

Zaken Westfriese

Zaken



editie
02

Thema:
Oei,
ik groei!



Semwerkt bestaat 10 jaar!

Het totaal aanbod voor Noord-Holland



- Acht vooraanstaande bedrijfsmakelaarskantoren
- Lid van de NVM Vakgroep Bedrijfsonroerendgoed
- Hoge vakkennis, degelijkheid en service.
- Verkoop of verhuur
- Delen van kennis
- Vergroten van netwerk

ZWAAG, De Corantijn 1A



- Vrijstaande horecaruimte van circa 240 m²
- In een oog springend pand, centrale ligging op bedrijventerrein
- Casco verhuur, turn key oplevering

Huurprijs € 2.750,- per maand (excl. BTW)

ZWAAG, De Factorij 4A



- Bedrijfsunit van in totaal circa 114 m² (verdeeld over 2 lagen)
- Kantoorruimte op de eerste verdieping met eigen entree
- Goed bereikbaar, nabij uitvalswegen

Huurprijs € 1.050,- per maand (excl. BTW)

ZWAAG, De Factorij 16C



- Kantoorruimte van circa 80 m² op de 1^e verdieping
- Parkeerplaats op eigen terrein
- Eigen toilet en pantry

Huurprijs € 395,- per maand (geen BTW)

Boekweit Olie

MAKELAARS/TAXATEURS

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

www.boekweitolie.nl

HOORN, Grote Noord 21 – Geldersesteeg 37



- Hoekwinkelpand met royale 5-kamer bovenwoning
 - 120 m² winkelruimte, frontbreedte van circa 6 meter
 - Desgewenst kan de bovenwoning gesplitst worden in meerdere eenheden
- Koopsom € 660.000,- k.k.

HOORN, Grote Noord 23



- Winkelpand van circa 115 m²
- Attractieve winkelpui
- Frontbreedte van circa 6 meter

Huurprijs € 2.500,- per maand (excl. BTW)

HOORN, Grote Noord 78



- Winkelpand van in totaal circa 123 m², verdeeld over 3 lagen
- Bovenwoning is thans in gebruik als werkplaats/magazijn
- Frontbreedte circa 4 meter

Huurprijs € 1.850,- per maand (excl. BTW)

HOORN, Grote Noord 107



- Beleggingsaanbieding
- Winkelpand van circa 285 m², verdeeld over 3 lagen
- Frontbreedte circa 6,5 meter

Vraagprijs € 850.000,- k.k.

HOORN, Grote Noord 110



- Winkelpand van circa 125 m², verdeeld over 2 lagen
- Attractieve pui, frontbreedte 5,5 meter
- Hoge plafonds

Huurprijs € 2.650,- per maand (excl. BTW)

HOORN, Kerkplein 31



- Winkel-/kantoor-/praktijkruimte van circa 75 m²
- Airco, spreekkamer, magazijn, toilet en pantry aanwezig
- Rijksmonument

Huurprijs € 1.495,- per maand (excl. BTW)

HOORN, Kleine Noord 7



- Winkel-/kantoorruimte van circa 75 m² met monumentale pui
- Turnkey oplevering, casco verhuur
- Geliefde winkelstand met veel speciaalzaken

Huurprijs € 1.450,- per maand (excl. BTW)

HOORN, Kleine Noord 12



- Winkel-/kantoorpand van circa 195 m², verdeeld over 3 lagen
- In 2019 ingrijpend verbouwd
- Desgewenst te verbouwen tot royaal woonhuis

Huurprijs € 2.500,- per maand (excl. BTW)
Vraagprijs € 399.000,- k.k.

HOORN, Kleine Noord 60



- Horeca-/winkelruimte van circa 185 m²
- In 2016 geheel gerenoveerd
- Aan één van Hoorns mooiste winkelstraten

Huurprijs € 2.500,- per maand (excl. BTW)



Timmer- mansoog voor de juiste look

DOL
BOUWBEDRIJF BV

Dol Bouwbedrijf blijft bij de tijd. Ze maken gebruik van moderne materialen en technieken, en streven altijd naar kwaliteit. Hun werkkleding kan daar niet in achter blijven. De traditionele grijze outfit maakte plaats voor een stoere en moderne zwarte bouwoutfit met een vleugje oranje.

Past jouw werkoutfit nog bij wie je bent?
Ontdek de juiste look bij Techno-Fashion.

Groei en succes en zo

We accepteren of geloven niet meer in geluk of pech. Alles is maakbaar. En dat is wel zo makkelijk, want daarmee is het namelijk lekker je eigen schuld als iets mislukt.

Wat automatisch betekent dat als het wel lukt, het jouw verdienste is. Jouw unieke eigenschappen en inzicht hebben tot het overweldigende resultaat geleid.

Op LinkedIn zijn veel verhalen te lezen. Ondernemers die flink gegroeid, geslaagd, uitgekocht of overgenomen zijn, vertellen over hun succes. In interviews waarin ze wordt gevraagd hoe het komt dat ze zo succesvol zijn, is regelmatig het antwoord dat zij doorgingen waar anderen stopten, liefst gecombineerd met nog meer succes-is-een-keuze-verhalen.

Mooi verhaal voor de Bühne. Adviseer het alsjeblieft een ander niet. Het biedt geen enkele garantie. Er zijn ondernemers die verzuchten: 'Was ik maar eerder gestopt.' Die gingen ook door omdat ze wat prachtigs hadden en zijn nu het pensioen of nog meer kwijt. Dat zijn er waarschijnlijk heel veel meer en die horen we niet. Zij krijgen geen aandacht en zoeken de aandacht niet op. Zitten op de blaren of in de ellende. Soms pakken zaken anders uit dan vooraf gedacht.

Mijn vrouw hoorde m'n irritatie na het zoveelste succesverhaal op LinkedIn te lezen en had een goed idee. LinkedOut. Voor hen die met missers en ellende te maken hebben en die verhalen ook willen delen.

Tijdens de laatste bijeenkomst van Koppie Doen sprak een ondernemer over cyberveiligheid. In het kort komt het erop neer dat hij na een grote computerhack alle bedrijfsgegevens kwijt was. Klanten verloren het vertrouwen en stapten over naar de concurrent. Herstel van gegevens kostte tonnen, te veel om op te brengen. De bank stopte de samenwerking. Daarmee verdween ook de hypotheek op het woonhuis. Personeel vertrok. Bedrijf kapot, klanten, geld, huis, partner, alles weg. En dat alleen doordat het technisch niet goed geregeld bleek te zijn. Alle aanwezigen waren er stil van.

Voor LinkedOut zou dit een goede zijn. Echte verhalen van echte mensen, ook de missers. Van missers is meer te leren dan van glorieuze zelfverheerlijking. En op tijd stoppen is een gave.

Mark Janzen



TOSHIBA



DUURZAME KOELING EN VERWARMING.

Met TOSHIBA klimaatbeheersing

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

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

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

SCHERMER^o
MAAKT HET AANGENAAM.

WWW.TOSHIBA-AIRCO.COM

WWW.SCHERMERBV.NL

Inhoud

Coverstory:

Semwerkt bestaat 10 jaar



8

Thema:

Oei, ik groei!



12



18



21



22

Verduurzaming van Thaan Dam en de Rabobank

Lekker werken in circulaire kleren

Broekhuis Volkswagen Zwaag introduceert nieuwe accountmanager zakelijke markt

Verder in dit nummer:

- 25 Westfriese Uitdaging viert 10-jarig bestaan
- 26 Wethouders René Assendelft en Arthur Helling van gemeente Hoorn bespreken de actieagenda binnenstad
- 29 Genomineerden Van der Valk Publieksprijs zijn bekend
- 40 Reclamepraat

De Gala Glossy

Als bijlage bij deze editie van Westfriese Zaken vind je de enige echte Gala Glossy. Hierin vind je alles wat je moet weten over het gala, de organisatie, de sponsors én natuurlijk het programma. Kom alvast helemaal in de stemming voor hét businessevent van het jaar!

- 37 De ruggengraat van ondernemend Westfriesland
- 38 Tweede Dag van Westfriesland doorslaand succes
- 41 Klaver Giant Groep blijft gestaag groeien
- 42 We hebben allemaal dezelfde uitdagingen', Parel Schermer Installatietechniek
- 43 WBG wil werk maken van statushouders



- 45 Leden bestuur HOF
- 46 Nieuwe OSH voorzitter Hans Verschoor 'Samen de schouders eronder'
- 47 Ondernemer aan het woord; Ben Broersen van Restobar West72



- 51 Oud-bestuurslid Jeroen Spiekker 'Ik wilde vooral iets terugdoen'
- 52 CyberVeilig Westfriesland: 'cybersecurity gaat over risicomanagement!'
- 55 Kersvers bestuurslid Mark Hommersen weet wat hij wil
- 56 Martin Beij, 'Door Parkmanagement hoeven ondernemers zich geen zorgen te maken over het terrein.'



- 58 Aanmelden voor De Westfriese Alleskunner Ondernemer 2024 gestart

Colofon

Westfriese Zaken

Het zakenmagazine voor ondernemers, bestuurders en managers in West-Friesland. Een uitgave van Indrukmakers BV i.s.m. de Hoornse Ondernemers Compagnie, de Westfriese Bedrijvengroep, de Hoornse 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 | Guillaume Groen | Bas Zwerver

Redactie

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: 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.



De groei en ontwikkeling van hét performance online marketingbureau

Semwerkt bestaat 10 jaar!

Sinds Semwerkt in april 2014 de eerste stappen in de wereld van online marketing zette, heeft de specialist een succesvolle groei doorgemaakt. Met een duidelijke missie wist Semwerkt in korte tijd het vertrouwen van grote en kleine partijen in het hele land te winnen om hen online te laten groeien. Deze missie én de drive van het gepassioneerde team hebben in tien jaar tijd tot tal van mooie ontwikkelingen geleid. Zo riep Google het bureau uit tot een van de highest potential Google Agencies van Nederland. In de prijzenkast prijken er twee NHN Business Awards en vijf FD Gazellen Awards. Op het Westfries Ondernemersgala werd Semwerkt bekroond met de prestigieuze WBG Groeiparelprijs 2023. Het magazine Emerce heeft de agency onlangs voor de vierde maal op rij uitgeroepen tot een van de beste online marketingbureaus van het land.



Eind 2022 verhuisde Semwerkt van het kantoor in een oud kaaspakhuis aan de Bierkade naar de nieuwe vestiging aan de Willemsweg in Hoorn. Een markante locatie die het team alle ruimte geeft om de klanten te helpen met het verbeteren van hun online rendement en die volop doorgroei mogelijkheden biedt. We ontmoeten Sun Walenkamp en Robbert Rosdorff midden in deze dynamiek waar ze ons verwelkomen met een glimlach van trots. Trots op het bijzondere lustrum van Semwerkt en bovenal trots op hun toegewijde team. Terwijl ze er goed voor gaan zitten, reflecteren ze enthousiast op de periode waarin zij het online marketingbureau zijn gestart. 'Tien jaar geleden stonden zoekmachine optimalisatie (SEO) en adverteren in zoekmachines (SEA) in de kinderschoenen en werd daar naar onze mening vrij mysterieus over gedaan. Daarom hadden wij de missie om heel bewust een bedrijf te voeren waarin we de dingen anders wilden doen, omdat wij de overtuiging hadden dat het beter kon. Wij hebben altijd gezegd: we willen transparant zijn, vertellen wat we doen en vooral snel op klanten kunnen reageren. Daar ontbrak het destijds aan', vertelt Sun bevlogen.

'Wij wilden de klanten juist meenemen in het complete verhaal door samen te werken en duidelijke inzichten te geven met heldere rapportages. Ook wilden wij laten zien dat zoekmachine optimalisatie en adverteren in zoekmachines geen black box of magic box zijn, maar gewoon een verlengstuk van je marketingpropositie. Daarbij hadden we één ambitie, namelijk om het beste online marketingbureau van boven de rivieren te worden.'

Sterke organische groei

Met de sterke organische groei die het online marketingbureau sinds de start heeft doorgemaakt, mag Semwerkt spreken van een geslaagde missie. 'Wij hebben samenwerkingen met een gevarieerde klantenkring van grote webshops en zowel grotere als kleinere organisaties, waarvan de meeste klanten van het eerste uur nog steeds klant bij ons zijn. Dat vinden wij een groot compliment, want samenwerken is een van onze kernwaarden. Nog steeds vinden wij het heel belangrijk om samenwerkingen op te zetten met ambitieuze ondernemingen, waarbij we met elkaar een duidelijk doel voor ogen hebben. Ook de missie om de beste

Groei met ons mee!



Dankzij de snelle groei van ons bedrijf zijn wij op zoek naar ambitieuze online marketingtalenten.

Word jij onze nieuwe Semmer?

Wij zoeken:

- SEA-specialisten
- Social advertising specialisten

Interesse?

Neem contact op via werkenbij@semwerkt.nl

Sem  **werkt!**

in ons vakgebied te zijn en ons te positioneren als paid en non-paid online marketingspecialist, is ongewijzigd gebleven. Direct nadat we van start gingen, kregen we van veel klanten ook vraag naar het bouwen van websites. Maar we zijn altijd bij ons standpunt gebleven en hebben voor dit soort klantvragen de samenwerking gezocht met andere partijen die in hun vakgebied willen excelleren. Hoewel dit commercieel gezien misschien niet altijd de slimste stap is, is het volgens ons wel het beste voor de klant. Tot op de dag van vandaag werken wij graag samen met zorgvuldig geselecteerde specialisten', zegt Sun.

Dit sluit naadloos aan op de klantgerichte mentaliteit waarmee Semwerkt online diensten levert die voldoen aan de verwachtingen en die zelfs overtreffen. 'Ook is dit een prominente bouwsteen van het DNA dat we tien jaar geleden voor ogen hadden. We zijn trots dat dit DNA behouden is gebleven.'

Constance innovatie

Innovatie is een andere essentiële factor voor de voortdurende groei van Semwerkt. Daarom is het team van specialisten altijd bezig om kennis te vergaren, te vergroten en te verdiepen en bezoeken zij kennisevents in het binnen- en het buitenland. Robbert: 'Er is geen vakgebied dat zo snel verandert als online marketing, dus daar moeten we op vooruit blijven lopen. Stilstand staat bij ons gelijk aan keiharde achteruitgang. Innovatie is dus cruciaal en wij moeten continu anticiperen op de veranderende omstandigheden in de markt. De opkomst van kunstmatige intelligentie (AI) is een van de meest opvallende trends die het speelveld naar ons idee drastisch zullen beïnvloeden. Het is eenzelfde soort revolutie als de komst van de stoommachine. Al jaren onderzoeken wij de mogelijkheden van AI-tools en toen ChatGPT in november 2022 vrij onverwachts op de markt kwam, is het testen daarvan in een stroomversnelling geraakt. Met als uitkomst dat allerlei uitdagingen voor online marketeers efficiënt oplosbaar worden. De grootste componenten die nu tijdefficiënter worden, zijn geautomatiseerde data-analyse en kwalitatieve contentcreatie. Ook wij benutten de mogelijkheden van AI al geruime tijd en merken dat het ons werk op bepaalde fronten stukken eenvoudiger maakt. De inzet van kunstmatige intelligentie gaat er niet voor zorgen dat we minder mensen nodig hebben, maar betekent wel dat we efficiënter voor onze klanten kunnen werken in de uren die beschikbaar zijn. AI is absoluut de toekomst.'

