

Westfrie Zaken



editie
07

Thema:
Ode aan
West-
Friesland

De strijd om goed personeel

De succesformule van ipsis biedt de oplossing

*Team Boekweit Olie
wenst u fijne feestdagen
en een fantastisch 2022!*

Boekweit Olie

32

Boekweit Olie

MAKELAARS/TAXATEURS

Veemarkt 32 | 1621 JC Hoon | 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 Installatie-techniek** adviseert u graag over de mogelijkheden.

SCHERMER
MAAKT HET AANGENAAM.

WWW.TOSHIBA-AIRCO.COM

WWW.SCHERMERBV.NL



LIVE COOKING DINER
IEDERE VRIJDAG,
ZATERDAG & ZONDAG

€42,⁵⁰
P.P.

WWW.HOTELHOORN.COM

VAN DER VALK
HOTEL HOORN

BUSINESS DEAL
KOFFIEBAR CHICCIO

- Ongestoord flexwerken
- Onbepakt koffie en/of thee en tafelwater
- Inclusief een tosti naar keuze

€17,⁵⁰
P.P.

Chiccio

VAN DER VALK
HOTEL HOORN

Geen mening

In de afgelopen maanden is er druk gewerkt aan het wijzigen van de verkeerssituatie tussen de Provincialeweg en het Keern in Hoorn. Twee rotondes zijn vervangen door kruisingen met verkeerslichten en meer rijstroken met langere in- en uitvoegstroken.

Dat doet me denken aan jaren geleden, toen bij het tankstation bij Van der Linden van Sprankhuizen een verslaggever met microfoon van TV Noord-Holland vroeg wat ik van de turbotronde vond. Tja, daar had ik nooit over nagedacht. Je rijdt over de rotonde en dat is het. Hij vond dat vreemd. Bijna beledigd vroeg hij door: Hoe vindt u de doorstroming? Het duurt toch lang? U vindt er toch wel wat van? Nee meneer, ik vind er niets van. Wil en hoeft er ook niets van te vinden. Daarover heb ik geen mening.

Zelfs als die er wel zou zijn, kun je die ook voor je houden. Het is helemaal niet nodig dat iedereen in het dagelijks leven, op televisie, radio en zeker online, een mening heeft en geeft. Het voegt vaak niets toe.

Maar je moet toch altijd open en eerlijk zijn? Het is een veelgehoord motto. Maar nee hoor, het is in veel gevallen nergens voor nodig. Als de buurman het nieuwe behang laat zien, hoeft je niet te zeggen dat je het lelijk vindt. En dan gaat dit nog maar over behang. Open en eerlijk is niet altijd het hoogste goed. Er is ook nog iets als fatsoen en leuke omgangsvormen. Als je mening er niet toe doet, gewoon je mond houden.

Een verademing was Danny Vera. Onlangs was hij te gast bij het tv-programma Op1. Tijdens een gesprek werd hem naar zijn idee over het bespreken onderwerp gevraagd. Danny legde keurig uit dat hem was gevraagd om over muziek te praten en een lied te spelen, en het daar graag bij wilde laten. Wat heerlijk, eindelijk iemand die niet de behoefte voelt om wat te zeggen, geen houding aanneemt en het gewoon aan de deskundigen overlaat. Laat Danny alsjeblieft een voorbeeld zijn voor vele anderen.

Idee voor Postbus 51: Geen mening, dat zouden meer mensen moeten doen.

Mark Janzen

MINDER ZITTEN, WEL ZO GEZOND



Hoe zorg je ervoor dat je meer beweegt op je werkplek? Verander je werkplek in een zit-sta werkplek. Het is gezonder voor je lichaam om je werkhouding af te wisselen. Door gedurende de dag te switchen tussen zitten en staan zul je al snel merken dat je minder lichamelijke klachten krijgt.

Flexicomfort is expert op het gebied van zit-sta werken. Wij kunnen je dan ook goed en

uitgebreid advies geven over het inrichten van je werkplek.

We komen graag bij u langs op locatie om een passend advies te geven voor de indeling van uw kantoor. Of kom inspiratie op doen in onze showroom.

Wil je eerst meer informatie kijk dan op onze website.

FLEXICOMFORT

kantoorinrichting | www.flexicomfort.nl

De Oude Veiling 68A, Zwaag • www.flexicomfort.nl • info@flexicomfort.nl

Openingstijden

Maandag t/m woensdag 8.30 - 12.30 uur • Donderdag en vrijdag 8.30 - 17.00 uur
Buiten openingstijden langskomen? Bel ons op 0229 -287755

SPECIALISTEN IN ZIT/STA WERKEN

Inhoud

Coverstory: **Personeelswerving is een vak apart**



Thema:
**Ode aan
West-Friesland**



Vakkundig taxeren is regeren: **GoForIT groeit gestaag door overname**



Westfriesse bedrijven-terreinen energiepositief met BEplusWF

Verder in dit nummer:

- 16** E-bike Store maakt bijzondere groei door. Rabobank ondersteunt
- 19** One2Wash en Raveel Makelaardij vinden perfecte nieuwe locatie in Hoorn
- 20** De oudste BMW-dealer van Nederland presenteert de nieuwe BMW IX
- 23** Duurzaam Ondernemer Award 2021 van Gemeente Medemblik
- 24** Nieuwe (leerling-)medewerkers Tim en Wouter en hun ervaring bij Broekhuis
- 27** Zuiderzeemuseum start crowdfunding voor restauratie unieke maquette
- 28** Werving & selectie volgens De HRman
- 35** Belasting. Wanneer maak je nu bezwaar en wanneer juist niet?
- 36** Gemeente Hoorn bedankt ondernemers
- 37** Ondernemersfonds Hoorn

Colofon

Westfriesse Zaken

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

Redactie, vormgeving & realisatie

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

Fotografie

Hélène de Bruijn | Guillaume Groen
Richard Rood | Bas Zwerver

Redactie

Jannelies Blommaert | Alex Gitzels
René Kistemaker | Patricia Lourens
Desiree Machtel | Louise Snel

Druk

Veldhuis Media BV

Verkoop

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

Bladmanagement

Mark Janzen, tel: 0229 - 20 64 66
media@indrukmakers.nl

Westfriesse Zaken niet ontvangen?

Westfriesse 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: www.aanmelden.westfriessezaken.nl

Copyrights

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

WBG WESTFRIESE
BEDRIJVENGROEP

- 39** Update en agenda
- 40** Colin van der Laan en Pieter Plas op zoek naar talent
- 41** Westfriesse bedrijventerreinen energiepositief met BEplusWF
- 42** Aan de slag met huisvesting voor jongeren en starters
- 44** Kopple Doen leerde ondernemers zakelijk flirten

HOORNSE
Ondernemers Federatie

OSH
HOORN

- 48** Een sfeervol stadshart is de toekomst van Hoorn

HOCORN
Hoornse Ondernemers Compagnie

- 52** In gesprek met de Hoornse fractievoorzitters
- 54** Koffie ruiken en proeven bij Koffie van Hoorn
- 55** Uitnodiging nieuwjaarsreceptie
- 56** Fotoverslag van het geweldige gala

OCW
Ondernemers Club
Westfriesland

- 58** Daarom word je lid van OCW



Melissa Roossien, Vincent Castenmiller en Chris Reuvecamp

Personeelswerving is een vak apart

Op social media scroll je er dagelijks voorbij, wanneer je de krant openslaat zie je het direct staan en ook onderweg in de auto ontkom je er niet aan; overal kom je vacatures tegen. De schreeuw om personeel lijkt groter dan ooit. En de werkloosheid, die is ongekend laag. Hoe vind je de juiste medewerker om de vacature binnen jouw bedrijf op te vullen? Veel bedrijven lopen tegen dit probleem aan. De vraag naar personeel is groot en in diverse sectoren zijn er tekorten aan medewerkers. Reclame- en internetbureau ipsis uit Hoorn gaat deze strijd aan en helpt bedrijven al jaren bij het vinden van goed personeel.

Meer dan alleen een social mediacampagne

“Het werven van personeel vergt tegenwoordig een andere aanpak. Alleen een advertentie plaatsen in de krant is allang niet meer voldoende”, legt Chris Reuvecamp uit. Hij is samen met Melissa Roossien recruitmentmarketeer bij ipsis. Zij helpen bedrijven o.a. bij het vinden van goed personeel. Recruitment marketing is gericht op het vinden, boeien en binden van kandidaten. Dat gaat verder dan alleen het vinden van de perfecte kandidaat. “Marketing speelt een steeds grotere rol. Kandidaten duiken in jouw organisatie en gaan op zoek naar alle informatie die er te vinden is”, vertelt Vincent Castenmiller, eigenaar van ipsis. Uit onderzoek blijkt dat het imago van een organisatie voor 56% van de mensen de belangrijkste factor is bij het zoeken van een nieuwe baan. “Je moet als bedrijf dus een goede eerste indruk maken én op de juiste kanalen aanwezig zijn. Employer branding, jobmarketing en contentcreatie zijn onmisbare onderdelen van een goede recruitment marketing-strategie”, vertelt Melissa.

Aan de slag voordat de nood hoog is

“Veel bedrijven starten met recruitmentmarketing op het moment dat het nodig is, maar dan ben je eigenlijk al te laat”, legt Chris uit. “Met employer branding proberen we de werkgever zichtbaar en aantrekkelijk te maken op de arbeidsmarkt. We laten zien waarin

“Veel bedrijven starten met recruitment-marketing op het moment dat het nodig is, maar dan ben je eigenlijk al te laat”

de organisatie zich onderscheidt, wat de visie en ambitie is, wie de toekomstige collega's zijn en waarom het zo leuk is om bij de organisatie te werken”, vult Melissa hem aan. Dit is altijd belangrijk. Want ook als je niet actief werft geniet je door een goede employer brand de voorkeurspositie voor het geval je wél toe bent aan nieuwe werknemers. Daarnaast draagt het niet alleen bij aan het aantrekken van potentiële werknemers, maar ook aan het behoud van huidige werknemers. Een aantrekkelijk werkgeversmerk zorgt namelijk voor ambassadeurschap onder je werknemers, die op hun beurt graag nieuwe werknemers willen werven.

Aanvullend op employer branding is jobmarketing. Hierbij ligt de nadruk op het aantrekkelijk positioneren van een vacature. “Hierbij draait het dus wel om het adverteren. Door gericht campagne te voeren, bereikt de vacature de juiste doelgroep”, vertelt Chris.

STAP 1
intake & inventarisatie
wervingsbehoefte-
en wensen



STAP 2
inventarisatie
werkgeversidentiteit



STAP 3
analyse & adviesplan
recruitmentmarketing



STAP 4
recruitmentstrategie
& planning



STAP 5
START van de
recruitmentmarketing!



KOM BINNEN BIJ
BEDRIJVEN DAGEN



Open uw deuren tijdens de Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen!

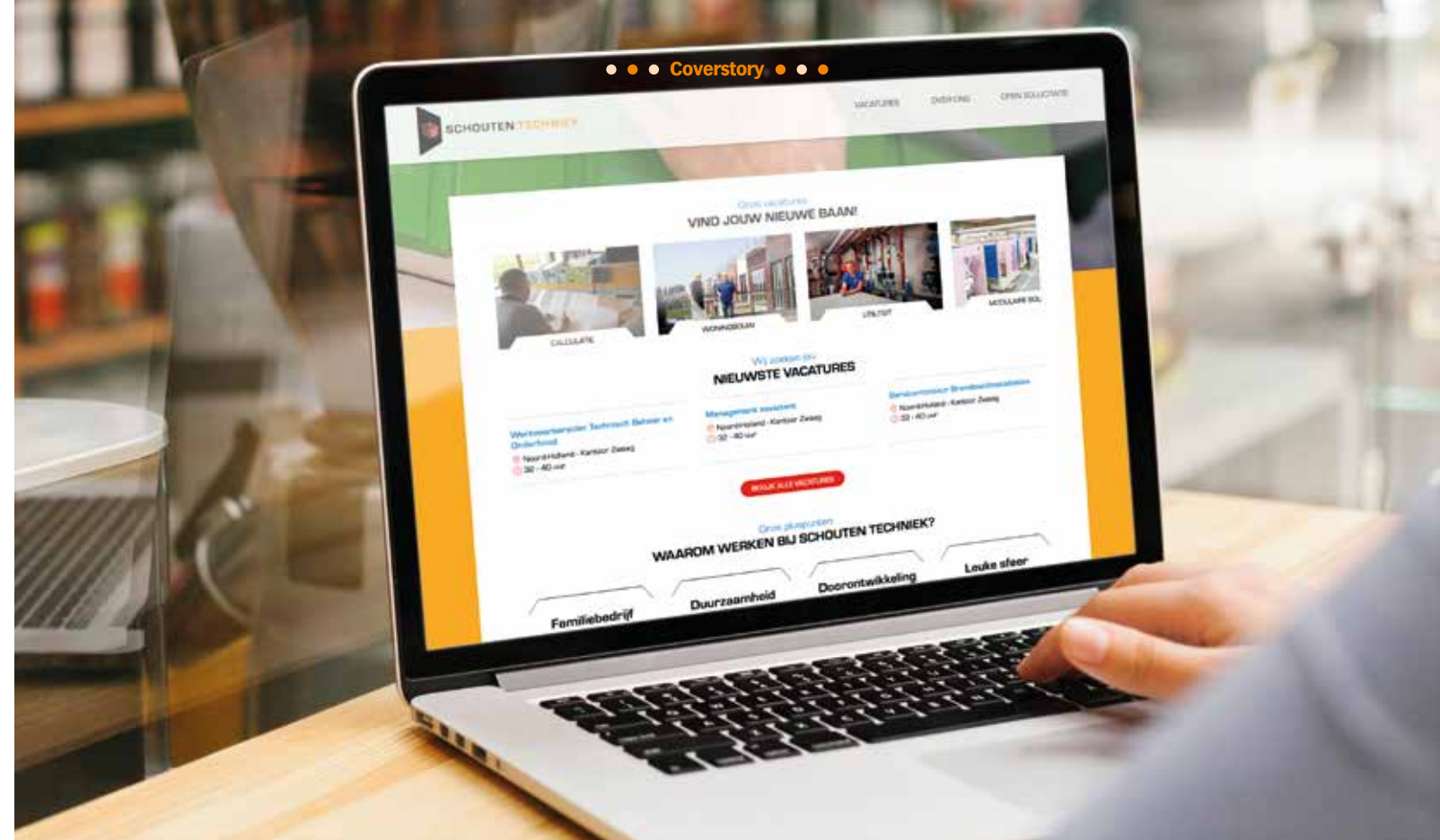
Trots op uw bedrijf? En wilt u de inwoners van Noord-Holland Noord laten zien wat u doet? Open dan, net als vele andere regionale bedrijven, uw deuren tijdens de Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen van 21 t/m 26 maart 2022.



