

Zaken Westfriesse zaken



editie
02

Thema:
Westfries
Ondernemers-
gala 2022

TOYOTA
BOTMAN
AL VIJFTIG JAAR UW DEALER

50
jaar



Familiebedrijf Toyota Botman viert vijftigjarig jubileum

50 JAAR

Boekweit Olie

MAKELAARS/TAXATEURS

Bedankt dat we al 50 jaar
uw makelaar zijn!

In maart 1972 startte Dick Olie en Pieter Boekweit (toen nog samen met hun leermeester Jan Kloes) in Hoorn een makelaarskantoor. Ze begonnen kleinschalig op de Melkweg in de Grote Waal. Na verloop van tijd werd er verhuisd naar het Grote Oost, toen naar het Breed en sinds 2014 vind je ons team op de Veemarkt.

Hoorn was een groeikern. Toen nog maar 18.000 inwoners, inmiddels ruim 73.000! De grootste klus was de verkoop van 356 woningen in de Grote Waal. Hiervoor werden verkoopssessies gehouden in schouwburg. Met succes; geïnteresseerden lagen met slaapzak en al voor de deur! Nu, 50 jaar later zijn wij een trots makelaarskantoor met een hecht team dat altijd voor elkaar en de klant klaarstaat.



Om het gouden jubileum te vieren heeft kunstenaar Bart Somers speciaal voor Boekweit Olie een prachtig kunstwerk gemaakt. Het gaat om een "kunst-speelobject" van ruim 4 meter hoog en vijf centimeter dik cortenstaal dat is geplaatst nabij de Westerveer, tegenover het winkelcentrum. Somers noemt het een "fearless house", een huis zonder vrees. Een Zenhuisje voor rust en kracht. Op 11 maart jl. is het huisje onthuld door wethouder Van der Ven. Het kunstwerk is geschonken aan de Gemeente Hoorn door Dick Olie.

Veemarkt 32 | 1621 JC Hoorn | tel: 0229 - 244234

www.boekweitolie.nl



2022: een bijzonder jaar

Dick Olie precies 50 jaar makelaar.
Edwin Sinnige en Elke Vijn precies 30 jaar
als makelaar werkzaam in Hoorn.



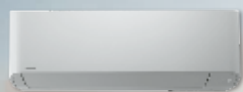
Het hele jaar zullen we uiteraard feestelijke acties op touw zetten. Zo stonden Dick en Edwin taartjes uit de delen voor de deur op 12 maart.

Inmiddels is de tegeltjesactie afgerond en zijn er 5 winnaars bekend met wijze woonwijsheden.





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^o
MAAKT HET AANGENAAM.

WWW.TOSHIBA-AIRCO.COM

WWW.SCHERMERBV.NL

Doe maar

‘Je voudrais un croissant’ of ‘Un croissant s’il vous plaît’. Wat klinkt het heerlijk als je in Frankrijk mensen hoort bestellen. Je hoort het plezier, de interesse, het verheugen op wat ze bestellen. Je voudrais en s’il vous plaît, de croissant die precies gebakken is hoe het hoort. De croissant waar tijdens het drinken van koffie telkens een klein stukje wordt afgescheurd en van wordt genoten.

Buiten op een krakkemikkige stoel en wiebelige tafel. Je lacht erom met je geliefde tegenover je. Bomen al een beetje in de knop. De zon piept er voorzichtig tussendoor. Een postbode komt voorbij. Het is nog maar een beetje fris 's morgens. Op het plein staan auto's door elkaar geparkeerd, aan strepen op de weg doen ze niet. Hoeft ook niet, iedereen is makkelijk. De croissant knappert, is zacht en romig van binnen, je zou er nog wel een willen. Zachtjes neurie je Het Dorp van Wim Sonneveld.

Na een paar dagen ben je terug in Nederland.

Het begint in bijna elke winkel met de vraag: ‘Wat had u gehad willen hebben?’ Vreemde zin. Die aan het einde van de transactie terugkeert in de vorm: ‘Had u een kassabon willen hebben?’ Je kunt ook vragen: ‘Wilt u de kassabon?’ De klassieker die er tussendoor komt niet vergeten: ‘Anders nog?’

Maar goed, wat had u gehad willen hebben?

Het meest gegeven en allereerste, aller allereerste antwoord om te horen van klanten in een winkel is: ‘Doe maar...’

Ongeïnteresseerder is onmogelijk. Nul plezier, niet verheugen op bijvoorbeeld een kop koffie met zo'n heerlijke croissant. Bakker, het is allemaal helemaal ruk wat in je lelijke rotvitrine ligt, en van al het niks dat er is, is die croissant misschien het minst erg, dus... doe maar een croissant.

Doe leuk, vergeet doe maar. Hoe de vragen ook worden gesteld, breng die heerlijke Franse sfeer, verheug je op wat je bestelt, heb plezier en interesse, en antwoord dan gezellig: ‘Dag mevrouw, ik wil graag een croissant’ of ‘Goedemorgen meneer, een croissant alstublieft’.

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: **Toyota Botman viert vijftigjarig jubileum**



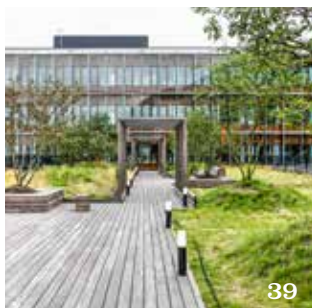
Thema:
30° editie Westfries Ondernemersgala



Feesten als VIP op Outdoor Stereo en Hoorn Zingt Hollands



Nieuwe zichtkavels op zichtlocatie in De Goorn



Het creëren van een aangename en inspirerende groene omgeving

Verder in dit nummer:

- 16** Van groeiparel tot kroonjuweel
- 26** Kennismaken met Marjon Wagenaar-de Jong
- 30** Startersloket wijst startende ondernemers de weg
- 31** West-Friese ondernemers een spiegel voorgehouden
- 33** Met MZA is alles waar je niet op zit te wachten goed geregeld
- 35** Afvalstromen naar slechts 15% afval terug te dringen
- 37** Zorgeloos woningen huren en verhuren

- 46** Fotoverslag van een nieuwjaarsborrel op 1 april
- 49** EBS wil als HOC sponsor ondernemers inspireren en motiveren
- 50** Allen Alberts, oprichter van zowel HOC als Berend Botje, gaat met pensioen
- 52** Ondernemers profiteren van hoge energieprijzen



Ondernemers Club
Westfriesland

- 54** Nieuw bestuurslid welkom
- 54** Ondernemersspeeddate en hulpverlenersdag
- 55** Uitnodiging ALV en seminar
- 55** Grip op de zaak bij Piet Has



WESTFRIESE BEDRIJVENSGROEP

- 57** Update en agenda
- 58** Nieuw WBG lid KOV verenigt Koggenlander ondernemers
- 60** Ondernemersdebat West-Friesland in het kader van de gemeenteraadsverkiezingen



HOF
Hoorse Ondernemers Federatie



OSH
Ondernemers Stad Hoorn

- 64** Ondernemers Stad Hoorn zoekt naar brede samenwerking

Colofon

Westfriese Zaken

Het zakenmagazine voor ondernemers, bestuurders en managers in West-Friesland. Een uitgave van Indrukmakers BV i.s.m. de Hoorse Ondernemers Compagnie, de Westfriese Bedrijvengroep, de Hoorse Ondernemersfederatie en Ondernemers Club Westfriesland. www.westfriesezaken.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 | Benno Ellerbroek
Guillaume Groen | Bas Zwerver

Redactie

Jannelies Blommaert | 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

Westfriese Zaken niet ontvangen?

Westfriese 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.westfriesezaken.nl

Copyrights

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



Toyota Botman viert vijftigjarig jubileum

‘De sfeer binnen ons familiebedrijf is onveranderd gebleven’

Wie in West-Friesland Toyota zegt, noemt in één adem de naam Toyota Botman. Het familiebedrijf pur sang heeft een naam hoog te houden als dealer van het Japanse automerk. Al vijftig jaar weten talloze loyale klanten de Toyota-expert te waarderen vanwege innovatieve nieuwe modellen, mooie occasions, onderhoud door hightech monteurs, vakkundig schade- en glasherstel en vele extra services. Zoals het de klantvriendelijke specialist betaamt, wordt de bijzondere mijlpaal op feestelijke wijze gevierd door het hele jaar ludieke prijzen te verloten en samen met de klanten een mooi bedrag voor KWF Kankerbestrijding te genereren.

Op de vestiging aan De Marowijne in Zwaag heerst een gezellige drukte. Op het terrein rond de showroom is het een komen en gaan van klanten die een proefrit maken. Te midden van hippe crossovers, dynamische SUV's, vooruitstrevende hybrides en andere toonaange-

vende Toyota-modellen, worden we verwelkomd door de enthousiaste host. Precies op dat moment komt Peter Botman de showroom binnenlopen. Hij is zojuist teruggekomen van zijn bezoek aan de vestigingen in Dronten en Lelystad. Met zijn kenmerkende montere tred

én glimlach van oor tot oor, loodst hij ons naar zijn kantoor dat vanaf de vide uitkijkt op het uitgebreide aanbod. Aan de wanden prijken allerlei foto's met taferelen die de rijke historie van Toyota Botman weerspiegelen. Terwijl Peter een oude zwart-wit foto van de muur haalt waar hij samen met zijn vader en broer Sjaak op staat afgebeeld, brandt hij los over de geschiedenis van het sympathieke familiebedrijf.

Van het Bagijnhof naar de Randweg

'Mijn vader is zijn autobedrijf in 1961 gestart aan het Bagijnhof in de binnenstad van Medemblik, waar hij de merken Morris en Ford verkocht. Eind jaren zestig kwamen de industrieterreinen in opkomst en wilde de gemeente Medemblik de industrie het centrum uit hebben. Op een gegeven moment werd mijn vader ook gevraagd om na te denken over een nieuwe locatie. Hij kocht vervolgens een pand op het bedrijventerrein aan Randweg 1 C. Morris zag dat niet zitten en daarom raakte mijn vader zijn dealerschap uiteindelijk kwijt. In die tijd werkte het iets eenvoudiger dan tegenwoordig om dealer te worden van een automerk. Toen hij op de AutoRAI ging kijken, sprak het merk Toyota hem aan. Als je onderdelen zou afnemen, was het mogelijk om officieel dealer te worden. Zo heeft hij op de autoshow in Amsterdam het dealerschap van Toyota verworven, dat hij vanaf de Randweg is gaan verkopen.' Peter heeft een bijzondere herinnering aan de tijd dat Botman's Autobedrijf het pand betrok.

'Terwijl vanuit het nieuwe pand al volop Toyota's werden verkocht, was ons nieuwe huis nog niet klaar. We woonden toen eerst zes weken in het bedrijfspand, waar de kinderen in een vouwcaravan in de showroom sliepen en mijn ouders in het kantoor overnachtten. 's Morgens vroeg werd voordat de klanten kwamen alles weer netjes opgeruimd.'

Van vader op zoons

In 1982 nam Sjaak Botman het bedrijf over van vader Botman. 'Hij is in het magazijn en aan de receptie gaan werken en is op zijn 59e met pensioen gegaan. Hoewel ik eerst niet in de auto's wilde werken, ben ik in 1991 in de zaak gekomen. Op een gegeven moment zei ik tegen mijn broer: als je ooit nog eens verkoper zoekt, wil ik wel bij je solliciteren', lacht Peter. Er volgde een periode waarin Toyota Botman belangrijke ontwikkelingen doormaakte. 'In die tijd hadden we maar drie meter terrein langs het pand. Van onze burens MPB Europa - een Amerikaans bedrijf dat kogellagers produceerde - mochten we hun grasveld lenen. In het begin stonden onze occasions daar in de modder, maar dat wilden we al snel netter doen en toen hebben we het veld laten bestraten. Gaandeweg groeide Toyota en ook ons ging het voor de wind. Toen we de grond van MPB konden kopen, hebben we daar een carwash neergezet. Een fantastische zet die maakte dat er meer "people in the shop" kwamen en we het nog drukker kregen. Door de mensen die hun auto naar de wasstraat brachten aan te spreken, zagen we de verkoop omhoog gaan.'

Dealer van West-Friesland

Ook wisten steeds meer klanten uit Hoorn hun weg naar Medemblik te vinden. Peter: 'De manier waarop wij met de klanten omgingen sprak mensen aan. Wij wilden ons profileren als de meest klantvriendelijke dealer van West-Friesland door de klant centraal te stellen. Op het moment dat we bij de importeur gingen praten over de toekomst, had die een duidelijke boodschap. Er werd gezegd dat we ons werkgebied moesten uitbreiden om in verkoopaantallen omhoog te gaan, omdat we op de lange termijn anders dealer-af zouden zijn.' Dat was niet tegen dovemansoren gezegd en in 2002 mocht Toyota Botman zich dealer





ALLES VERHUURD!

Nieuwe Steen 25 Hoorn
Hoogwaardig kantoorcomplex op
zichtlocatie



VERHUURD!

De Marowijne 45 Zwaag
Multifunctioneel bedrijfspand op
(zicht)locatie van 2.258 m²



VERHUURD!

De Marowijne 27 Zwaag
(1^e verdieping)
Fraaie showroom van circa 330 m²



VERKOCHT!

De Veken 122L Opmeer
Dubbele bedrijfsunit van 350 m²



VERKOCHT!

Elbaweg 40A 2D Hem
Ruime bedrijfshal van 260 m²



VERKOCHT!

Jelle Zijlstraweg 84 Zwaag
Nagelnieuwe bedrijfsunit van 150 m²
vrij op naam



VERHUURD!

De Oude Veiling 79M Zwaag
Bedrijfshal van circa 135 m² op een
zeer interessante locatie



VERHUURD!

De Corantijn 85D Zwaag
Bedrijfsunit van 140 m²



VERHUURD!

De Marowijne 19 Zwaag
Bedrijfshal van 500 m²



**Zoekt u ook naar
een bestemming
voor uw
bedrijfspand?**

**Neem contact op
met ons kantoor**

van heel West-Friesland noemen. 'Dat was ontzettend bijzonder, want het was de bevestiging dat we aan de goede kant zaten. We hadden de dealer overgenomen die destijds op Hoorn 80 was gevestigd, maar daar wilden we niet blijven. In Zwaag was het industrieterrein in ontwikkeling. Toen Scheuten Glas en het distributiecentrum van Lidl zich daar vestigden, bleven er nog een paar stukken grond over en moesten we snel schakelen. We hebben een modern pand over twee lagen laten bouwen, waar we de klanten op een goede manier kunnen verwelkomen en waar onze medewerkers prettig kunnen werken. In 2006 hebben we onze vestiging in Zwaag officieel geopend.'

Einde van een tijdperk

Ruim twaalf jaar lang werden de klanten van Toyota Botman bediend vanuit twee vestigingen. 'Medemblik was als het ware een dorpszaak met een dealership op het dak en Zwaag was de locatie conform de eisen die Toyota voorschrijft. Om in Medemblik dezelfde uitstraling te realiseren, moesten we zoveel investeren dat we dat er niet meer zouden uithalen. Omdat we wisten dat het dealership in 2018 zou aflopen, besloten we om alleen nog vanuit Zwaag te verkopen. In Medemblik wilden we blijven sleutelen en waren we van plan om de showroom eventueel te verhuren.' Extreem hevige regenval maakte in mei 2018 een abrupt einde aan de mooie jaren aan de Randweg. De breuk van een dakspant maakte het bedrijfspand onbruikbaar. 'Het vervroegd bij elkaar voegen van de twee vestigingen was een rare manier om Medemblik te verlaten.'

Warme bedrijfsovername

Tegenwoordig is Toyota Botman met drie Toyota-vestigingen in Zwaag, Dronten en Lelystad onderdeel van Autobedrijven Jacob Schaap B.V. In 2019 werd de handtekening onder het koopcontract gezet. 'Mijn broer Sjaak wilde met pensioen en ik wilde niet alleen verder. Gezien de veranderingen binnen de huidige automotive-branch zag ik dat niet als een voordeel. Autobedrijven worden alleen maar groter en de merken vragen ook om grotere bedrijven. Op uitnodiging van Toyota heb ik in die tijd een reis gemaakt, waar ik Joost Schaap ontmoette. We hadden een goede klik. In januari 2019 zijn we om de tafel gegaan en in oktober was het rond. Sjaak kon van zijn vrije tijd gaan genieten en ik ben gevraagd om naast Zwaag, ook in Lelystad en Dronten leiding te gaan geven. We kunnen spreken van een warme bedrijfsovername. Ondanks dat Toyota Botman is verkocht, heerst hier nog steeds dezelfde aangename sfeer als voorheen. Ik vind het een bijzonder gegeven dat



we het jubileum van ons familiebedrijf kunnen vieren en het maakt het extra mooi dat de firma Jacob Schaap ons daarin aanmoedigt.'

