belangrijk dat organisaties en leden van de gemeenschap samenwerken om waar mogelijk en nodig mensen te ondersteunen.”

Over de Westfrieze Uitdaging

De Westfrieze Uitdaging is een stichting die het bedrijfsleven koppelt aan maatschappelijke organisaties. Maatschappelijke organisaties zijn op zoek naar kennis of materialen en bedrijven willen graag maatschappelijk betrokken ondernemen. Dus in plaats van dat spullen worden weggegooid bij een verhuizing, worden verenigingen blij gemaakt. Of bijvoorbeeld in plaats van paintballen tijdens een teamuitje, gaat een bedrijf klussen bij een dierenopvang. Alles is met gesloten beurs. In de vijf jaar dat de Westfrieze Uitdaging al bestaat, zijn er al bijna 700 succesvolle verbindingen gelegd tussen maatschappelijke organisaties en bedrijven. Dat vinden wij geweldig!



Tijdens de ONA-lessen (Oriëntatie op de Nederlandse Arbeidsmarkt) begeleiden docenten de inburgeraars met hun CV, de sollicitatiebrief en hoe ze zichzelf het beste kunnen presenteren.

Welk bedrijf geeft inburgeraars een kans?

Veel bedrijven zoeken naar goed opgeleide en gemotiveerde mensen maar laten buitenlands talent lopen. Realiseert u zich wel eens wat er achter gebrekkige Nederlandse taalbeheersing schuilgaat aan kunde, kennis en ervaring in een specifiek vakgebied? Drie inburgeraars bij Fiolet Taaltrainingen vertellen over hun beroep. Dit zijn hun verhalen.

Universitaire studie in Syrië, nu achter de lopende band

Murad: "In Dubai werkte ik 12 jaar in Property Management. Ik handelde alle processen af rondom de huur en het onderhoud van gebouwen. Mijn opleiding is anders dan die in Nederland en mijn Nederlands is nog niet goed genoeg voor een baan die bij mij past. Via internet heb ik deze baan gevonden. Nu sta ik tussen Poolse en Engelse mensen aan een productielijn. Er wordt bijna geen Nederlands gesproken. Zo kom ik niet verder." Murad: "Ik ben goed in administratieve taken, ben betrouwbaar, nauwkeurig en een teamplayer. Wie geeft mij een baan in mijn eigen branche?"

In Syrië haalt de baas geen koffie

Nesrin heeft een HBO-diploma Business Administration. Ze werkte 6 jaar bij een handelsbedrijf als boekhouder. Ze is nu 1,5 jaar in Nederland en loopt stage op de financiële afdeling bij Werksaam. "Ik heb geleerd dat je hier iemand aan moet kijken, óók je leidinggevende. Dat is in Syrië juist niet de bedoeling. Dat je baas vraagt of je iets wilt drinken en koffie voor je inschenkt, is vreemd voor mij. Ik heb al een paar keer gesolliciteerd maar wordt niet uitgenodigd voor een

gesprek. Ik hoop dat er een bedrijf is die verder kijkt dan alleen naar mijn naam want ik kan en wil heel veel. Boekhouden is mijn vak!"

Een verpleegkundige met passie

Verpleegkundige Medhanie werkte in de hoofdstad van Eritrea in een ziekenhuis. Hij volgt de lange weg om via allerlei toetsen opgenomen te worden in het Nederlandse BIG-register. Daarna zou hij aan de slag kunnen. Zijn voorkeur is een baan op de kinderafdeling in het ziekenhuis. Medhanie krijgt steun van Werksaam en van zijn taaldocent bij Fiolet. Hij heeft een innerlijke drive waardoor hij zelf zaken uitzoekt en onderneemt. Als de registratie niet lukt, gaat hij via een MBO-opleiding de zorg in, want dat is zijn passie!

Wie durft?

Voordat iemand aan een inburgeringsexamen mag deelnemen moet men de taal leren en de Nederlandse samenleving leren kennen. Fiolet Taaltrainingen en Werksaam zijn hard op zoek naar bedrijven die inburgeraars een kans willen geven. De meesten spreken al beter Nederlands dan uw expats! Meer informatie: gspek@fiolet.nl

Tekst & fotografie: Aangeleverd

Samen werken aan Hoorn!



Pieter Plas, duo-voorzitter



Sander Mentjox, penningmeester



Evelien Loomans, secretariaat



Sjon de Lange, bestuurslid



Jan Rosier, duo-voorzitter



Paul Moerkamp, bestuurslid

De HOC werkt aan een beter Hoorn

Samen met onze leden, veel betrokken partners en sponsors, werken we dagelijks aan verbeteringen voor de stad Hoorn.

Waar staan we voor?

Ondernemers ondersteunen, faciliteren en verbinden, waardoor collectieve initiatieven en voordelen ontstaan.

Waar gaan we voor!

Door het bedrijfsleven nog meer te verbinden met de samenleving en duurzame oplossingen te realiseren, werken we samen aan een beter Hoorn.

Doe je mee? Heel graag!

Meld je aan op info@hochoorn.nl, dan nemen we snel contact met je op.

De HOC is trots op haar partners



Rabobank



Crisis, voorbeeld Koffie van Hoorn en Creatief zijn

Afgelopen december noemde een vriend van mij het woord ‘crisis’. Wat mijn verbazing wekte, want; het gaat toch hartstikke goed? Als antwoord op de volgende vraag: ‘Wat is de uitdaging van jouw onderneming in de aankomende 10 jaar?’ antwoordde hij: Het is wachten op een volgende crisis. Hoe we daar mee omgaan is de grootste uitdaging en ik hoop dat we onze jongens dan nog kunnen betalen. En Hoppa! Daar is hij dan! De Coronacrisis.

Crisis

Wie had dit ooit gedacht? Ik in ieder geval niet! De eerste maatregelen waren al een klap voor mijn onderneming, de Theaterbranche. Hoe ga je hiermee om? Wat kun je het beste doen? Ik, en vele andere ondernemers om mij heen, zijn ervan overtuigd: Blijf creatief!

Voorbeeld Koffie van Hoorn

De heren van Koffie van Hoorn hebben hun aanbod smaller gemaakt, hun positionering binnen de markt bepaald door een positieve wending te geven aan de schaarsheid van ‘koffie to go’.

Koffie van Hoorn heeft de volgende acties ondernomen:

Snel gehandeld, een creatieve kijk op het product en meegaan in de trend #Supportyourlocal.

Vanaf de eerste maatregelen zijn de drie heren van Koffie van Hoorn bij elkaar gekomen en hebben samen de vraag gesteld: ‘Wat gaan we doen?’ De verwachting van de heren was dat hun zittende horeca-gedeelte al

snel zou moeten sluiten, ook dit hebben ze meegenomen in de vergadering. Één van de eigenaren is Wouter Kunst. Wouter vertelt: ‘Met elkaar hebben we al direct plannen gesmeed; Koffie to go doorzetten!’ De dinsdag na de eerste maatregelen is het bord van Koffie van Hoorn op de stoep gezet met daarop in grote letters; Koffie to GO! Via betaalde Google- en Social Media advertenties hebben de heren aan heel Hoorn laten weten dat ze nog steeds open zijn. Wouter geeft heel nadrukkelijk aan dat zichtbaarheid in deze tijd extra belangrijk is. Wouter: ‘We moeten aan iedereen laten weten dat we er nog voor iedereen zijn. Omdat veel mensen nu thuis werken is het leveren van onze gebrande koffie aan onze zakelijke klanten deels stil komen te liggen. Daarom zijn we ons gaan focussen op andere mogelijkheden. Het promoten van ‘koffie to go’ is een goede zet geweest. Veel inwoners van Hoorn lopen graag een rondje in de stad om even te ontspannen of uit de bureaustoel te komen. Tal van mensen halen dan onderweg een kopje koffie bij ons!’

‘Kijk zo maar even op het Roode Steen, daar staan drie bankjes. Ik durf te wedden dat als je zo langs loopt, er veel mensen met onze koffie zitten’.

Wouter vertelt verder: ‘Daarnaast zijn we ook een van de weinige aanbieders van koffie to go en dat zorgt ervoor dat de aanloop fors is toegenomen.’ Waar de heren van Koffie van Hoorn voordeel aan hebben is de aandacht rondom #SupportYourLocal. Veel klanten posten een foto met een beker koffie van ons via Instagram. Dit is voor ons de beste gratis reclame! Het helpt dat de klant zich heel bewust is van de dalende economie. Ze weten dat ze, als ze niet bij lokale ondernemers kopen, ze tegen nog meer lege winkelpanden aan gaan kijken. En gelukkig willen ze dat niet! Wat is de gunfactor toch een prachtig en wonderbaarlijk gegeven! En die hebben de heren in hun broekzak zitten. Een voordeel voor de heren van Koffie van Hoorn is dat er weinig verandering hoefde plaats te vinden om Koffie to go te realiseren. Deze optie was er al voor de klant, het was alleen een kwestie van de productie opschalen en de winkel inrichten om de 1,5 meter afstand te garanderen.