Meld nú aan: kbbbd.nl

Werkgevers
Servicepunt
Noord-Holland Noord

RPAnhn
VOOR EEN WERKENDE ARBEIDSMARKT



“Het doel is om die doelgroep te inspireren, enthousiasmeren en overtuigen om op de vacature te reageren.”

Dit alles kun je niet laten slagen zonder goede content. Unieke video's, fotocontent, social mediacontent, flyers, banners, A0-borden, interviews met medewerkers, rondleidingen; de mogelijkheden zijn eindeloos! “Al deze content moet wel op de juiste manier gedeeld en verspreid worden”, voegt Vincent toe. “Een werken-bij-website biedt hier de oplossing voor.” Dit is een website volledig gericht op recruitment marketing, waar voldoende plek is om alle vacatures, verhalen en beelden te delen. “Je benadert een potentiële medewerker anders dan een potentiële klant. Je gebruikt andere beelden en een andere tone-of-voice. De bedrijfswebsite biedt daar vaak niet voldoende mogelijkheden voor, waardoor een aparte werken-bij-website echt een must is.”

Regionaal aan de slag

“Ook bedrijven uit de regio zijn hard op zoek naar personeel”, vertelt Vincent. “Er zijn diverse bedrijven die we ondersteunen met onze aanpak.” Eén van die bedrijven is Schouten Techniek. “Al jaren ondersteunen wij hen met recruitmentmarketing en brengen we hun vacatures onder de aandacht bij de juiste doelgroep.” Deze strategie is de afgelopen tijd flink uitgebreid, mede dankzij een werken-bij-website. “Het uitgangspunt van de website is dat het simpel en helder moest zijn. Het moet gelijk duidelijk zijn wat

“Voor 56% van de mensen is het imago van een organisatie de belangrijkste factor”

het doel is. Daarnaast hebben we uiteraard de sfeer van Schouten Techniek goed weten te vangen in uitstraling van de website”, licht Vincent toe.

Meer dan alleen recruitment marketing

Naast recruitment marketing is ipsis al meer dan 17 jaar specialist op het gebied van websites en marketing. Van grote webshops tot websites met unieke designs; op dit gebied bieden we ontzettend veel mogelijkheden. Daarnaast hebben we de marketingmix; een unieke mix van diverse middelen die we per klant samenstellen. De mix is afhankelijk van de branche, doelstellingen en doelgroep. We ontwikkelen op basis van een goede strategiesessie de juiste strategie en het creatieve concept en ondersteunen vervolgens op dagelijkse basis bij de uitvoering hiervan. “Ipsis heeft alles onder één dak, daardoor kunnen we snel schakelen en is er een goede samenhang tussen diverse middelen. Dankzij de nuchtere no-nonsense aanpak weet iedere klant waar hij aan toe is”, sluit Vincent af.



Afscheidscolumn van WBG voorzitter Hans Huibers;

Ode

Hans Huibers neemt na 5 jaar voorzitterschap van de Westfriese Bedrijvengroep afscheid. Mede dankzij hem is de WBG uitgegroeid tot een volwassen en professionele organisatie. Hij blijft in Nibbixwoud wonen en dus de regionale ontwikkelingen op de voet volgen. Daarmee hebben wij een goede ambassadeur voor Westfriesland in Den Haag. Wij wensen Hans veel succes.

Ode

Dit is mijn laatste column als voorzitter van de Westfriese Bedrijvengroep. Zoals u waarschijnlijk weet word ik op 11 december verkozen tot landelijk voorzitter van het CDA en ga dus weer 'terug' naar Den Haag. Er zijn geen tegenkandidaten en steun komt uit alle hoeken. Zelfs van ver buiten het CDA krijg ik reacties "maak van het CDA weer een stabiele partij in het hart van de samenleving. Daar heeft Nederland dringend behoefte aan"! Anderen zeggen me: bloed kruipt waar het niet gaan kan!

Ik gebruik deze laatste column om terug te kijken op een bijzondere periode, maar ook op een unieke en leerzame wisselwerking die mij de laatste jaren is geboden.

Bijna zeven jaar geleden begon ik bij NMK Esbaco in Hoorn. Een familiebedrijf, inmiddels onder leiding van Esther en Frans Putters, de volgende generatie van een bedrijf met een lange traditie in bakkerijproducten en grondstoffen. Ik kwam uit de wereld van onderwijs en openbaar bestuur, van systemen en structuren. Van jaarplannen en vaste

verhoudingen. Ik keek mijn ogen uit! Ik zag niet alleen een Westfries bedrijf dat letterlijk en figuurlijk de wereld veroverde, ik zag vooral een totaal andere aanpak als ik gewend was. Geen jaarplannen of budgetten, geen vooraf bepaalde taakomschrijvingen. Wij plaatsen jonge mensen, professionals en studenten, in het strategisch hart van onze onderneming en dat leidt tot een enorme drive en heel veel innovatie.

Ik kreeg ook zélf de ruimte om invulling te geven aan wat ik dacht wat goed was voor de onderneming. Het haalde "het beste uit mij". NMK Esbaco, een parel in de regio!

Twee jaar later werd ik voorzitter van de WBG. Ik zag véél pareltjes in de regio. Heel veel familiebedrijven, baken van stabiliteit en bron van innovatie tegelijk. Maar ik trof ook de typische Westfriesse houding aan. Trots op wat we doen, maar we praten er niet over! Als voorzitter van de WBG vond ik dat die houding moest veranderen. "Westfriesland first!"

Ik kreeg opnieuw alle ruimte vanuit ons bedrijf om daar invulling aan te geven. Het mes snijdt aan meerdere kanten. Het haalde wederom het





Duurzaam gebouw op modern bedrijventerrein

Een zelfbewuste opdrachtgever met een heldere visie

Op het nieuwe bedrijventerrein Zevenhuis in Zwaag is, volgens het ontwerp van TBE-ZA, het nieuwe bedrijfspand Work@Hooorn gerealiseerd. De gevel drukt de ambitie van de opdrachtgever uit. Een krachtig en modern gebouw met oog voor detail.

TBE-ZA
architecten & ingenieurs
Julianaweg 141, Volendam
info@tbe-za.nl
0299-363468

HERBERG
SPANBROEK

HERBERG SPANBROEK IS EEN LUXE GROEPSACCOMMODATIE DIE VAN ALLE EIGENTIJDSE GEMAKKEN IS VOORZIEN EN BEVINDT ZICH IN EEN PITTORESKE OMGEVING. EEN SFEERVOLLE LOCATIE VOOR VERGADERINGEN, TRAININGEN, TEAMBUILDING, WORKSHOPS OF RETREAT IN COMBINATIE MET EEN OVERNACHTING. DE GROEPSACCOMMODATIE IS GESCHIKT TOT 40 PERSONEN, BESCHIKT OVER 10 SLAAPKAMERS EN WORDT EXCLUSIEF AAN ÉÉN GROEP VERHUURD.

SPANBROEKERWEG 33, 1715 GH SPANBROEK | INFO@HERBERGSPANBROEK.NL | HERBERGSPANBROEK.NL | 06 - 18 36 91 77



beste uit mijzelf en samen met zoveel anderen hebben we geprobeerd Westfriesland op de kaart te zetten. Hebben we de WBG gerevitaliseerd, de samenwerking met de 7 gemeenten (PACT 7.1) geïntensiveerd en partnership met maatschappelijke organisaties in tal van sectoren ontwikkeld. De regio heeft veel te bieden, maar kan dat alleen uitdragen als 7 gemeenten samenwerken en als overheid, maatschappelijke organisaties en het bedrijfsleven de handen ineen slaan. Samen één Westfriesland!

Dwars door structuren en systemen heen kozen we voor een inhoudelijke en projectmatige aanpak. Per onderwerp partners zoeken, liefst ook buiten de usual suspects. De inhoud centraal, wat willen we bereiken?! Dan moeten bestaande systemen zich daar maar op aanpassen. Dat vind niet iedereen altijd prettig en soms moesten gevestigde belangen daar erg aan wennen. Maar zo heb ik het geleerd bij NMK Esbaco en daar heb ik gezien dat het kan! Het is de enige manier om dingen in beweging te krijgen. Innovatie en slagkracht gaan alleen samen als je je buiten de bestaande paden beweegt.

Nu ga ik "terug" naar Den Haag voor een grote uitdaging. Ik ben ervan overtuigd dat de problemen die er waren binnen het CDA niet alleen van het CDA zijn en ook niet van "Den Haag" alleen. Hoe vaak voelen burgers, bedrijven en organisaties zich niet gehoord. Het vertrouwen in de overheid en in de politiek is laag. Dat moet ons allen te denken geven. Dwars door politieke voorkeuren heen en het speelt zowel landelijk als in provincies en gemeenten. Dat kunnen we alleen verbeteren als we dwars door bestaande structuren en systemen

willen denken en buiten onze eigen comfortzone durven te treden. Dat is wat ik de laatste jaren heb geleerd en ik heb gezien dat het kan!

Daarom breng ik een ode aan allen die mij deze gelegenheid hebben gegeven. Een ode aan Frans en Esther en aan NMK Esbaco, aan Bashar, Marja, Alex en aan al die andere betrokkenen binnen en rondom de WBG met wie we dit tot stand hebben kunnen brengen, een ode aan Westfriesland. Ik blijf verbonden!

Hans Huibers, december 2021



Tekst & fotografie: Aangeleverd



E-bike Store Hoorn en de coöperatieve Rabobank:

Leon Slijkerman, Mike van Vliet en Dennis Ooteman (v.l.n.r.): klaar voor een groene rit!

Samen voor groene mobiliteit

E-bike Store in Hoorn maakt een bijzondere groei door. De coöperatieve Rabobank ondersteunt de onderneming, die onder meer is gespecialiseerd in de leasefiets.

‘Steeds meer bedrijven maken gebruik van het Fietsleaseplan,’ ervaart Mike van Vliet van E-bike Store. ‘De regeling heeft voor de werkgever en werknemer aantrekkelijke voordelen. De leasefiets kan worden gebruikt

voor woon-werkverkeer en in de vrije tijd. Wij kunnen ondernemers op dit punt volledig ontzorgen. Hoe ziet de regeling eruit, hoe werkt de lease en op welke manier vertaalt het fietsplan intern? We nemen al

deze zaken graag samen onder de loep. Ook organiseren we speciale informatiedagen, op locatie. Als het gaat om de leasefiets is alles mogelijk: één individuele fiets, een groot aantal of e-bikes met het logo van een bedrijf of organisatie.’ Ook voor wat betreft de service gaat E-bike Store ver: de leasefietsen worden opgehaald en na het onderhoud weer naar het bedrijf teruggebracht.

E-bike Store levert maatwerk. Leon Slijkerman: ‘Het kopen van een fiets is personal shopping: je kijkt naar de wensen en behoeften van een klant en stelt vervolgens een e-bike samen. We voeren een tiental merken in het hogere segment. Klanten kunnen ervaren welke fiets bij ze past en vervolgens ‘bouwen’ we samen stapsgewijs hun ideale e-bike. Dat doen we digitaal, zodat klanten kunnen zien hoe de fiets

eruit komt te zien.’ Hij voegt daaraan toe dat e-bikes steeds mooier en geavanceerder worden. ‘De ontwikkelingen gaan erg snel. E-bikes kunnen tegenwoordig zijn voorzien van navigatie, GPS-tracker, touch screen, ABS-technologie en verbonden zijn met een smartphone. Het assortiment e-bikes is zeer uitgebreid: van bakfietsen, high speed e-bikes (45 km/u) tot aan aangepaste fietsen, zoals duofietsen voor zorginstellingen.’

Een bijzondere marketingstrategie

E-bike Store opende in 2017 de deuren in Hoorn, twee jaar later kwam er een vestiging in Alkmaar bij. Vanaf begin volgend jaar is de zaak ook te vinden aan de Piet Heinkade in Amsterdam. ‘E-bike Store maakt een mooie, gestage groei door, mede dankzij een bijzondere marketingstrategie,’ zegt Dennis Ooteman, Accountmanager Bedrijven bij Rabobank. ‘Deze ondernemers werken volgens een specifiek concept, dat zij op een indrukwekkende manier handen en voeten geven. Ze hebben een gezonde ambitie en houden tegelijkertijd mogelijke risico’s beheersbaar. Als bank staan wij er precies zo in. Daarnaast is het bedrijf actief in een sector die duurzaamheid aan koppelt aan vitaliteit, maar ook aan mobiliteit. Daar worden we als bank heel enthousiast van.’