Onbetaalbaar

Vijftig jaar succesvol zijn, is beslist geen sinecure. In het bijzonder binnen de autowereld waarin familiebedrijven steeds schaarser worden. Dat het bij Toyota Botman al ruim vijftig jaar een komen en gaan is van tevreden klanten, is een van de levende bewijzen dat het unieke bedrijf zich met haar persoonlijke benadering goed weet te handhaven. 'Ik ben enorm trots op de manier waarop we dat met ons bevlogen team weten te bereiken. Het draait hier niet alleen om auto's of om verkopen, maar het draait om alles. Dat de mensen die bij ons werken goed bij het bedrijf en bij elkaar passen, speelt een prominente rol binnen onze bedrijfsvoering. Het is een van de voorname aspecten die maken dat we vele klanten mogen bedienen die we al vijftig jaar kennen. Ik vind het onbetaalbaar mooi dat we dit - in een tijd waarin schaalvergroting overheerst - samen met ons prachtige team van gemotiveerde vakmensen kunnen waarmaken. We vieren deze mijlpaal door het hele jaar prijzen te verloten onder alle klanten die het afgelopen jaar voor onderhoud zijn geweest of een auto hebben gekocht. Omdat we cadeautjes met veel plezier weggeven, maar niet willen ontvangen hebben we het goede doel KWF Kankerbestrijding aan ons jubileum gekoppeld. We hopen dat veel mensen een steentje zullen bijdragen in de vorm van een gift.'

toyota-botman.nl



Westfries Ondernemersgala beleeft dertigjarig lustrum

Unieke erkenning voor het kenmerkende onder- nemerschap van de regio

Op 31 mei aanstaande vindt in Schouwburg Het Park het Westfries Ondernemersgala plaats. Op het toonaangevende gala worden de drie belangrijkste ondernemersprijzen van West-Friesland uitgereikt en treffen ondernemers en bestuurders elkaar in een feestelijke ambiance. Dit jaar wordt het gala voor de dertigste keer georganiseerd. In 1992 was het de eer aan Heddes Bouw om de Westfriesland Méér Prijs voor het eerst in ontvangst te nemen. In 2020 werd deze prijs voor de laatste keer uitgereikt aan Plantenkwekerij Gitzels. In het kader van het lustrum blikken de bedrijven terug op het winnen van de prestigieuze ondernemersprijs.

Toen op de allereerste editie van het Westfries Ondernemersgala in Het Roode Hert in Bovenkarspel de Westfriesland Méér Prijs werd uitgereikt aan Kees Heddes, was Niels Doodeman een trotse medewerker van Heddes Bouw. Destijds was hij zijn loopbaan bij het bouwbedrijf net gestart. Tegenwoordig is hij algemeen directeur van Heddes Bouw &

Ontwikkeling. Het bedrijf heeft haar roots in Hoorn en heeft op landelijk niveau een naam hoog te houden op het gebied van spraakmakende design and build projecten. Het Thialf Stadion in Heerenveen dat internationaal wordt erkend als het centrum van de schaatssport en Hilton Hotel Schiphol dat bekend staat als Diamond in the Sky, zijn

Plantenkwekerij Gitzels wint in 2020 de Westfriesland Méér Prijs



passie voor bouwen. We bouwen graag samen aan bijzondere projecten waarbij de toegevoegde waarde van Heddes optimaal tot zijn recht komt. Deskundig, betrouwbaar en creatief zijn de kernwaarden van onze organisatie', vertelt Niels Doodeman bevlogen. Heddes Bouw & Ontwikkeling brengt deskundigheid en creativiteit in om projecten haalbaar te maken en is betrouwbaar in het nakomen van de afspraken die worden gemaakt. 'Ons ja is ja en daar zetten we alles voor in. We werken met een integrale aanpak aan projecten, waarbij we vanaf de initiatieffase deskundigheid en creativiteit inzetten om tot de beste oplossingen te komen.' Met de nuchtere maar tegelijkertijd ambitieuze werkwijze weet het bouwbedrijf het beste resultaat voor de klant te leveren. Om de logistieke uitdagingen aan te gaan, vragen de bouwopgaven in de stedelijke omgeving een goed doordacht plan. 'Wij zijn gewend te bouwen in het centrum van grote steden waar het vaak om slechts de "rand van een postzegel" gaat.'

Een woontoren in Amstelveen met 276 woningen en een drielaagse parkeergarage onder de grond, twee torens in Amsterdam-Noord met

300 hotelkamers en een gebouw met 760 studentenwoningen in Leiden, zijn noemenswaardige voorbeelden van projecten waar Heddes aan bouwt. 'Op het moment werken we aan vijftien van dit soort projecten, wat aantoont dat de projectomvang flink is gegroeid. Ook onze omzet is in de afgelopen jaren fors toegenomen.'

Vertrouwen

De schone uitstraling van de bouwplaatsen en de goede naam van Heddes Bouw in z'n algemeenheid, waren voor de jury van het Westfries Ondernemersgala voornaam criteria om de Westfriesland Méér Prijs in 1992 aan het bedrijf toe te kennen. Niels: 'Kees Heddes was enorm trots op het winnen van de prijs. Het imago van Heddes stond in die tijd gelijk aan de waarden die kenmerkend zijn voor de regio: degelijk, betrouwbaar en het arbeidsethos.' Heeft het winnen van de ondernemersprijs tegenwoordig nog steeds meerwaarde? 'Voor mij persoonlijk wel, maar we hebben in eerste instantie getwijfeld of het passend is dat

Heddes in dit kader wordt genoemd. De onderneming is in 2011 failliet gegaan. Die pijn is er geweest en die willen we ook niet ontkennen. Het blijft een kwetsbaar moment. Onze beste relaties hebben in die tijd de grootste schade opgelopen. Het enige wat we na de doorstart konden

enkele voorbeelden van de toonaangevende projecten waar Heddes in de afgelopen jaren aan heeft gebouwd.

Deskundig, betrouwbaar en creatief

'Mensen die bij Heddes Bouw & Ontwikkeling werken, hebben een



doen, was met elkaar doorgaan en samen aan het werk blijven. Dat hebben we ook zoveel mogelijk gedaan en nog steeds kiezen we bij voorkeur voor vaste partners. Misschien heeft de onderlinge verhouding waarmee we in de moeilijke jaren zo trouw aan elkaar zijn gebleven, ons zelfs sterker gemaakt. Door dat vertrouwen staan we vandaag de dag waar we staan.'

Heddes is in de afgelopen jaren verjongd en vernieuwd, maar het fundament van dertig jaar geleden is altijd gebleven. 'We zijn tegenwoordig een sterk collectief met landelijke projecten van formaat in de portefeuille, maar tegelijkertijd een warme uitstraling. Ook die warmte is kenmerkend voor de West-Friese roots. Daarom is de Westfriesland Méér Prijs dertig jaar na dato nog steeds een mooie erkenning.'

Landelijke speler

In een volle zaal van Schouwburg Het Park werd Plantenkwekerij Gitzels twee jaar geleden de trotse winnaar van de Rabobank Westfriesland Méér Prijs. Het familiebedrijf is een landelijke speler in het leveren van jonge planten aan vollegrondsgroentetelers en opkweekdiensten voor zaad- en veredelingsbedrijven. 'Als je door Noord-Holland rijdt, zie je broccoli, bloemkool, rode kool en witte kool op het veld staan. De basis daarvan komt voor een groot gedeelte bij ons vandaan. Landelijk gezien kweken we ruim veertig procent van de jonge koolplanten op. Daarnaast werken we voor de zaadbedrijven die in deze regio breed zijn vertegenwoordigd, sterk samengevoegd in Seed Valley. We zijn zelf ook onderdeel van deze groep bedrijven die samen het wereldwijde centrum van plantenveredelings- en zaadtechnologie vormen. Zaadbedrijven zijn ontzettend goed in kleine vierkante meters en gespecialiseerde, high-skilled handen. Wij zijn gespecialiseerd in grote oppervlaktes en seriematig werk. Als een zaadbedrijf een gewas heeft dat om grote oppervlaktes vraagt of veel relatief eenvoudige arbeid, dan kan het bij ons worden gekweekt', vertelt directeur William Gitzels.

Innovatie en samenwerking

'Vernieuwing en samenwerking zijn sterke punten van Plantenkwekerij Gitzels. Het bedrijf werkt intensief en structureel samen met leveranciers en klanten aan innovatie, opkweekmethodieken en onderzoek. Gitzels draagt hiermee ook bij aan de verdere ontwikkeling van vollegrondsgroenteteeltbedrijven', zo luidde een van de onderdelen van het juryrapport. Ook de bijdrage aan de verdere verduurzaming van de

glastuinbouw was een belangrijk criterium om de Westfriesland Méér Prijs aan het familiebedrijf toe te kennen. Aan de Nieuwe Dijk 32A in glastuingebied het Grootslag is een oude kas afgebroken en een nieuwe moderne kas gebouwd van ruim 21.000 m². De nieuwbouwlocatie is aangesloten op een warmtenet dat duurzaam wordt verwarmd met geothermie en biomassa. Een gedeelte van de kas is voorzien van LED-belichting en de kas is gecertificeerd voor de biologische teelt van uitgangsmateriaal voor vollegrondsgroentegewassen. William: 'Project Nieuwe Dijk, dat mede mogelijk is gemaakt door een bijdrage vanuit het Europees Landbouwfonds voor Plattelandsontwikkeling en de Provincie Noord-Holland, is een sterk voorbeeld dat illustreert dat innovatie boven in de ambitie staat geschreven.'

Persoonlijke ontwikkeling

Kenmerkend voor de bedrijfscultuur van Plantenkwekerij Gitzels is dat innovatie wordt gecombineerd met werkplezier en persoonlijke ontwikkeling. Mike Gitzels: 'Over een kleine twee jaar neem ik het stokje van mijn vader over. Om de bedrijfsovername zo goed mogelijk te laten verlopen, laten we ons adviseren door externe bureaus. Het strategietraject dat momenteel gaande is, maakt onze passie, gedrevenheid en de drang om dingen te vernieuwen en te verbeteren opnieuw inzichtelijk. Dankzij deze drive zijn we succesvol in wat we doen. We werken continu aan het bedrijf. Daarbij hebben we werkplezier hoog in het vaandel staan: we willen samen iets moois maken. Het karakter van het leiderschap is in de loop der jaren meer verschoven van hiërarchisch leiderschap naar meer verdeeld leiderschap. Onze mensen moeten op alle niveaus met elkaar communiceren en elkaar feedback geven, met als doel verantwoordelijkheid voor het eigen functioneren. Op die manier wordt alles van iedereen en werkt iedereen met nog meer plezier', aldus Mike. Met een glimlach kijkt hij naar de award die op een prominente plek in de kantine staat.

'De prijs draagt bij aan een goed imago. We vinden het ontzettend bijzonder om samen met Heddes in het rijtje van prachtige bedrijven in de regio te staan. Wat we de winnaars van dit jaar willen meegeven? Geniet van de euforie van het moment en wees een uithangbord voor het mooie ondernemerschap in West-Friesland.'

Informatie en kaarten voor het gala verkrijgbaar via www.wfgala.nl



'Bikkels bedankt'

Samen kom je verder



'Samen' is het de sleutelwoord als het gaat om sporten bij Bikkeltraining. Want samen kom je verder. Elkaar motiveren, elkaar stimuleren, elkaar helpen; kortom samen de uitdaging aan gaan om fitter en sterker te worden; lichamelijk én mentaal.

'Samen' is ook het partnership aangaan met bedrijven. Om samen zoveel mogelijk mensen te motiveren om te sporten. Want iemand die lichamelijk en mentaal gezond is, heeft meer plezier in het leven én in werken. **Bikkeltraining is haar partners dankbaar. Zij hebben een essentiële bijdrage geleverd aan het succes van Bikkeltraining én de nominatie voor de publieksprijs 2022.**

De komende jaren heeft Bikkeltraining als doel meer jongeren te motiveren om te gaan sporten en gaat samenwerkingen aan met scholen in de regio. Ronald Vos: 'Als je samen online games speelt en samen gaat stappen, snap je ook dat samen sporten veel leuker is'.

In 10 jaar is Bikkeltraining uitgegroeid tot een hechte groep sporters waarbij 'samen plezier maken' het belangrijkste is. Naast het samen sporten zijn er regelmatig andere sociale activiteiten.

Bikkeltraining is voor iedereen en biedt vele mogelijkheden, van yoga tot boksen, van 'Ladies only' tot senioren-trainingen; voor beginners en gevorderden. Altijd samen en altijd onder begeleiding van gediplomeerde trainers.



Ronald Vos: 'Iedereen is een Bikkel.'

Ondernemersprijzen geven positieve energie

Van Groeiparel tot kroonjuweel



Marinus Zoutendijk en Kees Verbeek

Westfriezen staan bekend om hun nuchterheid. Ook als ze (succesvolle) ondernemers zijn. Een ondernemersprijs winnen is een mooie erkenning, maar is vooral een aanzet tot meer. Om je ambities waar te maken en groter te groeien. Oud winnaars Social Blue en Abovo Media vertellen wat het winnen van de prijs voor hen betekende én over waar ze nu staan.

Vanaf nu gaat 'ie door het leven als de WBG Westfries Groeiparel, maar de afgelopen 17 keer werden de meest innovatieve groeidiamanten van het Westfries bedrijfsleven geëerd met de WBG Runner Up Prijs. Abovo Media won de prijs in 2005, toen het bedrijf zo'n 6 jaar bestond.

Marinus Zoutendijk: 'In die tijd hoorde je eerst dat je bij de laatste drie zat, waarna de jury op bezoek kwam. Vervolgens werd je 2 maanden voorafgaand aan het Gala gebeld dat je gewonnen had, maar mocht je dat aan niemand vertellen. Kees en ik konden het dus alleen samen delen. Tijdens het Gala was het vervolgens feest voor het personeel en iedereen die het ons gunde, maar voor ons was het nieuwtje er een beetje af. Toen ik zelf in het bestuur kwam, heb ik dat snel veranderd. Nu is het voor iedereen een verrassing tot de avond zelf.'

Erkenning, trots en aantrekkingskracht

Kees Verbeek: 'De prijs was leuk qua aandacht. Je staat toch een korte periode regionaal in de picture.' Marinus: 'Iedereen wil zakendoen met winnaars. Voor onze klanten was het een bewijs dat we goed en serieus bezig waren. Dat kun je zelf wel zeggen, maar als een jury dat zegt, is dat toch anders. Daarnaast was het een hele mooie opsteker voor ons personeel.'

Social Blue is eind 2013 gestart. Toen het bedrijf in 2016 de WBG Runner Up Prijs won, was dat een boost voor het hele bedrijf. Tim Roemer: 'In die tijd hadden we 40 man in dienst, waarvan meer dan de helft uit Westfriesland kwam. Het was een stukje erkenning uit eigen regio, maar werkte ook voor onze naamsbekendheid. Toen werkten we al heel veel buiten de regio, dus voor onze klanten maakte het niet veel verschil. Ons team echter, was heel erg trots. Veel mensen hadden geen idee dat zo'n bedrijf in online marketing gewoon in Hoorn zat. Mensen zeiden vaak dat ons type bedrijf in Amsterdam thuishoorde, maar wij wilden het hoofdkantoor in het mooie Hoorn houden. De prijs leverde heel veel open sollicitaties op van talent uit Westfriesland. Dat heeft weer bijgedragen aan onze groei.'

Groeien op Westfries bodem

De WBG-prijs voor 'aanstormend talent' is voor bedrijven die het ver kunnen gaan schoppen in hun branche. Dat is beide oud-winnaars meer dan gelukt. Tim: 'Het is extreem hard gegaan. Inmiddels hebben we bijna 250 werknemers op 11 kantoren in 9 landen. Onze ambitie was om wereldleider te worden in online lead generatie. Bedrijven in contact brengen met potentiële klanten via een no cure, no pay constructie. We zijn hard op weg om die nummer 1 te worden. Wie weet winnen we in de toekomst dan ook nog de Rabobank West-Friesland Méér Prijs. In 2016 hebben we plannen gepresenteerd aan de jury van het Gala en inmiddels is 90% van die plannen uitgekomen. Toch staan we nog steeds voor de Westfries nuchterheid. Die heeft ons veel gebracht. Onze kantoren staan onder andere in Canada, Australië en Engeland en we hebben zo'n 40 verschillende nationaliteiten in dienst, maar we zijn trots op onze Westfries roots.'

Tim Roemer: 'De Westfries nuchterheid heeft ons veel gebracht.'

Kees: 'In 2014 wonnen we de Rabobank West-Friesland Méér Prijs, maar in datzelfde jaar wonnen we ook de Ondernemersverkiezing Noord-Holland, de High Growth Awards én de Gouden FD Gazellen. Op een gegeven moment durfden we er niets meer over te delen. Maar de prijzen waren wel een erkenning voor de groei die we doormaakten.' Marinus: 'Groeit bij ons met hoofdletters geschreven. Het is essentieel voor wat we doen. We willen voor onze klanten altijd de beste deals sluiten tegen de beste condities en daarvoor heb je volume nodig én de beste mensen. Kees en ik hebben altijd de ambitie gehad de grootste speler in ons marktgebied te worden. Daarvoor moet je blijven ontwikkelen en innoveren. Ons personeel is altijd in opleiding en onze systemen worden continu vernieuwd. Zo konden we ook doorgaan

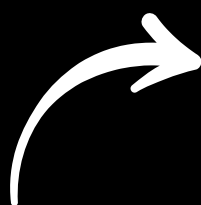
STEM OP



GENOMINEERD

WESTFRIES
ONDERNEMERS
gala 30 1992-2022

Zonder jullie steun zouden wij nooit staan waar we nu staan! Juist daarom willen wij deze prijs ontzettend graag winnen: samen met jullie!