‘Blijf doorgaan, wees creatief en bewaak de kwaliteit van je product. Stilstand is achteruitstand en als je bij de pakken neer gaat zitten kom je nergens. Blijf doordenken!’

We kletsen nog even wat en ik bedank Wouter. Met een glimlach loop ik de zaak uit, over de Roode Steen, langs de drie bankjes, en ja hoor verdomd! Ik tel 9 kopjes koffie op de Roode Steen, allemaal van Koffie van Hoorn!

Genomen maatregelen:

Hoe te handelen in de 1,5 meter maatschappij: Koffie to Go + bezorgen
Zichtbaarheid: Betaalde Google en Facebook advertenties en samenwerkingen.

Creatief zijn

‘Creatief zijn’ zoals Wouter aangeeft is dé tip om deze crisis door te komen. Maar hoe doe je dat? Creatief zijn is een ander woord voor omdenken. Om te kunnen omdenken is er een vertrouwde omgeving nodig. Zonder vertrouwen is er geen ruimte in de hersenen om vrij te denken. Vooroordelen gooien we de deur uit samen met onzekerheid en zinnen als ‘het gaat toch niet werken’. Daarnaast helpt, dat wat de drie heren van Koffie van Hoorn ook hebben, toewijding. Tot het uiterste gaan om je plan te laten slagen. Oké, vertrouwde omgeving: Check. Zelfvertrouwen: Check. Toewijding: Check. En nu? Benoem vooral de kansen. Zoals de heren al aangaven; bij de pakken neerzitten, daar



komt niks van. Dus wat kan jouw bedrijf nu wel genereren naar je klanten? Als tip geef ik je graag mee; kijk eens naar jouw product als individu. Waarom komt de klant naar jou toe? Welke problemen/ behoefte ervaart- en heeft jouw klant? Probeer je product eens vanuit een ander perspectief te zien! Heb je iets gevonden? Nu doorpakken! Hoe ga je dit aanpakken? HO STOP! Ga niet terug naar de manier waarop je het altijd doet! Hier kun je opvallen. Zichtbaarheid creëren door net even anders te zijn dan anderen! Hoe? Denk aan tegenstellingen. Een tegenstelling is de sleutel naar creativiteit. Benader jij je klant altijd via de mail? Wat dacht je van een persoonlijke wending? Verstuur een kaart. Een tip; maak het extra persoonlijk door een handgeschreven kaart, benoem diegene bij naam en maak de openingszin speciaal door eerst te kijken naar het bedrijf of de persoon waar je de kaart aan richt. Voor een humoristische twist kun je je laten inspireren door Loesje uitspraken en Boemerang kaarten. Wat je ook kunt doen is een actie bedenken met een collega ondernemer. Onderzoek de behoefte van je klant. Is het mooi weer en staan er rijen bij de ijssalon? Haal de ijscokar bij jou voor de deur of geef een coupon weg. Door dit onverwachte gebaar verras je je klant. Een verrassing blijft lang bij. Hiermee geef ik je een tipje van de sluier in creativiteit. Ben je nieuwsgierig geworden hoe je jouw bedrijf in deze tijd op een andere manier kunt laten opvallen? Neem dan contact met me op, dan drinken we samen een kopje koffie van Koffie van Hoorn

Succes en blijf creatief!

Theatermaker en creatief ondernemer

Karianne Regter van Karianne Theaterproducties

Dit artikel is geschreven aan het begin van de lockdown

HOC-leden bedenken oplossingen bij Corona lockdown

De lockdown kwam als een hartstilstand: kort en heftig met desastreuze gevolgen. Hoe enkele HOC-leden zich hieruit hebben opgewerkt lees je hieronder.

‘Eén deur dicht, de andere open’

Felon la Pierre van de gelijknamige massagepraktijk wist aanvankelijk niet wat hij moest doen. Hij greep de stilte aan om zich te vestigen in een bedrijfspand op de Corantijn en pakte een eerder plan weer op: “Floating is een in Nederland vrij nieuwe manier van ontspannen.”

“In eerste instantie zat ik met de handen in mijn spreekwoordelijke haar. Mijn praktijk moest dicht. Omdat ik een hartstilstand kreeg in 2017, heb ik geen groot rijbewijs meer. Anders had ik de afgelopen periode weer als vrachtwagenchauffeur aan de slag gegaan, iets dat ik twintig jaar heb gedaan. De kinderen van acht en vijf waren thuis, dus terwijl mijn vrouw bleef werken in de zorg, heb ik hen begeleid. Inmiddels geef ik weer massages, uiteraard met extra hygiënemaatregelen.

Maar ik had al langer de ambitie om mijn praktijk uit te breiden met floating. Je drijft hierbij in een afgesloten cabine met zout water. Een ervaring van gewichtsloosheid, waarbij ook de nek en schouders totaal ontspannen, en wat gelijk staat aan vijf uur hersenslaap. Ook bevat het water magnesiumsulfaat, wat goed door de huid wordt opgenomen. Magnesium is verantwoordelijk voor meer dan driehonderd lichamelijke processen, waaronder je slaappatroon en spierfuncties. Op deze manier vul je je reserves in één uur tijd aan.

De plannen zijn inmiddels vergevorderd, binnenkort volgt nog een crowdfundingactie – uiteraard met tegenprestatie van mijn kant. Per 1 augustus ben ik gevestigd op de Corantijn, waar ik in de loop van deze zomer floating ga aanbieden. Waar één deur dichtgaat, gaat een andere open. En dit is juist een mooi antwoord op deze onzekere en spannende tijden.”

‘Een nieuwe pijler voor de toekomst’

Marcel Kok is eigenaar van dB Control, dat de geluidscontroles uitvoert bij met name grote dance evenementen in de openlucht. Veel reizen, veel dynamiek, veel ontmoetingen. Dit alles viel stil door corona. “Het geeft wel nieuwe inzichten over luchtvervuiling en ventilatie.”

“Ja, natuurlijk dacht ik: oeps. We hebben in 2019 een erg goed jaar gedraaid en 2020 zag er veelbelovend uit. Inmiddels is het duidelijk dat we waarschijnlijk pas in april 2021 weer van start kunnen. Ik durf niet te kijken naar wat ik allemaal misloop.

We hebben binnen geschilderd en opgeruimd. Er waren nog een paar opdrachten om af te ronden en we zijn bezig met twee studieopdrachten voor het Ministerie van WVS en een geluidsonderzoek voor onze eigen branche. Maar dat gaat mijn jaar niet redden. Ik ben aangesloten bij de Vereniging van Evenementenmakers (VEM). Deze behartigt onze belangen in Den Haag. Een festivalorganisatie in Enschede had een goede verzekering afgesloten, waarvan ik nog iets mag verwachten. Ook zullen in november de eerste vergunningaanvragen en rekenmodellen voor geluid weer binnenkomen.

Toch wilde ik ook nadenken over de toekomst. Ik heb me aangemeld bij Stichting Ondernemersklankbord om te praten over alternatieven. Wat goed zou aansluiten, zijn fijnstofmetingen. Inmiddels heb ik hiervoor een studiereis naar een bedrijf in Zweden gemaakt, dat trillings-, geluids- en fijnstofmeters maakt.

Hiermee gaan we aan de slag, in fabrieken, loodsen, bedrijven en kantoren. Fijnstof meten is een goede graadmeter voor de ventilatie en hygiëne in de ruimte, en corona leert ons dat dit belangrijk is. Een wijze les: altijd een plan B hebben.”

‘Warenhuis Hoorn in één maand live’

José Linders van JP Services is zelfstandige in de horeca en de evenementenbranche. Ze was druk bezig met de voorbereidingen voor onder meer Koningsdag, én haar werk bij café JP Coen en restaurant Bij Meta. “Op vrijdag en zaterdag was ik nog druk, vanaf zondagavond was mijn agenda leeg.”

“Het idee van ‘het komt wel goed’ heb ik snel laten varen. Ik was gelukkig, naast het werk dat stil kwam te liggen, samen met Rob Bennis van Voor Een Mooie Stad al bezig aan een stadsplatform. We bedachten samen het initiatief Hoornbezorgt.nl, om de horeca in de stad een steuntje in de rug te geven. Binnen twee dagen was de website online en hadden tachtig ondernemers zich aangesloten voor afhaal- en bezorgmaaltijden.