Teamcohesie

Welke ambities zijn er voor de komende tien jaar? Sun: 'Het is de droom om hier in de regio een toonaangevende online marketingpartner te blijven. In de beginjaren was onze dienstverlening gericht op bedrijven door heel Nederland. Het was destijds ook onze visie om een landelijk opererende partij te zijn. Maar we merken steeds meer dat het zakendoen in deze omgeving veel prettiger is omdat wij echte West-Friezen onder elkaar zijn. We spreken dezelfde taal en we begrijpen de onderlinge "niet lullen maar poetsen" mentaliteit. Daarom willen wij in deze contreien dé partij zijn voor de beste online marketingstrategieën. Daarbij vinden wij het belangrijk om kritisch te blijven. Het kan altijd nóg beter. Natuurlijk vinden we het ontzettend gaaf dat Semwerkt is bekroond met verschillende prestigieuze ondernemersprijzen en opnieuw is uitgeroepen tot FD Gazelle, wat inhoudt dat we tot de snelst groeiende bedrijven van Nederland behoren. Aan de andere kant bestaan we nog maar tien jaar en zijn we voor ons gevoel pas net begonnen. Er zijn nog veel dingen die we willen bereiken. Hoewel daar een bepaalde schaalgrootte voor nodig is, is het niet zozeer de ambitie om een hele grote partij te worden. Cohesie is een absolute voorwaarde voor een goed functionerend team. Bovendien vinden we het prettig om met iedereen de feeling te houden.'

Passie en doorzettingsvermogen

Welke inspiratie willen jullie andere ondernemers en hun teams meegeven? Robbert: 'Het begint met passie. Als je iets doet, doe het dan met volle overgave. Weet waarvoor je staat en geef niet op. Dit betekent ook dat het bloed, zweet en tranen kost om je doel te bereiken. Dat moet je wel willen en het moet in je zitten. Maar met doorzettingsvermogen en de juiste mensen om je heen kun je heel ver komen. Dit weten wij als geen ander. Het tienjarig jubileum van Semwerkt is een mijlpaal die we samen hebben bereikt. We zijn ontzettend trots op alle mensen die hebben bijgedragen aan dit succes. Om dit op een heel speciale manier te vieren, reizen we in juni met alle collega's naar een nog onbekende bestemming waar we uitgebreid stilstaan bij de prachtige jaren die achter ons liggen én de toekomst die in het verschiet ligt.'

Semwerkt.nl

Waarom groeipijn goed is

Oei, ik groei!

Groeien doen we allemaal. Als mens, als land, als economie en zéker als bedrijf. Dat is ook goed, want groeien is een gunstig teken. Maar soms gaat groeien net even te snel en kunnen we onszelf bijna niet bijbenen. Dan voel je groeipijn. Dat is soms best vervelend, maar het zet ook aan tot innovatie. Van die pijn willen we af, maar van die groei niet. Dus gaan we ondernemen.

Als je bedrijf groeit, denk je al snel: 'Dan moet ik meer personeel hebben om het werk aan te kunnen.' Logische gedachte, maar dát is een vraagstuk waar je anno 2024 niet meteen een antwoord op hebt. Bij Klaver Giant Groep kennen ze dat gevoel. Frank Konijn, directeur van Klaver Infratechniek: 'We zijn de afgelopen jaren hard gegroeid. Sinds 2017 is de omzet verdrievoudigd en daarmee groeide ook ons personeelsbestand. We hebben gelukkig een trouwe groep collega's die ook weer voor aanwas zorgt door mondelinge reclame. Toch voelen wij ook die uitdaging. Als je wilt groeien moet je zorgen dat je genoeg body hebt om dat te gaan doen. Je moet niet pas in actie komen als je mensen nodig hebt, want dan loop je achter de feiten aan. Groeipijn merk je vooral als er iemand vertrekt. Dan is het de vraag: ga je meer mensen of meer werk aantrekken? Vroeg of laat komt groeipijn terug en dat is ook wel positief. Ondernemen is continu begroten en bijstellen, kwaliteit blijven leveren, het goed doen voor je personeel en innoveren in processen. Die pijn zorgt ervoor dat je in beweging blijft.'

Efficiënter werken

Bij Schermer Installatietechniek zit de uitdaging meer in de grote hoeveelheid techniek en een strakke planning. Directeur Barend Schermer: 'Tegenwoordig zit veel techniek in een project en dat willen we goed wegzetten zonder onze mensen daaronder te laten lijden. Dat betekent met dezelfde hoeveelheid mensen efficiënter werken. In ons nieuwe pand hebben we daarom geïnvesteerd in een prefabhal. Hier kunnen we onder ideale omstandigheden en veilig veel techniek opbouwen. We kunnen bijvoorbeeld bestaande panden inscannen, de installatie digitaal intekenen en er vervolgens een soort legoboekje van maken. Aan de hand van die informatie wordt de installatie alvast gebouwd. Op locatie hoeven we alleen nog te installeren. Deze werkwijze scheelt ons tijd en maakt dat we rustig door kunnen werken, zonder afhankelijk te zijn van derden. En voor de klant scheelt het ook, want die heeft minder lang overlast van onze werkzaamheden.'



Omgaan met weerstand

In een groeiende economie doet een ondernemersfonds het heel goed. En op zijn beurt laat het fonds de lokale economie verder groeien. Hans-Peter Baars, secretaris van Stichting Ondernemersfonds Enkhuizen én WBG-voorzitter: 'Een ondernemersfonds is gericht op solidariteit. Iedereen lapt en daar worden collectief voorzieningen uitgehaald. Van parkmanagement en camerabeveiliging tot de sinterklaasintocht. En het mooie is: er zijn geen free riders. Je stimuleert de lokale economie, maar ook saamhorigheid. Zo'n fonds laten groeien vraagt ook doorzettingsvermogen. Na ruim vijf jaar is iedereen tevreden over wat het oplevert, maar in het begin is het zoeken. Dat heb ik ook gezien bij de oprichting van Nautisch Enkhuizen. Het begint met een Coalition of the Willing. Er is altijd tegenspraak, maar als alles loopt, haken mensen vanzelf aan. Groeipijn doorstaan is ook omgaan met weerstand. Wel luisteren, maar ook doorzetten. Dat is binnen de WBG ook altijd zo gegaan.'

Energie als remmende factor

Taxi Kaijer won, als onderdeel van een collectief, een grote aanbesteding van de Westfriese gemeenten voor doelgroepenvervoer. Eén van de vereisten was dat het vervoer met elektrische voertuigen zou plaatsvinden.

Directeur Rob Kaijer: 'We hebben een groot aantal nieuwe bussen en personenwagens gekocht. Die moeten echter ook opgeladen worden en dat is de uitdaging. Die auto's kunnen niet allemaal laden bij ons pand, waar ik een aansluiting van 3x80 Ampère heb. De andere auto's laden overal in de regio, vaak bij openbare laadpalen, wat ook nog kostbaarder is. En ik vraag steeds meer van mijn personeel. De chauffeurs moeten verder lopen naar laadpalen en de planning moet laadtijd incalculeren. Soms moeten we ook laden met klanten in de auto. Dat was voorheen ondenkbaar, maar nu kun je soms niet anders.'





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



**BUREAU
NOVITAZ**
PROJECTMEUBELN



NIEUWSTRAAT 80 MEDEMBLIK
0227-540015 INFO@BUREAUNOVITAZ.NL
WWW.BUREAUNOVITAZ.NL

Groeipijn vraagt om samenwerking

'Die groeipijn is lastig, maar dit is natuurlijk ook een mooie kans. Als we die aanbesteding niet hadden gewonnen, was ik hier nooit tegenaan gelopen. Maar met elektrisch vervoer moet je met veel meer dingen rekening houden en je hoopt eigenlijk dat er voorzieningen zijn of komen om dat te ondersteunen.

Ik heb straks 130 zonnepanelen op het dak, maar daarmee kan ik maar 4 tot 5 auto's per jaar laden. En een batterij klinkt ook aantrekkelijk, maar die zijn dan 20 kWh en in een auto gaat al snel 50 tot 60 kWh. Wat mooi zou zijn, is als je kunt participeren in zonneprojecten, maar dan moet je die stroom wel weer richting je pand kunnen krijgen. Ik heb inmiddels veel contact gehad met bedrijven die willen helpen qua laadcapaciteit. Daar kunnen we wel wat mee, maar in de praktijk is het nog een uitdaging. Het blijft denken in oplossingen en uitdagingen en dat zal zo nog wel doorgaan. Maar gelukkig rijden ze nu alle 35, met dank aan ons eigen teamwerk.'

De uitdaging van groeien

Het Oorlogsmuseum in Medemblik maakte de afgelopen jaren een enorme groei door van 2.500 bezoekers in 2019 naar 28.000 in 2023. Directeur Lars Rustenburg: 'Dit zorgt voor veel groeipijn, maar zoals ze zeggen: pijn is fijn. Maar het geeft wel uitdagingen op allerlei gebieden

waar we op moeten sturen. We proberen deze uitdagingen zo goed mogelijk en het liefst ruim van tevoren te tackelen door onszelf organisatorisch te ontwikkelen met professionele planningssoftware, door taken uit te besteden en door meer personeel aan te trekken. Qua ruimte merkten we vorig jaar dat we een flink aantal dagen al behoorlijk krap zaten. Daarom hopen we dat de aankoop van het pand van de burens door kan gaan. Daardoor krijgen we er 3.000 m² bij, wat ons heel veel voordelen gaat bieden. Zo kunnen we doelgroepen splitsen, die nu nog allemaal in dezelfde ruimte samenkomen. Groeipijn toont automatisch waar je met je organisatie iets mee moet. Als team willen we een hoogwaardige organisatie vormen, waarbij de groeipijn ons juist motivatie geeft om door te ontwikkelen.'

De voordelen van groeipijn

Groeipijn is vervelend, maar aan de andere kant ook nodig. Het dwingt je anders te denken. Oplossingsgericht te zijn. Of het nu betekent dat je gaat innoveren, dat je mensen aantrekt, gaat samenwerken of juist volhardt in je eigen overtuiging; het doet iets met je. Dus wanneer je je realiseert dat je vastloopt, merk dan eens op: 'Ik heb groeipijn.' En wat is dan een betere pijnstiller dan even trots zijn dat je dit mag overkomen? En dan doorpakken, want dat is de enige manier om ermee om te gaan. Zo kun je blijven groeien.





**wat je
ook bereidt,
bereid het
met pit.**



**de
RECLAMESJEF**
WIJ GEVEN JOUW MERK
DE JUISTE SMAAK
✉ sjef@reclamesjef.nl



RISTORANTE
La Sfida

ANTIPASTI | VERSE PASTA'S | SECONDI PIATTI
PIZZA'S | HUISGEMAAKTE DESSERTS

AUTHENTIC ITALIAN CUISINE
Tevens voor feesten, partijen en catering.
Ook voor kookworkshops voor groter gezelschap.
*Vraag ook naar de mogelijkheden van onze
'CHEFS TABLE'.*

Nu ook typisch Italiaanse producten verkrijgbaar!

La Sfida • West 70 • Hoorn • Tel: 0229-743120 / 0612157732
dinsdag t/m zondag geopend van 17:00 tot 22:00 uur



Ontdek aan de Nieuwsteeg 22 in Hoorn de ultieme bestemming voor herenmode. Bij Bruggemann Mode zijn wij gepassioneerd over het leveren van tijdloze elegantie, eigentijdse trends en ongeëvenaarde kwaliteit. Of je nu op zoek bent naar de perfecte outfit voor een speciale gelegenheid, je zakelijke garderobe wilt upgraden of gewoon je dagelijkse stijl wilt verbeteren, wij hebben alles wat je nodig hebt. Bij ons gaat het niet alleen om kleding kopen; het gaat om een verfijnde ervaring waarin je je gewaardeerd voelt en waar je met vertrouwen en stijlvol de deur uitloopt.

BRUGGEMANN
MODE SINCE 1884

Nieuwsteeg 22, Hoorn
0229-214215
www.bruggemannmode.nl



Van Groothandel in food naar Zonnepanelen installateur

Verlaag snel de energienota: investeer nú in zonnepanelen

Dag ondernemer! Na de winter gaat de zon weer meer schijnen en dat is goed voor de zonnepanelen. Deze zijn namelijk nog nooit zo goedkoop geweest!

Overweeg je investeren in zonnepanelen? Met zonnepanelen wordt eigen energie opgewekt en dat maakt minder afhankelijk van de onzekere energiemarkt. Gemiddeld heb je 25 jaar voordeel van zonne-energie.

Investeren in duurzame energie loont door de hoge energieprijzen. Met een set van tien zonnepanelen op je dak bespaar je gemiddeld zo rond de €1.000,- per jaar op de energierekening. Dit is vanzelfsprekend afhankelijk van je situatie. Zonnepanelen zijn hoe dan ook een investering waar op de lange termijn geld en energie mee bespaard wordt. In zo'n 6 jaar verdien je je zonnepanelen terug en daarna heb je nog zo'n negentien jaar het maximale voordeel van de investering.

Sinds dit jaar moet elk kantoor groter dan 100 m² minimaal energielabel C hebben. Met zonnepanelen wordt de energie-index van het gebouw verlaagd en zo het energielabel van het gebouw bepaald.

Laat je goed informeren over de mogelijkheden en besparingen die op jouw situatie van toepassing zijn, ik kan je daarbij helpen. Peter Karsten Sr. 06 223 93 291



Het kabinet heeft voor consumenten sinds 1 januari 2023 de btw op zonnepanelen afgeschaft. Het 0%-tarief op zonnepanelen geldt ook voor ondernemers die panelen plaatsen op of bij hun woning. Als je met zonnepanelen meer stroom opwekt dan je gebruikt, kun je het overschot vaak aan het elektriciteitsnet terugleveren. Alleen kleinverbruikers met een bedrijfsaansluiting voor elektriciteit van maximaal 3x80 Ampère mogen salderen. Wij kunnen jouw situatie onderzoeken en een sluitend advies geven.



Wij zijn zeer ervaren in zowel kleine als grote projecten. Onze klanten waarderen ons met 5-sterren!