1. Scan de QR code
2. Scroll naar beneden
3. Stem op WF Deals
4. Bevestig jouw stem in de e-mail

www.westfriesondernersgala.nl



**wat je
ook maakt,
maak het
met smaak.**



de
RECLAMESJEF

SMAAKVERSTERKER VAN JOUW MERK

✉ sjef@reclamesjef.nl



koffievanhoorn.nl

Tim Roemer

tijdens de economische crises. De flexibiliteit en wendbaarheid van ons team houdt ons jong. Onze branche verandert continu en daarin moet je kunnen meegaan. Dat dat lukt is een compliment voor ons hele team.'

Ambities als drijvende kracht

Tim: 'Aan de ene kant voelt het alsof we nog steeds aan het begin staan. We willen de komende 5 jaar nog zeker 6 of 7 keer groeien. We hebben nog 30 functies open staan en zijn altijd op zoek naar talent. In Hoorn werken bijna 100 medewerkers. We hebben bewezen dat een bedrijf in ons vakgebied internationaal toonaangevend kan worden vanuit Westfriesland. Toch werken we weinig meer voor klanten in de regio, maar meer voor landelijk en internationaal actieve klanten. We zijn mede daarom begonnen met de rebranding van Social Blue naar Leads.io, die dit jaar zal worden afgerond. Deze naam past beter bij de ambitie die we hebben om de wereldleider te worden op het gebied van leadgeneratie.'

Kees: 'Dit jaar willen we fors groeien. Minimaal 20% in omzet. Dat kan alleen als we generalist zijn en daarnaast specialist in ons vak. We leveren een totaaloplossing. On- én offline, inkopen én zelf produceren. We kunnen je hele strategie uitwerken. We willen in alles laten zien wat we waard zijn. Als je levert, krijg je ook weer leads toespeeld. We hebben een groot sales apparaat dat iedere dag bij bestaande en nieuwe klanten komt.' Marinus: 'Onze concurrenten houden ons scherp. We zetten intern steeds de beste mensen op de juiste plek. We hebben een eigen academy waarin we jong talent opleiden. Op de

werkvloer werken ze samen met ervaren collega's, zodat ze elkaar kunnen versterken. Tegelijkertijd willen we geen doorloophuis worden. We hebben collega's die al sinds 2001 bij ons werken. En we hebben veel jubilea. Dat is wel een bevestiging dat we iets goed doen als werkgever.'

Het belang van de Groeiparel

Marinus: 'De WBG Westfriese Groeiparel, maar ook de Rabobank West-Friesland Méér Prijs zijn een fijne erkenning. Als ondernemer zit je in je eigen flow. Je bent aan het bouwen aan je bedrijf en staat niet zo stil bij de prestaties die je levert. Het is goed dat het zo zichtbaar wordt gemaakt. Dat je gewaardeerd wordt.'

Kees: 'Het Westfries Ondernemersgala is het grootste netwerkevent in de regio. Het is goed om iedereen daar te zien. Het blijft een leuke avond om weer eens bij te praten met elkaar.'

Tim: 'Een ondernemersprijs, zoals de WBG Westfriese Groeiparel is heel belangrijk voor groeiende bedrijven. Het is een positieve zet in de rug. De bevestiging dat je goed bezig bent. En het helpt je dus bij het aantrekken van nieuwe medewerkers. Er zijn zoveel mooie bedrijven in de regio waar mensen geen benul van hebben. Daar liggen veel kansen. Het vinden van goede mensen is heel lastig tegenwoordig en dat zet de rem op je groei als bedrijf. Juist daarom is het goed om jezelf in de kijker te spelen. Nomineer jezelf of laat je nomineren. Laat zien dat je er bent en wat je doet. Trek mensen naar je toe. Daardoor kun je verder groeien.'

Tim DIE MASSA DAAR GELOVEN WIJ NIET ZO IN

Bij Kareltrans vind je geen doorsnee auto's. Die zie je overal. Wij selecteren auto's met karakter. Auto's die net wat meer uitstraling hebben, voldoen aan de hoogste kwaliteitseisen en de juiste motor hebben. Er zijn namelijk uitvoeringen die er prachtig uitzien, maar gewoon niet goed zijn. Dankzij onze ervaring weten we waar we tijdens het dagelijks speuren op moeten letten. Je ziet het terug in de selectie die we hebben staan. Stuk voor stuk bijzondere, jong gebruikte personenauto's en bedrijfswagens tegen een aantrekkelijke prijs. Niets voor niets bezoeken klanten ons vanuit heel Nederland en ver daarbuiten.

Ook jouw volgende auto staat bij ons in de showroom.
Bekijk onze selectie op kareltrans.nl

**BEKIJK
ONS
AANBOD**



KARELTRANS
PERSONEN- EN BEDRIJFSWAGENS

ZIEN WIJ JULLIE ALS VIP OP EEN VAN DE FESTIVALS?!

EXCLUSIEF VOOR ONDERNEMERS EN BEDRIJVEN

slu om



**OUTDOOR
STEREO**

~~29.08.2020~~ ~~28.08.2021~~
27.08.2022

**VIVA
LA FIESTA
VIDA!**

JULIANAPARK HOORN
VISIT OUTDOORSTEREO.NL FOR INFO AND TICKETS

The poster features a purple background with a row of six artists at the bottom: a man in a black t-shirt, a man with glasses on a phone, a man with a beard, a man in a brown jacket, a woman in a blue jacket, and a woman in a white shirt and hat. There are colorful starburst graphics on the left and right sides.



**Hoorn
zingt
Hollands**

VIER HET LEVEN!

**TINO MARTIN
MART HOOGKAMER**

WOLTER KROES * PASCAL REDEKER
SANTHANHA STEENWIJK * JOHN WEST
DJANGO WAGNER * MARCEL FISSE BAND
Q-MUSIC FOUTE UUR * YES-R * DIRK MEELDIJK * OJKB

28.08.2022 JULIANAPARK HOORN
VOOR TICKETS EN INFO: WWW.HOORNZINGTHOLLANDS.NL

The poster has an orange background with confetti. On the left, there is a group photo of several artists. The text is in white and yellow, with some elements in red.

VIER JE PERSONEELSUITJE, BEDRIJFSJUBILEUM OF GEWOON HET LEVEN!



Promoot je bedrijf of merk op hét festivalweekend van Hoorn

“Yes, eindelijk mogen wij weer!” Feesten als VIP op Outdoor Stereo en Hoorn Zingt Hollands

Al 15 jaar organiseert Rob van der Molen festivals aan het Markermeer in Hoorn. Op een steenworp afstand van het centrum vormt het Julianapark het toneel van talloze artiesten, entertainment, en een spectaculaire vuurwerkshow. De ideale gelegenheid om je bedrijf te promoten en tegelijk je relaties op een onvergetelijke dag te trakteren!

Augustus 2019 was de eerste editie van Hoorn Zingt Hollands en onverwachts ook de laatste. Gelukkig mag het nu weer en barst deze maand het festivalseizoen los. Organisator Rob van der Molen is er maar wat blij mee:

“Ik kan niet wachten om weer met elkaar in het zonnetje te dansen, borrelen en genieten. Het voelt alsof wij eindelijk weer gezamenlijk het leven mogen vieren!”

Festivals vormen een prachtig platform om je bedrijf of product te promoten en in dit geval, ook om werknemers en relaties te fêteren. Wij vragen Rob wat het idee is achter de partnerpakketten en VIP-decks:

“Bedrijven die een partnerpakket of losse tickets afnemen dragen bij aan de uitstraling en beleving van het hoofdpodium. Je helpt dus de festivals mooier te maken. Daar kregen wij in 2019 al veel complimenten over, maar dit jaar wil ik het naar een hoger level tillen. Nu wordt het één groot deck in een U-vorm, waardoor je het gevoel van een arena krijgt. Groot, maar tegelijk heel intiem. Middels LED-schermen rondom, krijg je een 360 graden show, waarin wij tevens de logo's of visuals van onze partners verwerken.”

De VIP-tickets worden uitsluitend aan ondernemers en bedrijven verkocht, waarbij ruimte is voor 500 gasten per dag. Feesten en

netwerken gaan hier hand in hand. "Bedrijven zoals Ursem|Barten, KaRo BV, Karsten Tenten, SENSE Keukens en Semwerkt komen hun personeelfeest of jubileum vieren. Vooral de zondag loopt nu vol. Wellicht dat wij de capaciteit nog iets kunnen opschalen, maar ik raad geïnteresseerden aan niet lang te wachten met een aanvraag. Vanaf 6 kaarten kun je mij bellen of mailen."

Naamsbekendheid

Sinds de komst van merkactivaties promoten veel bedrijven hun product of dienst op festivals. Ineens werd de kracht van beleving ingezet om op een originele manier de aandacht van de doelgroep te trekken. Een win-win-win situatie voor organisator, bedrijf én bezoeker. "Na mijn avonturen in de rest van Nederland, besepte ik heel goed dat dit festivalweekend in Hoorn iets is om trots op te zijn en dat het voor regionale bedrijven een uitgelezen mogelijkheid is om zichzelf te presenteren en in contact te komen met de bezoekers", zegt Rob.

"Voor Outdoor Stereo werk ik bijvoorbeeld al jaren samen met BaanBereik. Toen zij net begonnen en ik voor het eerst zelf de horeca op festivals ging doen, konden wij elkaar helpen. Zij regelden barpersoneel en ik gaf hen de ruimte om op een leuke manier op te vallen bij



hun doelgroep. Het gaf hun naamsbekendheid in de regio direct een flinke boost. Uiteindelijk gaat het erom dat jouw naam top-of-mind is bij de juiste mensen. Wanneer je dezelfde taal spreekt en men jouw bedrijf associeert met samenhangigheid en plezier, dan heb je een streepje voor op de rest. Zoals elke ondernemer weet, telt de gunfactor enorm."

Tekst: Aangeleverd **Fotografie:** Aangeleverd

SLA OM VOOR MEER INFO!





WORD OOK FESTIVALS PARTNER

Het laatste weekend van augustus staat volledig in het teken van Festivalweekend Hoorn! Na het succes in 2019 en een verplichte pauze van twee jaar, gaan maar liefst 14.000 bezoekers genieten van Outdoor Stereo en Hoorn Zingt Hollands. Om het weekend nog mooier en leuker te maken, zoeken wij bedrijven die partner willen worden van één of beide festivals. Hiermee steun je ons, maak jij veel bezoekers blij, krijg je positieve exposure én kun je zelf met relaties genieten van het resultaat!

Het reserveren van losse VIP-tickets is ook mogelijk. Wil je meer gasten uitnodigen of heb je zelf ideeën voor extra merkactivatie? Wij sparren graag met je over de mogelijkheden!



#WEAREOUTDOORSTEREO
#HOORNZINGTHOLLANDS

OUTDOOR

PARTNERPAKKET

€3.250,- (EX BTW)

Als partner bieden wij jou en je gasten een speciale plek op het half overdekte VIP-deck, zodat jullie "front row" van de show kunnen genieten. Kies je voor Outdoor Stereo of toch Hoorn Zingt Hollands? Wanneer je partner van beide festivals wordt, ontvang je € 1.000,- korting!

VIP ARRANGEMENT

- » 15 x VIP ticket
- » Overdekte VIP-tafel met uitzicht op hoofdpodium.
- » Inclusief borrelhapjes
- » VIP parking & entree
- » VIP bar & bediening
- » VIP toiletten

*exclusief overige consumpties



EXPOSURE/NAAMSBEKENDHEID

- » Logo op LED-schermen rondom hoofdpodium
- » Logo op partnerwall t.b.v. fotoshoots
- » 1 x hekbanner op terrein (incl. banner)
- » Logo + link in digitale nieuwsbrief
- » Logo + link op festivalwebsite (20.000+)
- » Logo in aftermovie (15.000+ views)

LIEVER LOSSE VIP-TICKETS I.P.V. EEN PAKKET? DAT KAN OOK!

De kosten zijn € 100,- per stuk (ex btw).

Ook reguliere tickets reserveren voor een personeelsuitje is mogelijk. Mail rob@festivalweekendhoorn.nl of bel/app 06-55133728 voor een aanvraag of meer informatie.



Nieuwe verkoopadviseur Broekhuis: sales in DNA

Kennismaken met Marjon Wagenaar-de Jong



BROEKHUIS

Broekhuis Zwaag heeft een nieuw gezicht in de zaak. Per 1 maart startte Marjon Wagenaar-de Jong als verkoopadviseur. In de wereld van de automotive is ze al langer bekend: “Ik sta te trappelen om naar ‘buiten’ te gaan en om met ondernemers aan de tafel te zitten. Daar liggen mijn kracht en ambitie.”

Gekscherend: “Natuurlijk wil ik de beste zakelijke accountmanager in de regio worden. Maar meer nog ga ik voor een prettig klantcontact. Ik ben een echte verbinder, een netwerker. Ik wil dan ook graag ondernemers uit Westfriesland ontmoeten. Niet per se om direct tot zaken te komen, maar om in gesprek te gaan en te klankborden.” Daarom is ze – zelf woonachtig in Alkmaar – meteen lid geworden van de HOC en de WBG.

Direct en open

Marjon werkt al jaren in een ‘mannenwereld’ en dat bevalt haar goed. In de financiële sector specialiseerde zij zich in verzekeringen, later runde ze een eigen bedrijf, werkte daarna in de retail en besloot toen om een intensieve jaartraining te volgen bij Opel Nederland: “Ik heb altijd affiniteit met auto’s gehad. Opel had als doel om meer vrouwen in het vak te trekken. Dat sprak mij meteen aan. Ik gedij goed in een mannenwereld. Ik houd van de directheid en de openheid. Je bereikt sneller wat je wilt. Hiervoor werkte ik bij een andere dealer en nu was het tijd voor een nieuwe omgeving.”

Jubileum: negentig jaar

Marjon en vestigingsmanager Richard Koster maakten al eerder kennis: “Ik ben een nuchtere dame en een harde werker. Ook sales zit in mijn DNA, net als een ondernemend karakter. Ik voel me goed in dit leuke team, waar iedereen weet wat zijn functie inhoudt en zijn verantwoordelijkheden kent. Het is hier rustig en overzichtelijk, daar houd ik van. Dat kenmerkt het familiebedrijf, dat bovendien dit jaar negentig jaar bestaat. Het is als een warm bad.”

Verdiepen in merken

Ze is nu nog ‘voornamelijk aan het absorberen’ op gebied van nieuwe systemen en technieken. “Ik ga mij bezighouden met zowel de zakelijke als de particuliere markt, net mij kun je alle kanten op. Ik ben me aan

“Ik wil graag de Westfrieze ondernemers leren kennen”

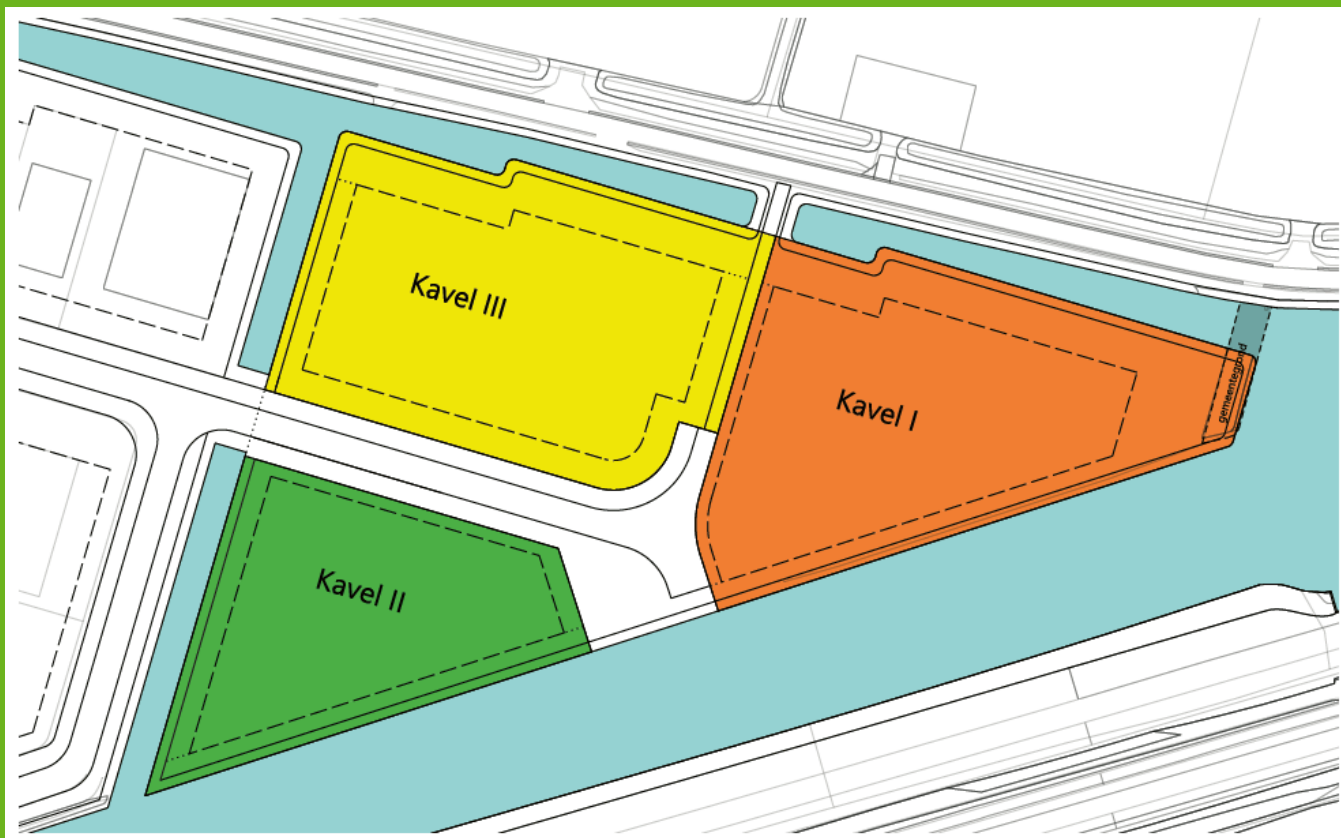
het verdiepen in de merken Volkswagen en Skoda. Ik noem het beide A1-merken. Vooral Volkswagen is een topmerk en bovendien leider in de Nederlandse markt. Skoda komt vanuit hetzelfde platform. Ik zeg altijd: ‘De handel ligt buiten, niet binnen. Maar met het kopen van een auto gaat een stuk emotie gepaard, dat vraagt om empathie. Ik wil graag weten welk type klant ik voor me heb. Natuurlijk wil ik auto’s verkopen. Maar dan wél met de juiste beleving!”