Toen kwamen we al snel op het volgende plan: Warenhuis Hoorn. Hierop kan elke ondernemer zijn eigen winkel of diensten promoten. Je creëert je eigen etalage, maar dan online. Ook een instant succes, met inmiddels meer dan 330 aangesloten ondernemers. We zijn nog steeds slagen aan het maken. Inmiddels zijn de webshops van de ondernemers gekoppeld aan ons platform. We hebben Moederdag- en Vaderdagboxen samengesteld en giftcards via werkgevers verkocht, zodat mensen hun eigen cadeau kunnen kiezen. Nu zijn we bezig met een Kidsbox, Lappendag, de Kunst- en Cultuurmarkt, uitjes en arrangementen. Ja, als je eenmaal ideeën bedenkt...

Mijn ideale droom is dat dit stadsplatform alles en iedereen met elkaar verbindt en we dit als citymarketing kunnen inzetten. Wie kan de stad immers beter promoten dan ondernemers en inwoners zelf? Samenwerking om de stad op de kaart te zetten is cruciaal. Inmiddels ben ik zelf ook weer inzetbaar voor nieuwe projecten.”

‘Aanpassen aan nieuwe werkelijkheid’

Rob Evenboer is Vestigingsmanager Sales bij Gomes Hoorn, dealer van het merk Mercedes-Benz. Veiligheid voor klanten en medewerkers is het belangrijkste. Ook levert het bedrijf extra service, wat wordt gewaardeerd, maar: “Het blijft een spannende tijd, waarin we op de kosten moeten letten.”

“Ook wij dachten eerst: ‘Het zal wel loslopen.’ Maar corona heeft grote impact. Aan de andere kant: het is, zoals het is. We hebben direct de veiligheid gewaarborgd met reguliere maatregelen, zoals handgel, anderhalve meter afstand en kuschermen. Dat kan gelukkig in een groot pand als het onze. In onze auto's hebben we gezorgd voor stoel-, stuur- en versnellingspookhoezen. Sleutels kregen een plastic omhulsel. We desinfecteren zo vaak mogelijk.

Voor wagens die onderhoud of reparatie nodig hebben, bieden we klanten onze haal- en brengservice. Dat doen we normaal gesproken ook, maar er wordt door bijvoorbeeld oudere klanten nog vaker gebruik van gemaakt. Geen probleem. We hebben veel leaseklanten, voornamelijk ondernemers in het MKB. Sommigen zijn zwaar geraakt. Voor hen heeft de leasemaatschappij de looptijd van het contract

opgeschoven. Dat is het belangrijkste wat je moet doen: je aanpassen aan de nieuwe werkelijkheid.

De verkoop van nieuwe auto's staat zwaar onder druk, maar bijvoorbeeld ondernemers in de voedselbranche en koeriersbedrijven doen natuurlijk goede zaken en investeren. Ook onze virtuele occasionshow met Pasen werd goed ontvangen. De autofabrieken zijn dicht geweest, dus voor wat betreft nieuwe auto's is de levertijd opgeschoven. Maar wij zijn blij met die ‘intelligente lockdown’ en hebben gelukkig door kunnen werken.”

Reclamebelasting... leuker kunnen we het niet maken

We zijn nu ruim 10 jaar na de invoering van de reclamebelasting en voor veel ondernemers is het nog steeds niet duidelijk wat die inhoudt. Waarom de reclamebelasting in het leven is geroepen, wat de voordelen zijn en hoe het precies werkt. Die onwetendheid zorgt voor onbegrip, weerstand en onnodige discussies. Hoog tijd om daar een einde aan te maken en duidelijkheid te geven.

Waarom

De reclamebelasting is ingevoerd om een oplossing te bieden voor diverse collectieve voorzieningen en activiteiten. Voorzieningen die van belang zijn voor een algemene representatieve uitstraling, ter verbetering van de veiligheid, maar ook voor activiteiten die meer bezoekers genereren. Dit geldt niet alleen voor de binnenstad of voor winkelcentra, maar zeker ook voor de bedrijventerreinen. Voorzieningen die een individuele ondernemer niet kan verzorgen en betalen en dus alleen vanuit de collectiviteit haalbaar zijn. Veel ondernemers zijn bereid daaraan mee te dragen...maar helaas niet iedereen. Om discussie en problemen daarover te voorkomen is destijds besloten een collectieve heffing te organiseren, in het belang van iedere ondernemer in Hoorn.

in collectieve voorzieningen. Voor de uitvoering daarvan is het Lokaal Ondernemers Fonds (LOF) opgericht. De LOF houdt toezicht op de gemeente en verdeelt de opbrengsten onder de diverse ondernemersverenigingen.

Waar gaat het geld dan naar toe?

De reclamebelasting heeft ertoe geleid dat er een kwaliteitsimpuls is ontstaan voor alle collectieve voorzieningen. Voor de bedrijventerreinen bijvoorbeeld het groenonderhoud, de bewegwijzering en de beveiliging. Voor de binnenstad en winkelcentra bijvoorbeeld de intocht van Sinterklaas, de hangende bloembakken in de stad en diverse bijdragen voor gezamenlijke promotie.

Nieuwe model vanaf 1 januari...?

De afspraak met de gemeente voor de reclamebelasting loopt af op 31-12-2020. Er wordt dan ook al lange tijd gezocht naar een nieuwe grondslag voor het innen van de belasting. Waarbij iedereen het erover eens is dat het niet meer in de vorm van een reclamebelasting moet zijn. Maar hoe dan wel? De definitieve keuze moet nog gemaakt worden, maar vanuit de HOC is een sterke voorkeur om dit te doen via een toeslag van de WOZ-waarde op de OZB. Een eerlijke verdeling van de bijdrage dus die veel discussie voorkomt.

Door de coronacrisis is de besluitvorming hierover helaas uitgesteld en de kans is groot dat de huidige vorm (reclamebelasting) met 1 jaar wordt verlengd. Zodra daarover meer bekend is dan hoort u dat uiteraard van ons.

Maar waarom in de vorm van een belasting?

Er is gezocht naar een eerlijke manier om ondernemers mee te laten betalen aan deze collectieve voorzieningen. Maar ook naar een manier om de zogenaamde 'free-riders' geen kans te geven om zich te onttrekken aan hun bijdrage. Dat heeft geresulteerd in een belasting-vorm, een verplichting die niet ter discussie kan staan. De hoogte van de opgelegde belasting is gekoppeld aan het aantal m² externe reclame-uiting zichtbaar vanaf de openbare weg. Geen ideale methode, maar destijds de enig haalbare methode.

Geld van de ondernemers, voor de ondernemers

Behoudens de kosten aan de gemeente om de belasting te innen, vloeien alle opbrengsten terug naar de ondernemers door te investeren

Uitnodiging Algemene Ledenvergadering 10 september 2020

(Ook toegankelijk voor niet-leden)

Omdat de Ondernemers Club Westfriesland dit jaar **25** jaar bestaat geven we de Algemene Ledenvergadering een feestelijk tintje en maken we er een leuke en leerzame middag van die wij afsluiten met een gezellige BBQ.

Na de formaliteiten van de ledenvergadering staat er voor ons een paar gidsen van IVN West-Friesland (Instituut voor Natuureducatie) klaar om ons een rondleiding te geven door de geschiedenis van het Westfriesse landschap.

Als afsluiting zal de BBQ worden aangezet en kunnen wij onder het genot van een hapje en een drankje met elkaar na- en bijpraten.

Bronstijdwandeling door het Streekbos

West-Friesland wordt al duizenden jaren bewoond. Tussen de drie- en vierduizend jaar geleden, toen Egypte nog bestuurd werd door farao's en in het oude Griekenland de beroemde Trojaanse Oorlog woedde, woonden er ook in onze regio al mensen, maar dan in een wadden- en kwelderlandschap.

Het was de periode die de Bronstijd wordt genoemd. Vooral de laatste jaren zijn er in onze regio verschillende archeologische opgravingen geweest, die allerlei nieuwe inzichten hebben gebracht over deze prehistorische bewoning.