Welke strategie volgt het bedrijf? Mike van Vliet: ‘Veel mensen shoppen tegenwoordig online. Je moet dus iets toevoegen om ervoor te zorgen dat klanten de fysieke winkel bezoeken. Wij bezorgen bezoekers een warm welkom. Ze worden geprikkeld door de sfeer, de e-bikes en de manier waarop ze worden gepresenteerd.’ De ondernemers deden in London inspiratie op voor dit winkelconcept. ‘We willen klanten een lifestyle-ervaring bieden, een beleving. De uitstraling, het gevoel, de geur en de muziek: alles moet kloppen.’ Het concept is constant in beweging, zegt Leon Slijkerman. ‘We hebben in Alkmaar onlangs afgerekend met het fenomeen ‘kassa’ en dat gaan we ook in de andere vestigingen doen. Een kassa is een obstakel in een zaak. Je moet soms wachten en staat lijnrecht tegenover elkaar. Dat is in onze ogen geen goede afsluiting van een persoonlijk klantcontact. Wij regelen de betaling van producten liever via een iPad en Rabo SmartPin. Dat doen we in de volledig uitgeruste koffiecorner, die ook deel uitmaakt van ons concept.’

Benieuwd naar hoe Rabobank jou verder kan helpen bij het waarmaken van ondernemersplannen? Neem dan contact op met 088 - 722 66 66.

RESPECT CLAM ME LISTEN

Bootspat.nl

 **carrière**
goed werk!

WERKEN
IN DE
**TRANSPORT
LOGISTIEK
TECHNIEK**

Op zoek naar personeel?

Bel Carrière Hoorn / Zwaag
Telefoon 0229 - 278730

Solliciteer direct op www.carriere.com

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](http://www.bvw.nl)

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



Carwash concept ervaart doortastende aanpak RAVEEL Bedrijfsmakelaardij **One2Wash vindt perfecte nieuwe locatie in Hoorn**

Met een ambitieuze, doortastende aanpak en een creatief en eigentijds denkvermogen, vindt RAVEEL Bedrijfsmakelaardij voor iedere ondernemer de meest geschikte vestigingslocatie. Ook Edward Verdoold - eigenaar van One2Wash - nam de specialist in de arm om een geschikte locatie te vinden voor een tweede vestiging van het carwash concept in de regio Hoorn.

Tien jaar geleden opende hij zijn eerste automatische wasstraat in Zaandam met een capaciteit van maar liefst 120 auto's per uur. Naast het gebruik van state-of-the-art apparatuur en materiaal, onderscheidt de carwash zich met aandacht voor het milieu. Zo wordt gebruik gemaakt van zonne-energie, wordt het spoelwater gerecycled en wordt gewerkt met biologische shampoo's en reinigingsmiddelen. In 2019 werd One2Wash door consumenten uitgeroepen tot beste carwash van Nederland. In het afgelopen decennium is gebleken dat het One2Wash-concept staat als een huis en volwassen genoeg is om uit te breiden.

Waardevol netwerk

'Toen ik op zoek ging naar een geschikte locatie, heb ik Valentijn Stam benaderd. Samen hebben we Hoorn onder de loep genomen. Vervolgens heb ik diverse locaties bezichtigd die net niet aan de wensen voldeden. Uiteindelijk heeft Valentijn mij in contact gebracht met de broers Dokter, de eigenaars van Otowas die hun zaak wilden verkopen. Er waren echter meerdere geïnteresseerden voor hun bedrijf. Feike Dokter en ik bleken goed op één lijn te liggen en daarom kreeg ik de gunfactor', vertelt

Edward Verdoold enthousiast. 'Dankzij de deskundige werkwijze van het team van RAVEEL dat de markt op de voet volgt en slim inspeelt op ontwikkelingen, hebben we een perfecte toekomstbestendige locatie gevonden.'

Deskundig en betrokken

Daarnaast looft Edward de betrokken werkwijze. 'Valentijn heeft een duidelijke visie over bedrijfshuisvesting en daarbij legt hij de lat behoorlijk hoog. Voordat hij op zoek ging naar een geschikt pand, heeft hij uitvoerig kennis gemaakt met onze onderneming. Ook tijdens de onderhandelingen was zijn betrokkenheid van grote waarde. In de aankomende jaren huren wij het pand en de grond voorlopig van de familie Dokter. Bij het opstellen van een huurcontract is het belangrijk om te kunnen vertrouwen op een partij met de juiste kennis van de wet- en regelgeving, en die je wijst op bepaalde haken en ogen. Door de expertise van RAVEEL is ook de huurovereenkomst goed in kunnen en kruiken. Dat geeft ons een solide fundament om One2Wash ook in Hoorn tot een succesformule te maken.' raveel.nl - one2wash.nl

Duurzame ambities gecombineerd met fenomenaal rijgedrag

Eelco Bogaards, Joost van Westen,
Boy van den Berg en Ernst Egberts

Elektrische BMW iX bij Dusseldorp Hoorn

De oudste BMW-dealer van Nederland presenteert de nieuwe BMW iX 40 en 50. Sinds het merk al in 2013 de eerste elektrische auto op de markt bracht, is achter de schermen hard gewerkt aan het realiseren van dit duurzame droommodel. Zonder af te dingen op het rijplezier, want u weet: ‘BMW biedt Freude am Fahren.’

“BMW en duurzaamheid? Vanzelfsprekend.” Aan het woord is Ernst Egberts, sales manager Dusseldorp Hoorn, “Het is zelfs een kernthema bij de organisatie, waarbij de afgelopen jaren groots is ingezet op elektrificering, digitalisering en de duurzame toekomst. Je kunt het enigszins vergelijken met onze Westfriese mentaliteit. We kunnen veel en maken mooie producten. Alleen, we brengen het niet voldoende naar buiten. Het merk BMW heeft zich na de i3 juist doorontwikkeld, op alle gebieden. Het resultaat is niet alleen de robuuste iX, maar ook CO2-neutrale fabrieken, de inzet op lager energieverbruik en hergebruik van materialen en grondstoffen.” Dit heeft geresulteerd in een consequente strategie, waarbij het merk in 2023 maar liefst 25 geëlektrificeerde modellen aanbiedt. Die op hun beurt van productie tot einde levensduur maximaal duurzaam zijn.

Hij stuurt lichtvoetig

In de huidige samenleving is duurzaamheid een hot topic. Dat merkt het team bij Dusseldorp ook, in het aantal aanvragen voor meer informatie en een proefrit in de nieuwe iX. “En dan gaat het er natuurlijk om: hoe rijdt-ie?”, Ernst snapt het als liefhebber als geen ander. “Kijk, het is natuurlijk fantastisch, zo genereert de BMW iX in zijn gehele levenscyclus 45% minder broeikasgassen dan een vergelijkbare SAV met dieselmotor. En dat BMW het project ‘Cobalt for Development’ heeft opgezet, waarbij deze accugrondstof uit Australische mijnen wordt gewonnen en waar de arbeidsomstandigheden uiteraard zijn geoptimaliseerd. Maar ik kan de BMW-rijder beslist geruststellen. Er zijn inmiddels meerdere proefritten gemaakt. De robuuste looks doen bijna anders vermoeden, maar – eerlijk is eerlijk – hij stuurt heel lichtvoetig.”

‘Puur rijplezier met de elektrische BMW iX’

En de belangrijkste vraag na die eerste: hoe ver kom je ermee?

Dit model komt in twee typen, waarbij de iX 40 426 kilometer (wltp) biedt en de iX 50 630.

Kijkje in de toekomst

Op de uitstraling wordt positief gereageerd: “Een hoge zit, goed uitzicht en vooral veel ruimte. Maximaal comfort, zoals dat past bij het merk. Leuk detail is de grill tussen de koplampen. Deze was normaal open, vanwege de benzinemotor. Bij dit model is gebruik gemaakt van ‘self healing’-materiaal. Bij beschadiging door bijvoorbeeld een steentje herstelt het zichzelf weer. Kortom, de wagen geeft een kijkje in de toekomst. Met de meest moderne technologieën op alle vlakken. We mogen rustig stellen dat het merk er met de iX in is geslaagd om de BMW-rijder te plezieren.”

Tekst: Jannelles Blommaert Fotografie: Guillaume Groen

Proefrit in i4

Op 26 februari 2022 introduceert BMW het nieuwe elektrische model i4. Dusseldorp BMW mag zich erop verheugen om vanaf 12 december proefritten te mogen aanbieden met de i4. In de loop van volgend jaar volgen de elektrische modellen iX1 en i7. Uiteraard bent u ook welkom voor een proefrit met de iX.

Dusseldorp Hoorn voor BMW, MINI en ALPINA

Het familiebedrijf Dusseldorp startte ooit als tweewielerbedrijf in Lichtenvoorde. Al snel werd de overstap naar vierwielers gemaakt, waarna een grotere locatie wenselijk was. In 1959 verhuisde het bedrijf naar Apeldoorn en in datzelfde jaar werd de eerste BMW verkocht. Dusseldorp kreeg hierna de erkenning als eerste Nederlandse BMW-dealer. Inmiddels is het bedrijf al vele jaren gevestigd in Hoorn en uitgebreid met het dealerschap van MINI en ALPINA. Of u nou langskomt voor het aanschaffen van een nieuwe of gebruikte BMW, uw huidige BMW voor onderhoud brengt of als u het grootste BMW aanbod van Nederland wilt bezichtigen: u bent van harte welkom bij Dusseldorp BMW.



Op vrijdag 19 november won Jan Piet Konijn van bouwbedrijf ToekomstGroep de Duurzaam Ondernemer Award 2021 van Gemeente Medemblik. Aanleiding voor een goed gesprek tussen hem en wethouder duurzaamheid Harry Nederpelt in Westfriese Zaken over hoe je de verduurzaming in de bouw kunt versnellen. “Ik heb groene genen.”

8.500 woningen heeft ToekomstGroep uit Andijk afgelopen jaren verduurzaamd. “Als middelgroot bouwbedrijf doe je het dan heel goed in Nederland”, zegt directeur Jan Piet Konijn met gepaste trots. Die mooie prestatie komt ook voort uit zijn gedrevenheid. “Ooit houdt de economische groei op en wat doe je dan? Ik geloof meer in continuïteit en zuinig zijn op de wereld.”

Lastige belangenafweging

Jan Piet wil nog meer duurzame meters maken in de bouw. Daarbij doet hij ook een beroep op de gemeente. Kunnen zij niet meer duurzaam aanbesteden? Dat is een lastige belangenafweging, aldus Harry Nederpelt. Hij zou het wel willen, maar feit is dat duurzaam bouwen nog altijd meer kost dan bouwen op de standaard manier. “Je kunt je geld maar één keer uitgeven. Je wilt de burger ook niet opzadelen met belastingverhogingen.”

Jan Piet begrijpt dat. In zijn ijver om het groene geloof te verspreiden wijst hij opdrachtgevers op de total cost of ownership (TCO). Misschien is iets duurder in aanschaf of aanleg, maar als het langer meegaat of je bespaart er op een andere manier geld mee, dan ben je op den duur mogelijk goedkoper uit. “Weet je dat bij de Eiffeltoren een batterij schilders continu bezig is om het in goede conditie te houden?”

Stel dat Eiffel zijn toren van composiet had gemaakt, dan was dat niet nodig geweest.” Om daar lachend aan toe te voegen: “Alleen had je dat materiaal toen nog niet. Anders had ik het wel geweten.”

Achter de oren krabben

Investerings in duurzaamheid die zich op termijn terugverdienen, daar is ook Harry groot voorstander van. Hij hoopt en verwacht dat onder meer door de stijgende energieprijzen en materiaalkosten de van oudsher conservatieve bouwsector zich serieus achter de oren gaat krabben. “Moeten we gebruikte bouwmaterialen niet recycleren? Is het wel verstandig om zo afhankelijk te zijn van fossiele brandstoffen in het wonen? Als je dan bouwbedrijven hebt als ToekomstGroep die laat zien hoe het ook kan en anderen meeneemt in hun enthousiasme, dan gaat het duurzame vlegwiel draaien.”

Jan Piet ziet de Duurzaam Ondernemer Award als motivatie om door te gaan op de ingeslagen duurzame weg. Ook in de bedrijfsvoering van ToekomstGroep ligt de lat hoog. Het elektrificeren van het wagenpark? Check. De CO2-uitstoot verminderen? De CO2-Prestatieladder is bijna heilig verklaard. Jan Piet: “Het zijn in het grote geheel misschien kleine stappen, maar elk stapje is er één.”

KERST- & RELATIE GESCHENKEN
VERLICHTING BEPAALT DE SFEER!

tobias grau

CINI/NILS

VRAAG NAAR DE VELE MOGELIJKHEDEN

CASAMBI

Google Play App Store

GRIMEX
LICHT

SHOWROOM:
OVERSPOOR 13
1688 JG - NIBBIXWOUD
WWW.GRIMEXLICHT.NL
INFO@GRIMEXLICHT.NL

BEZOEK ONZE SHOWROOM
BIJ VOORKEUR OP AFSpraak
VOLGENS DE RIVM RICHTLIJNEN
T: +31 (0) 229-571030

OPENINGSTIJDEN:
MAANDAG T/M VRIJDAG
8:30 T/M 17:00 UUR
DAARBUITEN IN OVERLEG

MEER INFORMATIE:
Instagram
Find us on Facebook

Goed gastheerschap gaat over de juiste vragen stellen

Broekhuis Zwaag sluit 2021 positief af

“Een bijzonder jaar”, zo vat Richard Koster, vestigingsdirecteur Autobedrijf Broekhuis Zwaag, samen. Was het in januari even afwachten hoe het zou lopen, inmiddels is duidelijk dat het ‘prettig bedrijvig’ is, ondanks alle coronaperikelen. “Elke dag staat het team klaar, van verkoop tot werkplaats. Inclusief onze twee nieuwe (leerling-)medewerkers.”