U kunt contact opnemen met Marjon Wagenaar via 06-59825674 en per mail marjon.wagenaardejong@broekhuis.nl.

De visie van Broekhuis

Mobiliteit is en blijft mensenwerk en enthousiaste klanten, dáár doen de medewerkers van Broekhuis het voor. Om dit doel na te streven werken zij vanuit de kernwaarden ‘mensgericht’ en ‘oplossingsgericht’. Met de belofte om u hoe dan ook te helpen, u recht in de ogen te kijken, u thuis te laten komen en altijd in uw buurt te zijn. Deze klantbeloften zijn de bouwstenen van de organisatie, die naast Broekhuis Zwaag nog 65 vestigingen telt. Lokale betrokkenheid staat bovendien hoog in het vaandel: weten wat er leeft en waar behoefte aan is. Daar hoort ook ondersteuning van lokale, maatschappelijke projecten bij.

TE KOOP



Vredemaker Oost - Fase V

3 Kavels VOOR UW BEDRIJFSGEBOUW

Verwachte oplevering Q4 2022



KLAVER
AGRARISCH VASTGOED

teVredemaker
vastgoed bv

f

in

0226 - 414 008 • www.klaveragrarischvastgoed.nl



V.l.n.r.: Nico Berger,
Dorien Klaver, Maikel Gielens

Klaver Agrarisch Vastgoed biedt ondernemers unieke kans met vrije kavels

Nieuwe bedrijfskavels op zichtlocatie in De Goorn

In een tijd waarin bouwgrond uiterst schaars is, start Klaver Agrarisch Vastgoed half april met de verkoop van 3 ruime kavels op bedrijventerrein Vredemaker Oost in De Goorn. Met projectontwikkelaar Tevredenmaker en in goede samenwerking met provincie en gemeente heeft ze een plan opgesteld met een kwalitatief hoogwaardige uitstraling. Een unieke kans.

Dorien Klaver: 'Doordat Distriport niet door is gegaan, is ruimte ontstaan voor uitbreiding van bedrijventerrein Vredemaker Oost. In samenwerking met de gemeente Koggenland en de provincie kunnen we nu 3 bouw kavels van in totaal 2,4 hectare aanbieden. Het betreffen twee kavels op een zichtlocatie aan de Westfrisiaweg en een kavel langs de Vredemakersweg voor bedrijfsgebouwen. Twee bedrijfskavels mogen ook worden gesplitst voor twee kleinere panden. Voor alle kavels geldt dat bedrijven tot en met categorie 3.2 zich er mogen vestigen. De uitbreiding van het bedrijventerrein wordt aangesloten op de bestaande wegen van het terrein. De kavels zijn beschikbaar voor de hele regio. We spelen in op de schaarste aan bedrijfsgrond in Westfriesland.'

Kwalitatief hoogwaardige uitstraling

Het plan is een samenwerking van Klaver Agrarisch Vastgoed en projectontwikkelaar Tevredenmaker, dat weer een combinatie is van Bouwend Waarland en Uranus Beheer. Nico Berger van Tevredenmaker: 'De kavels worden bouwrijp opgeleverd, inclusief de bestrating en

beplanting van de directe omgeving. We hebben veel aandacht besteed aan het beeldkwaliteitsplan en zorgen voor een kwalitatief hoogwaardige uitstraling van het geheel. In combinatie met de mooie zichtlocatie, is dit een mooie kans voor ondernemers in de regio.'

Reuring op de Vredemaker

Na lange tijd komen er eindelijk nieuwe kavels beschikbaar op de Vredemaker. Een druppel op de gloeiende plaat in deze markt? Dorien: 'Eigenlijk wel, maar nieuwe bouwgrond beschikbaar krijgen gaat niet zo eenvoudig en kost tijd. Hopelijk volgen meer projecten. Voor nu hopen we in het najaar te kunnen starten met het bouwrijp maken van de grond, waarna we de kavels eind dit jaar bouwrijp kunnen opleveren. Om dit najaar te starten moet de gemeente nog wel het bestemmingsplan in procedure brengen en vaststellen. Bedrijven zijn vrij om zelf een ontwerp te maken voor hun pand. Wanneer ze zich houden aan de eisen van het bestemmingsplan, kunnen ze op korte termijn een omgevingsvergunning krijgen. Zo komt er eindelijk weer wat reuring op de Vredemaker.'



Van links naar rechts: Joeri Goede, Martijn Pennekamp, Janneke Neefjes, Wilbert Korevaar en Frank Baltes

De verbindende factor tussen West-Friese gemeenten, ondernemers en onderwijs

Startersloket wijst startende ondernemers de weg

Startende ondernemers optimaal voorbereiden op de start van hun eigen bedrijf. Dat is in West-Friesland al vijf jaar de inzet van Stichting Startersloket. De deskundige, onafhankelijke en toegankelijke kennisorganisatie is het verlengstuk van de ondernemersdienstverlening van de gemeenten Hoorn, Medemblik, Opmeer, Koggenland, Stede Broec, Enkhuizen en Drechterland. Sinds 2017 hebben al ruim 1.500 starters aan trainingen en webinars deelgenomen.

Stichting Startersloket is een initiatief van Martijn Pennekamp en Joeri Goede. Het team wordt aangevuld met coach Frank Baltes en Janneke Neefjes in de binnendienst. Met kennis vanuit de bancaire sector en Kamer van Koophandel weten ze binnen Stichting Startersloket als geen ander wat er komt kijken bij het starten van een eigen onderneming. Dit blijkt ook uit de hoge waardering van de West-Friese starters. Zij beoordelen de dienstverlening met een 9,2.

Sterk maken voor een goed ondernemersklimaat

Het Startersloket werd medio februari 2017 in West-Friesland gelanceerd, in samenwerking met de 7 West-Friese gemeenten die zich (ook) sterk maken voor een goed ondernemersklimaat. Stichting Startersloket is gespecialiseerd in het informeren, inspireren en trainen van startende ondernemers.

Joeri Goede: "We werken al vijf jaar succesvol samen met de regio West-Friesland om een gezond startersklimaat te realiseren. De gemeenten hebben met hun eigen Startersloket een platform, dat startende ondernemers bijstaat met nieuws, een uitgebreide kennisbank, handige rekentools, gratis downloads, blogs en interviews met andere ondernemers. Vanuit het Startersloket worden ook het hele jaar

door praktische en inspirerende trainingen en webinars georganiseerd. Bovendien kunnen inwoners van de West-Friese gemeenten tijdens kantooruren bellen en chatten met de specialisten van het Startersloket. Vaak is een kort adviesgesprek voldoende om de startende ondernemer weer op weg te helpen."

Startende West-Friese ondernemers praktisch ondersteunen

Stichting Startersloket is de verbindende factor tussen gemeenten, bedrijfsleven en onderwijs. Het loket ontlast de aangesloten gemeenten op het gebied van de dienstverlening voor startende ondernemers. Dit draagt bij aan het verbeteren van het (regionale) ondernemersklimaat. Startende ondernemers krijgen een onafhankelijk klankbord aangeboden en gaan zodoende beter voorbereid van start.

"Met het Startersloket steunen gemeenten hun inwoners concreet in voorbereiding op en tijdens het ondernemerschap. Daarin ligt onze toegevoegde waarde", aldus Joeri Goede.

Benieuwd naar de gratis webinars en trainingen voor (oriënterende) starters in West-Friesland? Ga naar <https://westfriesland.startersloket.nl> of scan de QR-code.





Stichting Startersloket, West-Friese gemeenten en WerkSaam slaan handen ineen

West-Friese ondernemers een spiegel voorgehouden

Succesvol ondernemen valt of staat met in de spiegel durven kijken en werken aan jezelf en je bedrijf. Stichting Startersloket start op 17 mei in samenwerking met de 7 gemeenten in West-Friesland en WerkSaam Westfriesland het inspirerende ondernemersprogramma 'Spiegel je business'. West-Friese ondernemers gaan aan de slag met het verbeteren en vernieuwen van hun bedrijf. Zij kunnen zich hier nu voor aanmelden, deelname is gratis.

'Spiegel je business' is speciaal ontwikkeld om ondernemers te helpen met het verbeteren van hun bedrijfsvoering. Het programma werd in 2021 gelanceerd in de regio en krijgt dit jaar vanwege het succes een vervolg. Ondernemers uit West-Friesland krijgen vier praktische en inspirerende online trainingen, aangevuld met een persoonlijk werkpakket. De vorige editie werd door de 67 deelnemers beoordeeld met het cijfer 8 en ruim 80% realiseerde na deelname verbetering binnen de onderneming.

Het belang van toekomstgerichtheid, creativiteit, marketing en financieel inzicht

De gemeenten Drechterland, Enkhuizen, Hoorn, Koggenland, Medemblik, Opmeer en Stede Broec zetten zich in voor een goed ondernemersklimaat en nauw contact met de ondernemers binnen de regio. "We willen als West-Friese gemeenten het lokale bedrijfsleven in een goede uitgangspositie brengen", stelt wethouder Arthur Helling (gemeente Hoorn) namens de 7 West-Friese gemeenten. "Met het programma 'Spiegel je business' worden ondernemers uitgedaagd op aspecten als toekomstgerichtheid, creativiteit, innovatief vermogen, financieel inzicht en duurzaamheid. Van klankborden, inspireren en spiegelen worden we allemaal sterker. Ik zou zeggen: Pak die kans!"

Project- en ondernemersadviseur Frank Baltes: "De West-Friese ondernemers worden geprikkeld kritisch na te denken over hun bedrijf en doen zo nieuwe inspiratie op. Op deze manier willen wij samen met de West-Friese gemeenten en WerkSaam Westfriesland de bedrijvigheid in de regio een extra impuls geven en zo de bedrijfsdynamiek binnen deze gemeenten bevorderen."

Vier online trainingen door professionele trainers

'Spiegel je business' omvat vier online trainingen door professionele trainers: toekomstbestendig ondernemen, creatief vernieuwen, klanten vinden, klanten binden en financieel gezond ondernemen. De trainingen zijn op 17 mei, 30 mei, 14 juni en 27 juni. Baltes: "De meerwaarde van het programma ligt in het toekomstbestendig maken van de onderneming. Succesvol ondernemen is vooral het laten uitkomen van je dromen, hard werken, soms falen, sterker opstaan en je doelen behalen."

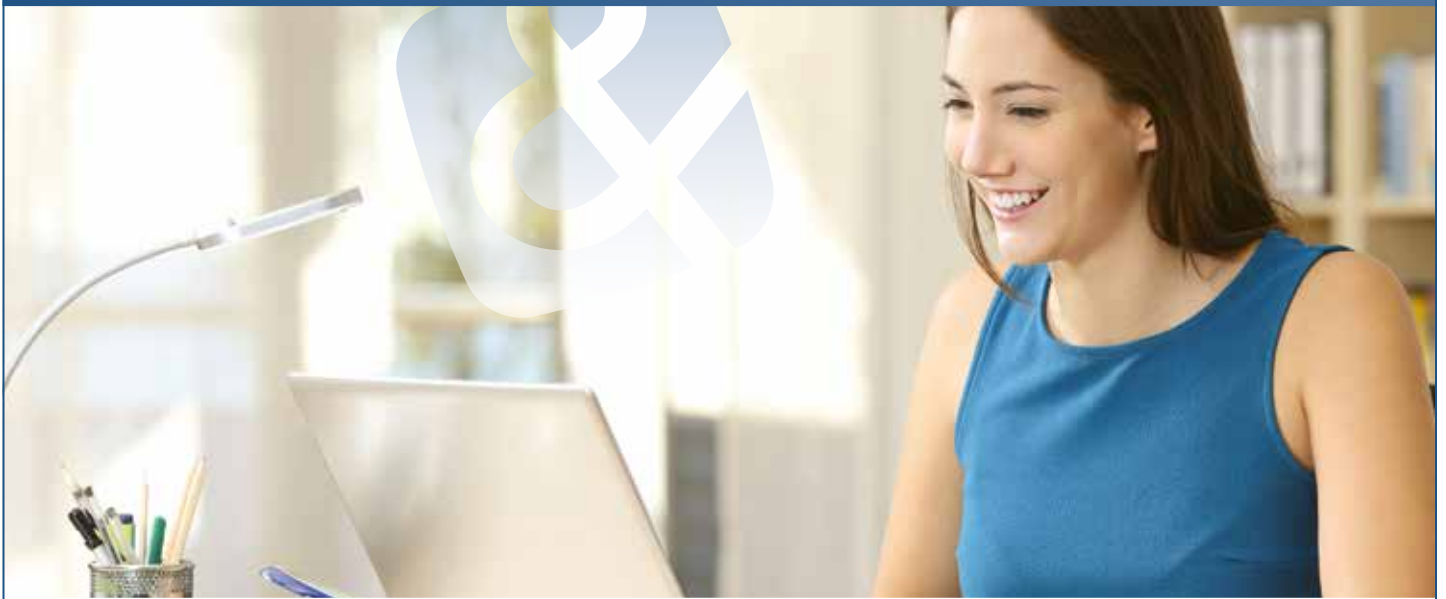
Wil je als West-Friese ondernemer ook werken aan een toekomstbestendig bedrijf? Neem gratis deel aan het ondernemersprogramma 'Spiegel je business'? Ga naar www.spiegeljebusiness.nl/westfriesland of scan bijgaande QR-code en schrijf je in.



SUCCESVOL ONDERNEMEN



Advies voor elke fase van uw carrière



Als ondernemer kunt u bouwen op MZA. U doet waar u goed in bent en de adviseurs van MZA helpen u juist dat doen; ondernemen! Uw zakelijk adviseur van MZA ondersteunt u met advies over de juiste verzekeringen en helpt u ondernemersrisico's verminderen. Van verzekeringen voor uw bedrijfspand en inventaris tot aansprakelijkheids- en rechtsbijstandverzekeringen. Maar ook voor een arbeidsongeschiktheidsverzekering of een pensioenregeling voor uw werknemers.

Of u nu net start als ZZP'er of al jaren eigenaar bent van een bedrijf met vele medewerkers; bij MZA bent u ook als ondernemer verzekerd van goed advies.

Verzekerd van goed advies

&MZA verzekert Westfriese ondernemers met succes

Nieuwe naam, vertrouwde gezichten

Alles waar je niet op zit te wachten goed geregeld, zodat jij gewoon door kan ondernemen. Dat is heel kort door de bocht waar MZA voor staat. Begin dit jaar nam het Volendammer bedrijf ACN Assurantiën in Enkhuizen over. Het vertrouwde team is echter gewoon blijven zitten en neemt jouw verzekeringen en financieringen graag onder de loep.

Patrick Ootes

MZA staat voor Molenaar & Zwarthoed Adviseurs en is een nieuwe naam in onze regio. Het Volendammer bedrijf voelt zich echter als een vis in het water in de haringstad. Vestigingsmanager Patrick Ootes: 'Door de overname hebben we nu een groter, meer compleet aanbod. We leveren een totaalpakket voor alles waar je als ondernemer eigenlijk niet op zit te wachten, maar wat je wél nodig hebt. Naast verzekeringen geven we ook financieel advies, regelen we hypotheek en andere financieringen en binnenkort ook de lease van je auto of het hele wagenpark. En hoewel we kiezen voor een uitgebreide dienstverlening, willen we vooral de betrokken en betrouwbare partner zijn voor ondernemers. Klantgericht en sociaal.'