Ook lichtgewicht panelen voor lichte dakconstructies



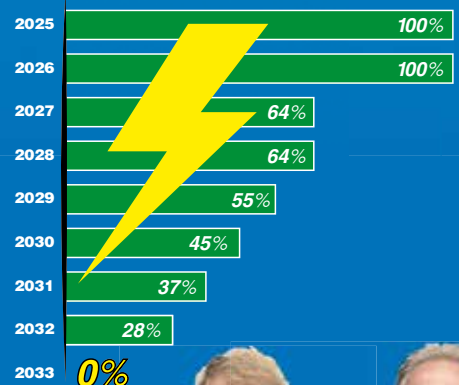
Wij leveren ook: elektrische boiler en CV, airco voor warm en koud, warmtepomp en accu

Investeer z.s.m. in duurzame energie!

Afbouw salderingsregeling wordt uitgesteld tot 2026 of 2027

Des te eerder je zonnepanelen laat plaatsen des te sneller je deze hebt terugverdiend en wacht niet langer vanwege de uitstel van de salderingsregeling, zie het schema.

Vanaf heden heb je in ca. 5 jaar jouw investering terugverdiend. Als je langer wacht gaat het naar ca. 8 á 9 jaar. Nog altijd lucratief, omdat de zonnepanelen 25 jaar meegaan.



Eigen monteurs



Thaam Dam Poeliersbedrijf: 100 jaar een begrip in kip

Samen constant in beweging

Bij Thaam Dam Poeliersbedrijf in Hoogwoud is er alle reden voor een feestje. Het familiebedrijf bestaat 100 jaar, werd officieel hofleverancier én verwelkomde onlangs de allerjongste Dam-telg: Thaam junior. Ondertussen maakt de onderneming zich op voor een nieuwe verduurzamingslag, ondersteund door Rabobank.

Het begon in 1923, toen opa Hendrik met paard en wagen de huizen langsging. 'Hij verkocht met name groente en fruit. Later kwamen daar wild en pluimvee bij. Eigenlijk zag hij overal handel in,' vertelt Henk Dam, voormalig bedrijfsleider. En die handelsgeest bleek in de genen te zitten.

Inmiddels staat de vierde generatie aan het roer van het familiebedrijf, in de persoon van Barry Dam. Er is in al die jaren veel veranderd, met als één van de hoogtepunten: de opening van de eigen winkel. Wat vrij bescheiden begon, groeide uit tot een heuse belevingswinkel met een



Henk en Ingrid Dam (achter de toonbank), Barry en Ilona Dam (met Thaam jr.) en Adviseur MKB Jeffrey Rustenburg (rechts).

Wil jij starten met het verduurzamen van jouw bedrijf of heb je andere investeringsplannen? Drink dan een kop koffie met één van onze MKB Adviseurs.

Jeffrey Rustenburg via Jeffrey.rustenburg@rabobank.nl/06 51766503,

Herman Meijer via Herman.meijer@rabobank.nl/06 29172477,

Kees Aben via Kees.aben@rabobank.nl/06 83535727.



uitgebreid assortiment kip- en streekproducten. De klant kan kiezen uit biologische, scharrel en reguliere kip (duurzame Hollandse Kroon Kip). 'We snijden, kruiden en marinieren de producten zelf,' zegt Henk. 'We gebruiken pure kruiden en volgen onze eigen smaak. Het moet lekker zijn.' Wat in al die jaren niet veranderde, is de bedrijfsleus: *Een Begrip in Kip*. De poelier werd hiermee een bekendheid in heel Nederland. 'We zijn er trots op dat zoveel mensen ons bedrijf kennen,' zegt Barry die meteen het geheim van Thaam Dam onthult: 'We hebben onze eigen identiteit en zitten niet stil: we proberen steeds weer iets nieuws uit. Zo houden we het spannend, voor de klant en voor onszelf.'

Grote betrokkenheid

Het bedrijf draagt maatschappelijk verantwoord ondernemen hoog in het vaandel. Henk: 'We zijn betrokken bij ons product, onze medewerkers, onze klanten en onze omgeving. Zo ondersteunen we diverse lokale clubs. We zijn trots op Hoogwoud.' Tegelijkertijd heeft de kersverse hofleverancier (dat predicaat is een bekroning op het werk van alle generaties Dam) oog voor het milieu. Op het dak van het bedrijfspand prijken zo'n 350 zonnepanelen en de koelingen en vriezers zijn uiterst duurzaam. Ook zonneboilers staan op de planning, om uiteindelijk vóór 2030 een gasloos bedrijf te worden. 'We zoeken constant naar nieuwe kansen, ook als het gaat om duurzaamheid,' stelt Barry. 'Onze volgende stap is de aanschaf van een windmolen. We doen dat voor ons bedrijf, het milieu maar vooral omdat we iets moois willen achterlaten.'

'Dat laatste is meteen de kracht van een familiebedrijf als Thaam Dam,' vertelt Jeffrey Rustenburg, Adviseur MKB van Rabobank. 'Continuïteit en bestendigheid zijn juist voor deze ondernemers erg belangrijk. Ze kijken goed naar de toekomst en naar de innovatieve stappen die zij kunnen zetten. Het is mooi dat wij daar als bank bij betrokken worden.'

'En wij vinden het op onze beurt prettig dat wij persoonlijk advies krijgen bij het maken en uitvoeren van onze plannen,' zegt Barry. Hij benadrukt graag bewuste keuzes te maken. 'Onze visie is: eerst verdienen, dan uitgeven. Zoals mijn vader het altijd zegt: je moet het huisje bij het schuurtje houden.'

Een mooie mix

Hoe ziet Barry de toekomst? 'We willen graag dat mensen hier met veel plezier winkelen én werken. Dat vraagt om een goed team, een mooie mix van mensen. Naast een verdere verduurzaming van het product gaat het vinden van het juiste personeel in de toekomst één van onze grootste uitdagingen worden. Maar we gaan ervoor.' Aan de ondernemer zelf zal het niet liggen. Precies in het jaar dat het bedrijf honderd jaar bestaat en Thaam honderd zou zijn geworden, zag de zoon van Barry en Ilona het levenslicht: Thaam, vernoemd naar zijn overgrootvader. Is generatie vijf geboren? 'Geen idee, maar de geboorte van onze zoon maakt de cirkel voor ons gevoel mooi rond.'

Avontuur

By

blachere
illumination

EN



**VAN DER VALK
HOTEL HOORN**



PRESENTEREN

**MOST
WONDERFUL
TIME**

op 4 juli 2024

CHRISTMAS BUSINESS EXPO

Vele standhouders met leuke kerstaanbiedingen,
eindejaars diensten en producten.

Kerstpakketten, kleding, uitjes, diners, decoratie, workshops,
wijnen, eten en belevenissen.



Deze B-to-B markt stelt u in staat om 'op tijd'
uw kerstproducten aan te bieden of in te kopen.

**Meld je aan om erbij te zijn,
als standhouder of bezoeker!**

Scan de QR code of ga naar
avontuur.net/ontdek/christmas-business-expo/



Win
3 nachten
Van der Valk
Hotel Barcarola
(Costa Brava)
+ €100 korting
op het vliegticket



Lekker werken in circulaire kleren

De textielketen is in beweging. Bij textielproducenten ligt sinds 1 juni 2023 een uitgebreidere verantwoordelijkheid om afgedankte en onverkochte kleding in te nemen, te hergebruiken of te recycleren. Dat biedt ook mogelijkheden voor circulaire bedrijfskleding.

De impact van textiel op ons milieu is groot. Om textiel te maken, is er namelijk veel grond, water en energie nodig en worden er een heleboel chemicaliën gebruikt. Daarnaast neemt het textielafval nog altijd toe. In deze afvalstroom is er een belangrijk aandeel voor weggegooide bedrijfskleding. Dat moet anders, aldus afvalverwerker GP Groot. Samen met Gemeente Alkmaar en Circulair Westfriesland organiseerde het bedrijf in de Week van de Circulaire Economie een workshop circulair bedrijfstextiel.

Naaiatelier

In de workshop werden de nieuwste technieken toegelicht om kleding te strippen, vervezelen en om te zetten in garen. Daarmee wordt (ver)nieuw(d) textiel gemaakt. Bij dit hoogwaardige recycleproces is het verbruik van grondstoffen minder dan bij het maken van een hagelnieuw kledingstuk. GP Groot is zelf samenwerkingen aangegaan om de keten van bedrijfstextiel meer circulair te maken. "Het begin is er. We kunnen de bovenkleding 100% circulair maken door een samenstelling van hergebruikt katoen en polyester", aldus projectmanager circulariteit Manon Kroes.

Een van de deelnemers aan de workshop was Marjolijn Dölle, scheidend algemeen directeur bij WerkSaam. In Westfriesland helpt WerkSaam mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt op weg naar werk. "Wij hebben een naaiatelier dat onder meer van oude bedrijfskleding van

een supermarktketen tassen maakt. Maar zo heb je nog geen sluitende keten. Deze workshop heeft me aan het denken gezet. Stel dat je de recycling van bedrijfskleding met partijen regionaal kunt organiseren. WerkSaam kan dan bijvoorbeeld de kleding innemen en van onderdelen ontdoen, zodat de stof vervezeld kan worden."

Circulair aanbesteden

Wil je echt de balans laten doorslaan naar circulaire bedrijfskleding, dan zullen bedrijven in hun aanbestedingsproces door een andere bril moeten gaan kijken. Dat vindt Barbara Harskamp, coördinator van Circulair Westfriesland. "Je moet jezelf dan vragen stellen als: hoe lang gaat de kleding mee? Van welke materialen is het gemaakt? En is de vezel na einde draagbaarheid nog terug te winnen om opnieuw garen van te maken? Producenten zullen door de wet- en regelgeving steeds meer handreikingen (moeten) doen. Het is goed voor het milieu én je reputatie om daar als bedrijf op in te spelen."

Meer weten over circulaire werkkleding?

Neem contact op met Manon Kroes van GP Groot
via e-mail: m.kroes@gpgroot.nl of tel. 06 158 932 82.

Broekhuis Volkswagen Zwaag introduceert nieuwe accountmanager zakelijke markt

‘Bedrijfswagens zijn prachtige maatwerkproducten’

In een wereld waar bedrijven continu op zoek zijn naar meer efficiency neemt het verlangen naar ontzorging toe. Hoe prettig is het als ondernemers nergens anders over hoeven na te denken dan hun eigen business?

Broekhuis Volkswagen Zwaag maakt het mogelijk. Bedrijven die op zoek zijn naar de ideale nieuwe of gebruikte bedrijfswagen én gedegen advies over de actualiteiten op het gebied van zakelijke mobiliteit, kunnen sinds kort schakelen met Bart Bakker die Gerben Stortenbeker opvolgt als accountmanager voor de zakelijke markt.

Al van jongs af aan heeft Bart Bakker een passie voor de automotive. ‘Als mijn vader naar een nieuwe auto ging kijken, ging ik graag met hem mee. Ik vond het magisch om samen in grote showrooms de nieuwe modellen van vooraanstaande merken te bewonderen. Op die manier ben ik ook aan mijn eerste baan gekomen’, vertelt hij met een glimlach. ‘In de periode waarin ik de opleiding Sales & Accountmanagement afrondde, was het autobedrijf waar mijn vader een auto kocht op zoek naar een junior verkoopadviseur. Ik was op dat moment 21 jaar oud en ben vol enthousiasme aan de slag gegaan. In eerste instantie richtte ik mij op personenauto’s en later verkocht ik ook bedrijfswagens. Toen ik op mijn 24e werd gevraagd om de buitendienst in te gaan, vond ik mijzelf daar nog iets te jong voor. Vervolgens heb ik een mooie tussenstap mogen maken bij de Amsterdamse vestiging van een grote autogroep. Na een jaar werd ik daar door een collega gevraagd om de sales aan te sturen in het keukenbedrijf dat hij ging starten. Hoewel ik de afgelopen drie jaar met plezier werkzaam ben geweest in de keukenbranche, kroop het autobloed waar het niet gaan kon. Toen mijn collega Chris den Ouden mij benaderde om bij

Broekhuis Volkswagen Zwaag aan de slag te gaan, heb ik die kans met beide handen gegrepen.’

Ongekende mogelijkheden

Als accountmanager voor de zakelijke markt richt Bart zich met name op bedrijfswagens. ‘Elk bedrijf en iedere ondernemer heeft op dit gebied andere wensen en behoeften. Dit maakt bedrijfswagens tot echte maatwerkproducten. Bestelauto’s en bedrijfsbussen kennen ongekende mogelijkheden met tal van opties. Variërend van verlengde, verzwaarde en verhoogde modellen tot bedrijfswagens met een dubbele of enkele cabine. Ook zijn er eindeloze mogelijkheden qua accessoires die zijn gemaakt om het rijden en werken met een bedrijfswagen makkelijker en leuker te maken. Van nuttige accessoires tot praktische oplossingen en technische gadgets. Dat is ook exact wat ik zo mooi vind aan deze tak van sport. Wat mijn plannen zijn om de West-Friese markt te bestormen? De komende periode maakt mijn collega Gerben mij wegwijs voordat hij van start gaat in onze Purmerendse vestiging. Daarna ga ik volle bak aan de slag met het



bezoeken van bedrijven in de regio, om die blij te maken met een Volkswagen of een bedrijfswagen van een van de andere zestien merken die wij aanbieden. Ook zal ik geregeld mijn gezicht laten zien op netwerkevenementen om proactief te inventariseren wat de wensen van ondernemers zijn, ten aanzien van de nieuwe wet- en regelgeving rondom duurzaamheid die door de overheid wordt doorgevoerd.'

100% elektrische ID. Buzz Cargo

'Met een snel verbeterende actieradius en alsmaar sneller opladende accu's, wordt een elektrische bedrijfswagen steeds vaker een optie. Een doorbraak hierin is de nieuwe Volkswagen ID. Buzz Cargo met een rijbereik tot wel 422 kilometer. Deze volledig elektrische bedrijfswagen is CO2-neutraal geproduceerd, heeft een batterij die tijdens een lunchpauze van dertig minuten weer tachtig procent vol is en biedt ruimte voor twee europallets. Wij helpen bedrijven graag op weg bij het maken van de juiste keuze!'

Broekhuis is een familiebedrijf dat sinds 1932 actief is als partner in mobiliteit. Verspreid over 56 vestigingen vertegenwoordigen wij 16 automerken en 6 bedrijfswagen merken. Ons motto is: 'Alles voor een enthousiaste klant'.

Alles van A tot Z geregeld

Met onder andere Broekhuis Lease, Broekhuis Autoschade, Broekhuis Autoverhuur, Broekhuis Financieringen en Broekhuis Verzekeringen zijn we dé specialist op het gebied van mobiliteit. Door onze schaalgroottes kunnen wij snel schakelen en hebben we de scherpste tarieven.

U kunt in onze vestiging in Zwaag terecht voor: Aankoop & advies, nieuw & occasion, onderhoud & reparatie, bedrijfswagens & -inrichting, verhuur & (short)lease, financieringen & verzekeringen, schadeherstel, fleet sales en wagenparkbeheer.