Het full service autobedrijf gaat al drie decennia mee, eerder onder de naam Heron, nu onder moedermaatschappij Broekhuis. “Onze merken doen het goed. Wij bieden mooie auto's voor een breder publiek. Ook staat bij ons de klant centraal. Goed gastheerschap gaat over de juiste vragen stellen, de wensen inventariseren. Daarnaast investeren we

graag in goed personeel. Onze nieuwe (leerling-)medewerkers Tim van Deursen en Wouter van Diepen krijgen bij ons alle kansen om te proeven aan alle facetten van het vak. Zelfontwikkeling is belangrijk, uiteraard onder begeleiding, maar ook met veel vrijheid. We zijn heel content over hun inzet en voorkomen.” Tijd om kennis te maken!

Wouter van Diepen en Tim van Deursen

Door te doen, kun je leren

Tim van Deursen (21) volgt de BBL-opleiding Manager Retail aan het ROC Amsterdam en loopt stage op de afdeling Volkswagen als leerling-filiaalmanager: “Ik heb een passie voor auto's, maar ben niet-technisch ingesteld. Wat zou dan wel mogelijk zijn, vroeg ik me af. De verkoop. In dus, met mogelijkheden tot een leidinggevende functie. Daarom past deze studie goed bij mij, maar deze stage nog meer. Wij hebben thuis altijd Volkswagens gehad, ik houd van dit merk. Dat ik mijn stageplek bij Broekhuis heb gezocht, is dus geen toeval. Ik heb het erg naar mijn zin. Het mooiste tot nu toe was om een auto aan de klant te leveren, die hij zelf had samengesteld. Ik zag aan zijn gezicht

‘Klanten waarderen gerichte tijd en aandacht’

hoe enthousiast hij was, dáár doe ik het voor. De werksfeer onder de collega's is fijn en ongedwongen. Natuurlijk is er voor mij nog veel te ontdekken. Verkoop is een vak apart. Daarom is het zo leuk dat ik hier dingen mag uitproberen, want juist door te doen, leer je.”

Niet de kenmerken, maar de voordelen

Wouter van Diepen (19) volgt de opleiding junior accountmanager aan het Horizon College in Heerhugowaard. Hij loopt stage als leerling-verkoper bij de afdeling SEAT: “Ik werk al een aantal jaar bij verschillende bedrijven in de automotive. Ik heb veel ervaring in occasions. Mijn broer werkt bij Broekhuis Alkmaar en attendeerde me op deze stageplek. Ik wil mezelf ontwikkelen in de verkoop van nieuwe auto's. Of liever gezegd: in een ander type klant. Ik ben blij dat ik hier mee kan kijken. Niet alleen bij SEAT, ook bij andere afdelingen snoep ik van alles mee en stel ik mijn vragen aan de collega's. Na twee dagen zei mijn stagebegeleider: ‘Ik heb een leuke klus voor je.’ Ik mocht een proefrit met een klant maken. Een leuke uitdaging. En nog mooier: ik verkocht de auto. Mocht ik de collega's trakteren, dat hoort erbij. Ik houd ervan om klanten te adviseren en informeren. Het is helemaal niet vanzelfsprekend dat de deal wordt gesloten. Maar als de klant enthousiast wordt, dan motiveert mij dat nog meer. Ik zeg altijd: ‘Ik verkoop niet de kenmerken van een auto, maar de voordelen voor de klant. Ik heb het hier erg naar mijn zin.’

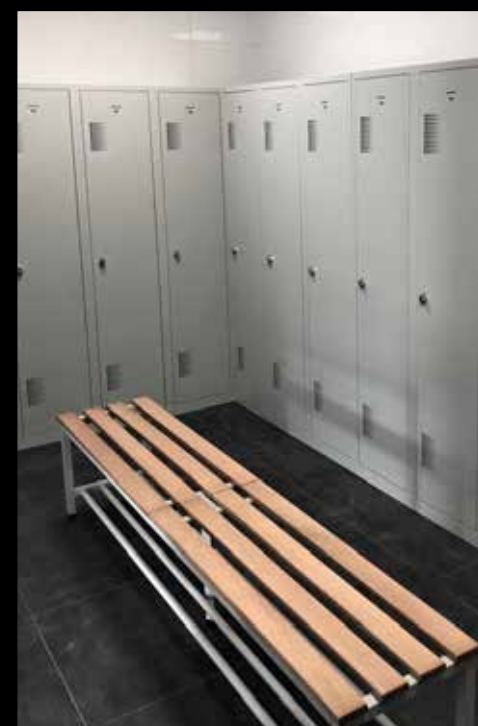
Broekhuis Zwaag groeit door

Het full service autobedrijf is er voor nieuw en occasion, voor reparaties, apk, onderhoud en leaseconstructies. Richard: “Particulieren adviseren we graag over onze merken SEAT, Skoda en Volkswagen, waarvan wij officieel dealer zijn. Bedrijven en ondernemers kunnen bij ons terecht voor Volkswagen bedrijfs-auto's en wagenparkbeheer.” Landelijk gezien doen deze merken het ook heel goed: “Wij groeien door, ondanks de wereldwijde iets langere levertijden. We stappen 2022 heel tevreden in.”

Broekhuis Zwaag heeft een aantal vacatures, onder meer voor een nieuwe verkoper en een monteur grijs kenteken. Zie www.broekhuis.nl.



**BRENG JE
WERKPLEK
TOT LEVEN
MET
BUREAU NOVITAZ**



**BUREAU
NOVITAZ**
PROJECTMEUBELEN

NIJVERHEIDSWEG 6A MEDEMBLIK
0227-540015 INFO@BUREAUNOVITAZ.NL
WWW.BUREAUNOVITAZ.NL

Zuiderzeemuseum start crowdfunding voor restauratie unieke maquette

Al bijna 20 jaar ligt er iets héél bijzonders in het depot van het Zuiderzeemuseum: een maquette die gemaakt is ter ere van de opening van het buitenmuseum. In 1983 gaf het museum opdracht tot het maken van deze maquette. Tien jaar lang werkte Sijfert Smit in zijn eentje op een zoldertje in het buitenmuseum aan dit project. Het museum wil de maquette nu graag restaureren, interactief maken én weer tonen aan het publiek. Om dat te realiseren is er nog 30.000 euro nodig. Het museum wil dit bedrag bij elkaar te krijgen door de hulp in te roepen van het publiek.

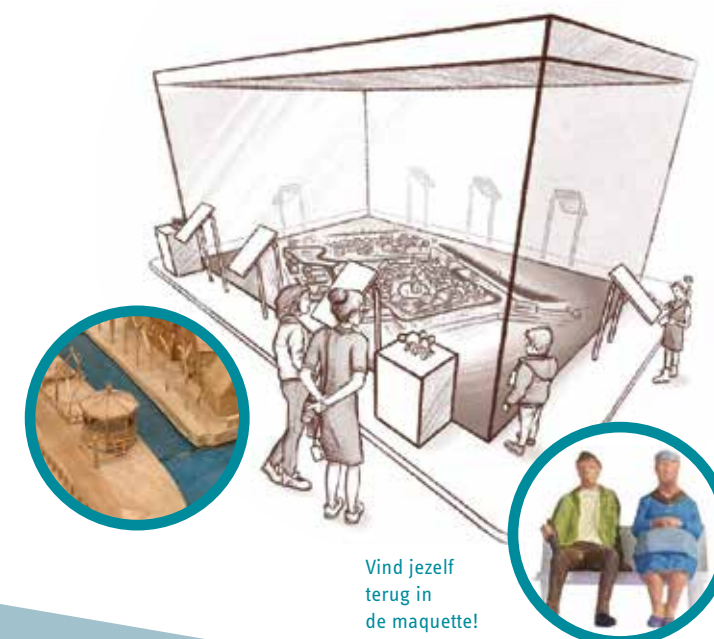
Via een crowdfundingactie die loopt van 13 december tot en met 17 januari hoopt het Zuiderzeemuseum voldoende geld op te halen om de maquette nieuw leven in te blazen en deze op de 75ste verjaardag van het museum in 2023 weer te kunnen presenteren in het entrepaviljoen.

EEN MAQUETTE MET EEN VERHAAL

De maquette van het buitenmuseum is ongeveer bij 3,5 x 5 meter groot en bevat alle bouwwerken die ook nu nog in het buitenmuseum staan; van de kalkovens tot de molen en van de muziekkapel tot de brug van Jorwert. Stephan Warnik, directeur van het Zuiderzeemuseum: "Graag maken we de maquette net zo levendig als het buitenmuseum zelf. Dus met een draaiende molen, rokende kalkovens en een varende veldschuit. Ook willen we er bijzondere wetenswaardigheden over het ontstaan van het buitenmuseum aan toevoegen. Wist jij bijvoorbeeld dat het kaaspakhuis in zijn geheel en deels over water van Landsmeer naar Enkhuizen is gekomen?". Rondom de maquette komen touchscreens waarop verschillende foto's en video's van de bouw van het museum te zien zijn. Ook hoor je de verhalen over de ontstaansgeschiedenis van het museum.

TEGENPRESTATIES

Donateurs dragen een steentje bij aan de restauratie en verlevendiging van de maquette en ontvangen er ook iets bijzonders voor terug! Voor bijvoorbeeld een donatie van 15 euro ontvangt je een uitnodiging voor het bijwonen van de opening van de maquette op de verjaardag van het museum. En wat dacht je ervan om jezelf als miniatuur terug te zien in de maquette? Of kom je met 12 collega's varen op een historisch schip?



Vind jezelf terug in de maquette!



Wil jij een steentje bijdragen, zodat de maquette de plek krijgt die ze verdient? Ga dan nu naar www.zuiderzeemuseum.nl/maquette of scan de QR code.



Werving & Selectie volgens De HRman

Aandacht levert op

Om een organisatie succesvol te maken en om onderscheidend en concurrerend te kunnen zijn, is goed personeel nodig. Daarom is het aantrekken en behouden van gekwalificeerde vakmensen essentieel. Werving en selectie van vaste medewerkers is echter een tijdrovend en kostbaar proces. Met de deskundige inzet van De HRman kunt u als werkgever tijd en geld besparen. De HRman zet zijn expertise en netwerk op actieve wijze in, om in contact te komen met professionals die perfect passen in de organisatie van vandaag en morgen.

De drijvende kracht achter De HRman is een bekend gezicht in West-Friesland en ver daarbuiten. Al jaren bedient Herman op den Kelder een gevarieerde klantenkring als ervaren HR-professional. De HRman richt zich met zijn grote netwerk aan bedrijven en connecties, met name op het midden- en kleinbedrijf. MKB bedrijven zonder HR-afdeling hebben hun energie en aandacht volop nodig voor hun business. De HRman is voor hen een betrouwbare en betaalbare partner op het terrein van Personeel & Organisatie, met de focus op werving en selectie. Dit jaar is het vijf jaar geleden dat De HRman op dit terrein de eerste succesvolle stappen zette. Een mooi moment om kennis te maken met de visie van de eigenzinnige expert.



Paul Feld, directeur Aannemersbedrijf Feld
 'Binnen korte tijd heeft Herman de perfecte werkvoorbereider en financieel-administratief medewerker voor ons gevonden. Naast zijn snelle actie en het goede resultaat, zijn de korte lijnen ontzettend prettig.'



Bart Obladen, bedrijfsleider Roele De Vries
 'Wij vinden het prettig om met Herman samen te werken, omdat hij zich goed kan inleven en verplaatsen in de wensen die wij als organisatie hebben ten aanzien van de kandidaten die we zoeken.'

Passie voor bemiddelen

Vraag verschillende opdrachtgevers waarom het prettig zakendoen is met Herman en allemaal noemen ze in één adem zijn vermogen om mensen met elkaar te verbinden, zijn inlevingsvermogen en schat aan ervaring. Als je zijn indrukwekkende CV erop naslaat, is dat ook niet verwonderlijk. Met een grote dosis bevologenheid vertelt hij hoe zijn loopbaan binnen de HR ruim twintig jaar geleden begon. 'Bij Randstad Uitzendbureau Hoorn, Medemblik en Alkmaar, ben ik opgeleid als intercedent en loopbaanadviseur. Daarbij leerde ik veel over de arbeidsmarkt, kandidaten en werkzoekenden, klanten en werkgevers, commercie, onderhandelen en netwerken. Het werk bij Randstad gaf mij veel voldoening en kon ik mijn eigen talenten en interesses er optimaal ontwikkelen. De basis van mijn passie voor arbeidsbemiddeling is bij Randstad gelegd. Nog altijd word ik blij van het succesvol bemiddelen tussen mensen en organisaties. Het motiveert mij en geeft me veel voldoening.'

Aandacht loont

In dezelfde periode rondde Herman de studie Personeel & Arbeid af aan Hogeschool InHolland en werd het tijd om zijn horizon te verbreden. 'Ik ben aan de slag gegaan bij Spaansen in Winkel waar ik als hoofd personeelszaken een waardevolle tijd heb gehad. Het was interessant om te zien hoe de aandacht die ik daar aan het personeel kon schenken, zich terugbetaalde in minder verloop en het terugdringen van verzuim. Vervolgens heb ik tien jaar als HR-manager gewerkt op de vestiging van BAM Techniek in Benningbroek. Op het moment dat die vestiging werd gesloten en alle HR-managers boventallig werden verklaard, had ik de opties om terug of elders te solliciteren of mijn eigen onderneming te starten. Ik koos voor het laatste. Dat was tweeledig, want ik begon voor mezelf als De HRman en tegelijkertijd startte ik samen met twee compagnons het bedrijf Sasburg Techniek. Daar ben ik drie jaar geleden uitgestapt om mij volledig te focussen op personeelswerping. Inmiddels ben ik niet meer alleen De HRman, maar werk ik samen met recruiter Karen Pijlman en content creator Melanie Dijkstra.'