Vakbekwame specialisten

'MZA heeft een team van 40 specialisten, waarvan er 6 in Enkhuizen zitten. We hebben verschillende volmachten, wat betekent dat we namens meerdere verzekeraars verzekeringen kunnen afsluiten en beheren. Dat maakt dat we sneller kunnen schakelen bij zaken als schadeafhandelingen. Onze vaste schadeafdeling bestaat uit 2 collega's die zich volledig bezighouden met het afhandelen van schade.

Zo kunnen ondernemers in het geval van schade door brand, inbraak of ongevallen zo snel mogelijk weer door. We hebben trouwens nog ruimte voor meer specialisten. Op werkenbij.mza.nl vind je de openstaande vacatures.'

Onderhoud en second opinion

'Je weet vaak pas of je goed verzekerd bent wanneer er iets gebeurt. En als de verwachtingen en de werkelijkheid dan niet samengaan, zit je met een probleem. Daarom nodigen we ondernemers uit voor een gratis second opinion. Onze adviseurs kijken dan of je verzekeringen nog aansluiten bij de realiteit. Voor vaste klanten hebben we een onderhoudsprogramma. Hierbij hebben we regelmatig persoonlijk contact om ervoor te zorgen dat je nooit onderverzekerd bent. Ook houden we je op de hoogte van wetswijzigingen en ander nieuws dat van invloed kan zijn op je verzekeringen. Zo kun jij vol vertrouwen ondernemen.'

Je kunt altijd contact met ons opnemen via 0228 – 520794 of Patrick.Ootes@mza.nl.

&MZA is gevestigd aan de Molenweg 5 te Enkhuizen.

Restaurant De Nadorst te Blokker



de
Nadorst
RESTAURANT - UITSPANNING

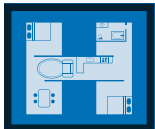
De vergaderlocatie van de regio!

- *aan de afrit A7 Hoorn
- *audiovisuele middelen
- *free wifi
- *gratis parkeren
- *eigen keuken
- *privé terras mogelijkheden
- *all-in arrangementen



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

ZORGELOOS VERHUREN via



HARING
VERHUURMAKELAAR

- 99% BINNEN ÉÉN MAAND VERHUURD.
- BETROUWBARE en GESCREENDE HUURDERS.
- VERZEKERD van GOED HUURDERSCHAP.

GECERTIFICEERDE en
BETROUWBARE
VERHUURMAKELAAR

0621901575



VOLG ONS:   

INFO@HARINGVERHUURMAKELAAR.NL
WWW.HARINGVERHUURMAKELAAR.NL

VAN IJZENDOORN
MARKETING ADVIES



SNELWEG REKLAME VALT OP hè



DEZE MAST BEREIKT:

100.000 auto's per dag

vanijzendoorn-outdoor.nl

Ook circulair
ondernemen?
Kijk op
www.circonl.nl

‘Samen bijdragen aan een betere wereld’

V.l.n.r. : Bart Broersen, Arnoud Schoorl en Marieke Heilig

De Heilig Group uit Heerhugowaard is internationaal succesvol met het ontwerpen, bouwen en installeren van bulk handling installaties en recyclingsystemen. Het innovatieve familiebedrijf is in staat om totale afvalstromen naar slechts 15% afval terug te dringen. Zelfs uit de as van dit restafval slagen zij erin om waardevol materiaal terug te winnen.

Bijna 45 jaar geleden legden de ouders van Marieke, Nico en Maryse Heilig, het fundament van het familiebedrijf waar nu de tweede generatie aan het roer staat. Het bedrijf is wereldwijd actief en genereert een jaaromzet van 90 miljoen euro. Algemeen directeur Marieke Heilig: “We leveren procesinstallaties onder meer in de bulkhandling- en recyclinginstallaties voor de industrie. Dat doen we van concept tot installatie en nazorg. We zijn een totaaloplosser.”

Samen met Bart Broersen en Wybren Vlietstra vormt Marieke sinds medio vorig jaar de driekoppige directie van de Heilig Group.

Recycling

Als totaalleverancier van recyclinginstallaties ontwikkelt de Heilig Group innovatieve technieken om energie en waardevolle materialen uit afvalstromen terug te winnen. Bart: “Onze installaties met verschillende scheidingstechnieken worden wereldwijd ingezet bij afvalverwerkende industrieën en recyclingbedrijven.” Marieke legt uit: “Onze installaties kunnen al het afval sorteren voordat het de verbrandingsoven in gaat. Bij de verbrandingscentrale in Glasgow bijvoorbeeld blijft door onze scheidingsinstallatie slechts 15% afval over, dat de oven in gaat. De rest kan gebruikt worden als recyclebaar materiaal.” Ook na de verbrandingsoven worden de installaties van Heilig ingezet.

Bart: “Het materiaal dat overblijft na verbranding van afval wordt bodemas genoemd. Via onze werkmaatschappij Recco halen wij uit dit bodemas de bruikbare niet-magnetische metalen. Dat zorgt onder meer voor optimale recycling van restafval met een minimale milieubelasting. Van deze restmetalen worden bijvoorbeeld aluminium kozijnen gemaakt, maar ook de auto-industrie is een belangrijke afzetmarkt.”

Nieuwbouw

Ter uitbreiding van de recyclingdivisie opent de Heilig Group binnenkort een nieuw pand in Emmeloord. Bart: “De financiering hebben we bij Rabobank geregeld: de huisbankier van onze exploitatiedivisie.” Arnoud Schoorl, Accountmanager Grootzakelijk bij Rabobank: “Het energievraagstuk kan alleen in gezamenlijkheid in de keten worden opgelost. Daarom stimuleert Rabobank duurzame en innovatieve ondernemers, zoals de Heilig Group, die een bijdrage leveren aan de circulaire economie. Dat doen we niet alleen financieel, maar ook met bijvoorbeeld het trainingsprogramma Circo Tracks, waarbij we ondernemers richting een circulair businessplan helpen. Door samenwerking in ons netwerk bieden we de ondernemer continuïteit en zetten we ons samen in voor een duurzamere wereld.”

SFEERVOLLE KANTOREN MET EEN EIGEN IDENTITEIT



OOK VOOR
INTERIEUR
ADVIES!



VERSTELBAAR
BUREAU
ELEKTRISCH
v.a. €499,-

BUREAU
NOVITAZ
PROJECTMEUBELN



NIJVERHEIDSWEG 6A
1671 CG MEDEMBLIK
0227-540015
INFO@BUREAUNOVITAZ.NL
WWW.BUREAUNOVITAZ.NL

Zorgeloos huren én verhuren

Jeroen Haring: 'Altijd op zoek naar nieuw verhuuraanbod'



De wereld van huurwoningen is net zo hectisch als die van de koophuizen. De vraag is groot en het is zoeken naar het juiste aanbod. Verhuurmakelaar Jeroen Haring is in deze markt als een vis in het water en matcht verhuurder en huurder in de regio's Alkmaar en Hoorn e.o. "Verhuizen voor werk is vaak de belangrijkste reden voor het zoeken naar een nieuwe woning."

"Bedrijven zouden hun medewerkers in hun zoektocht naar huurwoningen meer moeten ondersteunen", meent Jeroen. In onze regio zijn meerdere internationale bedrijven gevestigd. Denk aan Microsoft op het Agriport terrein in Middenmeer en de zaadveredelingsbedrijven onder de noemer Seed Valley. "Voor hun buitenlandse medewerkers bestaat grote vraag naar huurwoningen en -appartementen. Binnen mijn huidige klantenbestand en ruime netwerk weet ik dit goed te matchen. Ook het aanbod van collega-makelaars, verhuurbedrijven en particulieren kan via Haring verhuurmakelaar worden ingehuurd of verhuurd. Met mijn ondersteuning kunnen organisaties zichzelf een tijdrovende klus besparen. En voor de werknemer, die kan zich dan richten op zijn werk, scheelt dit veel tijd en stress. Ik krijg regelmatig dankbare reacties. Logisch, want om de weg te moeten vinden als expat of zelfs als local, is niet te doen in een overspannen markt."

99% binnen twee weken verhuurd

Jeroen is als huur- en verhuurspecialist aangesloten bij brancheorganisatie VBO: "Ik ben altijd op zoek naar aanbod en wij zorgen voor de beste match tussen huurder en verhuurder. Over het algemeen zoek ik

naar appartementen en woningen in de vrije sector, al dan niet gemeubileerd en/of gestoffeerd en/of turnkey." Indien u een huurwaardetaxatie wilt, komt Jeroen persoonlijk langs om de staat van de woning te bekijken en een juiste huurprijs te bepalen. "Ik maak alvast een paar foto's en een film, zodat ik na opdracht het te verhuren object meteen voor de markt uit kan aanbieden bij mijn netwerk en via mijn sociale mediakanalen kan aankondigen. Mocht ik niet al direct – 99% binnen twee weken – een huurder vinden via deze route, dan maakt een professionele vastgoedfotograaf beelden, zodat ik het object op Funda en andere verhuursites kan plaatsen."

Volledige dossieropbouw

Dat is nog niet alles, want Jeroen ontzorgt al zijn klanten in het verhuur- en aanhuurproces. "Ik zorg voor een volledige dossieropbouw. We screenen bij vier instanties zoals BKR, EDR, ID check en Focum. We maken een juridisch getoetst huurcontract, we leveren de woning inclusief inspectierapport op en zorgen voor de eerste betaling. Alles voor een tevreden huurder én verhuurder."

Meer informatie? Kijk op www.haringverhuurmakelaar.nl

EP:Beerepoot:

Dé Kamado-specialist van Noord-Holland!

De lente is van start; dat betekent dat een zacht rokende barbecue en de geur van gegrild vlees, verse vis en groentes niet ver weg meer is.

Een geslaagde barbecue begint met het juiste materiaal. Op de compleet vernieuwde eerste etage van EP:Beerepoot in Hoorn vindt u alles wat u nodig heeft. Naast The Bastard vindt u hier ook Kamado Joe en Big Green Egg barbecues in diverse formaten. We leveren een ruim assortiment aan accessoires zoals tangen, plate setters en pizzastenen, maar ook houtsnippers, lighters, sauzen, rubs en diverse soorten houtskool. U vindt alle barbecues en accessoires sinds kort ook in onze webshop.

LOOPT HET WATER U AL IN DE MOND?

Kom dan snel langs en beleef dé ultieme barbecue ervaring samen met EP:Beerepoot!



WINKEL HOORN IS ELKE ZONDAG GEOPEND VAN 12:00 TOT 17:00 UUR

EP:Beerepoot
ElectronicPartner

Tel. algemeen: 0229 - 502 420

info@epbeerepoot.nl

www.epbeerepoot.nl

U krijgt de service
van **EP:Beerepoot**



De meerwaarde van dynamische tuinen voor particulieren en bedrijven

Het creëren van een aangename en inspirerende groene omgeving

Groen heeft tal van positieve effecten. Zo presteren mensen beter in een groene omgeving en vestigen bedrijven zich er graag. Vastgoed in een groene omgeving heeft een hogere waarde dan panden in een stenige omgeving. Natuurlijk verbetert groen ook het milieu, draagt het bij aan een rijke biodiversiteit, vermindert het luchtvervuiling, zorgt het voor waterberging, dempt het geluidshinder en verkoelt het in warme perioden. Kortom, groen is essentieel voor een duurzame en klimaatbestendige omgeving. Niet in de laatste plaats komt een groene omgeving ten goede aan de gezondheid van mensen en aan de leefbaarheid binnen woonwijken.

Onderzoek van Alterra, het kennisinstituut voor de groene leefomgeving, toont aan dat mensen die wonen in een groenere leefomgeving zich gezonder voelen en minder vaak de huisarts bezoeken. Kinderen die spelen in het groen bewegen meer, zijn minder vaak ziek en hebben minder last van overgewicht. Ook in de zorg kan groen veel betekenen voor het welbevinden van mensen. Wetenschappelijk onderzoek van het Erasmus MC Rotterdam toont bijvoorbeeld aan dat een groene omgeving

of uitzicht op natuur het herstel van patiënten bevordert. Dit is aangetoond door twee daktuinen met aandacht voor een 'healing environment' aan te leggen voor patiënten, medewerkers en bezoekers. Ook Wageningen UR onderzoekt de effecten van groen op mensen. Onderzoek toont aan dat het optimaal inrichten en beheren van de groene ruimte op verschillende manieren kan bijdragen aan het herstel van stress, kan aanzetten tot sociaal contact en het persoonlijke ontwikkeling kan bevorderen.



• SINDS 1920 •
GROENHART
GEREEDSCHAPPEN • IJZERWAREN • MATERIEEL

Alles voor
je klus!



IN JE FAVORIETE VESTIGING
EN OP **GROENHART.NL**



de Hortensia

voor al uw bloemen en planten

De Hortensia in Lutjebroek is al jaren lang de grootste en goedkoopste op het gebied van tuinhortensia's, maar ook voor uw boeketten, rouw- en trouwwerk bent u aan het juiste adres.

Maar even over de tuinhortensia's, Cees en Wilma kunnen u 70 soorten aanbieden van een bolhortensia, pluimhortensia of een mooie klimhortensia. Zij hebben hortensia's met zwarte stelen met bloemen in allerlei kleuren en vormen tot de nieuwe serie de Everbloom, die u niet meer hoeft te snoeien.

Wilt u echte tuinhortensia's en deskundig advies over de verzorging, kom dan een keer een kijkje nemen in de winkel op de P.J. Jongstraat 70 in Lutjebroek.

Wij zijn geopend van dinsdag t/m zaterdag van 8.00 tot 17.00 uur en in de hortensia periode op zondag van 12.00 tot 17.00 uur. Tel.nr. 0228520217 0623466124 of kijk op www.dehortensiagroothandel.nl



Ons vak!
Onze Kennis!
Dankbaar werk!

GROEN MAAKT GELUKKIG... ORANJE DUS OOK!



BEL OF MAIL VOOR EEN VRIJBLIJVENDE KENNISMAKING:
INFO@TIMZILVERTUINEN.NL OF 06-83532124

Bevorderlijk voor de productiviteit

Niet voor niets wordt er steeds meer geïnvesteerd in dynamische groene omgevingen in de openbare ruimte. Hetzelfde geldt voor bedrijfstuinen en tuinen van particulieren. Natuurlijk is de tuin een aangename plek om vrije tijd in door te brengen, tot rust te komen, te ontspannen en te genieten. Een bedrijfstuin biedt organisaties tal van voordelen. Zo is het een prettige plek voor de medewerkers waar zij bij mooi weer hun pauzes kunnen doorbrengen. Ook tijdens hun werkzaamheden kijken ze uit over mooie bomen, bloeiende planten en kleurrijke bloemen. Dit werkt bevorderlijk voor de productiviteit en voor inspiratie. Een bedrijfstuin die goed is aangelegd en regelmatig wordt onderhouden, fungeert daarnaast als het directe visitekaartje van het bedrijf. De tuin draagt op die manier bij aan een fraaie omgeving om klanten, leveranciers en andere relaties te ontvangen.

Einde van een stenen tijdperk

De vakkundige hoveniers van Tim Zilver Tuinen weten daar alles van en realiseren met tuinontwerp, tuinaanleg en tuinonderhoud prachtige groene tuinen. Tim Zilver: 'Vanaf mijn opleiding tot hovenier - ruim 25 jaar geleden - is mijn passie voor beplanting ontstaan. In mijn ontwerpen komen de combinaties van bloeitijden, bladvormen, bloemkleur en herfstkleuren tot uiting. Een tuin zonder beplanting is geen tuin. Een groene natuurlijke tuin geeft een gevoel van rust en een plek om te ontstressen. Daarnaast gebruik ik duurzame en natuurlijke materialen. Ik ontwerp graag tuinen en lever hier een beplantingsplan bij. Ook het aanvullen of het opnieuw inrichten van bestaande tuinen

met beplanting behoort ook tot de mogelijkheden. Het is daarbij de uitdaging om andere beplanting te durven gebruiken dan we in de standaard tuinen zien. Door de juiste beplanting te kiezen, kan een tuin zelfs in de winter mooi zijn. Wij werken vaak met grotere beplanting omdat dit ervoor zorgt dat een aangeplante tuin direct tot zijn recht komt. Daarom zouden wij eigenlijk willen pleiten voor het invoeren van een "tegeltax" en het einde van een stenen tijdperk. Oftewel: grijs eruit, groen erin.'