Samen met de gidsen van IVN West-Friesland wandelen wij door de geschiedenis van het Westfriesse landschap terug. Tijdens de wandeling langs verschillende bijzondere natuurgebiedjes in het Streekbos en met behulp van

documentatiemateriaal wordt er o. a. verteld over de ruilverkaveling in de twintigste eeuw, het grondgebruik in de 16e en 17e eeuw en de ontginning van het veen in de Middeleeuwen. Einddoel van de wandeling is de met palen aangegeven plattegrond van een bronstijdboerderij, dat als onderdeel van het Archeologisch Voetspoor in het Streekbos is aangelegd op basis van historische sporen in de directe omgeving.

Start Algemene Ledenvergadering: 16.00 uur

Start wandeling: 16.30 uur

Locatie: Restaurant IJgenweis | Veilingweg 21A |

1611 BN Bovenkarspel

Aanmelden via: www.ocwestfriesland.nl

Kosten: Leden: Gratis | Niet leden: € 20,=

Herinnering van oud voorzitter Adri Out aan de Ondernemers Club Westfriesland

Als startend ondernemer ben ik direct lid geworden van de OCW.

Mijn voornaamste doel was om contact te hebben met andere (startende) bedrijven. Gekscherend noemde ik de OCW ook wel eens (het ministerie van) “Onderwijs Cultuur en Wetenschap”. Van elkaar leren, nieuwe inzichten verwerven ging altijd gepaard met een gezelligheidselement.

Zo herinner ik mij de thema avonden, “borrel bijpraatavonden”, en workshops bij het Wapen van Nibbixwoud en later o.a. bij Pejo. De jaarlijkse barbecue, onder meer op het landje van Klaas Laan in de Beemster, was heel lekker, leuk en een uitje voor het hele gezin van de leden van de OCW.

Als OCW waren wij actief met de Bedrijven Contactdagen. Zelf heb ik daar ook gestaan met een stand. Aan bedrijfsbezoeken deden wij ook, wij werden altijd gastvrij ontvangen. Bijzonder was het bezoek aan het toen in aanbouw zijnde Naviduct te Enkhuizen, het was indrukwekkend.

Een van de hoogtepunten qua thema avonden vond ik het gesprek tussen een eigenaar van een florerende onderneming en een eigenaar van een onderneming die failliet gegaan was. Heel open werden de leerpunten besproken. Top!

Kortom het was voor mij een boeiende, leerzame en gezellige periode. Als voorzitter heb ik gewerkt aan het



verder ontwikkelen van de OCW. Ook vanuit de gedachte dat je 1 potlood snel breekt, maar een bos potloden niet! Samen sta je sterker. Het doet mij goed dat de OCW nog altijd actief is. Van harte gefeliciteerd met het 25 jarig bestaan van de club!



S-LINE PRODUCTS, UW LOKALE PARTNER IN HYGIËNEPRODUCTEN EN COMMUNICATIEMIDDELEN!

Als servicegerichte vakgroothandel zijn wij uw lokale partner op het gebied van reinigingsmiddelen, -machines en disposables. Het is een hele puzzel om binnen uw organisatie de hygiënemaatregelen toe te passen in een anderhalf meter maatschappij. Wij ontzorgen u met hygiëneproducten en communicatiemiddelen. Denk hierbij aan desinfectiemiddelen/zuilen, beschermingsproducten en hygiëneplannen. Op maat te maken en direct uit voorraad leverbaar!

Daarin gaan wij nog een stap verder door de implementatie van al deze maatregelen voor u te organiseren. Wij hebben het logistieke proces in eigen beheer en kunnen hierdoor makkelijk inspelen op uw wensen. Hiermee maken wij uw puzzel compleet.

Heeft u het laatste puzzelstukje nog nodig? Neem dan gerust contact met ons op.



S-Line Products

Elbaweg 38B Hem | Mail: verkoop@s-lineproducts.nl | Tel: 0228-544588



WBG WERKGROEPEN EN THEMA'S

talent en onderwijs
digitalisering
bereikbaarheid
duurzaamheid
toerisme
woningbouw



Dagelijks bestuur



Voorzitter, Hans Huibers
Tel: 06 - 534 126 45
E: voorzitter@westfriesebedrijvengroep.nl



Penningmeester, Henk Kenter
Tel: 0229 - 28 00 80
E: hkenter@kenter-accountants.nl



Secretaris, Lucinda Hoogewerf
Tel: 0229 - 28 70 00
E: l.hoogewerf@vandiepen.com



Verenigingsmanager, Bashar al Badri
Tel: 06 - 443 608 94
E: bashar@westfriesebedrijvengroep.nl



Secretariaat, Marja Beets-Visser
Tel: 0229 - 34 30 01
E: info@westfriesebedrijvengroep.nl



Partner WerkgeversServicePunt, Bas van Velzen
Tel: 06 - 346 557 32
E: basvanvelzen@werksaamwf.nl



Partner Westfriesland Media, Alex Gitzels
Tel: 06 - 478 006 66
E: alex@wfmmedia.nl



KENNISMAKEN MET: Winkeliersvereniging Winkelhart Zwaagdijk

De komende edities van Westfriese Zaken leren we meer van en over onze aangesloten ondernemersverenigingen. Vorige editie gaf Richard Munter het stokje door aan Winkeliersvereniging Winkelhart Zwaagdijk. Bestuurslid Monique Ravenstijn beantwoordt onze vragen.

Waar ben je trots op?

Trots zijn wij als Winkelhart Zwaagdijk op het gegeven dat alle bedrijven die zich op ons terrein bevinden verenigd zijn binnen onze vereniging. Dat alle winkels geopend zijn op de zondagen. En dat wij in gezamenlijkheid met de eigenaar van het terrein en de gemeente Medemblik opgetrokken hebben om zo een paar goede stappen te zetten naar een veilige, duurzame en dus toekomst bestendige ontsluiting van ons terrein.

Waar staan jullie voor?

Wij staan als winkeliersvereniging voor eenheid, zodat we gezamenlijk de boodschap uit dragen van een klantvriendelijk terrein waar parkeren nooit een issue is.

Wat zijn de kansen en uitdagingen voor de club?

Ondersteuning vanuit de leden, dit gezien er vele filiaalbedrijven lid zijn en dus betrokkenheid op een ander niveau ligt. Zo ook het aantrekken van bestuursleden. De kansen zijn: Doordat wij klein zijn, zijn de lijnen naar de eigenaren van ons bedrijf kort. Ook trekken wij schouder aan schouder op met zowel de gemeente Medemblik, de omwoners, als de eigenaren van ons terrein om tot een toekomst bestendig terrein met veilige ontsluitingen te komen.

De WBG heeft Parelbedrijven; Welke van jullie leden behoren tot die groep?

De Action is als WBG Parelbedrijf vertegenwoordigd op ons terrein.

Wordt ook lid van een ondernemersvereniging.

Kijk voor informatie over lid worden op wbg.wf/lid-worden

Volg nieuws en activiteiten van de Westfriese Bedrijvengroep ook via:

www.westfriesebedrijvengroep.nl
facebook.com/westfriesebedrijvengroep
linkedin.com/company/westfriesebedrijvengroep





Het sociale koekje dat iedereen die werk zoekt, gelijke kansen biedt

Een volwaardige baan zonder dat je op sollicitatiegesprek hoeft, of dat er naar je arbeidservaring en diploma's wordt gevraagd. Dankzij Open Hiring®, een nieuw en baanbrekend concept, is dat mogelijk. Ook Noord-Holland maakt binnenkort voor het eerst met dit fenomeen kennis en wel in Zwaagdijk.

In een vestiging in Zwaagdijk gaat Bakkerij Pater uit Avenhorn de bij het publiek geliefde Jodenkoeken van Davelaar nieuw leven inblazen. In diezelfde productielocatie start Pater als eerste firma in Noord-Holland een pilot met Open Hiring. Open Hiring is een concept dat vorig jaar door maatschappelijk ontwikkelaar Start Foundation op de Nederlandse arbeidsmarkt werd geïntroduceerd. De formule houdt in dat werkzoekenden zich bij een onderneming inschrijven voor een vacature die de werkgever voor Open Hiring beschikbaar heeft gesteld. Zo gauw die plek vrijkomt, kan de eerste op de wachtlijst aan de slag. Ongeacht zijn of haar persoonlijke achtergrond, arbeidservaring of verleden. Willen en kunnen is voldoende. HR-directeur Renee Pater beseft dat ze met Open Hiring in een ongewis avontuur stapt. "Wij vinden het principe dat elke persoon evenveel uitzicht biedt op een baan, heel mooi. Het verleden hoort de kansen van mensen niet in de weg te staan. Als mensen écht vooruit willen, is het zonde dat ze niet aan de bak komen. Die drempel haal je met Open Hiring weg. En helemaal vrijblijvend is het niet. Het is niet even snel een belletje doen of een mailtje sturen om ervan af te zijn. Je moet zelf de stap zetten om naar het bedrijf te komen en je naam op een lijst te zetten."