Regionale betrokkenheid

Als De HRman heeft Herman nog steeds een goede band met Sasburg Techniek, net zoals met veel van zijn oude relaties. 'Met regelmaat weet men mij te vinden voor het werven van geschikte nieuwe medewerkers. Ik loop mee in het complete proces, van het voeren van sollicitatiegesprekken tot het sparren over de contractvorming en de arbeidsvoorwaarden. Na het plaatsen van de handtekening volgt nazorg. Ik bel bijvoorbeeld diverse malen om de nieuwe werknemer te vragen hoe het gaat. De signalen uit die gesprekken speel ik door aan de opdrachtgever.' Deze persoonlijke aandacht is precies wat de werkwijze van De HRman typeert. 'Ik ga voor de juiste man op de juiste plaats. Ook met mijn laagdrempeligheid probeer ik het verschil te maken. Ik ben een West-Fries in hart en nieren, spreek de taal van de regio en heb affiniteit met de mentaliteit van de mensen. Mijn netwerk in de contreien van Hoorn, Medemblik, Enkhuizen, Schagen, Alkmaar, Purmerend en Zaandam, is ook gunstig aan de kant van de kandidaten.'

Duurzame plaatsing

Dit mooie netwerk in combinatie met het vertrouwen van zowel werkgevers als werkzoekenden, draagt in belangrijke mate bij aan het succesvol invullen van vacatures. Geen sinecure, gezien de huidige schaarse markt. Wat is de sleutel tot dit succes? Herman: 'Ik streef naar langetermijnrelaties. Bij een traject kunnen mensen exclusief met mij optrekken, zodat ik ze optimaal kan adviseren. Wat daar altijd als een rode draad doorheen loopt, is het wijzen op een goede inwerkperiode. Daarom raad ik werkgevers aan ervoor te zorgen dat de onboarding goed voor elkaar is. Des te eerder voelt iemand zich thuis en is iemand productief. Door te zorgen voor een stuk borging, ontstaat de grootste kans op een duurzame plaatsing. Ga bij de voordeur staan als iemand op maandagochtend voor het eerst komt werken en geef diegene een warm welkom. Ik ben ervan overtuigd dat de winst in de eerste maanden schuilt, en dat aandacht aan alle kanten iets oplevert.'

dehrman.nl, info@dehrman.nl, 06-20617808



Johan Konijn, directeur/mede-eigenaar Sasburg Techniek
 'Herman is heel goed in het verbinden van mensen en weet precies wat een bedrijf nodig heeft. Hij werkt flexibel en laagdrempelig.'

2022
Happy New Year

Accountancy • Administraties • Fiscale zaken • Bedrijfsadviezen

De Oude Veiling 12 • 1689 AA Zwaag • Tel.: 0229-280090
www.accountantskantoorhoff.nl

Univé helpt u bij Cybercrime

Afgelopen jaar zijn veel mkb'ers slachtoffer geworden van cybercriminaliteit. De verwachting van cyberexperts is dat dit de komende jaren fors gaat toenemen. Wij vinden het belangrijk dat u met een veilig en zeker gevoel online bent. Daarom hebben wij onze zakelijke schadeverzekeringen uitgebreid met standaard Cyberhulp. Onze experts zijn 24/7 gratis bereikbaar en helpen u de schade te beperken en te herstellen.

Lees meer over de Cyberhulp via unive.nl/zakelijk/cyberhulp of bekijk ons Cyberwebinar voor ondernemers met handige tips en tricks via unive-cyber.nl/zakelijk

univé daar plukt ú
de vruchten van

Sterk in Taxaties ziet transformatiepanden als groeimarkt

Vakkundig taxeren is regeren

De vastgoedmarkt is enorm in beweging. Dat geldt voor particulieren, maar ook voor de zakelijke markt. Voor de aan- of verkoop van een bedrijfspand kun je niet zonder gedegen taxatierapport. Zeker wanneer daar een hypotheek voor nodig is. Sterk in Taxaties zorgt met een vooruitziende blik voor een onafhankelijk en objectief taxatierapport, zodat u de regie kunt houden.

Gecertificeerd taxateur Joeri Kasper heeft de afgelopen jaren zijn sporen verdiend in en om Westfriesland. 'Het feit dat ik een eenpitter ben, is mijn kracht. Ik kan flexibel en snel schakelen. Mijn opdrachtgevers hebben altijd een vaste contactpersoon die precies weet waar het over gaat. Ik werk objectief en onafhankelijk. Mijn opdrachtgevers kunnen rekenen op een vakkundig taxatierapport voor de financiering, aan- of verkoop van hun bedrijfspand, winkel of maatschappelijk vastgoed in Noord-Holland. Ik werk veel in opdracht van financiers en een aantal van hen werken exclusief met mij als taxateur in deze regio. Daar ben ik natuurlijk trots op. Ik werk elke dag keihard om deze expertstatus waar te maken.'

Transformatiepanden

'Ik taxeer veel panden voor beleggers en investeerders. Dat zijn vaak verhuurde woningen, maar steeds vaker transformatiepanden. Dit vind ik hele interessante projecten. Omdat steeds meer steden worstelen met leegstand, kiezen gemeenten ervoor om binnensteden compacter te maken. Dat houdt in dat winkels zoveel mogelijk in dezelfde straten worden gevestigd. Voormalige winkelpanden komen daardoor leeg te staan. Deze transformatiepanden worden vaak gekocht door investeerders en beleggers die de bedrijfspanden transformeren tot woningen. Dit is natuurlijk een mooi antwoord op de stijgende vraag naar woningen.'

Vooruitziende blik

'Voor de aankoop en transformatie van deze panden hebben de investeerders een beleggingshypotheek nodig. Bij deze taxaties is een vooruitziende blik belangrijk. Ik kijk natuurlijk naar de huidige staat, maar vooral naar wat de waarde kan zijn als alle plannen zijn uitgevoerd. Naar wat het kan worden. Dat is altijd een uitdaging, want soms zijn de



nieuwe eigenaars nog volop bezig met vergunningen en bouwtekeningen. En dat is wat mijn werk zo leuk maakt. Ieder object is anders en dat geldt ook voor iedere opdrachtgever. Dat houdt me scherp.'

Sterkintaxaties.nl, Joeri Kasper tel. 06 - 82 055 799

Focus op het totaalplaatje van netwerkbeheer tot webdesign

GoForIT groeit gestaag door met overname

Vooraan links Piet Koorn
Achter links Simon Koomen
Vooraan rechts Richard Munter
Achter rechts Nordin Boufouchk

Eerst helpdeskmedewerker: René de Meijer
Achteraan helpdesk: Marijn Beumkes

Twaalf jaar geleden startten Piet Koorn en Simon Koomen met hun *eigenwijze* onderneming. De nuchtere manier van werken en de betrokken service viel in goede aarde: “Wij leiden onze jongens zelf op. Een papiertje zegt weinig, wat je kunt des te meer.” Onlangs breidde GoForIT uit met de overname van MIEgroep.

“In de ICT-wereld liggen de theorie en de praktijk vaak ver uit elkaar. Wij hebben ervoor gekozen om onze medewerkers niet te selecteren op studie of diploma. Wij vinden het belangrijk dat ze goed kunnen communiceren met de klant, dat ze een hands-on mentaliteit hebben en zorgen dat het op de werkvloer voor elkaar komt. Wij hebben dan ook geen verkopers of accountmanagers in ons team. De jongens op de werkvloer hebben verstand van wat ze doen, zij bepalen onze

dienstverlening aan de klant.” Piet Koorn en Simon Koomen moeten er zelf af en toe nog aan wennen. Van een tweemansbedrijf is GoForIT in een ruim decennium uitgegroeid tot een onderneming met twintig medewerkers, mede doordat de mannen van MIEgroep zich hebben aangesloten. “Richard Munter, oprichter van MIEgroep heeft besloten om zich meer te richten op zijn transportbedrijf. Wij zagen, uiteraard in goed overleg, een mooie kans om onze klantportefeuille uit te breiden.”

Een aantal smaken en korte lijnen

Vanuit MIEgroep is de klantportefeuille nu aangevuld met 25 scholen in de omgeving Den Haag: “Net even anders dan de zakelijke klant. De onderwijssystemen zijn met name cloudbased, wij verzorgen het beheer van het netwerk, de laptops voor leerlingen en de digiborden.” En dat vanuit een in eind 2016 betrokken bedrijfspand aan de Graanmarkt 13a in Zwaagdijk-Oost. Om de dienstverlening naar de klant toe te kunnen waarborgen, is GoForIT achter de schermen hard bezig. “Wij zijn gemiddeld met tien procent per jaar gegroeid tot een volwassen onderneming. We bieden onze klant een paar smaken en korte lijnen. Je kunt alles wel voor iedereen anders willen doen, maar de backoffice moet het ook kunnen ondersteunen. Juist dat kenmerkt onze betrokkenheid. En onze klanten begrijpen dit. We hebben inmiddels aangetoond dat we crisisbestendig zijn, onder meer door de spreiding van onze klanten. De horeca heeft het natuurlijk zwaar gehad, maar in de agribusiness is het juist enorm druk.”

“Onze medewerkers zijn nuchter en klantgericht”

ICT-installatiebedrijf en netwerkspecialist

Tachtig procent van de klanten bevindt zich in Westfriesland: voor met name het MKB verzorgt GoForIT alle ICT-werkzaamheden, netwerkbeheer, bedrijfstelefonie, internetdiensten, camerasystemen, computerreparatie en website-bouw, evenals voor een aantal grotere (landelijke) bedrijven in de omgeving Amsterdam en het Gooi. Van twee tot tweehonderd werkplekken. “Veel andere ICT-bedrijven focussen tegenwoordig op remote Cloud beheer. Wij zien onszelf meer als ‘installatiebedrijf’ en ‘netwerkspecialist’ op het ICT-vlak. Want wij hebben de jongens rondlopen die wél die extra kabel even snel kunnen trekken. Die ervoor zorgen dat in de horeca de kassa, de tablets en het pinapparaat blijven werken. Dat er een access point wordt opgehangen en dat de hele netwerk-infrastructuur goed is ingericht.”

Tekst: Jannelles Blommaert Fotografie: Guillaume Groen

Klantgericht en duurzaam

GoForIT is vanuit de basis gericht op duurzaamheid. “Wij zijn kritisch op de gemakzuchtige wegwerpmaatschappij. Natuurlijk, een product moet functioneel zijn en nog worden ondersteund. Als Microsoft de stekker eruit trekt, dan beginnen wij ook niets meer. Tot die tijd zullen wij altijd zoeken naar een alternatieve manier om het apparaat bij de klant in werking te houden. Wij kijken sec naar of het nog goed functioneert.” Dit duurzame idee heeft ook vorm gekregen in het bedrijfspand, dat volledig gasloos is, maar wel zestig zonnepanelen en zelfs een mini-windmolen op het dak heeft. ‘Een tikkie eigenwijs’, zo staat op de website, een instelling waarmee GoForIT nog jaren vooruit kan.

GoForIT heeft verschillende vacatures. Kijk voor meer informatie op www.goforit.nl.



Van vorst tot hitte. Altijd voorbereid met onze werkkleding.

Team Techno-Fashion

TECHNO FASHION



**KIJK VOOR ONS AANBOD
OP WWW.RAVEEL.NL**

VERKOCHT



VERHUURD



VERKOCHT



VERHUURD



AANGEKOCHT



**BINNENKORT
IN DE VERKOOP
DIVERSE
NIEUWBOUW
PROJECTEN**

WWW.RAVEEL.NL — 0229-278010 — DE CORANTIJN 1 B ZWAAG



Wanneer maak je nu bezwaar en wanneer juist niet?

Na jaren van rigide volgen van algoritmes die achteraf op verkeerde veronderstellingen bleken te zijn samengesteld komt bij de belastingdienst meer ruimte voor 'de menselijke maat'. Niet alleen voor particulieren, ook voor de zakelijke omgeving. Dat kan betekenen dat er ook anders tegen bezwaren wordt aangekeken. Daar liggen kansen voor ondernemers. Mits ook bekeken door een expert.

Zelfde probleem, andere context

Pieter Nes van nes account werkt al ruim 25 jaar met zijn team aan fiscale aangiften en administraties voor zijn klanten. Tegenwoordig vanuit de witte kerk in Hauwert. "De kunst is altijd een zaak te bekijken vanuit de kans op succes als je bezwaar maakt. Bezwaar maken om het bezwaar maken is zinloos. Maar heb je een grond, dan mag je die gebruiken voor bezwaar. Zeker als die grond tot nu toe onvoldoende voedingsbodem had, maar nu anders bekeken wordt. Dan loont het de moeite om bezwaar te maken."

belastingdienst en moet je naar de rechter, zodat die de belastinginspecteur kan toelichten hoe de belastingwet daadwerkelijk toegepast moet worden. Dat vinden cliënten vaak erg eng: onbekend maakt onbemind, een natuurlijk ontzag voor de rechterlijke macht is niet ongezonder en ze zijn bang voor hoge kosten. Als we zeker van onze zaak zijn, nemen wij die angst bij cliënten weg door dit op no-cure-no-pay-basis te doen. Op die manier kan je als cliënt toch je recht halen."