Zwem mee op zondag 30 juni

De Swim to Fight Cancer in Hoorn keert terug! Op **zondag 30 juni** springen vele zwemmers te water om bij te dragen aan een wereld waarin kanker geen dodelijke ziekte meer is. Jouw hulp is hard nodig! Doe mee op een manier die voor jou past:

Zwem als individu mee in de haven van Hoorn

Schrijf je in als zwemmer en haal donaties op voor het goede doel! Je kunt met de 1km meezwemmen, of zelfs met 2km! Durf jij het aan? Ken je kinderen die ook hun steentje willen bijdragen? Dat kan! Speciaal voor kinderen hebben wij een route van 500m.

Zwem mee met collega's als business team

Zet je samen met je collega's in voor het goede doel en schrijf je in als busnessteam. Ga samen het traject aan van trainen en teambuilding! Extra mooi dat je hiermee geld inzamelt voor kankeronderzoek...

Doneer

Steentje bijdragen via een donatie? Dat kan natuurlijk ook! Bezoek onze website voor meer informatie of scan de QR code

Doe mee of doneer via www.swimtofightcancer.nl/hoorn of de QR code



foto: drakenbootrace 2023



DINSDAG 25 JUNI T/M ZONDAG 30 JUNI De Westfriese Waterweken in Hoorn

Tijdens de jaarlijkse Waterweek in Hoorn zal de stad van **dinsdag 25 juni t/m zondag 30 juni 2024** volledig in het teken staan van activiteiten op, in en om het water. Dit jaar, tijdens de 11e editie, pakken wij als organisatie het nóg groter aan dan voorgaande jaren. Met activiteiten voor jong en oud is dit zeker één van de leukste waterevenementen waar je deze zomer bij wil zijn. Wil je graag onderdeel uitmaken van dit event als officiële partner of sponsor? Stuur dan een e-mail naar info@thisaffects.nl om met ons in contact te komen!



Een decennium van verbindend ondernemerschap

Westfriesse Uitdaging viert 10-jarig bestaan

Sinds het voorjaar van 2014 speelt de Westfriesse Uitdaging een krachtige rol in het verbinden van de gemeenschap van Westfriesland. Met als hoofddoel het stimuleren van maatschappelijk betrokken ondernemerschap, heeft de stichting talloze bedrijven, organisaties en individuen samengebracht in een gezamenlijke inspanning voor het welzijn van de regio.

Onder de bezielende leiding van manager Sandra Korse begon de Westfriesse Uitdaging haar reis, gesteund door Vrijwilligerspunt, Intermaris, Univé Hollands Noorden, Rabobank en de zeven Westfriesse gemeenten. Door de jaren heen hebben talloze ondernemers zich aangesloten bij het bestuur, de adviescommissie, de matchgroep en verschillende ondersteunende functies, waardoor de organisatie kon groeien.

De Westfriesse Uitdaging fungeert als bruggenbouwer tussen het lokale bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties in de regio Westfriesland. De stichting zorgt er voor dat overtollige spullen van bedrijven bij verenigingen terechtkomen en kennis gedeeld wordt. De Westfriesse Uitdaging helpt bedrijven op allerlei manieren maatschappelijk verantwoord ondernemen ten gunste van verenigingen en stichtingen.

Steeds kortere lijnen

Het hoogtepunt van de afgelopen 10 jaar wordt niet alleen gekenmerkt door meer dan 1.900 succesvolle matches, maar vooral door de ongekende bereidheid van individuen en bedrijven om elkaar te ondersteunen. Deze gemeenschappelijke inzet heeft niet alleen geleid tot tastbare resultaten, maar heeft ook de onderlinge banden versterkt, waardoor de lijnen tussen mensen en organisaties steeds korter

werden. We willen nog meer bedrijven in Westfriesland die maatschappelijk betrokken willen zijn, betrekken bij onze organisatie. Dit kan door vriend te worden van de Westfriesse Uitdaging! Laten we samen werken aan een betere toekomst voor Westfriesland!

Jubileumfeest

Dit jaar wordt met trots het 10-jarig bestaan van de Westfriesse Uitdaging gevierd. De huidige manager Wendy Spil vertelt: "Op donderdag 16 mei verwelkomen we alle betrokkenen, zowel huidige als voormalige deelnemers, op een jubileumborrel dat zal plaatsvinden ter ere van deze mijlpaal. Daarnaast kijken we uit naar de lancering van een speciaal jubileummagazine, dat een terugblik zal bieden op onze reis en de vele successen die we hebben behaald".

Wendy sluit af: "Namens het gehele team van de Westfriesse Uitdaging willen we iedereen bedanken die heeft bijgedragen aan ons succesvolle traject tot nu toe. Samen hebben we een verschil gemaakt en laten zien wat er mogelijk is wanneer gemeenschappen verenigd zijn in een gezamenlijk streven naar positieve verandering".

Voor meer informatie, bezoek www.westfriesseuitdaging.nl.



Athur Helling plaatst met raadslid Arnica Gortzak het eerste bankje op de Roode Steen

Hoorn heeft het: de meest complete stad

Een indrukwekkende historische binnenstad. Gezellige havens met uitzicht op al die gevels met geschiedenis. En het grootste stadsstrand van Nederland op loopafstand. Je stapt met je bikini en handdoekje van de boot of uit je voordeur en je wandelt naar de vloedlijn. Of je brengt een bezoek aan een van de vele leuke horecagelegenheden die onze stad te bieden heeft en de verscheidenheid aan winkels. Maar er is ook veel voor verbetering vatbaar, daarom zijn we met inwoners en ondernemers gekomen tot een lijst van acties. De actie agenda binnenstad en Waterfront*. De Wethouders Arthur Helling, met onder meer economische zaken in zijn portefeuille en René Assendelft, met onder meer de binnenstad en haven in zijn portefeuille zijn intensief betrokken bij de acties.

'Er zijn al jaren best wat kwesties die constant terugkomen', aan het woord is wethouder Arthur Helling, 'denk aan het afsluiten van de Roode Steen voor doorgaand verkeer of het terugdringen van het sluijperverkeer in de haven.'

'Dat lijken snelle quick wins, maar in de praktijk toch lastig te realiseren', vult wethouder René Assendelft aan, 'je wil natuurlijk dat zoveel mogelijk inwoners en ondernemers achter deze besluiten staan. En meningen zijn nu eenmaal verdeeld.'

Hoe is het dan toch gelukt om maatregelen te nemen om verblijfskwaliteit van de Roode Steen te verbeteren?

Arthur Helling: 'Vorig jaar zijn we letterlijk om tafel gegaan met

betrokkenen uit de binnenstad. Je merkt dan dat parkeren en bereikbaar zijn pittige discussies oplevert, maar ook dat best veel betrokkenen het eens zijn met deze maatregelen. We hebben een van de mooiste historische pleinen in Nederland, waar we nu volop ruimte hebben gegeven aan terrassen. Het weren van de auto maakt dit plein zoveel prettiger om te verblijven en te wandelen.'

René Assendelft: 'Tijdens die discussies kwam ook ter sprake dat het afsluiten van de Roode Steen een waterbedeffect veroorzaakt in de toename van het sluijperverkeer in de haven. We kwamen tot de conclusie dat je niet het een kunt doen en het ander kunt laten. Daarom hebben we de Paardensteeg nu afgesloten voor doorgaand verkeer. Alleen bestemmingsverkeer mag hier nog rijden. Maar hoeveel sluijperverkeer is

er nu in de haven? De meningen hierover waren verdeeld, meten is weten en daarom doen we een voormeting en een nameting om te achterhalen hoeveel sluisverkeer er nu daadwerkelijk is.'

Blijven we in gesprek met de binnenstad?

René: 'Jazeker. Door de gesprekken met de inwoners, culturele instellingen, ondernemers en vastgoedeigenaren hebben we een actie agenda kunnen maken. De gemeente kan al die acties niet allemaal alleen tot stand brengen, veel moet in samenwerking. Om ervoor te zorgen dat dit ook gebeurt is er een Strategisch Actieteam opgericht.'

Arthur: 'Dit team moet je eigenlijk zien als de kartrekker, maar ook de linking pin met alle betrokkenen. De horeca, vastgoed, inwoners, winkeliers, ambtenaren en de cultuurmakers zijn onderdeel van dit team. Zij zijn vervolgens verantwoordelijk om hun achterban, zoals OSH, HOC en Cultuur Hoorn te blijven informeren en betrekken. Ik zeg achterban bij gebrek aan een beter woord, want het is niet zo dat de hele binnenstad nu is verenigd in verschillende clubjes, maar alle betrokkenen weten wel wie ze kunnen aanspreken als lid van dit team.'

René: 'We hebben ook behoorlijk wat ambities en acties, dus het is goed dat dit team er nu is.'

Kunnen jullie een aantal van die acties en ambities benoemen?

Arthur: 'Jazeker. We hebben vier belangrijke doelen waar acties aan zijn verbonden. De binnenstad aantrekkelijker maken voor voetgangers en vergroenen is bijvoorbeeld onderdeel van het doel 'Verblijfsklimaat verbeteren' daardoor stimuleren we bezoekers.

'Het liefst bezoekers die langer verblijven, meer besteden en vaker



René Assendelft opent met collega-wethouder Dick Bennis het vaarseizoen

terugkomen' vult René aan. 'Om dit te bereiken is een ander belangrijk doel om ons aanbod nog aantrekkelijker te maken, maar ook om de bedrijvigheid in de binnenstad te bevorderen.'

Arthur: 'Om dat laatste te verbeteren werken we ook aan de leegstand. We kijken ook naar wat moet nou het kernwinkelgebied worden? We zijn met de ondernemers en vastgoedeigenaren in gesprek over elk straatprofiel. Waar gaan we wonen toestaan als een winkel verdwijnt? Welke straten worden de 'rode loper' voor het winkelend publiek?'

René: 'Die rode loper moeten we doortrekken naar de haven en het stadsstrand. Een wandeling naar alle mooie plekken die onze stad te bieden heeft. Zo werken we ook aan nieuwe en duidelijke bewegwijzering en een parkeerwijstelsysteem.'

'Ja, we hebben genoeg parkeergelegenheid dichtbij de binnenstad, maar die moet je als bezoeker wel weten te vinden' vult Arthur aan 'of je nu in het Jeudje staat of bij schouwburg Het Park, je loopt zo de stad in.' 'Of de haven' aldus René, 'eigenlijk gaan we teveel doen om op te noemen in dit interview. We zijn blij dat de gemeenteraad ook enthousiast is over onze ambitie om van de Hoornse binnenstad de mooiste huiskamer van Nederland te maken. Tijdens een wandeling met de raadsleden konden we goed duidelijk maken wat dat betekent en wat we precies waar gaan doen'.

Bent u geïnteresseerd in alle acties die op de agenda staan?

De actie agenda binnenstad en Waterfront is te downloaden via Hoorn.nl/binnenstad



Wandeling met de gemeenteraad door de binnenstad

van der
SLUIS



FENDT



van der Sluis
Linde



VALTRA



KUHN

Vier sterke merken onder één dak

Anna Paulowna - Dirkshorn - Zwaagdijk - De Goorn - Lisse

0224 55 13 87 info@vandersluisbv.nl vandersluisbv.nl Volg ons: [f](#) [@](#) [in](#)

GROENHART



Alles voor jouw klus
binnen handbereik



Verzeker financiële tegenvallers met onze bedrijfsschade- verzekering

Bedrijfsstilstand door schade aan je gebouw, inventaris of goederen. Het zal je maar gebeuren. Met een Bedrijfsschadeverzekering ben je verzekerd tegen de financiële gevolgen door een schade. Deze verzekering vergoedt bijvoorbeeld de gemiste brutowinst en zorgt ervoor dat je je vaste lasten kunt doorbetalen. Zo zorg je voor continuïteit en zekerheid voor je onderneming!



Scan de QR code voor meer informatie

Heb je vragen? Stel ze aan onze adviseurs. Zij zijn telefonisch bereikbaar via 072 502 45 10 of per e-mail bedrijven@unive.nl.

univé daar plukt ú
de vruchten van

GENOMINEERDEN VAN DER VALK PUBLIEKSPRIJS ZIJN BEKEND

AND THE NOMINEES ARE...

Iedere prijs is speciaal, maar een publieksprijs heeft tóch iets extra's. Het zegt iets over hoe het publiek, meestal je klanten, je waarderen. De genomineerden voor de Van der Valk Publieksprijs zetten nu alles op alles in de aanloop naar het Westfries Ondernemersgala op 28 mei aanstaande. Dit zijn de genomineerden voor 2024!



Andre Hoeve



Meiden van de Wit



Koffie van Hoorn



Lingerie Marijke



Geefeenboompje.nl

'De nominatie is een prachtige waardering voor onze missie dat alle dames in West-Friesland er onder hun kleding goed uit mogen zien.'

'Wij zijn ongelooflijk trots op de nominatie. Het is een erkenning voor de inzet van ons team en motiveert ons nog meer om ons in te blijven zetten voor een groenere en mooie toekomst.'

Het stemmen is begonnen!

Op de pagina's hierna maak je kennis met genomineerden van de Van der Valk Publieksprijs. Natuurlijk ben je vrij om zelf nog onderzoek te doen naar de ultieme winnaar. Weet je al wie jouw favoriet is? Dan kun je direct stemmen via wfgala.nl

Over de Van der Valk Publieksprijs

Zijn de andere prijzen échte zakelijke juryprijzen; de publieksprijs wordt toegekend door de consument. Dat

maakt deze prijs zo uniek. Na de nominatieronde heeft de jury een selectie gemaakt van vijf bedrijven uit heel uiteenlopende branches. De winnaar wordt bekend gemaakt tijdens het Gala op 28 mei aanstaande!

De Gala Glossy

Als bijlage bij deze editie van Westfriese Zaken vind je de enige echte Gala Glossy. Hierin vind je alles wat je moet weten over het gala, de organisatie, de sponsors en

natuurlijk het programma. Kom alvast helemaal in de stemming voor hét businesssevent van het jaar!

Kaarten en stemmen

Heb je nog geen kaarten? Die kun je nu kopen op wfgala.nl, zowel mét als zonder diner, maar áltijd met afterparty. En deze website is ook de plek waar je kunt stemmen op je favoriet voor de Publieksprijs én waar je binnenkort alle andere genomineerden kunt vinden.



Met een vloeroppervlakte van 250 m² zijn wij één van de grootste lingerie speciaalzaken van Nederland. Ons familie bedrijf bestaat al sinds 1967 en is inmiddels uitgegroeid tot een begrip in West-Friesland en omstreken. Wij zijn gevestigd in de binnenstad van historisch Enkhuizen waar wij met een gespecialiseerd team van 10 dames klaar staan om met veel zorg, aandacht en liefde te adviseren. Recent zijn wij verbouwd en door ons uitgebreide assortiment hebben wij lingerie voor ieder type vrouw, variërend van AA t/m O cup. Daarnaast verkopen wij ook badmode, nachtmode, accessoires en herenmode.

Wij zouden het heel gaaf vinden om de Van der Valk Publieksprijs te winnen! Stemt u op ons?