Motivatie

Pater speelde al langer met het idee om te experimenteren met Open Hiring. "Binnen onze bestaande structuur lag dat echter wat ingewikkeld. Toen kwam Davelaar weer op ons pad. Als je vanaf nul begint met een nieuwe koekbakkerij, is het eenvoudiger om zo'n innovatief, maar ook onbekend personeelsconcept in je bedrijfsvoering te integreren. We beginnen op die nieuwe locatie met vijf à zes formatieplaatsen die we via Open Hiring gaan invullen. De gemiddelde werkweek houd ik op 28 à 30 uur; dan kunnen we wat meer mensen aannemen." Ze is nuchter over de vooruitzichten. "Als je mensen die door allerlei redenen kwetsbaar zijn op de arbeidsmarkt, een nieuw perspectief geeft, geven ze ook iets aan je terug. Vraag een werkgever wat hij het belangrijkste vindt aan zijn medewerkers en het antwoord is: motivatie. Bij Open Hiring is dat mechanisme bijna als vanzelf ingebouwd."

Begin

WerkSaam was begin dit jaar samen met de WBG, Intermaris en RPAhn aan het brainstormen over een gezamenlijk project. De keuze viel al snel op Open Hiring en er werd contact gezocht met Start

Foundation om het project te coachen en begeleiden. Met het lichtend voorbeeld van het bakkersbedrijf Greyston uit New York ging WerkSaam-directeur Marjolijn Dölle bewust op zoek naar een 'koekjesmaker'. "Een koekje wekt sympathie en dat is voor de profilering van zo'n filosofie een voordeel. Bij onze speurtocht naar een bakkerij kwamen we al gauw uit bij Pater, dat erom bekendstaat een groot sociaal hart te hebben. Na wat gesprekken over en weer ontstond er een klik en werd de onderneming enthousiast over de mogelijkheden die Open Hiring hun kan bieden." Het project in Westfriesland is uniek omdat de focus niet alleen op het vinden van werk ligt. "We zijn bezig een digitale community op te tuigen waar zowel de ondernemer als de medewerker terecht kan als er een kink in de kabel dreigt te komen. Van daaruit worden ze met een instantie in contact gebracht die ze verder kan helpen. Met deze ondersteuning hopen we ondernemers te ontlasten en baanbehoud te vergroten."

Personeelsbeleid

Renee Pater denkt al na over een constructie voor Open Hiring binnen het moederbedrijf Amarant/Pater dat vijfhonderd medewerkers op de loonlijst heeft staan. "Je kunt die bakkerij voor de Davelaar-koeken de status geven van opleidingsbakkerij. Van daaruit kunnen Open Hiring-mensen doorstromen naar andere werkplekken binnen onze organisatie, en heb je constant aanvulling nodig van nieuw Open Hiring-personeel." Ook Marjolijn Dölle voorziet een verdere opmars van Open Hiring. WerkSaam is in gesprek met meerdere ondernemingen in de regio die interesse hebben getoond voor dit model. "Ik denk dat je daarbij het complete personeelsbeleid van je bedrijf onder de loep moet nemen. In de praktijk zie je dat aan een traject voor werving en selectie een fors prijskaartje hangt en dat de uitkomst niet zelden toch teleurstellend is. Als je dat geld, of een deel daarvan, stopt in een stevige en goede inwerkperiode voor Open Hiring-mensen, ben je misschien wel beter af."

Geïnteresseerd geworden en behoefte aan meer informatie?
Neem contact op met Ljalja Andronova (trekker OH NHN) voor een vrijblijvend gesprek. E-Mail: l.andronova@regiotalent.nl
Kijk voor het gehele artikel op wbg.wf/openhiring

DUURZAAM MEDEMBLIK ZOEKT MEEST DUURZAME ONDERNEMER IN TIJDEN VAN CORONA

Naast de beperkingen die de coronacrisis sommige ondernemers oplegt, zien anderen juist kansen om duurzaam of zelfs nóg duurzamer te gaan ondernemen. Daarom staat onze Award Duurzaam Ondernemen dit jaar in het teken van 'duurzaam ondernemen tijdens corona'.

We komen graag in contact met ondernemers uit de gemeente Medemblik die de coronacrisis hebben aangegrepen om duurzaam te (gaan) ondernemen.

Ben je, of ken je zo'n ondernemer, dan horen we graag van je. Aanmelden kan tot uiterlijk 8 oktober door een mail te sturen naar duurzaam@medemblik.nl.

De Award Duurzaam Ondernemen is een initiatief van de gemeente Medemblik, en wordt op 20 november - de dag van de ondernemer - uitgereikt. Een vakjury beoordeelt de inzendingen. De winnaar krijgt een bokaal en mag zich een jaar lang profileren als meest duurzame ondernemer van Medemblik.



Meer informatie over Duurzaam Medemblik is te vinden op www.duurzaammedemblik.nl



TAILORMADE JEANS UNIEK IN NEDERLAND!
JEANS OP JOUW MAAT & SMAAK. LEVERTIJD 4 WEKEN
PRIJS € 279.95



Grote Oost 27 | Hoorn Tel. 0229 267473

www.tillemanstailors.nl

Post-hbo Zorg eerste stap naar meer hbo onderwijs in Westfriesland

De plannen voor hbo onderwijs in de regio zijn er al lang. De Westfriese Bedrijvengroep pakte deze opdracht op en verbond bedrijven en organisaties met elkaar. Dinsdagmiddag 9 juni werd dit officieel beklonken met de ondertekening van intentieovereenkomst voor de start van een post-hbo opleiding.

De zorgsector krijgt de primeur met een op maat gemaakte opleiding 'Innoveren in Zorg en Welzijn met Technologie' (IZWT). Initiatiefnemers Omring en WilgaardenLeekerweideGroep willen hiermee met Hogeschool Inholland zorgprofessionals opleiden die via technologie toekomstige vraagstukken rondom zorg en welzijn proberen op te lossen.

WBG voorzitter Hans Huibers is zeer content dat de beide zorgaanbieders deze stap zetten. "Het is een belangrijke stap op weg naar het verbreden van het aanbod van hoger onderwijs in Westfriesland. Er zijn al initiatieven in de groene sector en hiermee breiden dit uit naar post hbo voor de zorg, hopelijk snel gevolgd door de ICT sector."

Goed voor de regio

Deze samenwerking draagt bij aan een maatschappelijke vraag in de zorg voor de regio West-Friesland in het algemeen, en voor de genoemde zorginstellingen in het bijzonder. "Ik ben trots dat de zorginstellingen en Inholland dit voor elkaar hebben gekregen voor de regio. Met de groeiende vergrijzing kan dit de kweekvijver en vlegwiel gaan worden voor zorgpersoneel en tevens behoud van talenten binnen de regio", aldus een trotste wethouder Marjon van der Ven.

De opleiding 'Innoveren in Zorg en Welzijn met Technologie' start in het najaar 2020. Meer informatie is te vinden via www.talentacademywestfriesland.nl. Daarop is ook de video van de presentatie te zien.



Tekst: Aangeleverd Fotografie: Guillaume Groen



BOUWHUIS

INCASSO-DEURWAARDERS

Dr. C.J.K. van Aalstweg 13-D
1625 NV Hoorn NH

Telefoon
088 - 2 111 200

WhatsApp
06 - 13 822 209

E-mail
info@bouwhuis-incasso.nl

Website
www.bouwhuis-incasso.nl

INCASSO

DEURWAARDERSDIENSTEN

TAXATIES

VEILINGEN

Welke risico's moet je als ondernemer beslist afdekken?
En welke kun je zelf dragen? Hoe maak je de juiste keuzes?

Praat met iemand met verstand van zaken. Iemand die doorvraagt,
kritisch meekijkt en alternatieven aangeeft.

Praat met ons. Wij adviseren u graag. Met hart voor kwaliteit én
een scherp oog voor de kosten. Kies voor advies dat geld oplevert.

**Wie de risico's kent,
kan de juiste keuzes maken.**

**De juiste
keuze**


BRANDJES & VAN WESSEL
VERZEKERINGEN • PENSIOENEN • HYPOTHEKEN
VERZEKERD VAN AANDACHT

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

• • • WBG Duurzaamheid • • •

WBG

Economisch Forum steunt WBG bovenregionaal met economische groei, mobiliteit en de RES

Friso de Zeeuw is nu een jaar voorzitter van het Forum. Hij heeft een derde deel van zijn werkzame leven in de politiek-bestuurlijke arena doorgebracht, als wethouder en als gedeputeerde. Hij neemt nooit een blad voor de mond en heeft een bloedhekel aan bureaucratie. De WBG ziet in hem daarom ook een mooi verlengstuk om de lokale wensen, groot regionaal onder de aandacht te brengen.