Hemels bloeiende tuinplanten

Dat kan bijvoorbeeld met hortensia's die al honderden jaren tot de meest populaire tuinplanten van Europa behoren. Deze plantensoort - die ook bekend staat als de Hydrangea - biedt een zeer ruime keuze in soorten. Cees Veenbrink verkoopt vanuit zijn groothandel en bloemenwinkel De Hortensia in Lutjebroek het grootste assortiment van Noord-Holland, met maar liefst 78 soorten in tal van kleuren. 'Waar de liefde voor hortensia's vandaan komt? Vijftien jaar lang trok ik met een rijdende winkel door Normandië en Bretagne om bloemen te verkopen aan plaatselijke bloemisten. In deze Franse streken vind je adembenemend mooie, uitgestrekte velden vol hemelse hortensia's. Je kunt daar struiken tegenkomen die zo hoog zijn als een huis. Daar zijn mijn passie voor de plantensoort en het idee om die in Nederland aan particulieren en bedrijven te gaan verkopen ontstaan. Dat ze zo geliefd zijn, hebben ze vooral te danken aan hun lange bloeitijd. Tuinliefhebbers kunnen met gemak een half jaar aan een stuk door genieten van de bloemen. Een ander voordeel van de hortensia is dat de plant heel



Hovenier gezocht

Ben je toe aan iets nieuws? Als hovenier sta je veel in contact met de klant, je bent het gezicht van het hoveniersbedrijf. Het is daarom belangrijk dat je er verzorgd uitziet.

Wat bieden wij?

Jij zorgt voor het groen, wij voor je looks. Interesse? Kom langs voor een oriënterend gesprek op De Corantijn 37 te Zwaag.



Andere vakmensen zijn natuurlijk ook welkom.
Acquisitie n.a.v. deze advertentie wordt zeer op prijs gesteld.

TECHNO  **FASHION**



makkelijk in onderhoud is. Zorgen dat de planten voldoende water krijgen is al voldoende. Dit maakt hortensia's geschikt voor alle tuinen, variërend van siertuinen tot onderhoudsarme tuinen.'

Kenmerkende signatuur

Al meer dan dertig jaar weten particulieren en bedrijven het iconische hoveniersbedrijf Jos Bouwhuis Tuinen te waarderen voor de toonaangevende, hoogwaardige tuinen met een kenmerkende signatuur. 'Onze projecten variëren van kleine stadstuinen tot grote luxueuze tuinen, in stijlen variërend van landelijk tot modern. Wat je in ieder tuinontwerp terugziet, is de combinatie van veel groen met hoogwaardige bouwmaterialen. We gebruiken bijvoorbeeld veel hout voor vlonders, veranda's en tuinhuizen', licht Jim Bouwhuis toe. Mensen zijn gelukkiger in een groene omgeving. Daarom heeft een typische Jos Bouwhuis tuin een hoge sierwaarde met mooie grote bomen en hagen, die vier seizoenen lang mooi is. Terry Bouwhuis: 'Onze handtekening in de diverse tuinontwerpen spreekt met name uit het duidelijke lijnenspel, waarbij een hoofdrol is weggelegd voor symmetrie. Vanzelfsprekend staan onze zintuigen voortdurend op scherp om nieuwe ontwikkelingen binnen ons vakgebied op te pikken. Zo werken we de laatste tijd veel met Cor-Ten staal, dat een eigenzinnige roestkleur heeft. Naast hoekige vormen laten we ook steeds meer ronde, organische vormen terugkomen.'

Professionele uitstraling

Kenmerkend voor de werkwijze van gerenommeerde hoveniersbedrijven zoals Tim Zilver Tuinen en Jos Bouwhuis Tuinen is dat zij uiterst

zorgvuldig, schoon en netjes te werk gaan, en voor de dag komen in nette bedrijfskleding. Deze werkkleding met een professionele uitstraling voldoet aan alle veiligheidsnormen en wordt geleverd door Techno Fashion uit Zwaag. Deze specialist is al sinds 1994 een vertrouwd gezicht in de regio. 'Met persoonlijke zorg en aandacht voorzien wij bedrijven van de juiste werkkleding, schoenen en accessoires. Alles wordt voorzien van het eigen bedrijfslogo, zodat vakmensen veilig en trots aan iedere klus kunnen starten. De deur staat altijd open voor een vraag of het passen van kleding. Door te luisteren en gerichte vragen te stellen, geven wij een advies op maat dat naadloos aansluit op de werkzaamheden', vertelt Justin Henar enthousiast.

Fijnproeven in de tuin

Nu het voorjaar officieel is aangebroken en het weer zich van haar zonnige kant laat zien, verplaatst het leven zich steeds meer naar buiten. Dat biedt de perfecte gelegenheid om te barbecueën en een en al sfeer te creëren voor een gezellig samenzijn in de tuin. Roy de Widt: 'Het roken van smaakvolle vis, het bereiden van een mooi stuk vlees, het bakken van krokante pizza's en het grillen van verse groente; met een Bigg Green Egg, Kamado Joe of BastardBBQ is er niets dat je ervan weerhoudt om buiten allerlei gerechten te bereiden. Bij EP:Beerepoot spelen we hierop in met een compleet assortiment barbecues en accessoires voor fijnproevers die van sfeer houden. Barbecueën staat met deze keramieken barbecues van wereldklasse voor genieten van de pure en eerlijke smaken die de natuur ons biedt én voor onvergetelijke momenten in de buitenruimte met familie en vrienden.'

Gespecialiseerd in bedrijfstakingaties

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

Joeri Kasper RT REV

Register-Taxateur
Recognised European Valuer



**STERK IN
TAXATIES**



Enkhuizen



06 82 055 799



info@sterkintaxaties.nl



www.sterkintaxaties.nl

VLAMING Intern Transport



Toyota Traigo80 9-serie!
Hefvermogen van 2,0 t/m 3,5 ton

Kijk op onze website
www.vlaming-interntransport.nl
of voor gebruikte machines op:
www.vlaming-occasions.nl



TOYOTA
TRAIGO80



VLAMING
Intern Transport
Onderdeel van Vlaming Groep B.V.
T: 0228-565011

Zaadmarkt 8 | Bedrijvenpark WFO-West | Zwaagdijk-Oost |
T 0228-565010 | F 0228-565015 | E info@vlaming-groep.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!



Jan Rosier, duo-voorzitter



Pieter Plas, duo-voorzitter



Sander Mentjox, penningmeester



Evelien Loomans, secretariaat



Sjon de Lange, bestuurslid



Paul Moerkamp, bestuurslid

De HOC werkt aan een beter Hoorn

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

Waar staan we voor?

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

Waar gaan we voor!

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

Doe je mee? Heel graag!

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

De HOC is trots op haar partners



Rabobank





HOC nieuwsjaarborrel

Met een gulle lach werden de leden van de HOC uitgenodigd voor de nieuwjaarsborrel op 1 april. Omdat we in januari last hadden van de lockdown en we toch zin hadden in een samenzijn, besloten we op vrijdag 1 april een borrel te organiseren.

En gezien de datum konden we het rustig onze nieuwjaarsborrel noemen. Toen de bevestigingen werden verstuurd scheen de zon in volle glorie, maar een week later, op de dag zelf lag er 's morgens sneeuw. Hoe toepasselijk kon het zijn.

Dat niet alleen wij als organisatoren, maar ook de leden weer veel zin hadden om samen te komen, bleek wel uit het grote aantal aanmeldingen. De ruimte bij Oranje Buiten was maar net groot genoeg om ons allen te plaatsen. Maar dat maakt het juist weer gezelliger. Je spreekt weer zo veel mensen die je al een tijdje niet meer had gezien, want je hoefde je maar om te draaien om een ander aan te kijken en daar een praatje mee aan te knopen.

Niet alleen werden wetenswaardigheden uitgewisseld, maar ook kwamen partijen bij elkaar die er achter kwamen te kunnen samenwerken. Het hele coronagebeuren is natuurlijk een ramp geweest, maar heeft ook de gelegenheid geboden om nieuwe ideeën te laten groeien die nu vaste vormen gaan aannemen. Verschillende vervolgafspraken werden er dan ook gemaakt. Ze zeggen niet voor niets dat netwerken net werken is. En als dat onder het genot van een lekkere borrel kan, waarom zouden we die kans dan laten lopen?

Tekst: Aangeleverd Fotografie: Hélène de Bruijn







ROODE STEEN 8 | HOORN | 0229 215 195
INFO@OUDEWAEGH.NL | WWW.OUDEWAEGH.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

Uw bedrijf prima verzekerd

Brand-, storm- of waterschade, u denkt er liever niet aan. Toch kan het ons allemaal overkomen. Een gebouwen en/of roerende zakenverzekering is dan van groot belang.

Laat u adviseren en meld u aan voor een gratis en vrijblijvend adviesgesprek via univé-noordholland.nl/zakelijke-afspraken of bel met **072 502 45 10**.



univé daar plukt ú
de vruchten van

EBS wil als HOC sponsor ondernemers inspireren en motiveren

Duurzaam en circulair werken voor de toekomst

Innovatie, duurzaamheid en MVO staan voorop bij European Building Supply (EBS). Het bedrijf zet zich als specialist in duurzame en circulaire materialen in voor meer verantwoord gebruik van materialen in de bouwsector. Als sponsor van de HOC wil directeur Kevin Loomans daarnaast Westfriese ondernemers stimuleren ook duurzamer en circulair te werken.

'EBS levert en produceert dakmaterialen, waarbij de focus ligt op duurzaamheid en circulariteit. We vinden het belangrijk ondernemers en leveranciers te helpen duurzamer te ondernemen met meer aandacht voor mens en milieu. Daarom doen we continu onderzoek naar hoe milieuvriendelijk een product is en hoe goed fabrikanten scoren op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. We blijven kijken hoe het beter en duurzamer kan. Waar mogelijk gaan we het product zelf duurzamer en circulair produceren. Daarnaast halen we kunststofafval op bij onze klanten, wat we laten verwerken tot korrels. Die korrels worden bij onze fabrikant weer gebruikt voor nieuwe materialen. Zo beheersen we de hele keten van product tot afval tot nieuw product. En we blijven kijken naar hoe een product in de toekomst beter kan worden gerecycled of hergebruikt.'

Inspirator en motivator

'Als sponsor van de HOC willen we Hoornse ondernemers inspireren en motiveren om ook duurzamer te gaan ondernemen. Onlangs gaven we,

samen met andere bedrijven, een presentatie over duurzaamheid en circulariteit. We adviseren andere ondernemers graag en het netwerken is heel waardevol. Zo kun je elkaar verder helpen, ook als het gaat om verantwoord ondernemen.'

Mens en maatschappij

'MVO vinden we belangrijk. In ons bedrijf hebben we 5,6 fte, waarvan 20% werkzaam is via de sociale werkplaats. We hebben veel aandacht voor onze werknemers en hun welzijn. Zo hebben ze extra vrije dagen en organiseren we vrijmibo's. Ook buiten het bedrijf denken we maatschappelijk verantwoord. Als gastdocent geven we regelmatig presentaties over duurzaam en circulair ondernemen. Zo willen we anderen inspireren en in beweging brengen. In februari 2022 zijn we geselecteerd voor GO!-NH Growth, het duurzame innovatieprogramma van de provincie. Experts vanuit de provincie Noord-Holland kijken mee en begeleiden ons bedrijf in haar groei. Zo kunnen we meer impact maken op de maatschappij.'



Het belang van samen volgens Alien Alberts

‘Samen kun je veel meer bereiken’

Een echte pionier is ze. Groot voorstander van onafhankelijkheid, vooral van vrouwen.

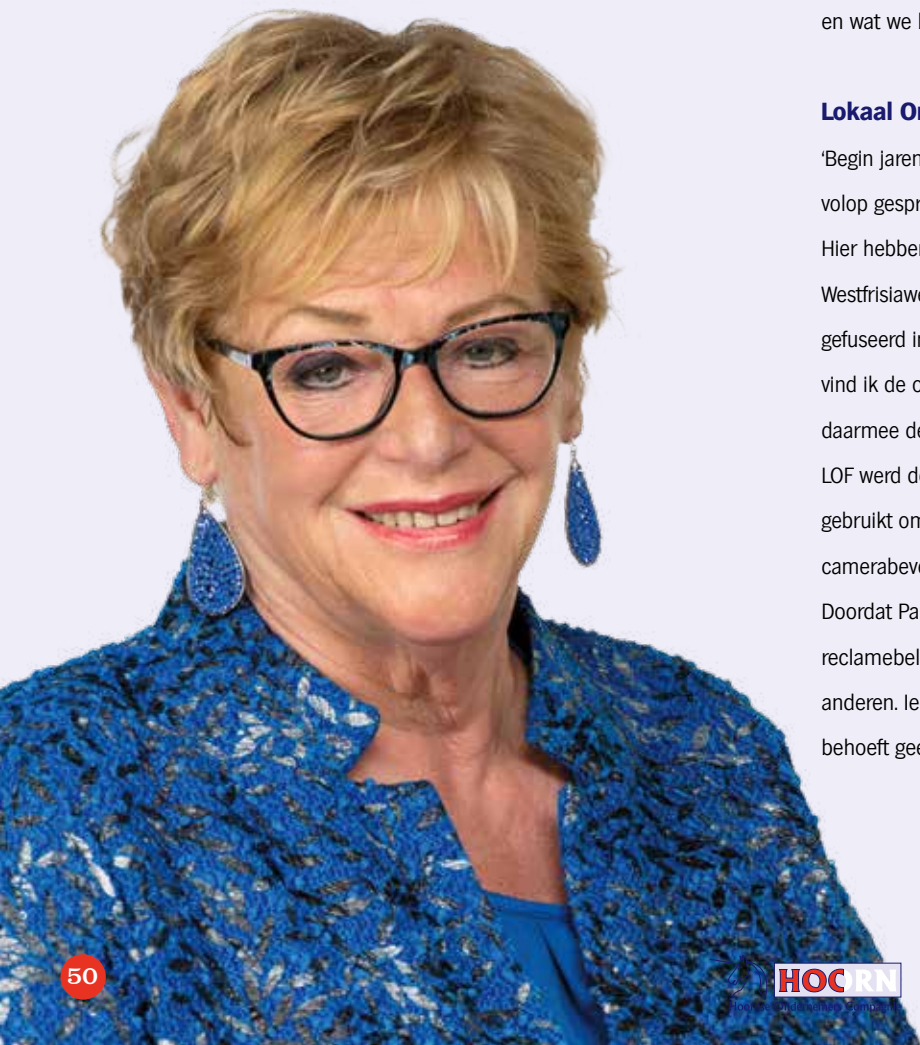
Maar tegelijkertijd weet ze als geen ander hoe belangrijk samenwerken is. Ze was jarenlang actief in de brancheorganisatie van de kinderopvang, stond aan de wieg van de HOC en was bijna 20 jaar voorzitter. En nog steeds borrelt het volop in het hoofd van Alien Alberts.

‘Ik startte Berend Botje in 1992 vanaf mijn zolderkamer, maar een jaar later betrokken we een echt kantoorpand op de Oude Veiling in Zwaag. Op een bedrijventerrein is het belangrijk om samen op te trekken. Bijvoorbeeld op het gebied van verkeersveiligheid, de ontsluiting en de verzorging van het terrein. Samen kun je een vuist maken naar de

gemeente. Doordat ik al 12 jaar in de gemeenteraad zat, had ik binnen de gemeente al aardig wat kennis en ervaring. We hebben toen de VODOV (Verenigde Ondernemers De Oude Veiling) opgericht, waarvan ik voorzitter was. Toentertijd keken vooral mannen hier wel van op: een vrouwelijke ondernemer als voorzitter. Uiteindelijk zagen ze wat ik deed en wat we bereikten en toen werd het normaal.’

Lokaal OndernemersFonds

‘Begin jaren ‘90 waren er nog niet zoveel bedrijventerreinen, maar werd volop gesproken over een rondweg voor en de ontsluiting van Hoorn. Hier hebben we actief over meegesproken, net als later over de Westfriislaweg. Uiteindelijk kwamen er meer bedrijventerreinen en zijn we gefuseerd in de OCW en later de HOC. Eén van de grootste successen vind ik de oprichting van de HOF (Hoorse Ondernemers Federatie) en daarmee de stichting LOF (Lokaal Ondernemers Fonds Hoorn). Vanuit het LOF werd de reclamebelasting geïnd, die vervolgens rechtstreeks werd gebruikt om Parkmanagement te financieren. Zo werden zaken als camerabeveiliging, groenvoorziening en onderhoud collectief geregeld. Doordat Parkmanagement werd (en wordt) gefinancierd vanuit de reclamebelasting, heb je geen last van freeriders die profiteren van anderen. Iedereen draagt bij. En dat Parkmanagement succesvol is, dat behoeft geen toelichting meer.’



Het geluk van een netwerk

'Ik ben bijna 20 jaar voorzitter geweest van de HOC. Daarna besloot ik meer tijd in mijn eigen bedrijf te stoppen. Door de jaren heen heb ik mijn stem laten horen waar dat kon. Zo ben ik altijd actief geweest in de brancheorganisatie. We hebben samen veel bereikt op het gebied van de betaalbaarheid van kinderopvang. Ook hadden we nauw contact met de minister over wetgeving en kwaliteitsverbetering. Ik heb mijn kennis en ervaring maximaal ingezet en gedeeld met anderen. Dat samenwerken heeft me veel gebracht. Het is belangrijk om een goed netwerk te hebben. Veel kleinere ondernemers zijn vooral bezig met hun eigen bedrijf, maar je hebt elkaar nodig. Het netwerk van ondernemers onderling is heel waardevol. Het heeft de groei van mijn bedrijf mede mogelijk gemaakt. Nog steeds doe ik het liefst zaken met bekenden, ook privé.'