Lingerie Marijke
Westerstraat 132, 1601 AN Enkhuizen

ANDRÉ HOEVE TROTSE GENOMINEERDE VOOR DE VAN DER VALK PUBLIEKSPRIJS

‘Dier, mens en milieu staan bij ons voorop’

Wie een bezoek brengt aan de André Hoeve in Spierdijk wordt aangenaam verrast door de veelzijdige boerderijbeleving. Ook de maatschappelijke betrokkenheid en de focus op duurzaamheid maken het bedrijf van de familie Schilder tot een terechte genomineerde voor de Van der Valk Publieksprijs.

De André Hoeve is een familiebedrijf in hart en nieren. Jolanda, André en hun zoon Stan runnen de melkveehouderij én de zorgboerderij compleet met dagbesteding met hulp van dochter Mel. Dochters Bo en Linn heten de bezoekers van de hoeve van harte welkom in de boerderijwinkel en verzorgen de groepsactiviteiten die garant staan voor onvergetelijke momenten voor jong en oud. Wie wil vergaderen op een unieke locatie met uitzicht op de koeien, is van harte welkom in de luxe ingerichte skybox in de CONO stal.

‘In ons familiebedrijf zetten we er allemaal op onze eigen manier de schouders onder, maar hebben we één duidelijk doel. Namelijk het voorop zetten van dier, mens en milieu.

We zijn aangenaam verrast met de nominatie die een mooie waardering is voor wat we hier allemaal met veel liefde doen.’

andrehoeve.nl

**We vinden
het leuk als u op
ons stemt!**





KOFFIE VAN HOORN SLAAT DE VLEUGELS UIT!

Wellicht heeft u de billboard reclame op diverse plekken in Hoorn en omgeving gezien. Middels de advertentie wil Koffie van Hoorn haar naamsbekendheid onder zakelijk West-Friesland vergroten alsmede bedrijven attenderen op haar mogelijkheden qua leverantie van ambachtelijk en vers gebrande koffie, van apparatuur alsmede van aanvullende produkten als servies, suikersticks etc.

Vijf jaar geleden opende Koffie van Hoorn de deuren van haar koffiebranderij annex schenkerij in de Kerkstraat te Hoorn. Sindsdien is er veel gebeurd. De corona periode werd overleefd, het produkten pakket uitgebreid, het klantenbestand gestaag uitgebouwd en de webshop vernieuwd. Vele klanten uit geheel Nederland (en zelfs uit België en Duitsland), particulier alsmede zakelijk, hebben de weg naar Koffie van Hoorn gevonden voor hun bestellingen van vers en ambachtelijk gebrande koffie.

Van zakelijke klanten kreeg Koffie van Hoorn regelmatig de vraag of zij, naast gebrande koffie, tevens voorzien konden worden van apparatuur en aanvullende produkten als servies, suikersticks, melk(poeder), etc. Het verbaasde velen dat daar positief op werd geantwoord. De gedachte leefde dat er enkel koffie geleverd kon worden. Inmiddels weten vele zakelijke klanten (bedrijven, horeca, verenigingen) dat Koffie van Hoorn hen niet alleen qua koffie kan ontzorgen maar tevens apparatuur van topmerken kan leveren en, indien gewenst, tevens voor onderhoud kan zorgen.

Vandaar de slogan 'Koffie van Hoorn slaat de vleugels uit'. Vandaar de billboard reclame op diverse plekken in Hoorn en omstreken. Mocht u informatie willen ontvangen kunt u een email sturen naar info@koffievanhoorn.nl. Tevens kunt u informatie verkrijgen middels het bezoeken van de website www.koffievanhoorn.nl.

WILT U UW ONDERNEMING WEER OP DE KAART ZETTEN?

Dat kan goedkoper dan u denkt!

Wij bezorgen uw flyer mee met het goed gelezen Weekblad Zondag. Daardoor zal uw flyer extra opvallen en komt het dus beter onder de aandacht van de potentiële klanten.

Wij bezorgen in een groot deel van **West-Friesland**. U kunt per stad, dorp of wijk aangeven waar en wanneer u de flyer verspreid wilt hebben.

**BEREIK UW
DOELGROEP SNEL
EN VOORDELIG
MET EEN FLYER!**

Flyers drukken is de meest efficiënte manier om je boodschap onder een groot publiek te verspreiden.

**AKTIE
35%
KORTING**

OP VERSPREIDEN EN DRUKKEN

**in MEI,
JUNI en JULI**

Wilt u meer weten, neem contact op!

Cees Grooteman, *Manager verspreiding*

T 06 - 51 62 89 43 E c.grooteman@mcg.nl

EXACT
Distributie bv

www.exactdistributie.nl



Hoera! Wij zijn genomineerd

Geefeenboompje.nl maakt kans op de Van der Valk Publieksprijs

Wij zijn ongelooflijk trots dat we genomineerd zijn voor de Van der Valk Publieksprijs 2024. Met Geefeenboompje.nl brengen we oude tradities tot leven: het planten van een boompje bij een belangrijk moment. Voor elke gelegenheid is er wel een boompje met eigen betekenis. Van Bedankt boompje tot Zakelijk boompje. Help jij ons verder groeien? Stem dan op ons. Alvast bedankt!



Stem op ons!

westfriesondernemersgala.nl/van-der-valk-publieksprijs





Sensu Lato

Centrum voor Therapie en Coaching

Ziekteverzuim omlaag?



www.sensulato.nl

Nieuw toeristisch magazine Beleef Westfriesland nu verkrijgbaar!

De lang gekoesterde wens voor een toeristisch magazine voor Regio Westfriesland is werkelijkheid geworden. Met trots kondigen de zeven Westfriese gemeenten, de Westfriese Bedrijvengroep en diverse ondernemers aan dat vanaf deze week het gloednieuwe magazine **Beleef Westfriesland** beschikbaar is!

Het doel van het toeristisch magazine is om bezoekers te informeren over de diverse activiteiten en bezienswaardigheden in Westfriesland. Hiermee hopen de initiatiefnemers dat bezoekers zich meer verspreiden over de regio en een beter beeld krijgen van al het moois dat Westfriesland te bieden heeft.

Beleef Westfriesland richt zich met name op gezinnen met jonge kinderen en 55-plussers. Uit onderzoek is gebleken dat deze groepen de belangrijkste bezoekers van Westfriesland vormen. Het magazine behandelt een scala aan thema's waaronder musea, evenementen, fiets- en wandelroutes, winkelmogelijkheden en de horeca. Bij elk thema staan handige tips

en aanbevelingen die zijn afgestemd op de specifieke behoeften van deze doelgroepen. Het magazine verschijnt in een glossy formaat, voorzien van prachtige foto's, handige lijstjes en inspirerende quotes.

Wethouder Arthur Helling nam het eerste exemplaar in ontvangst. Dit gebeurde tijdens de Regiodag in het Stoommachinemuseum in Medemblik waar alle colleges van Westfriesland samen kwamen. Het magazine **Beleef Westfriesland** wordt breed verspreid en is binnenkort verkrijgbaar bij alle verblijfsaccommodaties en attracties in Westfriesland, evenals in de kustgebieden van Noord-Holland en Lelystad. Alle betrokkenen kijken uit naar een mooi, succesvol toeristisch seizoen!



Annemieke Hageman, projectleider van Beleef Westfriesland, overhandigt het eerste exemplaar van het toeristisch magazine aan wethouder Arthur Helling.

TE KOOP / TE HUUR AANGEBODEN:

Waarland, Nieuwboerweg 10



1.560 m2 loods/opslagruimte
Huurprijs v.a. € 25,- per m2/jaar
Per direct beschikbaar

Koop bespreekbaar!

Obdam, Handelskade 3



Bedrijfspannd 2.500 m2 nabij NS-station

Huurprijs € 45,- per m2/jaar

Koop, deelhuur, etc. is bespreekbaar

Ook geschikt als ontwikkellocatie!

Sebnitz (Duitsland), Schandauerstraße 73

Verhuurd beleggingspand bestaande
uit 5 woningen en winkelruimte
gelegen nabij de Tsjechische grens
Koopsom € 119.000,- k.k.



WWW.TIELENVASTGOED.NL

E-mail: info@tielenvastgoed.nl - Tel.: 072-520.70.75

BEN JE BEGAAN MET JE MEDEWERKERS?
**STAP OVER NAAR KMS ADVISERING,
JOUW ARBODIENSTVERLENER**

van ziek naar beter
van beter naar goed.

DE BETROKKEN SPECIALISTEN IN
ARBO & VERZUIM
HRM, COACHING
MET PERSOONLIJKE AANDACHT



Doet wat werkt.



Schootsvel 8e Medemblik • 0228 - 208 022
info@kmsadvisering.nl • www.kmsadvisering.nl

Maak je klaar voor het netwerkevent van het jaar binnen regio West-Friesland!

Een magische samenwerking tussen Van der Valk Hotel Hoorn en Avontuur-BlachereNL. Zij bundelen hun krachten met de organisatie van een unieke Christmas Business Expo op donderdag 4 juli aanstaande in Van der Valk Hotel Hoorn. Een unieke kans om tijdens dit midzomer event alvast jouw kerst gerelateerde producten, diensten of geschenken, onder de aandacht te brengen bij de bezoekers. Zowel particulieren als ondernemers zullen aanwezig zijn om de trends te ontdekken van het komend kerstseizoen. Dit geeft jou de gelegenheid om de bezoekers te inspireren en tijdig de orders binnen te halen.

Wij toveren samen het hotel om in een totale kerstsfeer inclusief kerstpakketten, workshops, wijnen en belevenissen.

Wil je hierbij zijn? Scan dan de QR code op de afbeelding of bezoek de website via <https://www.avontuur.net/ontdek/christmas-business-expo/> om je aan te melden!

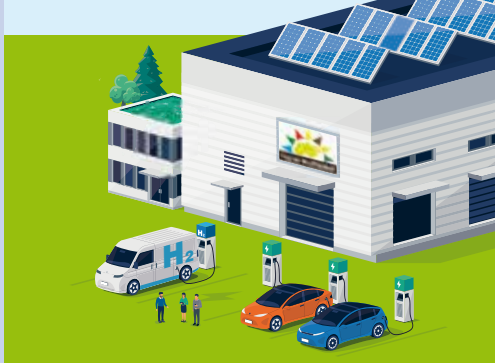
Let op, aanmelden is op basis van beschikbaarheid.



AVONTUUR.NET



VAN DER VALK
HOTEL HOORN



WBG THEMA'S

Arbeidsmarkt
IT-ontwikkelingen
Bereikbaarheid
Nieuwe Energie
Toerisme
Wonen



Dagelijks bestuur



Voorzitter,
Hans-Peter Baars
Tel: 06 - 537 791 62
E: voorzitter@westfrieesebedrijvengroep.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



Bestuurslid,
Henk Vlaming
Tel: 06 - 53 27 37 00
E: Henk.Vlaming@outlook.com



Verenigingsmanager,
Renate van der Laan
Tel: 06 - 22 85 08 55
E: renaat@westfrieesebedrijvengroep.nl



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



Communicatie,
Desiree Machtel
Tel: 06 - 46 05 32 26
E: communicatie@westfrieesebedrijvengroep.nl

Blijf op de hoogte

Volg nieuws en activiteiten van de Westfrieese Bedrijvengroep ook via:

- westfrieesebedrijvengroep.nl
- facebook.com/westfrieesebedrijvengroep
- linkedin.com/company/westfrieesebedrijvengroep
- WBG Nieuwsbrief



Bestuur Enkhuizen Ondernemt, Marcel Doezie, Maurice Nijssen, Judith Albers, Martijn Breg (afwezig: Sander Muller)

Fotografie: Patty Kay

De ruggengraat van ondernemend Westfriesland

Maurice Nijssen, directeur van MediaN is voorzitter van Enkhuizen ondernemt én van Parkmanagement Enkhuizen. 'Ik ben lid van Enkhuizen Ondernemt sinds 2018. Onze vereniging is een combinatie van dichtbij, gezellig en informeel netwerken en belangenbehartiging. Dat laatste is heel belangrijk. We zijn onderdeel van Ondernemersfederatie Enkhuizen (OFE), net als andere ondernemersverenigingen in de gemeente. Samen zitten we zo om tafel met wethouders en raadsleden. We weten precies wat er speelt en hebben laagdrempelig contact over lopende zaken. Sinds 2023 zit ik ook in het bestuur van Parkmanagement Enkhuizen. Ik hecht veel waarde aan de staat van de bedrijventerreinen. We moeten allemaal een steentje bijdragen aan een knap terrein en het ondernemersklimaat in de stad. Een goed ondernemersklimaat trekt ook weer andere bedrijven aan.'

Samen lid

'Voor regionale belangenbehartiging zijn we lid van de WBG. Het is belangrijk om samen lid te zijn, om zo de lobby te kunnen versterken. De WBG is de ruggengraat van de ondernemersverenigingen in Westfriesland. Als lokale vereniging schuif je niet zo makkelijk aan bij grote spelers, maar als groot collectief gaat dat makkelijker. Kijk maar naar de situatie rond de A7, maar ook onze langgekoesterde wens om de Houtribdijk te verdubbelen. Iets waarvan de noodzaak door de A7 alleen maar duidelijker wordt.'

'Momenteel zijn we, samen met stichting Clok bezig met het inzichtelijk krijgen van de waarde is van onze bedrijventerreinen. We bieden de raadsleden een tour aan op het terrein. Als de raadsleden en wethouders inzien hoe belangrijk de terreinen zijn, krijgen we samen veel meer van de grond. Zo hopen we ook collectieve camerabeveiliging op de bedrijventerreinen te realiseren. En een échte bestuurlijke fusie van de SED gemeenten met straks één burgemeester. Dat zou heel veel duidelijkheid geven. Naast die grote onderwerpen is het bij Enkhuizen Ondernemt ook gewoon gezellig. We kijken allemaal alweer uit naar de ALV op 11 juni, die we afsluiten met een bedrijfsbezoek bij BC-opleidingen én de traditionele barbecue.'

WBG Agenda

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

23 mei

Dag van de Bedrijventerreinen

28 mei

Westfries Ondernemersgala 2024



Tweede Dag van Westfriesland doorslaggevend succes

Samen maken we Westfriesland

Eensgezindheid, maar ook genieten van de verschillen. Kansen zien, maar ook oog hebben voor de beperkingen. Samen maken we Westfriesland beter. Als ondernemers, overheid, onderwijs én iedereen die woont en werkt in onze veelzijdige regio. Westfriesland mag er zijn.

De eerste woensdag van maart is voortaan gereserveerd voor de Dag van Westfriesland. Woensdag 6 maart was het zover. Met het Oorlogsmuseum in Medemblik als inspirerend decor draaide de hele dag om samenwerking in en trots op onze regio. De Dag begon officieel met de Penningmeesterslunch van de WBG. Hier kwamen de penningmeesters van alle bij de WBG aangesloten verenigingen samen om lopende zaken en uitdagingen te bespreken. Zo stimuleert de WBG een brede samenwerking en versterken de penningmeesters elkaar. De vergaarde kennis delen ze met hun eigen verenigingsbestuur.