Het Economisch Forum behartigt de economische belangen in het hele gebied boven het Noordzeekanaal. "Onze leden bestaan uit regionale bijeenkomsten zoals de WBG, maar ook uit VNO/NCW en brancheorganisaties LTO, Bouwend Nederland en de Metaalunie en de regionale Arbeidsvoorziening. Onze speerpunten zijn uiteraard economische groei en werkgelegenheid voor onze regio. Bij de huisvesting van arbeidsmigranten steunen we de initiatieven van de WBG volledig."

Mobiliteit

Een van de huidige speerpunten is mobiliteit. "Wij hebben een eigen plan opgesteld en daarin pleiten wij onder meer voor verbredingen in de A7-corridor (Hoorn-Amsterdam). Dat geldt zowel de capaciteit over de weg als de openbaar vervoerverbinding. Ook de verdubbeling van de Houtribdijk staat bij ons op het programma. Wij vragen niet alleen, we willen zelf werken aan een efficiëntere mobiliteit, met bijvoorbeeld meer thuiswerken en meer (elektro) fietsgebruik."

RES-plan

Terwijl het Forum bij mobiliteit en infra in het algemeen op een lijn met de provincie en gemeentebesturen zitten, is dat bij

de regionale energieplannen niet het geval. "Wij vinden het concept-RES-plan van de overheden niet goed. Wij willen meer technische innovatie, zon op daken op de bedrijventerreinen, en zon in combinatie met natuureilanden in het IJsselmeer en veel meer inzet op besparing. Verder willen wij in de toekomst volop inzetten op groene waterstof. Het bijzondere is dat we hier op een groot deel dezelfde lijn zitten als de milieubeweging, die net als wij minder windmolens en zonnepanelen willen. Wij zijn nu samen een alternatief plan aan het maken." Ondernemers kunnen het huidige concept plan inzien via energieregionhn.nl/conceptres.

Bouw

Tot slot wil de Zeeuw een lans breken voor de bouw sector. "Wij zoeken altijd naar coalities ook als die ongebruikelijk zijn. Wij maken ons ook hard voor een fors woningbouwprogramma in de regio. Op dat front vinden we dat de provincie al jaren op de rem staat; het kost veel moeite om dat te doorbreken." De WBG deelt dat standpunt en heeft met het Economisch Forum dus een extra krachtige stem richting de provincie om haar standpunten kenbaar te maken.

Tekst & fotografie: Aangeleverd



WBGroen klaar voor de volgende stap in (energie)besparing

In mei 2019 is het projectteam WBGroen gestart. Een project waarin diverse duurzame initiatieven gericht op ondernemers in de regio Westfriesland zijn gebundeld. Nu medio 2020 zijn er meerdere groepen gevormd op bedrijventerreinen met ieder een ambassadeur. Nog niet aangesloten leden worden opgeroepen om een korte vragenlijst in te vullen.

Om de toekomstige activiteiten van WBGroen nog beter op de wensen van ondernemers aan te sluiten, willen wij ondernemers in Westfriesland vragen onderstaande vragenlijst in te vullen. Het zijn maximaal 7 vragen en neemt in totaal nog geen 5 minuten van uw tijd in beslag. Invullen kan indien gewenst anoniem; ons.wf/wbgroenvragen.

Bedrijventerrein Krabbersplaat, Schepenwijk en Ketelwaal (Enkhuizen)

In Enkhuizen hebben inmiddels ruim 23 bedrijven aangegeven positief geïnteresseerd te zijn. Deze bedrijven krijgen binnenkort meer informatie over een uitgebreide energiescan. Door de grote interesse en bijdrage van subsidies kunnen deze kosten zeer laag blijven. Dit advies is onafhankelijk en verplicht tot niets, maar biedt wel inkoopvoordelen van 10-25%. Het bedrijf krijgt dus veel kennis aangeboden en er wordt ze veel werk uit handen genomen.

Bedrijvenpark A7West (Nibbixwoud)

Bij Bedrijvenpark A7West in Nibbixwoud, voorheen Overspoor, zijn op dit moment circa 20 ondernemers actief binnen WBGroen. Hans Boukens is de ambassadeur. "We hebben een werkgroep van ondernemers gevormd die de diverse mogelijkheden uitzoekt om te verduurzamen." Ondernemers kunnen zich aansluiten als passief of actief lid. Daarbij horen geen verplichtingen, maar maakt het verduurzamen wel een stuk makkelijker.

WBGroen wordt mede mogelijk gemaakt door regio Westfriesland en Provincie Noord-Holland

Bedrijventerrein De Veken (Opmeer)

Op bedrijventerrein De Veken in Opmeer is ook een collectief duurzaam initiatief gestart onder de vlag van WBGroen. Hier is men nog volop in het proces van werving van bedrijven. De al aangesloten bedrijven deden dit omdat deze bedrijven weten dat ze al verplicht zijn of straks verplicht worden om energiemaatregelen te treffen. Zij hoeven het wiel niet zelf uit te vinden.

Bedrijventerrein Westfrisia en Oude Veiling (Zwaag)

Op dit bedrijventerrein is geen werkgroep aanpak, maar een aanpak via de ECWF. Recent zijn via een nieuwsbrief en een radio show met daarbij twee Hoornse wethouders aandacht besteed aan dit initiatief. Dit heeft geresulteerd in de eerste aanmeldingen.

Bedrijvengroep WFO (Zwaagdijk-Oost)

Op het bedrijventerrein zijn inmiddels vijf ondernemers actief bezig met het programma van WBGroen. Een daarvan is voorzien van zonnepanelen en een warmte pomp. Deze (en nieuwe leden) hoeven niet in kennis te investeren om te verduurzamen en kunnen installaties laten plaatsen door gerenommeerde installatie bedrijven.

Meer over WBGroen en de contactpersonen per bedrijventerrein kijk op: ons.wf/wbgroenjuli

Nederland weet nu van WBG plan voor duurzame huisvesting van flexibele arbeidskrachten in Westfriesland

Donderdagmiddag 2 juli 2020 kreeg Jan Nieuwenburg als voorzitter van het Pact van Westfriesland uit handen van voorzitter Hans Huibers van de WBG het plan 'please in my backyard'. In het plan wordt gesproken over de huisvesting van 1500 tot 2000 personen die tevens een stimulans biedt om minimaal 200 woningen in de woonkernen weer beschikbaar te maken voor de regionale inwoners.

Veel bedrijven kunnen niet meer produceren, leveren, bouwen of oogsten zonder deze flexibele arbeidskrachten. De huisvesting is echter in veel gevallen niet goed geregeld wat door corona nog eens extra zichtbaar werd. Een breed gedragen plan opgesteld door de werkgroep van de WBG bestaande uit bedrijven (inleners), uitzendbureaus, ontwikkelaars en de FNV wordt gezien als dé oplossing voor de regio Westfriesland.

Reactie Emile Roemer

Het plan krijgt bijval uit onverwachte hoek. Emile Roemer, die namens het kabinet gevraagd werd onderzoek te doen naar corona uitbraken bij tijdelijke arbeidskrachten. "Goed initiatief, mooi dat betrokken partijen elkaar weten te vinden," is zijn conclusie. "Ik hoop dat jullie er met de 7 gemeenten uitkomen en dat de woonlocatie snel realiteit wordt." Bart Plaatje vertegenwoordigt namens de FNV de belangen van de arbeiders in dit breed gedragen plan. "Dit plan laat zien dat als stakeholders constructief meewerken en empathie en economie combineren dat goede huisvesting mogelijk is."

Noodzaak

Jeannette Chakour van Covebo sprak namens de uitzendbureaus. "Wij juichen dit project meer dan toe. Het zorgt voor kwalitatieve huisvesting die voldoet aan de wet- en regelgeving, die regionale economische groei mogelijk maakt en de druk op de reguliere woningmarkt vermindert." Dit laatste komt door de toezegging van de uitzenders om minimaal 200 woningen in de woonkernen vrij te maken als er een goed alternatief komt.