Onafhankelijke vrouwen

'Ik startte mijn bedrijf vanuit de overtuiging dat vrouwen economisch zelfstandig zouden moeten kunnen zijn. Daarvoor moeten ze de zorg voor hun kinderen kunnen combineren met hun werk. Mijn connecties

en ervaring binnen de gemeente hebben me destijds veel gebracht.

Ik had kennis van regelingen en vergunningen en ik wist wat het kost als vrouwen in de bijstand belanden.

Er is veel veranderd, want 30 jaar geleden was het 'raar' als je als vrouw ging werken. Nu is het andersom. Mijn dochter Gaby is al die jaren meegegroeid met het bedrijf. Naast haar opleidingen heeft ze binnen Berend Botje veel ervaring opgedaan. Ze is letterlijk onderaan begonnen, heeft overal meegedraaid en steeds meer van me overgenomen. Zo heeft ze een brede basis voor de toekomst. Ook zij is een echte netwerker met ervaring vanuit de Junior Kamer én de branchevereniging.'

Het borrelt nog steeds

Onlangs is Alien met pensioen gegaan, maar achteroverleunen zit er niet in. 'Ik ben actief in de Park Business Club, waarin we mooie dingen organiseren rondom cultuur. Daarnaast ben ik al voor een aantal dingen gevraagd, maar ik wil eerst de laatste zaken binnen Berend Botje afronden. Verder borrelt er nog steeds vanalles; ik zit volop ideeën. Dus voorlopig ben ik nog niet klaar.'

Tekst: Desiree Machtel **Fotografie:** Hélène de Bruijn



BEplusWF maakt vaart: zonnepanelen plaatsen is snel verdienen

Ondernemers profiteren van hoge energieprijzen

Nee, het is geen tikfout. Ondernemers profiteren écht van hoge energieprijzen. Als ze zonnepanelen hebben tenminste. De terugverdientijd was nog nooit zo kort. Een snelle eerste stap in de verduurzaming van je bedrijf. En zo laat je je pand meteen voldoen aan de nieuwe eisen die de overheid eraan stelt.

Na het aantreden van René Strik als directeur, begin dit jaar, draait BEplusWF volop. 'We hebben heel veel aanvragen van ondernemers die hun bedrijf willen verduurzamen. De eerste stap is dan altijd zonnepanelen plaatsen. Deze zijn op korte termijn leverbaar en je verdient je investering razendsnel terug met de huidige energieprijzen. Vervolgens kijken we samen naar passende maatregelen om je bedrijf verder te verduurzamen. Zo kun je infraroodverwarming of een ander systeem laten aanleggen, zodat je uiteindelijk van het gas af kunt.

Uiteindelijk is het doel natuurlijk dat alle Westfrieze bedrijven energieneutraal zijn in 2040.

Onafhankelijk en collectief

'Onze kracht is dat we onafhankelijk adviseren en dat we ondernemers ontzorgen bij het nemen van een stap waar ze niet onderuit komen.

De regelgeving vanuit de overheid wordt steeds strenger. Kantoorpanden moeten vanaf 1 januari 2023 minimaal energielabel C hebben en ook



voor grootverbruikers geldt een energiebesparingsplicht. Omgevingsdienst Noord-Holland Noord controleert hierop en dat zorgt bij veel ondernemers vooral voor stress. Als partner van het Duurzaam Ondernemersloket werken we vanuit de Energiesprong. Wij doen een energiescan en monitoren het energieverbruik. Vervolgens maken we een plan met passende maatregelen. We vragen offertes aan, regelen de subsidieaanvragen, doen constructievoorbereidingen en begeleiden de installatie. We werken vooral lokaal met bedrijven uit de regio. Ook kopen we het liefst collectief in, om bedrijven maximaal te laten profiteren.'

Proactieve tussenpersoon

'Ik omschrijf BEplusWF graag als Intermediaire Projectorganisatie. We bemiddelen tussen ondernemers aan de ene kant en uitvoeringsorganisaties en leveranciers aan de andere kant. Dat doen we onafhankelijk, zodat we de best mogelijke keus kunnen maken voor

Westfriese ondernemers. We willen graag ontzorgen. Zo hebben we met Omgevingsdienst Noord-Holland Noord afspraken gemaakt. Wanneer bedrijven de Energiesprong nemen en via ons gaan verduurzamen, zorgen wij voor afmelding bij de Omgevingsdienst. Zo word je als ondernemer vrijgesteld van de controlebezoeken. Ons doel is vooral dat ondernemers zo goed mogelijk worden geholpen met maximale subsidie vanuit de overheid. Als ondernemer moet je ondertussen gewoon door kunnen ondernemen, zonder gedoe.'

Aanvragen SDE++ subsidie

De SDE++ is een exploitatiesubsidie die bedrijven helpt te verduurzamen. Je ontvangt de subsidie in de periode dat het project meer kost dan het oplevert. Voor 2022 is € 13 miljard beschikbaar. De aanvraagperiode is van 28 juni t/m 6 oktober 2022. Op www.rvo.nl vind je meer informatie.

Beerepoot Automatisering

Pieter Plas: 'Vorig jaar tekenden we de overeenkomst met BEplusWF voor 182 zonnepanelen op het dak van ons bedrijf aan de Van Aalstweg. In oktober, toen het project werd opgeleverd, hielden we rekening met een terugverdientijd van zo'n 6 jaar. Inmiddels, met de huidige energietarieven, zien we dat deze periode aanzienlijk korter is. Zo verdienen we onze zonnepanelen al in 2 tot 4 jaar terug. Dit is echt het goede moment voor zo'n investering. Zo profiteer je als ondernemer van de hoge energieprijzen.'

Projectnaam: Beerepoot - overview juli 2021			
Aantal panelen Vermogen per paneel Nominiaal vermogen [kWp] Verbruik in het pand [kWh] Productie PV-systeem (kWh)		Energie kosten in €/kWh Kale kWh tarief Belastingen Opslag Duurzame Energie Totaal	
		182 stuks	0,052
		390 Wp	0,057
		71	0,034
		90.000 huidige gegevens	0,143
		64.340 prognose	
		Eigenverbruik in %	55%
		Eigenverbruik in kWh	35.387
		Netlevering in kWh	28.953
Eerste jaar			
SDE (niet-netlevering + netlevering)		€	1.216
Verkoop aan het net		€	1.653
Besparingen op inkoop energie		€	5.065
Jaarkosten onderhoud		-€	713
Totaal		€	7.220
Eerste jaar ROI (return on investment)			14,3 %
Terugverdientijd in jaren			7,0

Projectnaam: Beerepoot - overview april 2022			
Aantal panelen Vermogen per paneel Nominiaal vermogen [kWp] Verbruik in het pand [kWh] Productie PV-systeem (kWh)		Energie kosten in €/kWh Kale kWh tarief Belastingen Opslag Duurzame Energie Totaal	
		182 stuks	0,350
		390 Wp	0,058
		71	0,031
		90.000 huidige gegevens	0,439
		63.340 prognose	
		Eigenverbruik in %	55%
		Eigenverbruik in kWh	34.837
		Netlevering in kWh	28.503
Eerste jaar			
SDE (niet-net-levering)		€	213
SDE (net-levering)		€	1.240
Verkoop aan het net		€	1.654
Besparingen op inkoop energie		€	15.297
Jaarkosten onderhoud		-€	713
Totaal		€	17.690
Eerste jaar ROI (return on investment)			29,7 %
Terugverdientijd in jaren			3,4



Ondernemersspeeddate en Nationale hulpverlenersdag



Alewijn Ott

Op 7 april waren we met de OCW te gast bij Hollandia in Hoorn. Na een kopje koffie met wat lekkers vertelde Alewijn Ott over de hulpverlenersdag die op zondag 25 september wordt georganiseerd. Hier kwamen in het verleden wel zo'n 40.000 bezoekers op af.

Alewijn vertelde dat de hulpverleners veel te maken hebben met geweld. Een van de doelen van deze dag is dan ook het respect vergroten voor de mensen die anderen helpen. 'Laat de mensen die slachtoffers helpen zelf geen slachtoffer worden' is de leuze. De dag is gratis te bezoeken en een aanrader om een kijkje te nemen bijvoorbeeld in een ambulance of in de traumahelikopter.

Hierna gingen we speeddaten, waarbij de aanwezige ondernemers elkaar in tweetallen vertelden wat zij zoeken en nodig hebben. Daarna wisselden we van gesprekspartner zodat je uiteindelijk met iedereen kon spreken. De sfeer was erg goed en er werden nieuwe contacten gelegd. Na afloop werd er nog even geborrelend en gingen de deelnemers positief naar huis.



We zijn op zoek naar een nieuw bestuurslid

In verband met de aanstaande bestuurswisseling zijn we op zoek naar versterking van het bestuur. Plaats nemen in het bestuur is leerzaam, geeft voldoening en je versterkt je netwerk. Daarnaast is het OCW bestuur een gezellig team.

Heb je interesse, neem contact op met onze secretaris Evelien via secretariaat@ocwestfriesland.nl.

Houd 23 juni vrij!

Seminar en ALV

Op 23 juni houden we een seminar en tevens onze Algemene Ledenvergadering.

Tijdens het seminar wordt kennis gedeeld door diverse sprekers/ondernemers. Deze kennis is voor de aanwezige ondernemers meteen de volgende dag bruikbaar! Diverse onderwerpen zullen worden uitgediept, waar ondernemers en werkgevers mee te maken hebben.

Houd onze nieuwsbrief in de gaten voor de details over de onderwerpen en de sprekers.



Grip op de zaak, leerzame bijeenkomst bij Vakgarage Has

Na een hartelijk welkom op 3 maart 2022, met een koppie en een grote koek, werd de groep verzameld in de gezellige kantine waar we nader kennis met elkaar konden maken. Jan Piet Has vertelde wat over zijn bedrijf en over de evolutie in de autobranche.

Na een gezellige rondleiding kwamen we weer terug in de kantine voor een hapje en een drankje. Tijdens dit drankje werden enkele stellingen voorgelegd, die we met z'n allen probeerden te weerleggen of te beantwoorden. Spontaan ontstond een gezellige discussie, waarbij we veel van elkaar konden leren.

Het juiste klimaat voor mens en product



Advisering



Koudetechniek



Luchtbehandeling



Wassertechniek



Verwarming



Regeltechniek



Elektrotechniek



Service &
Onderhoud

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

ZIT-STA-BURO VOOR THUIS EN OP KANTOOR

Elektrisch zit-sta-buro (van 65 tot 130cm hoog).
Afmeting blad: 120 x 80cm.



**BRAVO
BURO**

Met gratis:

- memory display
- kabelclips
- levering en montage*

€399,-
excl. btw

Afmeting blad:
140 x 80cm. €409,- | 160 x 80cm. €419,- | 180 x 80cm. €429,- *excl. btw

*Kijk voor meer info en leveringsvoorwaarden op:
www.bravoburo.nl

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

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

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

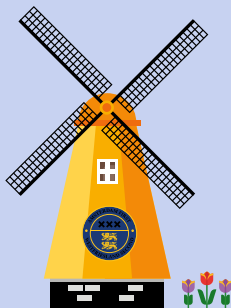
**Wie de risico's kent,
kan de juiste keuzes maken.**

**De juiste
keuze**


BRANDJES & VAN WESSEL
VERZEKERINGEN • PENSIOENEN • HYPOTHEKEN

VERZEKERD VAN AANDACHT

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



WBG WERKGROEPEN EN THEMA'S

Talent en Onderwijs

Digitalisering

Bereikbaarheid

Duurzaamheid

Toerisme

Woningbouw



Dagelijks bestuur



Voorzitter, Hans-Peter Baars

Tel: 06 - 537 791 62

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

Blijf op de hoogte

Volg nieuws en activiteiten van de
Westfriese Bedrijvengroep ook via:

- [westfriesebedrijvengroep.nl](https://www.westfriesebedrijvengroep.nl)
- facebook.com/westfriesebedrijvengroep
- linkedin.com/company/westfriesebedrijvengroep
- WBG Nieuwsbrief



WBG

WBG Updates

De Andijker Ondernemersvereniging (AOV) bestaat al meer dan 100 jaar

In 1914 werd de Andijker Middenstandsvereniging opgericht, waarna de naam in 2005 werd gewijzigd naar AOV. In de afgelopen eeuw groeide de vereniging naar een club van 120 ondernemers.

Bestuurslid en voormalig huisarts Wil van Erp: 'Ik ben al meer dan tien jaar lid van de vereniging. Toen ik in 2014 stopte met mijn praktijk, mocht ik lid blijven omdat ik als verhuurder van de praktijk nog steeds ondernemer ben. En misschien was het ook vanwege mijn ervaring als ondernemer in Andijk.'

Toen ik de jaarlijkse Haringborrel van de AOV bezocht, raakte ik in gesprek met Allard Kuin en Peter Venema. Met: 'Jij kunt nog weleens dingen organiseren, toch?' werd ik binnengehaald als lid en meteen als bestuurslid. Zo organiseerden we de afgelopen jaren bedrijfsbezoeken, jaarvergaderingen en presentaties door ondernemers. Iedere ondernemer doet wat hij het beste acht, maar tijdens dit soort activiteiten kun je heel informeel toch eens met andere ondernemers praten over dingen die je zakelijk bezighouden.

De afgelopen twee jaar konden we niet heel veel organiseren, alhoewel we de Haringborrel vorig jaar wel hebben laten doorgaan. Door iedereen zelftesten te laten doen en vaste plaatsen aan te houden, was het een groot succes. Iedereen was zo dankbaar dat het weer kon. En nu hebben we alweer bedrijfsbezoeken gepland staan. Als je iemand in zo'n setting leert kennen, is het makkelijker zakelijk contact te zoeken. Iedereen brengt zijn talent in en doordat je echt naar elkaar luistert, weet niemand het beter. Door samen zaken te bekijken vanuit verschillende invalshoeken, krijg je een veel completer beeld.'



WBG Agenda

Bekijk via [westfriesebedrijvengroep.nl/agenda](https://www.westfriesebedrijvengroep.nl/agenda) de actuele zakelijke agenda.

20 april 2022

WBG ledenvergadering

12 mei 2022

Congres Arbeidsmigranten 'twee jaar na Roemer en dan...?'

31 mei 2022

Westfries Ondernemersgala 2022





Nieuw WBG lid KOV verenigt Koggenlander ondernemers

Koggenlandse Ondernemersvereniging klaar voor samen



Samen onderneem je meer, dat weten we in Westfriesland als geen ander.

Waar ondernemers elkaar vinden, gebeuren mooie dingen. Daarom werd op 4 maart jl. de Koggenlandse Ondernemersvereniging (KOV) opgericht. Een doorstart van meerdere (slapende of inactieve) verenigingen met heel veel potentieel. En het mooie is: er kunnen nog meer leden bij!

Met meer dan 2500 bedrijfsinschrijvingen, 5 bedrijventerreinen en meerdere goed bezette winkelgebieden mag je best stellen dat Koggenland een ondernemende gemeente is. Daarom was het zo jammer dat Ondernemersvereniging Vredemaker inactief was en Bedrijvengroep Obdam al een lange tijd slapend. En Nijverheidsterrein Ursem had zelfs helemaal geen vereniging. Ondernemersverenigingen helpen ondernemers elkaar te vinden, te leren kennen, samen te werken en uitdagingen gemeenschappelijk aan te pakken. Elders in Westfriesland hebben we volop gezien hoe krachtig dat is. En dat gaan ze in Koggenland nu ook bewijzen. Met een frisse, groeiende vereniging vol plannen voor de toekomst.

Lid van de WBG

De Koggenlandse Ondernemersvereniging is direct aangesloten bij de Westfriese Bedrijvengroep. Als onderdeel van het grootste bedrijvennetwerk van de regio profiteren alle leden van de kracht van samen.

De WBG zorgt voor regionale en provinciale belangenbehartiging van alle ondernemers. Daarnaast worden diverse evenementen en projecten gestart waarin ondernemers elkaar vinden en versterken.

Voor elkaar en voor de regio. Zo wordt KOV ook onderdeel van Amsterdam first, Westfriesland second.

Sluit je aan bij de KOV

Tijdens de feestelijke oprichtingsbijeenkomst hebben al tientallen ondernemers zich aangemeld als lid. Maar een ondernemersvereniging heeft nooit genoeg leden! Als lid van de KOV profiteer je van een netwerk in eigen gemeente. Sparren en samenwerken met of je laten inspireren door andere ondernemers. Elkaar versterken. Daarnaast gaat de vereniging allerlei (netwerk)activiteiten organiseren, waarbij het nuttige met het aangename zal worden vereenzelvigd. En als lid van de KOV kun je ook gratis naar verschillende activiteiten van de WBG, zoals Koppie Doen. Je profiteert van het grootste netwerk van de regio én de gezamenlijke slagkracht van meer dan 900 bedrijven. Waar wacht je nog op?