Alkmaar. Hierbij wordt beroepskleeding regionaal geproduceerd én krijgen mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt een kans op passend werk.



Inspirerende initiatieven

Tijdens het middagprogramma werden tien samenwerkingsinitiatieven gepresenteerd, onder leiding van dagvoorzitter Mariëlle de Munnik.

Samen op weg naar een gezond Westfriesland, trapte af. Dit laagdrempelige traject helpt mensen om een gezonde levensstijl vol te houden, zodat gezondheidsproblemen voorkomen kunnen worden.

Daarna werden twee nieuwe Parelovereenkomsten van de WBG, met TechniekPact Westfriesland én ABN AMRO bezegeld. WerkSaam presenteerde het initiatief voor een Breed Overheidsloket om inwoners te ondersteunen bij hun contacten met de overheid. Ook was er het verhaal over de samenwerking met De Waard Beroepskleeding in



Van onderwijs tot toerisme

Het Bakkerijmuseum presenteerde het initiatief voor de Erfgoedleerlijn voor Westfriesland, een samenwerking van onder andere bekende



Westfriese musea en de Bibliotheken. Hiermee leren kinderen meer over het erfgoed uit eigen regio. Rabobank en het Vrijwilligerspunt continueren hun samenwerking, zodat zij organisaties kan

helpen bij het vinden van cofinanciering of andere fondsen. Het Vrijwilligerspunt presenteerde ook de samenwerkingsovereenkomst voor de maatschappelijke dienstplicht in onze regio. Een samenwerking van maatschappelijke en culturele organisaties en het onderwijs.



De Westfriesland Academie, die zorgt voor de (bij)scholing van de ambtenaren van de 7 Westfriesse gemeenten bestaat dit jaar 15 jaar, reden voor een feestje. RPAhnh presenteerde de meer dan succesvolle samenwerking rond de



Het onderwerp: hoe brengen we Westfriesland als toeristische regio meer voor het voetlicht. Met Wiebe Terpstra (Horizon College), Sun Walenkamp (Semwerkt), Rosalie van Dolder (gemeente Koggenland) en twee scholieren werd besproken hoe we jongeren voor onze regio kunnen behouden. Met prikkelende stellingen en rode en groene kaartjes konden de aanwezigen ook nog wat invloed uitoefenen. Ter afsluiting gaf Lars Rustenburg, directeur van het Oorlogsmuseum, een korte, maar indrukwekkende rondleiding door het museum.

Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen. En als krachtige afsluiting presenteerde Annemieke Hageman, samen met samenwerkingspartners, de cover van Beleef Westfriesland, het toeristisch magazine voor onze regio dat op 2 april is verschenen.



Prikkelende talkshow

Aansluitend startte de talkshow, met als tafelgasten Thomas de Boer (toeristisch platform Enkhuizen) en Arthur Helling (gemeente Hoorn)



De volgende Dag van Westfriesland

De organisatie van deze dag was in handen van Regio Westfriesland (overheid) en de Westfriesse Bedrijvengroep (ondernemers). Volgend jaar zal de Dag van Westfriesland plaatsvinden op **woensdag 5 maart 2025** en, zo beloofden ze tijdens het evenement, dan sluiten ook het onderwijs én de zorgsector aan bij de organisatie. Samen dragen we onze regio.

Daily Hair bestaat 10 jaar!

10 jaar geleden opende Kenny privé salon Daily Hair in Hoorn en wat is de tijd gevlogen. Al die tijd sta ik alleen in de salon om het beste uit jouw haar te kunnen halen. Door het privé 1-op-1 contact, zonder afleiding van een andere klant, krijg je alle aandacht die je verdient.

DAILY HAIR
hair & beauty

Want zeg nou zelf, wanneer heb je in deze drukke tijd nog even "me-time"? Ik zorg er graag voor dat je weer opgeladen en met mooi haar de salon verlaat!

Ik werk exclusief met de luxe sustainable beauty producten van Davines omdat we alleen het allerbeste voor jouw haar willen gebruiken, want ik zeg altijd: "Je haar is als een kroon die je hebt opgezet en niet zomaar af kunt zetten!"

Daily Hair, Kenny van Kalmthout – Faber,
Lange Kerkstraat 3 Hoorn, 06-51725190, www.dailyhair.nl



Reclamepraat

Door Sjef Wolters



AD BAN! HOE OMZEIL JE DIE?

Google verbodt eind 2023 loodgietersbedrijven voortaan advertenties te plaatsen. Onder druk van Europese wetgeving om malafide praktijken te bestrijden. Diezelfde wetgever dreigt het nu ook lokale en regionale brouwerijen onmogelijk te maken te adverteren. Begrijpelijk. Maar funest voor bedrijven die afhankelijk zijn van Google ads en social media voor de opbouw van hun bekendheid en 'handel'.

Je zal maar zo'n bedrijf zijn. En als 'de goeden' te lijden hebben van activiteiten van 'de kwaden'. Of omdat je product inmiddels wordt gezien als mogelijk schadelijk voor gezondheid en welzijn. Is het dan helemaal onmogelijk om nog te adverteren? Nee! Mits je slim omgaat met datgene wat je vertelt en de manier waarop je het vertelt. Google zal je als 'loodgieter' wellicht bannen, maar wellicht nog niet als 'sanitair-expert'. Een lokale bierbrouwer kan een lokaal goed doel supporten en communiceren dat die support mede mogelijk is gemaakt met medewerking van de brouwer. Inderdaad geen 'hard sell', maar wel gebruik maken van de mogelijkheden die de wet- en regelgeving je nog te bieden heeft. En dus bekend blijven en bekender worden...



WORD JIJ DE NIEUWE EIGENAAR?

Hey ondernemer!

Ben je op zoek naar een nieuwe uitdaging? De Burrito Broers is een succesvolle formule met veel groei potentieel. Wij hebben veel vaste klanten en fans in Hoorn. Burrito's zijn de ideale bezorgmaaltijd, ze zijn compact en dus makkelijk en heet te bezorgen.

We zoeken iemand die dit concept wilt voortzetten en naar een volgend level weet te tillen. Je kunt meteen aan de slag en maakt gelijk omzet.

Vraagprijs: €80.000

Meer info:
Lekker@slijs.nl



WWW.BURRITOBROERS.NL



Klaver Giant Groep blijft gestaag groeien

‘We willen het samen doen’

De bedrijven die zich als Parel hebben verbonden aan de WBG zijn heel verschillend, maar hebben één ding gemeen: ze zoeken graag de samenwerking op. De Klaver Giant Groep is een groep van zelfstandige bedrijven die allemaal een ander specialisme hebben op het gebied van techniek. Samen kunnen ze de klant een beter totaalaanbod doen.

Frank Konijn, Directeur van Klaver Infratechniek is trots op de groep. ‘Vorig jaar hebben we samen met onze 500 collega’s ons 100-jarig bestaan gevierd. Door de jaren heen hebben we altijd geïnvesteerd in onze mensen. Samen kunnen we ons richten op kwaliteit. Dat je doet wat je zegt en zegt wat je doet. Die Westfriese mentaliteit zit in ons DNA. Alle specialismen van onze organisatie, elektrotechniek, klimaattechniek, beveiliging, datatechniek, ICT, Infratechniek, zonne-energie en gebouw-automatisering hebben een eigen tak, maar we bieden dat aan als één sterke organisatie. Juist dát waarborgt de individuele specialismen.’

Samen uitdagingen aangaan

‘Sinds twee jaar zijn we onderdeel van de landelijk opererende VDK groep. Daarbij hebben we onze eigen identiteit behouden. De kracht zit hem juist in het lokaal ondernemerschap. Onze klanten kennen, weten wat er speelt. En doordat we cross selling kunnen doen, kunnen we onze klant veel beter van dienst zijn. Sinds ons pand in Hoorn geopend is, zijn we Parel van de WBG. Het is goed om samen te werken binnen

de regio. Zo blijven we op de hoogte van de ontwikkelingen en wat er speelt. Uiteindelijk lopen ondernemers tegen dezelfde soort uitdagingen aan en het is fijn als we samen tot oplossingen komen waar iedereen beter van wordt. En het is goed om zo relaties te kunnen opbouwen en onderhouden.’

Investeren in eigen mensen

‘Samenwerken is dus belangrijk in alle lagen van onze organisatie. Tussen de verschillende bedrijven, maar ook met onze eigen medewerkers. We zijn de afgelopen jaren hard gegroeid. Dat kan alleen door goed vooruit te kijken, ook met je personeelsplanning. Je kunt pas groeien als je genoeg body hebt om dat te doen, in de vorm van genoeg mensen. We willen kwaliteit blijven leveren, ook als werkgever. Daarom investeren we veel in onze eigen mensen. En we laten hen vanaf ieder niveau in de organisatie meedenken en beslissen. We leggen die verantwoordelijkheid zo laag mogelijk. Zo houden we iedereen betrokken. We willen het echt samen doen.’

Parel Schermer Installatietechniek zit graag dichtbij het vuur

‘We hebben allemaal dezelfde uitdagingen’

Schermer Installatietechniek zit vol energie. Vanuit het nieuwe pand op het Zevenhuis wordt keihard gewerkt voor mooie opdrachtgevers. Maar dat betekent niet dat directeur Barend Schermer achterover gaat leunen. Naast de ontwikkeling van zijn personeel is hij ook nauw betrokken bij de regio.

‘Binnen Westfriesland en in de Kop van Noord-Holland kunnen we elkaar goed versterken. Daarom zijn we al heel lang lid van de HOC. Ik zit graag dicht bij het vuur en vind het fijn om invloed uit te oefenen. Als Parel van de WBG gaat dat nog verder. Vooral de belangenbehartiging voor de regio vind ik belangrijk. Je hebt het gevoel dat er iets met je input gedaan wordt. Als ondernemers hebben we allemaal dezelfde uitdagingen. De vraag is hoe je problemen kunt bundelen en daar samen iets mee kunt doen. Kijk maar naar de werkzaamheden op de A7. Zelf werken we ook graag samen. In de Kop van Noord-Holland hebben we een groot netwerk. We dragen regelmatig partners aan waar we zelf positieve ervaringen mee hebben. Zo help je elkaar verder.’

Aantrekkingskracht

‘Als je op zoek bent naar personeel, is een nieuw pand neerzetten een héél goede stap. We merken dat dat echt een positieve aantrekkingskracht heeft. Voor onszelf en voor onze opdrachtgevers werkt het vooral prettig. We hebben geïnvesteerd in een moderne prefab hal. Hier kunnen we onder ideale omstandigheden onze techniek alvast opbouwen. Slijpen, boren en lassen doen we voortaan gewoon hier

onder veilige omstandigheden. We kunnen rustig doorbouwen, zonder afhankelijk te zijn van het bouwproces op locatie. En zodra het kan hoeven we op locatie alleen nog een beperkt aantal installatiewerkzaamheden uit te voeren. Dat werkt voor ons ideaal, maar het beperkt ook de overlast voor de klant.’

Teamspirit

‘Binnen het team is het belangrijk ervoor te zorgen dat iedereen dezelfde kant op beweegt in de workflow. Daarom werken we met BIM (Bouwwerk Informatie model). Hierin zit alles wat we nodig hebben vanaf calculatie tot service en beheer. Samen werken we zo efficiënter. Stagiaires en schoolverlaters blijven graag bij ons werken omdat we investeren in de mens. We bieden hen een intern opleidingstraject, maar hameren er ook op dat het belangrijk is een diploma te halen, zodat ze hun kansen benutten. Jonge collega's laten we veel samenwerken met meer ervaren medewerkers. Ze versterken elkaar. En doelen is ook belangrijk. Onze medewerkers hebben een eigen ontwikkelplan, waarin bijvoorbeeld staat dat ze na 4 jaar met een eigen bus op pad mogen. Dat werkt heel motiverend.’

WBG wil werk maken van statushouders

‘Hier is meer dan genoeg werk’

Tijdens de Dag van Westfriesland op 6 maart jl. deelde WBG-voorzitter Hans-Peter Baars zijn droom. Vóór de volgende editie van de Dag zou hij ervoor zorgen dat er een bus met statushouders in onze regio aan het werk zou gaan. Inmiddels gaan er steeds meer stemmen op om het makkelijker te maken voor statushouders om in ons land aan het werk te gaan. De WBG gaat er werk van maken.

Met het ingaan van de Spreidingswet worden statushouders vanaf nu verspreid over het hele land. Iedere gemeente heeft een vast aantal mensen die ze moet huisvesten. Een hele opgave natuurlijk, met een tekort aan woningen. In Westfriesland moeten de zeven gemeenten 1230 statushouders een plek bieden. ‘Een mooie kans,’ vindt Hans-Peter, een groot deel van die mensen wil én kan hier heel goed aan het werk. We moeten er alleen nog voor zorgen dat ze het ook mógen.’

Alleen maar voordelen

Voor Oekraïense vluchtelingen werd een uitzondering gemaakt. Zij kunnen in Nederland direct aan het werk. Dat zou voor andere statushouders ook moeten kunnen. ‘We hebben hier veel arbeidskrachten nodig en die mensen willen zich ook graag nuttig maken. Sterker nog: als we hen aan het werk krijgen, levert dat ons land juist heel veel op, concludeert economisch onderzoeksbureau SEO in een onlangs verschenen rapport. Ze kunnen zelf bijdragen aan hun kosten en er is een kleinere kans dat ze een beroep moeten doen op de bijstand.

Daarnaast kunnen ze met loon ook zelf meedoen in onze economie en belasting betalen. En doordat ze hier aan het werk gaan, integreren ze sneller en zijn ze gezonder en gelukkiger. Als we hen dan toch allemaal moeten opvangen; laten we er dan het beste van maken.’

Busje komt zo

‘Mijn droom is om met een lege bus naar Ter Apel te rijden en dan met een bus vol arbeidskrachten terug te keren. Vooraf hebben we een match gemaakt tussen competenties en vaardigheden en de vraag naar werk. Als bedrijfsleven, onderwijs en overheid moeten we dit samen kunnen realiseren. Als het onderwijs ervoor kan zorgen dat mensen hier een equivalent van het diploma uit hun thuisland kunnen krijgen en dat ze de taal kunnen leren. Als de overheid meedenkt, samen met ondernemers die land ter beschikking kunnen (en vaak ook graag willen) stellen. Dan kunnen we grote stappen maken. VNO-NCW, MKB-Nederland en de VNG zien de kansen. Het COA heeft toegezegd te willen ondersteunen. Iedereen wil mee met onze bus. Laten we het gewoon gaan doen.’





fortune
COFFEE

Je koffieleverancier altijd bij jou in de buurt

Professionele koffieautomaten, koffie en
bijbehorende ingrediënten voor op het werk.

Fortune Coffee regio West - Friesland
0229 - 540 510 | westfriesland@fortune.nl | fortune.nl

sushipoint

Makes You Smile!