Bedrijven en regio

Hans Huibers ziet dat bedrijven in de knel komen omdat de vraag naar



flexibele arbeidskrachten blijft groeien, maar voldoende huisvesting achterwege blijft. In het plan werd ook gesproken over de locatie. Niet naast woonkernen en op bedrijventerreinen, maar wel een goede bereikbaarheid dus in de buurt van bijvoorbeeld langs de A7, Westfrisia-weg of AC de Graafweg. De exacte locatie laat de werkgroep over aan de gezamenlijke Westfrieze gemeenten en de provincie Noord-Holland.

Jan Nieuwenburg nam het plan als voorzitter van het Pact van Westfriesland in ontvangst. "Het is een goede zaak dat er binnen Westfriesland brede steun is om werk te maken van fatsoenlijke huisvesting voor buitenlandse werknemers. Net als de bedrijven zijn ook de zeven gemeenten in Westfriesland zich zeer bewust van de noodzaak om deze problematiek op te lossen."

Dank aan de leden van de werkgroep: Action, Westfries Goed, Toekomstgroep, Ursem Modulaire Bouw, LTO Noord, HomeFlex, Intermaris, FNV, Hobij, Charlie Works, Ontwikkelingsbedrijf NHN en Covebo.

De persconferentie trok ook de landelijke pers naar deze persconferentie om meer over dit bijzondere plan te vernemen. Bekijk de reacties uit de media en meer foto's op wbg.wf/pleaseinmybackyard.

“Deze campagne maakt meer los dan we hadden verwacht!”

#kaapjeplek bij Kaap Hoorn Accountancy

De wervingscampagne #kaapjeplek ging op 1 juni van start en heeft sindsdien al veel los gemaakt. Zo werd de campagne landelijk opgepikt en door Werf& uitgeroepen tot “campagne van de week”. Ook kregen Kaap Hoorn en De Selectie een uitnodiging voor de talkshow NV NHN. Een prima start dus!

Opvallen door creativiteit en persoonlijke benadering

Chendra (Kaap Hoorn): “Wij krijgen ontzettend veel leuke opmerkingen van mensen die onze campagne voorbij hebben zien komen, het valt dus op! Dat was natuurlijk ook de bedoeling, maar dat het op deze manier zou worden opgepikt, dat hadden we niet verwacht.”

Michiel (De Selectie): “Ook het idee om potentiële nieuwe collega's te laten kennismaken met Kaap Hoorn tijdens een teamuitje heeft heel veel positieve reacties opgeleverd. Sollicitatieprocedures zijn vaak vrij formeel en niet de ideale manier om iemand goed te leren kennen. Het is verfrissend om iemand eerst te laten kennismaken en dan pas te vragen of iemand wil solliciteren, dan heb je namelijk al een veel beter beeld van elkaar.

Het mag best wat creatiever en persoonlijker, je ziet aan de reacties dat dit wordt gewaardeerd!”

Goed voor nieuwe collega's én onze bekendheid

De eerste plekken zijn al gekaapt! “Los van alle positieve aandacht en exposure heeft het ons dus ook al gesprekken opgeleverd en hebben wij kennismaking met meerdere personen uit ons vakgebied. Het doel van de campagne is natuurlijk om in contact te komen met potentiële nieuwe collega's, maar dat wij zo positief in het nieuws komen is natuurlijk ook erg goed voor de bekendheid van ons kantoor!”

Wil jij ook jouw plek kapen of meer weten over deze campagne? Bel Michiel Martens op 06-46305041

Tekst: Aangeleverd Fotografie: Arjen Ottema



Administreren in de nieuwe anderhalvemeter-samenleving...

De intelligente lockdown heeft het thuis werken in korte tijd zo populair gemaakt, dat een terugkeer naar ‘alle dagen op kantoor’ onwaarschijnlijk lijkt. Al was het alleen maar om tegemoet te komen aan alle gezondheids-eisen van het RIVM. Maar... wat zijn de administratieve consequenties? En de fiscale?’

Hoe zorg je ervoor dat flexwerkende collega's ook gezond blijven voor je bedrijf? Door in zee te gaan met een financieel en fiscaal specialist die weet hoe de fiscus daarmee omgaat. Die adviseert hoe je je administratie daarop het beste kunt inrichten. En die zorgt voor een financieel gezonde aangifte. Zodat je gezond door kunt met verantwoordelijk ondernemen.



drs. Pieter J. Nes
06 - 538 62 678



nes account
VERANTWOORDELIJK ONDERNEMEN

Amsterdam • Hauwert • Nairobi

info@nesaccount.nl • 0229 - 820 020
Hauwert 95 • 1691 EC Hauwert • nesaccount.nl



Hoornse Ondernemers Federatie

In de Hoornse Ondernemers Federatie (HOF) zijn de belangenverenigingen van ondernemers in Hoorn vertegenwoordigd

Leden Dagelijks Bestuur en Algemeen Bestuur

Wiljan Loomans
voorzitter
Email: w.loomans@loomansadvocaten.nl

Ernst Walburg
secretaris
Email: e.walburg@quicknet.nl

Steeff Stumpel
Penningmeester
Email: sstumpel@stumpel.nl

Rien van Drongelen
Lid
Email: jannyenrien@quicknet.nl

Jan Rosier
Lid
Email: j.rosier@quicknet.nl

Gerard Fit
Adviseur van de HOF
Email: gerardfit@ziggo.nl

Overige leden Algemeen Bestuur

Waarnemer
Email: hoorn@khn.nl

Guus Bouchier
Email: guus@bouchiersc.nl

Edo van Houten
Email: edovh@hotmail.com

Ivo ten Cate
Email: i.ten.cate@quicknet.nl

Arie Blaauboer
Email: a.p.blaauboer@planet.nl

Jeroen Swerissen
Email: j.swerissen@leilinde.nl





Probeer dingen uit. Als je niet probeert zul je het nooit weten.

Agnes Clevers opende 2,5 jaar geleden Clevers Concept Store. Een winkel die zij binnen een week inclusief alles wat erin stond overnam. Inmiddels heeft zij haar collectie uitgebreid met mooie, unieke en duurzame producten. Door haar gevoel voor kleur en design maakt ze verrassende productkeuzes. Heb jij haar winkel al ontdekt?

Waarom ben je Clevers Concept Store gestart?

"Ik ben al 32 jaar freelance dessinontwerper en heb gewerkt voor o.a. merken als Mexx, O'Neill en de Bijenkorf. Hiervoor vloog ik de wereld over. Van Zuid-Duitsland tot India. Tot er iets veranderde. Mijn broertje kwam te overlijden en dat zette mij aan het denken. Ik ben een maand in Cambodja geweest. Toen kwam ik terug om vervolgens weer hard te werken en dacht na een maand - dit wil ik niet meer -. Ik wilde nog iets anders in mijn leven proberen: emigreren of een winkel beginnen. Dit winkelpand zag ik ter overname staan op Marktplaats. Binnen een week nam ik het over met spullen en al. Ik gooi niets weg, dat past niet binnen mijn duurzame concept.

Daarnaast bewaar ik ook verpakkingsmateriaal om online bestellingen in te versturen. Ik zit letterlijk in de opslag te werken. Het pand wordt nu te klein, aan meer ruimte wordt gewerkt."

Wat is het leukste aan ondernemer zijn in Hoorn?

"Hoorn is een kleine stad met prachtige gebouwen. Alles is beloopbaar en ondanks dat Clevers Concept Store niet in het traditionele winkelrondje zit, ontdekken steeds meer mensen de winkel. Ook het assortiment vindt men verrassend, anders. Inmiddels heb ik al een mooie vaste klantenkring opgebouwd. Toch vind ik Westfriezen soms een moeilijke doelgroep. Ze lopen vaak wat achter qua trends en zijn

'Vaak hoor ik dat het internet onze klanten pikt. Ik denk dan, waarom ga je zelf niet iets doen?'

geregeld zuinig. Zelf doe ik nooit aan uitverkoop. Het kan niet uit en voelt niet goed tegenover klanten die net wat gekocht hebben. Service vind ik wel heel belangrijk. Je mag bij mij altijd wat terugbrengen. Ik ben wel eens op de racefiets gestapt richting Volendam om een bestelling langs te brengen."

Wat maakt jullie assortiment bijzonder?

"De vier punten die ik bij selectie hanteer zijn vintage, duurzaam, streek en biologisch. Producten met een mooi verhaal, een design uit Nederland of Europa. Voordat iets in de winkel komt kijk ik of een andere winkel in Hoorn dat merk al verkoopt. Ik koop klein maar breed in, het kan daardoor zo zijn dat snel weer op is. Soms kan ik nog wel bijbestellen, maar vaak ook niet. Dat is tevens het voordeel van mijn winkel. Je koopt iets wat een ander niet snel heeft."