Nieuwe inzichten geven helderheid

Er is nog een andere reden om je aangiften en je administratie nog eens door te laten lichten. "Bijna allemaal moeten we vooruit, uit de pandemie, het nieuwe normaal in. Heb je daartoe plannen? En zijn die plannen haalbaar en terugverdienbaar? Daarin kan je administratie verrassend veel inzicht geven. Dus zelfs al zou er uit het doorlichten naar voren komen dat we geen bezwaar kunnen maken tegen een bepaald besluit, dan nog leer je er voor je bedrijf in je markt of nieuwe markt het nodige van. En ook dat is het eerste verdiend." besluit Pieter.

Bekijk je bezwaren nog eens opnieuw?

Loont het de moeite om in het verleden ongegrond verklaarde bezwaren nog eens onder de loop te nemen? "Dat verschilt per geval," aldus Pieter. "Betreft het een geschil waarin een algoritme gehanteerd werd dat momenteel op non-actief staat, dan loont het op zijn minst de moeite van het bekijken. Samen met de opdrachtgever stellen we vast op welke gronden en op welke manier we dan bezwaar kunnen maken. Soms vind je onwilligheid of zelfs gebrek aan kennis bij de



Het succes van het ondernemersfonds in Hoorn

In Hoorn is het ondernemersfonds in 2008 met succes ingevoerd. Het principe van het ondernemersfonds is dat de gemeente geld ophaalt via reclamebelasting maar dat de opbrengst hiervan ten goede komt aan dezelfde ondernemers. Uit het ondernemersfonds worden collectieve activiteiten georganiseerd met als doel: een levendig, aantrekkelijk (winkel-)gebied waar iedere ondernemer direct of indirect profijt van heeft. In de praktijk kan dit van alles zijn, van evenementen tot investeringen in voorzieningen. De stichting LOF beheert het ondernemersfonds.

Ondernemers van Hoorn, bedankt voor jullie ondernemerschap en doorzettingsvermogen!

We begrijpen heel goed hoe moeilijk sommige ondernemers het in deze coronatijd hebben gehad en nog steeds hebben. Jullie bedrijven zijn van onschatbare waarde voor Hoorn, voor de werkgelegenheid en de gezelligheid in de stad.

We doen als gemeente ons best om jullie in ook in deze moeilijke tijd bij te staan. Heb je een vraag, dan kan je altijd contact opnemen met:

Thérèse Klaver, accountmanager kantoren en bedrijven.

Telefoonnummer 06 55 41 33 38 of e-mail t.klaver@hoorn.nl.

Geert Koolen, accountmanager detailhandel en horeca.

Telefoonnummer 06 50 51 81 07 of e-mail g.koolen@hoorn.nl.

Jos van Putten, accountmanager toerisme/Leisure.

Telefoonnummer 06 46 42 40 16 of e-mail j.van.putten@hoorn.nl.

We wensen iedereen het allerbeste voor het nieuwe jaar!



Dit jaar hebben we op de Dag van de Ondernemer een aantal bedrijven bezocht en de ondernemers persoonlijk bedankt voor hun inzet en keuze voor Hoorn



Hindrik Boonstra, Tara Brink, Arthur Helling en Thérèse Klaver op bedrijfsbezoek bij Pieman Bakery (www.piemانبakery.nl)

Nieuwe afspraken

In december 2021 zijn de afspraken tussen de stichting LOF en de gemeente, na besluitvorming in de gemeenteraad, geactualiseerd.

Zo zijn er verbeterde prestatieafspraken met elkaar gemaakt.

Het convenant wordt omgezet naar een uitvoeringsovereenkomst en voortaan is er sprake van een subsidie. Zowel de gemeente als de ondernemers kunnen daarmee beter sturen op resultaten en verantwoording afleggen.

Welke activiteiten maakt het ondernemersfonds mogelijk?

Hoorn is een levendige stad. Er vinden veel activiteiten in de Hoornse binnenstad plaats. Dankzij het ondernemersfonds is het mogelijk om collectieve activiteiten en diensten voor langere tijd te behouden.

De belangrijkste georganiseerde activiteiten op de bedrijventerreinen zijn onder andere:

- parkmanagementdiensten ter verhoging van de vestigingskwaliteit en ter verbetering van het ondernemers- en investeringsklimaat;
- een hoger kwaliteitsniveau van het openbaar groen;
- extra onderhoudswerkzaamheden tijdens het winterseizoen;
- realisatie van collectieve bewegwijzering;
- het coördineren en regisseren van KVO-certificaten;
- beveiliging door middel van gericht cameratoezicht en collectieve surveillance.



De belangrijkste georganiseerde activiteiten in de binnenstad en winkelcentra zijn onder andere:

- wintersfeerverlichting;
- zomermarkten, Kerstmarkten, Sinterklaasintocht;
- bijdragen aan evenementen van derden;
- bloemenmanden en decoratie;
- promotionele campagnes, prijsvragen en winacties.

Zo zorgen ondernemers en gemeente er samen voor dat Hoorn een stad is waar je graag onderneemt én graag bent.

Profielfoto's Website LinkedIn



www.helenedebruin.nl
0 2 2 9 2 1 3 3 4 4

GROENHART CADEAUTIPS



De leukste cadeaus om iemand te verrassen of bedanken. Van praktische gereedschappen, handige accessoires, kwalitatieve werkkleding tot de allernieuwste machines. Of geef een cadeaubon. Je relatie, medewerker of partner kan zelf wat leuks uitzoeken in een van onze 10 vestigingen.

GEEF EEN CADEAU WAAR JE ECHT IETS MEE KAN!

BEKIJK ALLE CADEAUTIPS OP [GROENHART.NL/CADEAU](https://www.groenhart.nl/cadeau)



...is geplaveid met goeie voornemens. Die zijn er rond deze tijd te over. Welke van die goeie voornemens ga je werkelijkheid maken?

Daarbij kan je administratie van **grote waarde** zijn. Immers, die verschaft de basis om te beoordelen of goeie voornemens ook goeie daden kunnen worden.

Wat daarbij ook helpt, is om je administratie te analyseren samen met een **expert** die buiten je bedrijfsroutine denkt en oordeelt.

Oplossingen voor problemen zijn immers het vaakst bedacht buiten de kaders waarin de problemen ontstaan zijn.

nes account kan zo'n oplossing wellicht geven. Dat is geen 'hell-of-a-job', dat is **verantwoordelijk ondernemen**. En dat maakt de weg naar de hemel wellicht een stuk beter zichtbaar.



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](https://www.nesaccount.nl)



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, Jan Hoff
Tel: 0229 - 28 00 90
E: j.hoff@hoffaccountants.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



Westfriese Bedrijven scoren bij NHN Business Awards

Wij feliciteren Spataro Chocolaterie & Patisserie, Semwerkt en Aannemingsbedrijf

Wit Wognum B.V. met het winnen bij NHN Business Awards. Uit de gehele regio

Noord-Holland Noord winnen Westfriese bedrijven 4 van de 6 prijzen!

Afscheid Hans, voorstellen nieuwe voorzitter

Op 13 december hebben wij online afscheid genomen van onze voorzitter Hans Huibers.

In vijf jaar is de WBG volwassen geworden en flink gegroeid tot een vaste gesprekspartner en

initiator voor een bloeiende regio Westfriesland. Daar hebben wij Hans veel aan te danken.

Ook hebben wij inmiddels de nieuwe voorzitter gepresenteerd. Gemist?

Kijk snel op www.wbg.wf.

Aanmelden Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen 2022

De Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen van 21 t/m 26 maart 2022 bieden u dé kans om met

trots uw bedrijf open te stellen voor inwoners van Noord-Holland Noord. Meer informatie

via www.kbbbd.nl.

WBG Agenda

Bekijk via westfriesebedrijvengroep.nl/agenda de actuele zakelijke agenda.

20 januari 2022 GO!-NH Masterclass Innovatieversneller / Lean Startup

8 februari 2022 GO!-NH Masterclass Impact Business Modelling

Maart 2022 Ondernemersdebatten

16 maart 2022 Gemeenteraadsverkiezingen 2022

21-26 maart 2022 Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen

31 mei 2022 Westfries Ondernemersgala

28 juni 2022 VNG Jaarcongres

Blijf op de hoogte

Volg nieuws en activiteiten van de Westfriese Bedrijvengroep ook via:

westfriesebedrijvengroep.nl

facebook.com/westfriesebedrijvengroep

linkedin.com/company/westfriesebedrijvengroep

WBG Nieuwsbrief



Krapte arbeidsmarkt

Extra investeren voor nieuwe talenten

De aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt is een zorg voor veel bedrijven. Twee bedrijven die zich proactief laten zien, zelfs nog voor de talenten klaar zijn met hun studie zijn VANDERLAAN uit Zwaag en Beerepoot Automatisering (BPAZ) uit Hoorn.

Samen met diverse collega IT bedrijven is directeur Pieter Plas betrokken bij de start van de IT Academy. "De koppeling en samenwerking tussen onderwijs en het bedrijfsleven vind ik interessant. Ik draag graag mijn steentje aan bij. Hoe mooi zou het zijn als we gezamenlijk het onderwijs naar een nieuw niveau kunnen brengen." Inmiddels heeft de kick-off plaats gevonden en zijn 50 studenten actief met echte casussen bij de 11 aangesloten bedrijven van de IT Academy. "Ik verwacht dat we in de nabije toekomst een situatie hebben waarbij we leerlingen altijd binnen het bedrijf zullen moeten gaan opleiden. Het is in een traditionele onderwijswereld onmogelijk om iedere 2 jaar je kennis te vernieuwen. Het fabriceren van lesmateriaal voor IT studenten is men gemiddeld 7 - 9 maanden mee bezig, dus eer dat je die kennis hebt gedoceerd, is het reeds verouderd. Des te meer reden om samen te werken en verwachtingspatronen te managen tussen het bedrijfsleven en het beroepsonderwijs."

Terug op school

Colin van der Laan is de laatste jaren weer vaak op school te vinden. Niet voor zijn eigen studie, maar om kennis te maken

met de mogelijk nieuwe collega's en om het vak techniek te promoten. "Het is geweldig om op scholen rond te lopen. Gesprekken met de jeugd werkt niet alleen enthousiasmerend, maar ook inspirerend. Tegelijkertijd is het voor talenten leuk om eens in contact te komen met mensen uit het bedrijfsleven." Dit betekent ook een belangrijke rol voor de eigen leermeesters en personeelsbeleid. "Alleen maar vertrouwen op je goede naam is niet meer genoeg. Je moet actief zijn en de verbinding zoeken met deze doelgroep. Wij streven ernaar dat onze huidige talenten zich gaan gedragen als ambassadeurs en op die manier zelf weer voor 'opvolgers' zorgen in onze talentenpool. Op die manier creëren wij een eigen interne VDL-academy. Want techniek is prachtig én wordt steeds meer een primaire levensbehoefte."

De krapte op de arbeidsmarkt zal de komende jaren nog een uitdaging blijven. Maar bedrijven die investeren in tijd en geld om al in een vroeg stadium kennis te maken met potentiële nieuwe collega's zijn de andere bedrijven een stapje voor.

René Strik nieuw contactpersoon

ECWF gaat verder als BEplusWF

Westfriese bedrijven kunnen hun steentje bijdragen aan de energietransitie. Deze noodzakelijke ontwikkeling is niet voor elke ondernemer gesneden koek. Speciaal hiervoor is BEplusWF opgericht. Deze nieuwe stichting zet het goede werk van ECWF voort en helpt ondernemers met zonne-energie en energiebesparing. En dat alles zonder winst oogmerk.

Sinds oktober 2021 is René Strik directeur en aanspreekpunt van BEplusWF. Gerard Fit doet na jarenlang het gezicht te zijn geweest van ECWF een stapje terug. In de eerste editie van Westfriese Zaken in 2022 een uitgebreid interview met beide heren. Eerst een uitleg van het werk van BEplusWF. De afkorting verwijst naar de ambitie: Westfriese bedrijventerreinen energiepositief.

Collectieve inkoop

Zeg je collectieve inkoop van zonnepanelen, ledverlichting, bedrijfsverwarming en overige duurzaamheid oplossingen dan kun je voortaan terecht bij BEplusWF. "Wij pakken de vragen op van ondernemers en regelen de uitvoering via externe bedrijven als energieregisseur. Dan kan een ondernemer doen waar hij goed

in is, ondernemen." Voor de vragen vanuit ondernemers werkt Strik samen met het Duurzaam Ondernemersloket. "Het loket zorgt voor de bewustwording bij ondernemers, wij voor het onderzoeken, ontzorgen, realisatie en het beheer."

Onafhankelijk

"Keuze vrijheid voor de ondernemer blijft," benadrukt Strik. "De ondernemer kan kiezen uit meerdere offertes met een scherpe prijs door de collectieve inkoop en waar mogelijk regelen bij de subsidie." Via een energiescan worden de mogelijkheden op en in het bedrijfspand duidelijk in kaart gebracht. Neem voor meer informatie over deze scan, collectieve inkoop en BEplusWF contact op met Rene Strik via rene@beplus.nl of bel met 06-53706835.

Gerard Fit (r) geeft de sleutel van ECWF over aan René Strik (l)





Aan de slag met huisvesting voor jongeren en starters

Net als de rest van Nederland is er een flink tekort aan huisvesting voor jongeren en starters. Om een regio levendig te houden is het belangrijk goede voorzieningen te hebben voor jongeren. Naast opleiding, winkels en uitgaan hoort daar ook betaalbare huisvesting bij. Een nieuwbouwproject op de Dampten en de ombouw van een kantoorgebouw gaan het aanbod in Hoorn flink vergroten.