LUXURY MENU

KIJK VOOR ONS COMPLETE MENU OP WWW.SUSHIPOINT.NL
SUSHIPOINT HOORN | 0229 - 222 111



slaapkenner™
THEO BOT

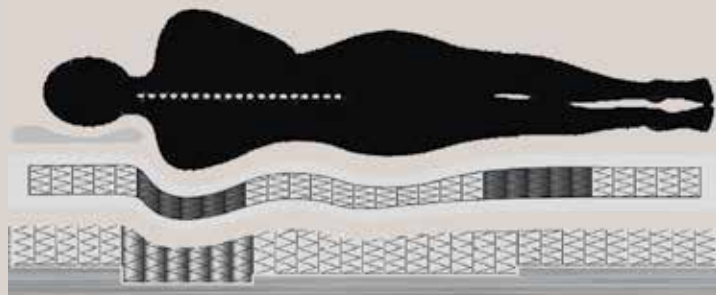
www.theobot.nl
www.theobot.nl
Dorpsstraat 162, Zwaag
Gratis parkeren!
telefoon 0229 - 237228

OPENINGSTIJDEN
di t/m vr 09.30 - 17.30 uur
Koopavond op afspraak
zaterdag 10.00 - 17.00 uur

Breng je ligcomfort naar een hoger niveau met NOX

NOX is een persoonlijk samengesteld slaapsysteem.
Je nachtrust verdient alle aandacht en **NOX** geeft je die aandacht!

Slaapsystemen van **NOX** hebben een luxe uitstraling en een uitgebalanceerd Ergonomisch comfort door het uniek Custom Made concept. Elk lichaam verdient z'n eigen ondersteuning en comfort. **NOX** biedt dat zowel in de boxspring als in het matras, of het je nu te doen is om de optimale lichaamssteuning, het uitstekend ventilerend vermogen of de lange levensduur, in een slaapsysteem van **NOX** komt alles samen.



NOX bedden worden met de hand vervaardigd en gemaakt van uitsluitend de beste materialen die zorg dragen voor een lange levensduur. Ieder bed kan naar eigen wens samengesteld worden met ruime keuze uit de mooiste ontwerpen en de fijnste stoffen zodat elk bed een uniek item wordt. Maar naast design staat **NOX** garant voor uniek ligcomfort.

Met een **NOX** bed ben je verzekerd van een slaapsysteem dat geheel op maat voor jou gemaakt wordt.

NOX: Architecten van een goede nachtrust
Kom vrijblijvend eens proef liggen in onze winkel en ervaar het comfort!!

advertentie



All in the family...

Nederland heeft zo'n 280.000 familiebedrijven.
Minder dan 3% 'overleeft' de derde generatie.
Vaak bij gebrek aan opvolging.

Als je dan de bedrijfswaarde 'all in the family' wilt houden, is een goede administratie **onontbeerlijk**.
Net als een goede financieel adviseur, die uit die administratie de **juiste conclusies** trekt voor een **succesvolle overdracht**.

Zodat bij een eventuele bedrijfsverkoop zoveel mogelijk 'all in the family' blijft.

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

Leden van het Dagelijks Bestuur

Wiljan Loomans voorzitter

Email: w.loomans@loomansadvocaten.nl

Waarnemend secretaris

Email: info@parkmanagementhoorn.nl

Steeff Stumpel Penningmeester

Email: sstumpel@stumpel.nl

Annet Kwantes Lid (namens OSH)

Email: lijfstylegroep@gmail.com

Jan Rosier Lid (namens HOC)

Email: j.rosier@quicknet.nl

Erik Meijer Lid (namens Hof van Hoorn)

Email: erik@epbeerepoot.nl

Sander Mentjox Adviseur van de HOF

Email: sandermentjox@weanoordholland.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



Wij zijn OSH

Het ondernemerscollectief voor de Hoornse Binnenstad.

Wij behartigen de belangen van ruim 400 binnenstads-ondernemers en zetten ons als bestuur vrijwillig in voor een aantrekkelijke binnenstad. Wil jij meedenken en meedoen? Meld je dan aan als vrijwilliger via bestuur@oshhoorn.nl



Marion



Lorenz



Bianca



Annet



Inge



Demi



Teun



Hans

‘Samen de schouders eronder’

Na vijftig jaar wonen in het centrum van Hoorn weet Hans Verschoor wat er speelt in de regio en vooral in de binnenstad. Dat hij gevraagd is als voorzitter van OSH vindt hij erg leuk. Met zijn ervaring als directeur bestuurder kan hij goed partijen met elkaar verbinden. Maar vooral wil hij samen met de ondernemers werken aan een bruisende binnenstad.



Hans Verschoor: ‘Ondernemers kunnen elkaar vinden in wat ze gemeen hebben. Allemaal willen we een bruisende binnenstad. Daar gebeurt nu al veel, maar ook veel niet of inefficiënt en niet effectief. Als we méér

kunnen laten gebeuren, komen mensen eerder naar de binnenstad, draaien ondernemers meer omzet en vestigen ook nieuwe ondernemers zich hier. Wat daar voor nodig is? In mijn ogen goede bereikbaarheid, goede interne en externe communicatie én goede faciliteiten voor ondernemers.’

Belangrijke aandachtspunten

‘Bereikbaarheid is een langlopende discussie. Over het hoe en wat kun je met elkaar verschillen; er zijn meer wegen van het station naar het beeld van JP Coen. Wat vaststaat is dat de binnenstad beter bereikbaar moet worden, dat er goede parkeergelegenheid moet zijn én dat de bewegwijzering duidelijk is. Die communicatie met burgers (inwoners en bezoekers) is sowieso een aandachtspunt, evenals de communicatie met de gemeente. Je wilt niet in de krant lezen dat er dingen zijn besloten. Daarom wil ik regelmatig en effectief overleg met gemeente en wethouders in het bijzonder.’

Ondernemerschap faciliteren

‘We moeten ondernemerschap stimuleren en faciliteren. Dat doen we door bijvoorbeeld scholieren van het Horizon College uit te nodigen, zodat we samen kunnen kijken waar zij de ondernemers bij kunnen ondersteunen. Qua digitalisering bijvoorbeeld. Hoe je dat in kunt zetten als winkelier. Genoeg te doen, maar ik wil eerst een koers aanbrenge. Wat willen we eerst bereiken? Samen moeten we kijken hoe we slim omgaan met geld dat we krijgen uit onder andere fondsen. Kunnen we dat nog beter benutten voor zaken als feestverlichting en de sinterklaasintocht, nieuwe evenementen én goede promotie?’

Onderlinge verbinding

'De communicatie en verbinding tussen ondernemers zelf is ook belangrijk. Iedereen heeft andere belangen. Het is belangrijk om dat te onderkennen. Kijk maar naar de Koopavond. Je kunt wel willen dat

iedereen op donderdagavond open is, maar dat is niet voor iedereen werkbaar. Wat kunnen we dan samen wél communiceren? Waar vinden we elkaar? Daar gaan we naar op zoek.'

Perfekte beleving voor gasten én het team

Ben Broersen Restobar West72

Toen hij drie jaar geleden zijn bedrijf verkocht, wilde Ben Broersen iets anders gaan doen. Hij liet zijn oude wens om iets in de horeca te gaan doen in vervulling gaan. In het oude pand van Bruintje, een Rijksmonument, heeft hij een uniek concept neergezet in de sfeer van een luxe hotelbar mét prachtige shared dining gerechten op de kaart.

'Als getogen Hoornaar lag het voor mij voor de hand om iets in Hoorn op te zetten. Ik kende het pand al en wilde iets creëren wat er nog niet was in de stad. Een plek waar ik zelf graag naar toe zou gaan. Ik heb de afgelopen jaren vaak in mooie hotelbars gezeten en kon die sfeer altijd erg waarderen. Die jaren '20, Art Deco sfeer met veel hout, koper en messing. Samen met mijn broer Jos, bouwbedrijf Hoorn80 en TPAHG architecten en in overleg met de gemeente en de erfgoedorganisatie hebben we een mooi plan gemaakt. Het pand is helemaal gestript en opnieuw opgebouwd, maar als je binnen komt lijkt het alsof elementen zoals de trap en de bar er altijd al hebben gestaan.'

Shared dining en cocktails

'Tijdens de bouw kwamen we de buurman van ons pand tegen, José Perez. Hij werkte als chef in een Spaans restaurant in Amsterdam waar ze shared dining gerechten aanboden. Na een keer incognito bij hem eten waren we om en nu staat hij in onze keuken. Op de kaart staat een grote variatie aan gerechten die geportioneerd zijn voor 2 personen en mooi worden opge maakt. Je kunt de hele avond door bestellen en alles samen delen. Daarnaast kun je op vrijdag en zaterdag tot 2.00 uur bij ons nazitten en borrelen. Fijn wanneer je ergens gegeten hebt en nog even wat wilt drinken in een sfeervolle omgeving met lekkere muziek. We zijn

open van woensdag tot en met zondag, woensdag en donderdag alleen 's avonds, tijdens het weekend ook voor de lunch en vrijdag en zaterdag dus tot na middernacht.'



Samen genieten

'We zijn goed begonnen en krijgen veel positieve reacties. We hebben regelmatig nieuwe gerechten op de kaart, die we samenstellen met ons jonge team in de keuken. Het is belangrijk om medewerkers mee te laten denken. Ze hebben allemaal een cocktailcursus gevolgd en ik merk dat ze steeds meer groeien in onze manier van werken. Ze zijn er trots op onderdeel te zijn van ons team. Daar werken we samen hard voor. Met een goed team kun je de verwachtingen van de gasten overtreffen. Alles komt samen in een perfecte beleving. Dan zie je zowel de gasten als onze medewerkers genieten.'

Ontdek het mooiste van Hoorn op:



hoornechtmooi.nl





**Vakkappers neemt de volgende stap
naar deze mooie ontwikkeling!**



**Welk bedrijf zet de stap naar
deze vrijgekomen locatie?**



**OOK OP ZOEK NAAR
DE VOLGENDE STAP VOOR
UW BEDRIJF?**



**WWW.RAVEEL.NL
0229-278010
INFO@RAVEEL.NL**

Samen werken aan Hoorn!



Mark Hommersen, bestuurslid



Esther Klappe, bestuurslid



Pieter Plas, voorzitter



Barbara Bisschop, 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.



Richard Kostar, bestuurslid



Valentijn Stam, bestuurslid



Sander Mentjok, penningmeester



Jan Koster, adviseur

De HOC is trots op haar partners







Art Of Automation Glasvezel

Geen
vraagbundeling
Direct
beschikbaar!

Tijdelijk
geen
aansluitkosten*

Art Of Automation Glasvezel is uw lokale aanbieder voor zakelijk internet. Met passie en plezier bouwen wij aan het beste glasvezelnetwerk voor nu en de toekomst. Neem direct contact met ons op of vraag uw vertrouwde ICT-leverancier naar **AOA-Glasvezel**.

Zakelijk internet *premium*

-  **Gratis 4G back-up verbinding**
-  **Gratis bescherming tegen DDoS-aanvallen**
-  **Overboeking 1:1**
-  **Beschikbaarheidsgarantie 99,9% per maand**

Bandbreedte

Prijs per maand

150 Mb

€ 150,-

250 Mb

€ 250,-





500 Mb

€ 295,-

1 Gb

€ 475,-

Zakelijk internet *lite*

-  **Gratis 4G back-up verbinding**
-  **Gratis bescherming tegen DDoS-aanvallen**
-  **Overboeking 1:5**
-  **Beschikbaarheidsgarantie 99,9% per maand**

Bandbreedte

Prijs per maand

500 Mb

€ 150,-

1 Gb

€ 250,-

Vraag naar ons speciale aanbod voor zorg en onderwijs zonder winsttoegmerk.

* Ga voor ons dekkingsgebied en de voorwaarden naar aoa-glasvezel.nl.

‘Ik wilde vooral iets terugdoen’

Wat begon als een wens van zijn werkgever, werd al snel een eigen missie voor Jeroen Spiekker. Jarenlang was hij bestuurslid van de HOC, waarbij hij ook nog aan de wieg stond van Parkmanagement. Het samenwerken met andere bestuursleden, het meepraten met de gemeente en samen iets betekenen voor anderen; dat maakte participeren in de HOC zo leuk.

‘Ik ben gestart bij de HIB (Hoornse Industrie- en Bedrijvengroep), die later met NOW zou fuseren tot HOC. Mijn toenmalige werkgever vond het fijn om in besturen vertegenwoordigd te zijn, om haar netwerk uit te breiden. Het werd al heel snel een manier om iets terug te doen voor mijn omgeving. Weten wat er speelt en invloed uit kunnen oefenen. Meedenken over de ontwikkeling van Bangert & Oosterpolder en de inrichting van bedrijventerreinen was leuk en leerzaam. Ik heb ook leren samenwerken met mensen met andere kennis en kunde en meerdere belangen in ogenschouw leren nemen. In het bestuur opereert iedereen met andere kennis, belangen, achtergronden en petten. Het is mooi om dat mee te kunnen maken en ervan te leren. Zo stonden we aan de wieg van Parkmanagement en hebben daarbij geleerd wat wel en niet werkt. En ik heb nog bijgedragen aan de oprichting van de WBG, waarvan het succes nog iedere dag zichtbaar is.’

Belangrijke realisaties

‘Ik ben een paar keer voorzitter geweest.

Dat was niet mijn ambitie, want ik vind dat een accountant meer adviseur is en dat het boegbeeld van de ondernemersvereniging ook als ondernemer (h)erkend moet worden.

Ik ben het meest trots op de realisatie van Parkmanagement en de WBG. Met elkaar hebben we iets betekend voor de ondernemers in Hoorn en uiteindelijk ook Westfriesland.

Wat ik me ook heb gerealiseerd is dat je het nooit voor iedereen goed kunt doen.

Er zijn altijd mensen die het niet met je eens zijn. In het begin trok ik me dat persoonlijk aan, maar het ging natuurlijk altijd over de boodschap en uiteindelijk het grotere geheel. In een bestuur leer je in een veilige omgeving, want je doet het samen en bent ook gezamenlijk verantwoordelijk. En wat je in een bestuur leert, kun je ook in het dagelijks leven gebruiken.’

Lokaal ondernemen

‘Het belangrijkste voordeel van een ondernemersvereniging is dat je samen sterker staat. Je bent onderdeel van een platform met gelijkgestemden. Allemaal ondernemers met soortgelijke uitdagingen. Je werkt aan een gezamenlijk doel. Je voelt je eerder gehoord als je onder elkaar bent en je werkt voortdurend aan je netwerk. Dat is belangrijk, want ieder bedrijf is lokaal verankerd. Je zit hier, je mensen komen hier vandaan. Wat hier gebeurt is relevant, linksom of rechtsom. In je ondernemersvereniging praat je mee over ontwikkelingen in die omgeving. Dit is je kans om mee te praten en bij te blijven.’