Wat ligt er op dit moment in je winkel?

"Veel. Zowel tweedehandse als nieuwe producten. Bijvoorbeeld tassen van Keecie die ook in het Stedelijk Museum liggen en duurzame zeepbakjes van Foekje Fleur. Deze zijn gemaakt van oude plastic flessen. Je kunt er een stukje zeep bijkopen zodat je geen plastic flessen meer hoeft te gebruiken. Daarnaast maken we samen onder het label 'huisgemaakt' producten als kussens, sleutelhangers, jam en zoetzuur."

Wat betekent concept store?

"De term Concept Store geeft mij de mogelijkheid om te verkopen wat ik wil. Toen ik begon had ik een plan hoe het moest worden. Dat plan verandert constant. De naam Concept Store geeft mij flexibiliteit. Momenteel vind ik duurzaamheid erg belangrijk, maar producten moeten naast duurzaam wel mooi zijn. Winkels als Dille & Kamille spreken me aan, ik volg ze al sinds mijn jeugd. Ze bestaan al jaren en zijn niet ineens een trend!"

Wat is er veranderd sinds corona voor jouw winkel?

"In de coronatijd ging ik op gegeven moment nog maar drie middagen per week open. Op deze manier stond alles stil en ging alles achteruit. Ik werd er verdrietig van en ben vanaf dat moment weer elke dag open gegaan. Ik was heel blij met mijn webshop, die steeds beter gaat lopen. Laatst was er zelfs een maand waarin de helft van de omzet uit webshop kwam. Ook kreeg ik de mogelijkheid om in Warenhuis Hoorn te staan. Die kans moest ik gewoon pakken. Vaak hoor ik van andere winkeliers dat het internet onze klanten pikt. Ik denk dan, waarom ga je zelf niet iets doen? We kunnen niet concurreren tegen een bol.com, maar toch verkoop ik. Dat zijn allemaal extra inkomsten. Bij Warenhuis Hoorn was ik de eerste winkel waarbij mijn webshop automatisch werd gekoppeld met het Warenhuis. Ik hoef bijna niks meer te doen. Warenhuis Hoorn is heel snel ontwikkeld omdat snelheid belangrijk was. Het wordt steeds beter."

Werk je ook samen met andere ondernemers?

"Via Warenhuis Hoorn heb ik samen met Percy's de pittige vaderdagbox verkocht. Ik vind het leuk als producten van mij of andere ondernemers uitgewisseld worden. Zo kunnen we elkaars klanten inspireren. Laatst kwam een horecaondernemer bij mij langs om te vertellen dat ze mijn gemberdrankje waarschijnlijk op de menukaart willen zetten. Het lijkt mij ook fantastisch als de thermosbekers uit mijn winkel gevuld kunnen worden met koffie van een lokale koffiebar."

Heb je een tip voor andere ondernemers?

"Laten we geen eenheidsworst worden. Volg je hart, doe gewoon wat je leuk vindt. Probeer dingen uit. Sommige dingen werken voor geen meter, dat kan. Als je het niet probeert zul je het nooit weten."

Salon SanaDerm

De plek waar huidverbetering en ontspanning samen gaan

Altijd een veilig gevoel

Spatscherm bescherming voor uiteenlopende toepassingen

Reduceer de kans op besmetting met COVID-19

Het Face-Shield biedt gezichtsbescherming voor uiteenlopende toepassingen. Het nieuwe coronavirus COVID-19 verplicht ons om onszelf en anderen tijdens het uitoefenen van ons beroep optimaal te beschermen. Dit geldt ook voor situaties in ons privé-leven in de openbare ruimte. Ook hiervoor biedt het Face-Shield uitkomst.

Koop een Face-Shield

Face-Shield compleet + extra spatscherm € 7,⁹⁵

Bescherming tegen besmettelijke vloeistoffen

Dit Face-Shield bestaat uit een beugel, spatscherm en elastiek. Het beschermt specialisten, zorgverleners en personen in de openbare ruimte, tegen druppels, spatten en verneveling van vloeistoffen met een hoog risico op besmetting. Ook professionals in sectoren zoals tandheelkunde, kapsalons, schoonheidssalons en restaurants hebben baat bij het dragen van het Face-Shield.

Reductie kans op besmetting COVID-19

Dit Face-Shield is tevens een hulpmiddel dat de kans op besmetting met het coronavirus helpt te reduceren. Het scherm van het Face-Shield vormt een fysieke barrière in het traject waarin druppels - die mogelijk het virus COVID-19 bevatten - zich richting het gezicht van de drager van het Face-Shield bewegen. Het Face-Shield vangt de druppels op, zodat die niet op het gezicht van de drager terechtkomen. De kans op besmetting met het coronavirus wordt hiermee significant verkleind.

Reacties van klanten:

Rina: Erg blij met het spatscherm. Ik ben werkzaam in de zorg en door mijn spatscherm ben ik meer zichtbaar voor mijn cliënten. Zodra ik een kamer binnenloop herkennen zij mij gelijk. Op het moment dat ik fysiek contact heb doe ik een extra mondkapje op voor de zekerheid.

Hans: ik sta meerdere keren per week voor mijn cursisten. Mondkapje vond ik erg benauwd na een aantal minuten. Spatscherm werkt erg fijn en zit comfortabel.

Wendy: Ik vind het een super handig masker. Het is in grote verstelbaar en ook nog makkelijk te desinfecteren. Je voelt eigenlijk niet dat je het op hebt. Het zicht is heel helder en je krijgt er 1 extra shields bij.

Irene: Werkt erg fijn. Ik heb een bril en dit zit beter bij mijn oren dan een mondkapje. De Face Shield is makkelijk schoon te maken met alcohol. Ik werk met slechthorenden, erg fijn dat zij mijn lippen kunnen lezen.

Mark: Het geeft mij een fijn gevoel dat mijn hele gezicht achter het scherm zit. Zit comfortabel en makkelijk schoon te maken.

7.⁹⁵

Spatscherm met 1 extra scherm voor vervanging
Geschikt tegen het spatten van vocht,
zie verder uitgebreide handleiding
Dit artikel is geproduceerd in Nederland

FACE Shield

Geldelozeweg 31 * 1625NW Hoorn * Telefoon: 0229-206422 * Whatsapp: 06-82363877 * info@sanaderm.nl * www.sanaderm.nl

/ BIJ ZAKEN ZOEK JE ZEKERHEID ...



... WIJ GEVEN U DE PERSOONLIJKE AANDACHT DIE U VERDIENT

AD

ALSEMA VAN DUIN
NOTARIS & JURISTEN

Maelsonstraat 26, 1624 NP Hoorn
0229 - 58 40 40 / www.alsemavanduin.nl

Ondernemen is: een zakelijke makelaar bellen

Bedrijfscomplex 4.985 m² bvo



De Veken 246A, Opmeer
Huurprijs: € 19.500,- per maand excl. btw

Bedrijfscomplex 3.841 m² bvo



De Veken 250, Opmeer
Vraagprijs: € 2.150.000,- k.k. exclusief btw
Huurprijs: € 12.500,- per maand excl. btw

Belegging, rendement 12,8%



Nijverheidsweg 1, Wervershoof
Vraagprijs: € 775.000,- k.k.

Belegging, rendement 10,3%



Nijverheidsweg 8A, Wervershoof
Vraagprijs: € 2.950.000,- k.k.

Ruim buitenterrein 2.794 m²



De Veken 10, Opmeer
Vraagprijs: € 775.000,- k.k.

Vanaf 362 m² bvo



Aambeeld 1, Medemblik
Huurprijs € 66,- per m² bvo per jaar

Onze bedrijfsmakelaars: De **KLiK!** tussen vraag en aanbod

Kies voor Van Overbeek Bedrijfsmakelaars

- De specialist in (ver)kopen en (ver)huren van bedrijfsruimtes
- Al 50 jaar de bedrijfsmakelaar in uw regio
- Uitgebreid netwerk van ondernemers, gemeentes en projectontwikkelaars
- Thuis op ieder terrein: Van detailhandel tot kantoor, van belegging tot non profit
- Kruispunt van vraag en aanbod

Verhuist uw personeel mee?

Wij kopen en verkopen ook woningen!

**Vraag de
bedrijfsmakelaar
naar uw kansen.**



Van Overbeek Hoorn: Lepelaar 3, Hoorn. Telefoon 0229-271777.



Wij kopen
en verkopen ook
woningen



**van
Overbeek.nl**
BEDRIJFSMAKELAARS

PURMEREND EDAM-VOLENDAM HOORN WEST-FRIESLAND