Kees Hermans, groot geworden in de entertainmentbranche met de verkoop van dvd's en cd's, zoekt een nieuwe bestemming voor zijn nu deels leegstaand kantoorgebouw aan de Verlengde Lageweg in Hoorn. Op initiatief van de gemeente Hoorn bekijkt hij met studenten van Bouwkunde & Vastgoed in een 'woonchallenge' welke ideeën zij hebben, vanuit hun studie maar ook als doelgroep van deze woonruimten.

Kees Hermans heeft een makkelijke instructie aan de studenten meegegeven: "Alles mag en alles kan in de ontwerpen. Ik ben benieuwd hoe jongeren invulling geven aan hun ideale huisvesting. Met deze challenge hopen we op ideeën voor een vernieuwend woonconcept dat past bij de levensstijl van jonge mensen, nu en in de toekomst. Zo wordt het echt een plek voor hen." Na een eerste ronde gaan de groepen met projectnamen als 'Student



Island', 'The Switch', 'The Capital' en 'Future Buildings' hun plan verder uitwerken en begin 2022 presenteren.

Dampten

Projectontwikkelaar Jan Oosterbaan heeft de locatie van Autogarage Tensen aangekocht met de intentie appartementen te bouwen voor starters, jongeren en studenten. In juni 2020 is met de gemeente Hoorn de intentieovereenkomst getekend voor 100 tot 120 appartementen. Oosterbaan: "Er is vanuit de gemeente de wens om specifieke huisvesting voor starters te realiseren. Het ligt zeer dicht bij het centrum, het station en het nieuwe strand, en leent zich daarom juist goed voor starters."

"Hoorn is een aantrekkelijke woonlocatie in Westfriesland en heeft veel te bieden. Er is echter wel een tekort aan betaalbare woonruimte, waardoor jongeren vertrekken", vervolgt Oosterbaan. "Samen met de

'Ik ben benieuwd hoe jongeren invulling geven aan hun ideale huisvesting'

WBG en de gemeente Hoorn is de WOW-visie opgesteld, Wonen – Onderwijs – Werk. De samenwerking met de gemeente verloopt voorspoedig en er ligt een mooi woonprogramma voor de genoemde doelgroepen. SVP architectuur & Stedenbouw verzorgt het ontwerp. In 2021 is het schetsontwerp gereed, in 2022 wordt het bouwplan afgerond en wordt gestart met de bouw."



Schetsimpressie 2020
Oosterbaan Projecten

Tekst: Alex Gitzels Fotografie: Aangeleverd



Koppie doen! heeft ondernemers geleerd 'Zakelijk flirten'

Koppie Doen! is de perfecte gelegenheid om te netwerken, kennis uit te wisselen en zaken te doen en is inmiddels niet meer weg te denken uit de agenda van de Westfrieze ondernemer. Dit event wordt georganiseerd door OCW, WBG en de Rabobank.

De 15e editie op 9 november jl. die in het teken stond van 'Zakelijk flirten na corona', kon rekenen op een opkomst van bijna 80 deelnemers. Alle aanwezigen kregen een enerverende en ontspannende avond voorgeschoteld op een bijzondere locatie.

Na een lekker koppie opende WBG voorzitter Hans Huibers de avond en gaf het woord aan gastheer Jos Duin van CNB. Een enthousiast verhaal over de grootste marktplaats voor de handel in bloembollen, knollen en vaste planten. Een parel in Westfriesland!

Hierna werden we door Angelique van 't Riet meegenomen in de wereld van contact maken. Hoe gaan we hiermee om na een lange periode van afstand door Corona. Hoe ver laten we iemand komen in

onze persoonlijke zone, gaan we weer handen geven, een boks, een knuffel. Er zijn nieuwe patronen ingesleten waardoor minder sociale contacten gewoon zijn. Toch is contact belangrijk om successen te behalen, iedereen moet dit doen maar wel op zijn / haar eigen manier. Een leerzame en ook hilarische workshop, waarna iedereen de tips meenam voor tijdens de netwerkborrel.



Tekst: Aangeleverd Fotografie: Alex Gitzels





Nieuw & Gebruikt • Verkoop & Verhuur • Onderhoud & Reparatie

Ga de vrijheid
en het avontuur
tegemoet

www.larsvanson.nl



In onze showroom vindt u vele uitvoeringen van de VW California en VW Multivan, voorzien van (automatische) hefdak, (mini) keuken én vier slaapplekken.

Buscampers hebben wij in vele merken en maten, voorzien van luxe zithoek, douche- en toiletruimte, slaapmogelijkheden, ruime bergruimten en fietsendrager. (Actueel aanbod ziet u op onze website).

Altijd meer
dan 75 campers op
voorraad



Almersdorperweg 39 • 1674 NW Opperdoes (NH)
Tel. 0227 541757 • info@larsvanson.nl



Sensu Lato

Centrum voor Therapie en Coaching

Als gezond verstand ongezond wordt



www.sensulato.nl



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

De HOF is de koepelorganisatie waarbij de ondernemingsverenigingen van Hoorn zich kunnen aansluiten. De HOF vertegenwoordigt het georganiseerde bedrijfsleven in Hoorn. Bij de HOF zijn aangesloten: de HOC, de OSH, WC de Korenbloem, WC de Huesmolen, WC de Kersenboogerd, Horeca Hoorn, ondernemingsvereniging Zwaag en het HOF van Hoorn. Doelstelling van de HOF in algemene zin is te komen tot versterking van het economisch - en het vestigingsklimaat binnen de Gemeente Hoorn. De HOF realiseert dit door middel van belangenbehartiging van de bij de HOF aangesloten ondernemingsverenigingen. De HOF behartigt ook de belangen van deze ondernemingsverenigingen in de contacten met de Gemeente. De HOF heeft daartoe periodiek overleg met het College van B&W van de Gemeente Hoorn.

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: ssumpel@stumpel.nl

Rien van Drongelen Lid

Email: marinusvandrongelen@gmail.com

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



Een sfeervol stadshart is de toekomst van Hoorn



Op een van de mooiste winkellocaties van Hoorn vind je de damesmodezaak Bij KAAR. De exclusieve winkel met stijlvolle dameskleding en exclusieve accessoires zit al meer dan veertien jaar aan de Gedempte Turfhaven. Een bekend gezicht in de Hoornse Binnenstad met een hart voor de stad, want Karin Gerssen en Co van Dijk zien mooie kansen voor Hoorn.

Passie voor mode

Via modellenwerk en twee toonaangevende modezaken in de Kalverstraat kwam Karin als inkoper en bedrijfsleider terecht bij Dormaels. 'Hierdoor heb ik alle aspecten van de branche gezien. Toen ik 14 jaar geleden de kans kreeg om mijn eigen winkel te starten, heb ik die met beide handen aangepakt.' Voor de collectie gaat Karin graag naar beurzen in het buitenland zoals Parijs, Berlin, Kopenhagen en Milaan. 'We mogen dan een niet al te grote winkel hebben, ik ben altijd op zoek naar originaliteit en eigen labels. Bij KAAR heeft de grootste collectie Closed van Nederland, daar ben ik trots op. Prachtig merk. Eén model broek van Closed is al meer dan veertig jaar lang een bestseller.' Karin is trots dat ze iedere klant kan kleden waar zij zich prettig in voelen. 'Ik heb broeken voor alle billen, lengtes en tailles. Chique en draagbaarheid zijn belangrijke uitgangspunten voor ons. Kleding is er om jezelf en je persoonlijkheid mee te versterken en uit te dragen. Maar ik vind het vooral belangrijk om ermee te laten zien hoe je je voelt. Kleding moet bij je passen en er niet met je vandoor gaan.' Goede kleding draag je volgens Karin niet één seizoen. 'We letten op duurzaamheid, goede materialen en een eerlijk maakproces. Een goed kledingstuk moet minimaal drie seizoenen meegaan en gecombineerd kunnen worden met je huidige kledingkast'.

Een sfeervol Hoorn

Als straatambassadeur van de Gedempte Turfhaven ziet Co van Dijk mooie kansen voor de binnenstad. Denk bijvoorbeeld aan een muziek-

tent in het plantsoen voor het St. Pietershof. Gezellig en sfeervol! 'Als centrum van West Friesland vormt Hoorn de ideale plek voor creatieve en zelfstandige ondernemers. Vriendelijke horeca en cultuur, maar ook een diversiteit aan winkels.' Namens de OSH zetten Karin en Co zich actief in om deze wens te verwezenlijken. 'Als historisch centrum hebben we al een belangrijke sfeermaker te pakken voor een gezellig stadshart. Dit moeten we dan ook ten volle benutten. Hierover gaan we geregeld met de andere straatambassadeurs en de gemeente in gesprek.'

Van handelsstad naar modern centrum

Terwijl Hoorn in de vroege jaren bekend stond om zijn bereikbaarheid vanaf het water is dit vandaag de dag veelal de auto geworden. Dat betekent dat het historische centrum een verandering heeft moeten doorstaan. Om de stad daarom bereikbaar te houden, hopen Karin en Co 'dat dé tunnel voor de bereikbaarheid van ons mooie centrum, na de gemeenteraadsverkiezingen, realiteit gaat worden'. Daarnaast zijn ook 'goede en veilige parkeergelegenheden' noodzakelijk om bezoekers naar de stad te halen.

Dat beetje extra

In een veranderende markt moeten we het gemak aanbieden aan de klant. Door een gezellig stadscentrum, vriendelijke ondernemers, maar ook met meer service naar de klant toe. Net dat beetje extra waardoor winkelen nog leuker wordt. Want een sfeervol Hoorn, daar ga je heen, daar verblijf je graag én daar ga je graag naar terug!



Deel je verhaal

Wat maakt Hoorn voor jou bijzonder? Welke toevoeging heeft jouw onderneming aan de binnenstad van Hoorn? Hoe ziet de toekomst van Hoorn er volgens jou uit? We horen graag jouw verhaal. Jouw trots. Ben je nieuw in de stad of is jouw onderneming niet meer weg te denken uit de winkelstraat? Wij zijn benieuwd naar jou! Deel het met ons en wie weet staat jouw onderneming in de volgende WF Zaken. Aanmelden kan via: bestuur@oshhoorn.nl

Gespecialiseerd in bedrijfstakingaties

TAXATIES VOOR:
**Aankoop, verkoop, verzekeringen
en financiering.**

Joeri Kasper RT REV

Register-Taxateur
Recognised European Valuer



Enkhuizen
06 82 055 799

info@sterkintaxaties.nl
www.sterkintaxaties.nl



HONDA
The Power of Dreams

Honda e

RIJD ELEKTRISCH DE TOEKOMST TEGEMOET

SUPERSNEL OPLADEN 30 MINUTEN
MAXIMAAL BEREIK 222KM
VAN 0 TOT 100 KM/H 8.3 SECONDEN

Autobedrijf Welman b.v.
Parelweg 3, 1812 RS ALKMAAR Tel: 072 - 57 16 9 40
De Factorij 57a, 1689 AK ZWAAG Tel: 0229 - 28 26 10
www.Honda-Welman.nl

BOUWHUIS INCASSO-DEURWAARDERS



Voor ondernemers



Voor (semi)overheid



Voor advocaten
& notarissen

**Maatwerk in dagvaarding,
beslaglegging & ontruiming**

Overheidsinvordering

Online Veilingen

**Persoonlijke aanpak in
Incasso**

Business to Consumer &
Business to Business Worldwide

Dr. C.J.K. van Aalstweg 13-D, 1625 NV Hoorn NH • Telefoon 088 - 2 111 200 • WhatsApp 06 - 13 822 209
Email info@bouwhuis-incasso.nl • Website www.bouwhuis-incasso.nl



Samen werken aan Hoorn!



Pieter Plas, duo-voorzitter

Sander Mentjox, penningmeester



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.



Evelien Loomans, secretariaat



Sjon de Lange, bestuurslid



Paul Moerkamp, bestuurslid

Jan Rosier, duo-voorzitter



De HOC is trots op haar partners



Deloitte.



Rabobank





HOC in gesprek met fractievoorzitters van gemeente Hoorn

Dialogoog over de toekomst van de stad

Pieter Plas (duovoorzitter HOC), Guido Breuker (Eenhoorn), Arwin Rood (D66), Rob Droste (VVD), Sander Mentjox (penningmeester HOC), Sjon de Lange (bestuurslid HOC), Hans Huibers (voorzitter WBG), René Assendelft (Hoorn Lokaal), Dick Bennis (CDA) en Jan Rosier (duovoorzitter HOC)

Op 16 maart 2022 vinden de gemeenteraadsverkiezingen plaats. Een spannende tijd voor de politieke partijen, maar ook voor de inwoners en ondernemers van Hoorn. De uitkomst van de verkiezingen bepaalt immers de richting die de stad in de aankomende jaren op gaat. Welke richting het ook wordt, we zullen die samen moeten vormgeven. Want bouwen aan een sterke stad doe je samen. Onder het motto ‘Hoorn, een stad vol kansen!’ werden de fractievoorzitters van gemeente Hoorn door het bestuur van HOC uitgenodigd om van gedachten te wisselen over de toekomst van de stad.

De aanstaande gemeenteraadsverkiezingen bieden een belangrijk moment om kansen te creëren voor Hoorn en de regio West-Friesland, voor een toekomst die oplossingen biedt voor de uitdagingen van deze tijd. Een sterke economie is immers de motor van de ontwikkeling van de stad, en daarvoor is een sterk bedrijfsleven noodzakelijk. Het bedrijfsleven en de politiek hebben een gezamenlijke verantwoordelijkheid om de toekomst veilig te stellen. Om de start van een gezonde samenwerking tussen de lokale politiek en het bedrijfsleven te stimuleren, werden de Hoornse fractievoorzitters uitgenodigd om de dialoog aan te gaan met het bestuur van de HOC.