Bedrijven 'in de keten' extra kwetsbaar voor schade

CyberVeilig Westfriesland: 'cybersecurity gaat over risicomangement!'

Een krachtig kenmerk van veel bedrijven in Westfriesland is de onderlinge samenwerking. Daarmee versterken we elkaar en bouwen we samen aan een sterke regio! Alleen heeft die samenwerking ook een keerzijde; bedrijven maken elkaar extra kwetsbaar zodra de digitale veiligheid niet op orde is. Om dat te voorkomen ondersteunt CyberVeilig Westfriesland bedrijven bij het versterken van hun digitale weerbaarheid tegen een groeiend aantal cyberdreigingen.

Om bedrijven optimaal te beschermen werkt CyberVeilig Westfriesland met een 5-stappenplan. Hiermee bieden we bedrijven niet alleen een leidraad voor effectief risicomangement, maar zorgen er tevens voor dat bedrijven voldoen aan wettelijke verplichtingen, zoals de NIS2 wetgeving (<https://www.digitaltrustcenter.nl/wat-is-de-nis2-richtlijn>).

Het 5-stappenplan ziet er als volgt uit:

1. Identificeren

Het identificeren van potentiële kwetsbaarheden is de eerste stap om risico's te beheren. Door gebruik te maken van verschillende assessment-

tools kunnen externe én interne kwetsbaarheden in kaart worden gebracht. Die vervolgens tijdens het consultancygesprek met de directie worden besproken teneinde bedrijfsrisico's in kaart te brengen. Daarbij wordt ook gekeken naar potentiële risico's die gelden voor ketenbedrijven.

2. Beschermen

Goede bescherming begint met bewustwording en het nemen van basismaatregelen. Onderdeel daarvan is het bewustmaken en gericht trainen van medewerkers. Daarmee stimuleren we veilig gebruikersgedrag en betrekken medewerkers bij de digitale weerbaarheid van het bedrijf.



Daarnaast treffen we proactieve maatregelen om de digitale data optimaal te beschermen en de weerbaarheid tegen cyberaanvallen op orde te brengen.

3. Monitoren

Als de basis op orde is gaan we over tot het continue monitoren van netwerken en systemen om verdachte activiteiten tijdig te detecteren. Daarbij houden we het internet in de gaten, analyseren interne logbestanden en voeren op regelmatige basis security-audits uit. Want voorkomen is beter dan genezen!

4. Reageren

In het geval dat er toch een cyberincident plaatsvindt is het hebben van een goed doordacht calamiteitenplan cruciaal om snel en effectief te kunnen reageren. Naar medewerkers, stakeholders, klanten en leveranciers en wellicht naar de media. Een plan waarin procedures zijn beschreven en communicatielijnen zijn vastgesteld met als doel zo snel mogelijk weer in bedrijf te zijn en de (imago)schade te beperken.

5. Herstellen

Een goede back-up is de ultieme verzekering tegen bedrijfsstilstand. Dat vraagt om een op maat gemaakt back-up strategie. Niet alleen van opgeslagen data in het bedrijf, maar ook van data in de cloud. Onderdeel van de back-up strategie is het periodiek testen van de gemaakte back-up en het evalueren van de procedures om toekomstige problemen te voorkomen.

Bedrijven in de keten

Voor ketenbedrijven geldt dat ze, naast de basismaatregelen, rekening moeten houden met specifieke risico's die voortvloeien uit hun betrokkenheid in de keten. Ketenbedrijven kunnen een zwakke schakel vormen in de cybersecurity van de gehele keten, waardoor een domino-effect kan ontstaan als er een cyberaanval plaatsvindt. Aansprakelijkheid voor schade binnen de keten is een risicofactor die je als bedrijf niet kan en wil nemen.

Om deze risico's te beheersen is samenwerking en transparantie binnen de keten essentieel. CyberVeilig Westfriesland kan daarin de regie nemen door het implementeren van gemeenschappelijke securitylevels die regelmatig worden gescreend en geëvalueerd.

Het belang van een goede digitale weerbaarheid voor bedrijven wordt steeds groter. CyberVeilig Westfriesland helpt je daarbij. Onafhankelijk en zonder winst oogmerk. Dat is de kracht van collectiviteit!

CyberVeilig Westfriesland is een activiteit van Parkmanagement Hoorn

Opgezet vanuit het collectieve bedrijfsleven werken we nauw samen met de Westfriese ondernemersverenigingen en gemeenten. Met als doel om bedrijven te adviseren, begeleiden én ondersteunen in digitale weerbaarheid. Onafhankelijk en zonder winst oogmerk.

www.cyberveiligwestfriesland.nl

20% van de bedrijven
wordt slachtoffer
van een **cyberaanval**.

Die impact is **groot**.

Check jouw cybersecurity.

beterbeschermd.com



Kersvers HOC-bestuurslid Mark Hommersen weet wat hij wil

‘Ondernemers moeten méér kunnen halen uit hun lidmaatschap’

Als ondernemer in West-Friesland moet je je nek af en toe een beetje uitsteken. Laten zien dat je er bent en waar je mee bezig bent. Dat doet Mark Hommersen al een tijdje met zijn bedrijf Hommersen Safety & Onderhoud én al ruim 12 jaar als bestuurslid/algeheel manager van de Nationale Hulpverlenersdag. Maar nu zit hij in het bestuur van de HOC is hij extra gedreven om verbinding te creëren in de regio.

‘In de 7 jaar dat ik lid ben van de HOC, heb ik van een afstandje al een beetje mee kunnen kijken met het bestuur. En eigenlijk had ik zelf best wel wat ideeën over hoe de HOC er uit zou moeten zien. Wat ze voor haar leden zou moeten betekenen. Toen tijdens de ledenvergadering in 2023 bekend werd dat een aantal bestuursleden zouden stoppen, heb ik me dan ook maar aangemeld als bestuurslid. Langs de zijlijn is het makkelijk roepen, maar uiteindelijk kun je beter zelf de handschoen oppakken.’

Verbinding is de kracht van de HOC

‘De kracht van de HOC is in mijn ogen de verbinding tussen de bedrijven op de verschillende bedrijventerreinen en de samenwerking tussen de bedrijven onderling. Het is zo belangrijk om te weten welke bedrijven in je naaste omgeving zitten, of dat nu leveranciers zijn of kennispartners. Die verbinding moeten we waarborgen, zowel met formele als met informele activiteiten. Die afwisseling houdt het aantrekkelijk. Als bestuur is het belangrijk dat je zelf genoeg energie in je leden stopt. Dat je van je

laat horen, dat je nieuwe leden aan de hand meeneemt en dat je er staat wanneer dat nodig is. Als je als bestuur betrokkenheid toont, is de kans groter dat leden datzelfde gaan doen én voelen.’

Krachtige stem in de regio

‘Wat ik wil voor de HOC is natuurlijk meer leden, maar ook een beter samenwerking tussen de HOC en andere ondernemersverenigingen. Samen bereik je veel meer en daardoor kunnen ondernemers ook meer halen uit hun lidmaatschap. Dat doen we ook als lid van de Westfriese Bedrijvengroep (WBG). Onderlinge loyaliteit binnen de verschillende verenigingen is heel belangrijk. Dit moet je als bestuur faciliteren en stimuleren. Elkaar opzoeken. De HOC is een grote club en heeft daardoor een krachtige stem in de regio. Die zouden we misschien wel vaker moeten gebruiken om belangrijke thema's op de kaart te zetten en te houden, zoals de bereikbaarheid (A7) en de kwaliteit en ontwikkeling van de bedrijventerreinen.’

Parkmanagement blijft in beweging

Zichtbaar én onzichtbaar betere bedrijventerreinen

Parkmanagement zorgt ervoor dat de bedrijventerreinen in Hoorn, maar ook Medemblik én Alkmaar representatief en veilig zijn. Martin Beij is parkmanager voor Hoorn en Medemblik en hij gaat daarbij voor een persoonlijke benadering, richting de ondernemers, maar ook richting gemeente. Uiteindelijk moeten we samen zorgen voor onze bedrijventerreinen.

'In mijn anderhalf jaar als parkmanager heb ik gemerkt dat er veel onbekendheid is over wat Parkmanagement nou eigenlijk doet. Dat wil ik graag veranderen. Daarom ga ik ook regelmatig zelf bij ondernemers langs om eens bij te praten over wat er speelt. We zijn verantwoordelijk voor het bewaken van de veiligheid en het waarborgen van representatieve bedrijventerreinen. Daarvoor rijd ik iedere dag rondes om te kijken of ondernemers zich aan de afspraken houden, of auto's niet in het gras staan en of zeecontainers niet op onveilige plekken staan zonder vergunning. Ondernemers vergeten nog weleens rekening te houden met de gevaren en verzekeringskwesaties die het met zich meebrengt als zo'n container binnen 5 meter van een pand staat. Als ik dit soort dingen zie, ga ik zelf met de ondernemer in gesprek. Persoonlijk contact werkt altijd beter dan een mailtje. Uiteindelijk krijgen we het samen voor elkaar.'

Zichtbaar én onzichtbaar

'Parkmanagement wil zichtbaar zijn op de terreinen. Als we dingen zien die niet kunnen, lossen we dat op. Vrachtwagens rijden nog weleens zo iets als bewegwijzering kapot en de groenvoorziening moet ook steeds worden bijgehouden. Er verdwijnen soms borden of de informatie erop klopt niet meer. En als ik rondrijd word ik ook weleens aangehouden voor een vraag. Het geeft ondernemers een goed gevoel dat er zichtbaar wordt gewerkt aan de kwaliteit van het terrein. 's Avonds en 's nachts zijn we er ook. Er is camerabewaking en in samenwerking met Spyke Security, Securitas en de politie kunnen we snel schakelen wanneer er iets gebeurt. En alleen al het feit dat de camera's er zijn schrikt af. In Hoorn hebben we de criminaliteit zo met 80 tot 90% kunnen terugdringen. En als er iets gebeurt, kunnen we bij veel ondernemers ook eigen camerabeelden opvragen. Het terrein veilig houden blijft zo ook een samenwerking.

Onderaan de streep draagt Parkmanagement zo ook bij aan verbinding tussen ondernemers.'

Voortdurend in beweging

'Parkmanagement heeft het Keurmerk Veilig Ondernemen. Hiervoor doen we twee keer per jaar een ronde over de terreinen, samen met gemeente, beveiliging, boa's, politie en brandweer én betrokken ondernemers van het desbetreffende terrein en eens in de drie jaar vindt er een audit plaats. Tijdens die ronde kijken we vanuit de verschillende disciplines naar wat de stand van zaken is en waar iedereen nog aan moet werken. Zo kunnen we direct schakelen, want iedereen zit in dezelfde auto. Iedereen kan vanuit zijn eigen expertise aan de slag en communiceren we met elkaar. Een andere ontwikkeling is het Convenant voor pandeigenaars dat vorig jaar is gesloten. Het uitgangspunt is dat pandeigenaars regelmatig controles uitvoeren om te weten wat er in hun panden gebeurt wanneer het onderverhuurd wordt. Zo kunnen we samen voorkomen dat drugscriminaliteit plaatsvindt op bedrijventerreinen.

Op Zevenhuis hebben we een AED-systeem gerealiseerd, waarbij AED's dag en nacht bereikbaar zijn voor het geval dat. Op dit moment realiseren we dit, samen met de gemeente, voor heel Hoorn. Als dat klaar is informeren we de ondernemers op alle terreinen daarover.'

Verwachtingen managen

'In gesprek blijven is essentieel. Met de ondernemers en partners waarmee we samenwerken, maar ook met de gemeente. Ik heb regelmatig overleg met gemeenteambtenaren en als ik merk dat dingen niet volgens afspraak verlopen, probeer ik samen met hen tot een passende oplossing te komen. Ik wil van de gemeente ook terugkoppeling over zaken die wij moeten doen. Het is ook een kwestie van verwachtingen managen. We werken uiteindelijk allemaal aan hetzelfde doel. Samen zorgen we dat alles onder controle blijft en dat ondernemers zich geen zorgen hoeven te maken over het terrein. Dan kunnen zij zich focussen op hun eigen bedrijf.'





Aanmelden voor De Westfrieze Alleskunner Ondernemer 2024 gestart

Na het succes van De Westfrieze Alleskunner Ondernemer 2023 was er veel vraag naar een vervolg. Met trots kunnen we dan ook melden dat dit gelukt is!

De volgende Westfrieze Alleskunner Ondernemer zal gehouden worden op vrijdag 5 juli van 17.00 tot 21.00 uur in de Noorderkerk in Hoorn. Daarna is er nog gelegenheid om na te zitten. Uiteraard mogen familie en collega's komen aanmoedigen!



In 2023 was men erg enthousiast en kwam de competitieve aard van onze ondernemers sterk naar boven. Grappig dat uit de enquête die na afloop was gehouden, bleek dat de een het ene spel juist heel leuk vond en de ander juist een heel andere. Daaruit blijkt eens te meer dat we niet allemaal hetzelfde zijn. Maar dat is goed; in het bedrijfsleven zoek je ook een team bij elkaar met verschillende competenties om zo samen een ijzersterk team te vormen.

Ook dit jaar zal met de spellen rekening mee gehouden worden dat er zowel van het lichaam als





van de geest inzet wordt gevraagd. En natuurlijk zal er ook aan de inwendige mens worden gedacht op het horecaplein.

Voor de juiste sfeer is een DJ ingehuurd en de locatie doet natuurlijk ook veel. Maar tenslotte zorgen de deelnemers en degenen die hen komen aanmoedigen voor de echte sfeer.

Deze moderne manier van netwerken spreekt eenieder aan, waardoor zowel sponsors als deelnemers erg enthousiast waren vorig jaar.

De meeste zullen daarom ook dit jaar weer aanhaken. Als je vorig jaar niet

kon, is dat geen probleem. Alle spellen zijn anders en er zullen ook veel nieuwe deelnemers zijn.

Aanmelden voor de Westfriese Alleskunner Ondernemer 2024 kan op <https://www.wfalleskunner.nl/> Doe dit wel snel, want vol = vol.



Bedrijfspand **kopen** of **huren**?

Collegiaal met Raveel Bedrijfsmakelaardij



Jelle Zijlstraweg 62D, Zwaag
Hoekunit (576,6 m² bvo) met buitenterrein
Koopsom € 742.500,- v.o.n. excl. btw / huur is bespreekbaar

Zichtlocatie!



Oosterwijzend 13, Hoogkarspel
Huurprijs € 1.950,- per maand excl. btw
Additioneel is het buitenterrein te huur
voor € 1.000,- excl. btw per maand.

Ontwikkelingsmogelijkheden!



Oosterblokker 67, Oosterblokker
Vraagprijs: € 850.000,- k.k.

Verkoop per inschrijving!



Van Neckstraat 1-7, Oudeschild
Bedrijfscomplex gelegen op een
perceel van maar liefst ca. 7.023 m²

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



van Overbeek.nl
BEDRIJFSMAKELAARS

Purmerend • Hoorn • Edam-Volendam • West-Friesland

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