Stuur een mail naar info@westfriesebedrijvengroep.nl en je ontvangt het aanmeldformulier om aan te sluiten.



Ondernemersdebat West-Friesland in het kader van de gemeenteraadsverkiezingen

‘Een sterke en gezonde regio moeten we samen realiseren’

In de aanloop naar de gemeenteraadsverkiezingen werden door de Westfriese Bedrijvengroep en Ondernemend West-Friesland in maart ondernemersdebatten in Hoorn, Enkhuzen en Medemblik georganiseerd. De debatten boden politici, ondernemers en andere betrokkenen een belangrijk podium om met de politiek in gesprek te gaan over de toekomst van de regio.

De stellingen en thema's van de debatten waren gebaseerd op onderwerpen die vanuit de lokale ondernemersclubs zijn aangedragen en een aantal belangrijke punten uit het visiedocument Samen één Westfriesland, dat een initiatief is van de WBG in samenwerking met alle ondernemersverenigingen in de regio.

Het visiedocument Samen één Westfriesland is uitgebracht ter inspiratie in voorbereiding op de gemeenteraadsverkiezingen van 2022. ‘Deze verkiezingen betekenen een belangrijk moment om kansen te creëren voor 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 regio, en daarvoor is een sterk bedrijfsleven noodzakelijk. Het bedrijfsleven en de politiek hebben een gezamenlijke verantwoordelijkheid om de toekomst veilig te stellen’, aldus Hans-Peter Baars, voorzitter van de WBG.

Gemeenschappelijk visie

In het visiedocument hebben ondernemers en ondernemersverenigingen

– onder de koepel van de WBG – een podium gekregen om hun verhaal te delen. ‘Met het document treden we vanuit het bedrijfsleven en als inwoners van West-Friesland met één gemeenschappelijk geluid naar buiten, ter motivatie van de lokale en regionale politiek. We vroegen individuele ondernemers om een beeld te schetsen van hun ideale toekomst. Waar wil je zijn over tien jaar en wat heb je daarvoor nodig? Dit resulteerde in interessante verhalen waarin naast verschillen, ook rode draden te vinden zijn. Wij legden hun visie langs de wieden van onze themamolen: wonen, talent in de regio vasthouden, digitalisering, energietransitie, bereikbaarheid en toerisme. Naast veel praktische voorbeelden, valt de behoefte aan eenheid op: ga uit van eigen kracht en vertel één verhaal vanuit de zeven gemeentes. Lokale partijen

moeten zich realiseren dat ze in een groter geheel opereren en de strategische thema's die er bovenlokaal toe doen, alleen kunnen worden aangepakt vanuit een gemeenschappelijke visie.'

Debatteren over de toekomst van de regio

Het uitbrengen van het visiedocument Samen één Westfriesland betekende een stevige eerste stap in het proces naar de gemeenteraadsverkiezingen. De ondernemersdebatten in Hoorn, Enkhuizen en Medemblik, boden het bedrijfsleven en de politiek de gelegenheid bij uitstek om hun visies op de toekomst van West-Friesland over de Bühne te brengen. In iedere gemeente ging de avond van start met pitches van de politieke partijen, gevolgd door een dynamische video van de Rabobank. Daarin werden de uitkomsten gepresenteerd van de regiodialoog die de coöperatieve bank in het afgelopen jaar met 380 van haar leden heeft gevoerd, naar wat zij belangrijk vinden voor de regio Noord-Holland Noord. Daarna was het aan de ondernemers en politici om in vijf verschillende rondes over de toekomst van hun stad en regio te debatteren. Elke ronde namen politici van zes politieke partijen deel aan het debat, samen met verschillende tafelheren en -dames vanuit het bedrijfsleven. Onder leiding van Robert-Jan Knook (ANP/BNR) kwamen niet alleen de voor ondernemers belangrijke lokale kwesties aan bod, maar juist ook regionale onderwerpen zoals infrastructuur en economische groei.

Boeiende discussies

Hans-Peter Baars kijkt terug op boeiende discussies met de politiek. 'Er zijn belangrijke zaken naar voren gebracht, zoals de beschikbaarheid van bedrijventerreinen, betaalbare en fatsoenlijke huisvesting voor jongeren en flexibele arbeidskrachten en de versnelling van de energietransitie. Voor ondernemers is het niet zo belangrijk aan welke kant van een gemeentegrens zij zitten, als zaken maar vlot en betrouwbaar worden geregeld. Dat kan soms beter op regionaal niveau. Daarom hebben wij naast het opstellen van ons visiedocument ook allemaal het Pact van West-Friesland ondertekend, waarmee we de ondernemers en de politiek willen inspireren om elkaar op te zoeken en de taart te vergroten voor de complete regio.'

West-Friesland één gemeente

Een van de stellingen luidde: 'West-Friese gemeenten moeten woningen en bedrijventerreinen samen uitgeven en de winsten beschikbaar stellen voor collectieve ambities en projecten binnen het Pact.' Een ruime meerderheid van de politieke partijen was het hiermee eens. Wat ziet de WBG als concreet voorbeeld op dit gebied? Hans-Peter Baars: 'We hebben kort geleden nog een tussentijdse evaluatie van het Pact gehouden. Het is een fantastisch initiatief waar we vooral mee doorgaan. Het ontbreekt tot nu toe echter nog aan concrete middelen om de projecten daadwerkelijk uit te voeren: een gebrek aan handen





en aan geld. Daarnaast dient een gemeente de afweging tussen collectieve, West-Friese belangen en individuele belangen te maken. Door alle baten en lasten naar een hoger niveau te tillen, kunnen we twee problemen oplossen. Dan zijn er namelijk middelen op een hoger niveau en hoeft een gemeente zich geen zorgen te maken over eventuele tekorten. Bovendien kunnen we dan veel sneller schakelen en kracht achter de ambities zetten. Eigenlijk is deze stelling een opmaat, want ik ben ervan overtuigd dat West-Friesland vóór 2040 een gemeente is.'

Fatsoenlijke huisvesting

'Het realiseren van huisvesting van arbeidsmigranten is zowel de oplossing voor de krapte op de arbeidsmarkt als voor de krapte op de woningmarkt', is een andere stelling waar veel partijen het tijdens de debatten in Hoorn, Enkhuizen en Medemblik mee eens waren. Deze huisvesting is een hot item, aangezien de arbeidsmigranten onmisbaar zijn en er voor hen goede, betaalbare huisvesting nodig is. 'Dit staat omschreven in het Plan Groenwijk dat door onder andere de WBG is geïnitieerd om fatsoenlijke, tijdelijke huisvesting voor gastarbeiders te realiseren. Fatsoenlijk betekent dat alle benodigde voorzieningen er zijn, dat er voldoende ruimte is en dat er op elk complex een beheerder aanwezig is. Er is uitgerekend dat het het plan niet alleen goede huisvesting voortbrengt, maar ook voor ontlasting van de druk op de woningmarkt zorgt. In Plan Groenwijk draait het om 3.000 bedden en dat levert 500 woningen op voor de West-Friezen. Het plan is geaccep-

teerd en er is een projectgroep samengesteld. Op het moment bevinden we ons in het stadium van de locatiekeuze. Vanuit ondernemers krijgen we het signaal dat er locaties en geld beschikbaar zijn. Het is nu een kwestie van het verkrijgen van vergunningen en van de politieke wil om de huisvesting voor arbeidsmigranten te realiseren', licht Hans-Peter Baars toe.

Helder signaal vanuit de politiek

Dat het bedrijfsleven een helder signaal terug kreeg van de politiek is een belangrijke uitkomst van alle ondernemersdebatten in de drie West-Friese gemeenten. 'Ondernemers en verenigingen weten hun weg goed te vinden in bestuurlijke en ambtelijke circuits. Vroegtijdig overleg over plannen en wensen met de politiek is echter voor verbetering vatbaar. Dat begint met beter communiceren en investeren in elkaar. De WBG pakt die handschoen op door te laten zien wat er in West-Friesland voor prachtige parels zijn. Ga naar ze op zoek en vraag wat ondernemers bezighoudt naar aanleiding van geopolitieke spanningen, grondstoffen- en transportproblematiek. Vanzelfsprekend is het ook goed om van de politiek te horen dat zaken soms niet zo simpel liggen en dat andere belangen ook meewegen. Daarom nodigen wij de kersverse gemeenteraden binnenkort uit voor werkbezoeken aan de bedrijventerreinen, waar de ondernemersverenigingen een informatief en onderhoudend programma samenstellen. We zullen het uiteindelijk toch met elkaar moeten doen voor een sterke en gezonde regio.'



Ondernemen in tijden van oorlog

**Je doet zaken met het buitenland.
Kent je buitenlandse partners, hun gewoonten,
hun zakelijke mores. Niemand vertelt jou wat over
zakendoen in andere culturen. Tot er een crisis of
- erger nog - een oorlog uitbreekt.**

Alles wordt anders. Hoe red je je zakelijke belangen?

Door in zee te gaan met een financieel adviseur
met kennis van culturen in nood. En kennis van
Nederlandse en buitenlandse fiscale en financieel-
administratieve omgevingen.

Die behoedt je voor de onverwachte valkuilen die
noodsituaties met zich kunnen brengen.
Zodat je ook in tijden van oorlog
verantwoordelijk blijft
ondernemen.

drs. Pieter J. Nes

06 - 538 62 678



nes account

VERANTWOORDELIJK ONDERNEMEN

Amsterdam • Hauwert • Nairobi

info@nesaccount.nl • 0229 - 820 020

Hauwert 95 • 1691 EC Hauwert • nesaccount.nl

De HOF is de koepelorganisatie waarbij de ondernemings-
verenigingen 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 ondernemings-
verenigingen 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: sstumpel@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



Ondernemers Stad Hoorn zoekt naar brede samenwerking

Grote stappen naar gezamenlijk doel

De plannen voor 2022 liggen klaar, het evenementenprogramma is gevuld en de eerste kennismakingen met de nieuwe voorzitter van OSH Linne van Straten zijn achter de rug. “Dit doe ik uiteraard met het bestuur, het is niet mijn show. Ik geniet wel enorm van alle leuke initiatieven en ontmoetingen.”

Op 6 april jl. nam het bestuur afscheid van de huidige voorzitter Rien van Drongelen, Sjon Dekker en penningmeester Symen van der Meer. Zij blijven op de achtergrond betrokken, maar dragen hun functie over aan Linne en Marion Nijhuis, die de rol van penningmeester vervult. “Ik word hier blij van”, vertelt Linne, die samen met haar dochter ook onderneemt in de binnenstad. “Ik ben erg voor verbinding en dat zie ik op dit moment in het centrum van Hoorn gebeuren. Met het collectief Cultuur Hoorn hebben we bijvoorbeeld de intentie om in 2023 een gezamenlijk programma te maken, waar ook de Stadsfeesten en cultuurweken onder vallen. Hier willen we ook de horeca bij betrekken en ondernemers die niet onder de OSH vallen. Denk aan de Hoornse Straatjes, die ook ideeën hebben. Ik zie de toekomst van OSH als overkoepelend voor iedereen die wil bijdragen aan het doel, namelijk de stad Hoorn op de kaart zetten. De gemeente is hier ook bij betrokken en dat merken we echt.”

Leefbaarheid in de stad

Tegelijkertijd is OSH er ook voor de ondernemer zelf: “Wat niet iedereen weet, is dat met het betalen van de reclamebelasting men meteen lid is. En dat de Sinterklaasintocht, de hanging baskets, de kerstverlichting en de themaweek initiatieven zijn die hiermee worden bekostigd. Ze zijn bedoeld om de leefbaarheid in de stad te behouden. Maar we zijn er ook om te inventariseren waar ondernemers in de binnenstad tegenaan lopen.”

Nieuwe Stadsapp Chainels

Op dit moment staat ondernemend centrum Hoorn in elk geval in de startblokken om positieve dingen te doen voor de stad, na twee jaar waarin bijna niets mogelijk was. De nieuwe gratis stadsapp kan hier een waardevolle bijdrage aan leveren. De app Chainels is al in gebruik in Amsterdam, Rotterdam, Utrecht en Alkmaar. Begin mei sluit Hoorn



‘Iedereen staat in de startblokken om de stad op de kaart te zetten’

aan met de eigen app, waarmee Hoornse ondernemers, vastgoedeigenaren en bestuurders snel en effectief kunnen communiceren. “Een geweldig handige manier om te delen, te melden en te communiceren. Zijn er werkzaamheden, acties of is er een evenement, dan deel je dit eenvoudig. De pushberichten die je kunt versturen, maken bijvoorbeeld nieuwsbrieven overbodig.”

Ambities samen waarmaken

Er wordt ook stevig nagedacht over de PR: “Leuke evenementen organiseren is één ding, maar je wilt natuurlijk ook de inwoners laten weten dat ze er zijn en faciliteren dat ze eropaf komen. Zoals voor de Familieweek die dit voorjaar voor het eerst wordt gehouden (zie kader – red.). Ook ondernemers en andere partijen zijn welkom om hun idee in

te brengen.” Als binnenstadsondernemer heeft Linne veel feeling met de onderwerpen waar OSH zich sterk voor maakt. “Samen met het bestuur en de ondernemers hopen we dat Hoorn een mooie bestemming blijft. Nadrukkelijk zoeken we de samenwerking met gemeente, horeca, cultuur en andere collectieven om onze ambities waar te maken.”

Familieweek Hoornse binnenstad

De week van 25 t/m 29 mei is dit jaar Familieweek. Er zijn allerlei activiteiten op verschillende locaties in de binnenstad. Het definitieve programma wordt later gedeeld. Vijf dagen staan vast: woensdag ‘De Familiemarkt’, donderdag ‘Cultuur op de haven’, vrijdag ‘Ouder – kind dag’, en zaterdag ‘Activiteitendag’, op zondag is er Rock & Roll festival en Superkoopzondag. Deze invulling van de dagen wil OSH samen organiseren met inwoners, ondernemers en organisatoren. Een leuk idee voor deze eventweek? Meldt het via www.vooreenmooiestad.nl.



Univé is uw regionale brandverzekeraar

Als zakelijke brandverzekeraar in uw regio bieden wij tal van unieke voordelen. Denk aan een gratis jaarlijkse brandblusserkeuring, een garantie op herbouw van een bedrijfspand en altijd persoonlijk contact met een vertrouwd contactpersoon. U kunt een brandverzekering afsluiten voor uw bedrijfsgebouw, goederen/inventaris, voorraden en bedrijfsschade. Al deze verzekeringen zijn naar uw eigen wensen en situatie aan te passen. Hierdoor heeft u altijd een verzekering op maat.

Unieke voordelen bij Univé Noord-Holland

Gratis waarde vaststelling

Brengt u uw gebouwenverzekering bij ons onder, dan bepaalt onze eigen inspecteur de herbouwwaarde van het gebouw. U hoeft dus geen taxateur in te schakelen.

Garantie op herbouw

Wij bieden bij de gebouwenverzekering standaard een garantie tegen onderverzekering. Hierdoor hoeft u zich nooit druk te maken over een juist verzekerd bedrag.

Scherpe prijzen

Uit ervaring blijkt dat wij een scherp en vooral concurrerend tarief kunnen bieden. In veel gevallen kunnen klanten 10% tot 30% besparen.

Pakketkorting

Brengt u meerdere verzekeringen bij ons onder, dan plaatsen wij deze verzekeringen in een pakket. Hierdoor ontvangt u naast onze scherpe prijzen een pakketkorting die kan oplopen tot 10% van de premie.

Geen jaarlijkse keuringskosten voor blusmiddelen

Wordt de dienstverlening voor de keuring van blusmiddelen afgenomen bij BBA in Heerhugowaard? Dan neemt Univé de jaarlijkse kosten voor deze keuring(en) voor haar rekening en kost het u niets.

Persoonlijk contact

Vooral persoonlijk contact en een goede bereikbaarheid vinden wij belangrijk. Daarom is ons werkgebied verdeeld onder onze adviseurs. Op deze manier heeft u altijd een vertrouwd contactpersoon. Maar daar blijft het niet bij. Onze adviseurs zijn rechtstreeks telefonisch of per e-mail te bereiken en komen periodiek bij u langs.

/ 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

AD
ALSEMA VAN DUIN
NOTARIS & JURISTEN

Johannes Poststraat 71 – Hoorn



Beleggers en ontwikkelaars opgelet. Op een prominente locatie is dit scholencomplex te koop. Het is rond het jaar 1959 gerealiseerd en heeft inmiddels een gemeentelijke monumentale status gekregen. De ligging kwalificeren wij als zeer aantrekkelijk: binnen de ring van Hoorn, nabij de binnenstad. De verkoop geschiedt per inschrijving.

- Oppervlakte 2.493 m² bvo verdeeld over diverse verdiepingen;
- Perceeloppervlakte 2.865 m²;
- Verhuurd aan Stichting Clusius College;
- Het schoolgebouw betreft een Gemeentelijk monument.

Voor meer informatie: www.vanoverbeek.nl of vraag de verkoopdocumentatie op bij Van Overbeek Makelaars.

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 overbeek.nl**
BEDRIJFSMAKELAARS

Purmerend • Hoorn • Edam-Volendam • West-Friesland

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