Open dialoog

De gemeente Hoorn is een vaste partner van de Hoornse Ondernemers Compagnie. ‘Namens onze leden voeren we geregeld overleg met de gemeente. Ook realiseren we samen projecten die in het belang zijn van

de ondernemers. We hebben in het verleden bijvoorbeeld samengewerkt aan de revitalisering van de verschillende bedrijventerreinen en een goed en veilig vestigings- en ondernemersklimaat in Hoorn. Om onze visie te delen en om elkaar te kunnen begrijpen, is het een voorwaarde om samen in gesprek te gaan. Op die manier wordt het mogelijk om kansen te zien, kansen te benutten en keuzes te maken die daarvoor nodig zijn. Uiteraard biedt een open dialoog tussen de politiek en het bedrijfsleven tevens een uitgelezen mogelijkheid om de fracties te vragen naar de speerpunten van hun campagnes. Daarnaast hebben wij deze gelegenheid aangegrepen om kenbaar te maken wat wij vanuit het oogpunt van het bedrijfsleven, belangrijk vinden voor de toekomst van onze stad”, vertelt Pieter Plas, duo-voorzitter van HOC.

Verbinding tussen politiek en bedrijfsleven

Begin november vond in een discrete setting de bijeenkomst plaats,

waarbij ook duo-voorzitter Jan Rosier, penningmeester Sander Mentjox, bestuurslid Sjon de Lange en secretaris Evelien Loomans aan tafel zaten. Vanwege zijn politieke kennis en jarenlange ervaring als voorzitter van de Westfriese Bedrijvengroep, trad Hans Huibers op als gespreksleider. In die hoedanigheid leverde hij een wenselijke bijdrage aan het tot stand brengen van de verbinding tussen de HOC en de fractievoorzitters en raadsleden. Om het gesprek een duidelijke richting te geven, was een drietal blokken voorbereid met elk een eigen insteek. Het eerste blok stond in het teken van de Hoornse ondernemer. Wie is dat en hoe manifesteert die zich? Het tweede blok had de centrumfunctie van de stad en de regio als onderwerp. Het derde blok belichtte het thema bedrijventerreinen en ruimte, met de nadruk op Hoorn 80. Ieder blok werd ingeleid met een korte introductie, waarna de aanwezige fractievoorzitters hun standpunten konden delen.

Deelname politieke partijen

Van de veertien politieke partijen die gezamenlijk de gemeenteraad vormen, hebben uiteindelijk zeven partijen deelgenomen aan de dialoog. Verdeeld over twee bijeenkomsten, aangezien het lastig bleek de agenda’s af te stemmen. Bij de eerste bijeenkomst heeft de HOC gesproken met fractievoorzitter Dick Bennis van CDA Hoorn, fractievoorzitter René Assendelft van Hoorn Lokaal, fractievoorzitter Guido Breuker van ÉénHoorn, raadslid Rob Droste van VVD Hoorn en fractievoorzitter

Arwin Rood van D66. De tweede bijeenkomst in een kleinere setting vond een week later plaats, waarbij fractievoorzitter Kees Maas van ChristenUnie en fractievoorzitter Roy Drommel van GroenLinks aanwezig waren.

Inhoudelijke thema’s

Namens het bestuur van de HOC vat duo-voorzitter Pieter Plas het gesprek samen als een geslaagde bijeenkomst die kan bijdragen aan een vruchtbare samenwerking. Hij overhandigde de aanwezige fractievoorzitters en raadsleden een symbolisch cadeau voor de samenwerking, namelijk het boek “De snelheid van vertrouwen” van de schrijver Stephen Covey. ‘Het staat buiten kijf dat er altijd meningsverschillen zullen blijven bestaan. Door op een respectvolle manier het gesprek met elkaar aan te gaan, kun je echter nader tot elkaar komen’, zegt hij stellig. Hans Huibers vult hem aan: ‘Gedurende de avond heerste een gevoel van vertrouwen en wederzijds respect. Zowel de aanwezige fractievoorzitters als de bestuursleden van de HOC, toonden de bereidheid om naar elkaar te luisteren. Ik ben ervan overtuigd dat er met deze bijeenkomst een krachtige basis is gelegd voor een betere dialoog. Het gesprek vraagt uiteraard om een vervolg en de samenwerking moet uiteindelijk leiden tot het structureel bespreken van inhoudelijke thema’s. De eerstvolgende bijeenkomst om gezamenlijk de diepte in te gaan, staat inmiddels op de agenda.’



Op 15 oktober werden we door Boyd Stevens, Wouter Kunst en Léon Zaal van harte welkom geheten in het pand Grote Oost 53 te Hoorn alwaar Greencof B.V. op de eerste verdieping kantoor houdt. Greencof B.V. is een importeur van ongebrande 'specialty' koffie en is leverancier van Koffie van Hoorn, de in 2019 in Hoorn geopende koffiebranderij annex schenkerij.

Na genoten te hebben van een heerlijk buffet en welkomstdrankje in de op de begane grond gesitueerde stijlkamer werden de deelnemers verdeeld over 4 groepen van ongeveer 7 personen elk en werden de 4 groepen al roulerend verdeeld over diverse ruimtes in het kantoorpand van Greencof B.V. alsmede over diverse ruimtes in het nabij gelegen pand van Koffie van Hoorn, Kerkstraat 6.

In het pand van Greencof B.V. kregen de deelnemers middels een uitgebreide fotopresentatie informatie over alle stadia van het productieproces, van koffieplantje tot exportklaar product. Tevens werden de deelnemers wegwijs gemaakt in de criteria die gelden voor het beoordelen van kwaliteit van ongebrande koffie en werden alle door Koffie van Hoorn gevoerde koffie variëteiten 'gecupt' (= geproefd),



Tekst: Aangeleverd Fotografie: Hélène de Bruijn



met elkaar vergeleken alsmede met voorbeelden van mindere kwaliteiten.

In het pand van Koffie van Hoorn kregen de deelnemers tekst en uitleg over het branden van koffie, wat temperatuur, lengte van branden, kwaliteit van de ongebrande koffie etc voor consequenties hebben voor de uiteindelijke kwaliteit van gebrande koffie. Vervolgens werden de deelnemers geïnformeerd welke stappen Koffie van Hoorn heeft genomen en neemt om een zo perfect mogelijk kopje koffie aan klanten aan te kunnen bieden in de schenkerij.

Als finaal onderdeel van de bedrijfspresentatie werden deelnemers geïnformeerd over alle variëteiten gebrande koffie welke Koffie van Hoorn in het assortiment heeft, over de diverse verpakkingen (pouches 250 en 1000 grs, blikken 3,5 en 10 kgs alsmede cups), over de website + webshop (particulier + zakelijk) en de diverse merken koffiemachines welke Koffie van Hoorn levert aan particulieren, bedrijven, horeca.

Na afronding van alle onderdelen werd er nog geruime tijd in het pand Grote Oost nagepraat. Al met al een zeer leerzame en prima verzorgde bedrijfspresentatie.

HOC Nieuwjaarsreceptie

Vrijdag 7 januari 2022 van 17.00 tot 19.00 uur
Café JP, Veemarkt 17, Hoorn

Dus noteer de datum (met potlood, want natuurlijk onder voorbehoud) vast in de agenda.

Feestelijk HOC Gala

Eindelijk is het 12 november: de datum waarop het HOC Gala gehouden wordt.

Dit jaar had de organisatie van het gala veel voeten in aarde. Om het eens anders dan anders aan te pakken, werd besloten niet naar het bekende La Mere Anne te gaan, maar gebruik te maken van de locatie van de Noorderkerk in Hoorn. Een prachtige locatie, zonder meer. Maar alles moest worden ingehuurd; elke tafel, stoel en zelfs de theelepeltjes. Dankzij suggesties van enkele leden werd voor de invulling van de avond gezorgd. Het maffiaspel van DOL Events werd ingehuurd en er werd van alles voor besproken en geregeld. Hierbij moest een tafelindeling gemaakt worden waarbij een “vader”, een “moeder”, een “zoon” en een “dochter” per tafel moet zitten. Tot midden in de nacht was men hiermee bezig, omdat er op het laatste moment vanwege ziekte, overlijden van een familielid en angst voor corona werd afgezegd. Eindelijk was het zover: 's Morgens met 5 man naar de kerk om alles in te richten. De tafels en stoelen waren opgezet, de tafels gedekt, alle kaarsen in de kandelaars gedaan en dan komt er een appje van een bestuurslid of het feest wel moet doorgaan gezien de persconferentie die 's avonds gehouden zal worden. Na een uur overleg werd besloten het wel te laten doorgaan, maar niet met het maffiaspel, want dan

waren er te veel bewegingen. Ook mocht er niet gedanst worden en moest de coronacheck 2G plaatsvinden.

In alle haast werd een alternatieve invulling voor de avond gezocht en gelukkig was het mogelijk dat BT Events die om 15.00 uur werd gebeld er om 19.00 uur kon staan met het moordspel. Toen konden we ook de tafelindeling loslaten en kon iedereen gaan zitten waar hij zelf wilde.

Van al deze hectiek hebben de leden niets meegekregen. Ze hebben een prachtige avond gehad met een fantastisch diner verzorgd door de leerlingen van het Newton College, een gezellige DJ en saxofonist zorgden voor een gezellige sfeer en na afloop werd er nog volop gekletst rond de bar. En dat alles in de prachtige ambiance van de Noorderkerk.

We kunnen weer spreken van een succesvolle bijeenkomst van de HOC.



Waarom word je lid van de OCW?

Ondernemers Club Westfriesland is hét platform voor alle West-Friese bedrijven. OCW staat garant voor het uitwisselen van ervaringen, nieuwe ideeën, het delen van kennis, professionaliteit en betrokkenheid. Als lid kun je deelnemen aan een breed scala van activiteiten. Variërend van interessante themabijeenkomsten en dynamische bedrijfsbezoeken tot sprankelende feesten. Hiermee staat OCW voor de combinatie van het nuttige met het aangename verenigen. Netwerken staat hierbij altijd op de voorgrond. Kijk voor meer informatie op www.ocwestfriesland.nl

Bloemist Miranda Hoogland van Season4season is één van de nieuwe leden van de OCW. Wij hebben Miranda gevraagd waarom ze lid is geworden en wat haar ervaringen tot nu toe zijn:

Miranda: "Ik ben lid geworden om dat ik graag contact heb met mede ondernemers. Mijn atelier gevestigd is in Westfriesland en daarom wil ik ook graag in contact komen met deze groep ondernemers, o.a. voor het uitwisselen van kennis maar ook voor de gezellige contact. Ik ben een keer als bezoeker meegekomen en het onderlinge respect en de no-nonsense mentaliteit spreken me aan. Daarnaast is het mogelijk ervaringen uit te wisselen en dat op je eigen bedrijf toe te passen. Het is fijn dat er een diverse groep mensen deel neemt aan OCW. Ik denk



dat het goed is dat mijn bedrijf bij diverse andere bedrijven en ondernemers in beeld komt, en ik hoop door mijn lidmaatschap dat het bedrijfsleven mijn bedrijf en mijn manier van werken waardeert waardoor het helpt mijn bedrijf te laten groeien".

Om gezondheidsredenen zijn we met spoed op zoek naar een penningmeester. Belangstellenden kunnen zich richten tot de secretaris Evelien Loomans, secretariaat@ocwestfriesland.nl 06-21673886

/ BIJ ZAKEN ZOEK JE ZEKERHEID ...



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

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


ALSEMA VAN DUIN
NOTARIS & JURISTEN

Zuiderkoggeweg – Hem (Drechterland)

Plezierig ondernemen in een landelijke omgeving;
Nog slechts 2 woon-/werkkavels beschikbaar;
Uitstekende bereikbaarheid;
Een plek om rustig te wonen en te werken;

artist impression



Kiest u voor bedrijventerrein Zuiderkogge, dan kiest u voor wonen en werken binnen de perfecte combinatie van rust en ruimte. Zuiderkogge ligt op 10 km afstand van Hoorn en de A7 en 58 km van Amsterdam. Zuiderkogge is in het bijzonder geschikt voor sectoren zoals: productie, bouwnijverheid, dienstverlening, logistiek en distributie, transport, groothandels en productiebedrijven. Wat tevens bijdraagt aan het gunstige ondernemersklimaat, is de glasvezelverbinding voor razendsnel dataverkeer. Deze geeft het bedrijventerrein een enorme boost en creëert legio extra mogelijkheden.

Woon-/werkkavel 1 ca. 2.849 m², vraagprijs € 434.502,- k.k. excl. btw

Woon-/werkkavel 2 ca. 3.730 m², vraagprijs € 500.651,- k.k. excl. btw

Mocht jij meer info wensen zie ook <https://www.zuiderkoggehem.nl>

Interesse?

Bel 0229 - 27 17 77



Al 50 jaar dé bedrijfsmakelaar in Noord-Holland

- ✔ Uitgebreid netwerk van ondernemers, gemeenten en projectontwikkelaars
- ✔ Kruispunt tussen vraag en aanbod
- ✔ Thuis op ieder terrein: van detailhandel tot kantoor, van belegging tot non profit



50 JAAR **van** **verbeek.nl**
BEDRIJFSMAKELAARS

Purmerend • Hoorn • Edam-Volendam • West-Friesland

hoorn@vanoverbeek.nl | 0229 - 27 17 77 | Lepelaar 3 | 1628 CZ Hoorn