

SURFSCHOOL PETTEN

HEEFT DE WIND MEE



NR 08

SEPTEMBER 2015

DIT MAGAZINE IS EEN UITGAVE VAN
ONDERNEMERS FEDERATIE SCHAGEN EN
WORDT VERSPREID ONDER DE
ONDERNEMERS UIT DEZE REGIO

TE HUUR 800 M² WINKEL- / SHOWROOM- / BEDRIJFS- / KANTOORRUIMTE



Gelegen op zichtlocatie aan doorgaande weg op het PDV bedrijventerrein de Witte Paal nabij NS station en uitvalswegen.

- verdeeld over 2 bouwlagen
- maatvoering 36 diep en 11 m breed
- parkeren voor de deur
- buitenterrein circa 500 m²
- bouwjaar 1994

HUURPRIJS € 3.750,- per maand exclusief BTW.

funda in business

www.vlieg.nl



Bedrijfsmakelaars OG, Robijnstraat 7, Alkmaar, (072) 5 110 600

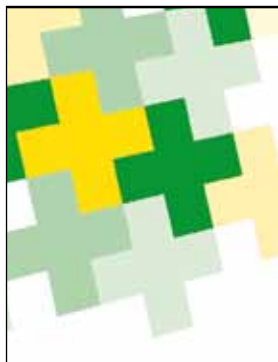
Makelaardij Hypotheken Verzekeringen Pensioenen

H·A·V·A·N·A

HET CUBAANSE ZONNETJE THUIS OF OP HET WERK, DAT KAN. DAN KOMT HAVANA NAAR U TOE! BARBECUE, ETEN EN DRINKEN, CHEF EN BEDIENING.. NOEM HET MAAR OP.

DEEL UW INTERESSE EN IDEEËN GERUST SAMEN MET HET TEAM VAN HAVANA DAN KIJKEN WE DIRECT NAAR DE MOGELIJKHEDEN.

H·A·V·A·N·A
Markt 6
1741 BS - Schagen
0224 - 850 420
info@havanaschagen.nl





Zeker Zakelijk Plus

Meer dan alleen verzekeren

Wij maken ondernemen makkelijker!

Wij hebben slechts één doel: u als klant centraal stellen

Voor u als ondernemer, de drijvende kracht achter uw bedrijf én gezin, hebben wij een team van adviseurs samengesteld die u optimaal van dienst kunnen zijn.

Uw pluspunten

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

Univé Hollands Noorden
Tel.nr. 0227 - 54 94 40
Bovenkarspel, Medemblik, Schagen, Spanbroek & Wieringerwerf



www.univehollandsnoorden.nl

Financiële rust en zekerheid!



pag 04



pag 08



pag 14

DOOR SAMENWERKING KUN JE PASSIE VERMENIGVULDIGEN

Hartstikke leuk om het voorwoord te mogen schrijven in dit mooie blad. Ik mag het graag lezen; ondernemers die met passie over hun bedrijf vertellen. Ik ben Yvonne van Duin en samen met mijn ouders exploiteren wij als franchisers een Albert Heijn-vestiging in Warmenhuizen. Daarnaast zit ik al weer heel wat jaartjes in het bestuur van de winkeliersvereniging van Harenkarspel.

Na 18 jaar onderhandelen met de gemeente zijn wij eindelijk van start gegaan met de ontwikkeling van een nieuw centrumplan in Warmenhuizen, een ontzettend mooi ontwerp van Breddels architecten, dat ten uitvoer wordt gebracht door Bouwbedrijf Klaas Dekker. Medio mei volgend jaar openen wij een Albert Heijn-, Gall&Gall- en Etos-vestiging met ruimte te huur in een later stadium voor andere ondernemers, die de bloei van het centrum ten goede komen.

Dat het uiteindelijk na 18 jaar is gelukt om ons bedrijf te vergroten, heeft alles te maken met begrip voor elkaars positie, vertrouwen en samenwerking. Met steun van de OFS die er de nodige aandacht voor gevraagd heeft. Vanuit het gemeentelijk apparaat was er de betrokkenheid en de wil om er een succes van te maken, er is oprecht naar ons en de lokale bevolking geluisterd. Het heeft op die manier veel tijd en geld bespaard, maar vooral aan beide zijden veel ergernis voorkomen.

Ik kan zeggen dat we tevreden zijn over het verloop. Het is ontzettend druk maar ik voel weer passie. Dat gevoel hebben ze bij de gemeente vast ook. Er komt een prachtig dorpshart. Ook in andere kernen van de gemeente Schagen zie ik prachtige projecten van de grond komen.

Het dagelijks bestuur van de OFS doet enorm haar best om waar nodig de lokale ondernemers te ondersteunen en onze belangen te vertegenwoordigen in gesprekken met de gemeente. Daar gaan heel wat uren in zitten, mijn dank daarvoor.

Het leuke van het ondernemerschap op een dorp vind ik dat je lokaal het verschil kan maken door o.a. sponsoring van plaatselijke initiatieven, dat wij iets extra's kunnen doen voor onze klanten omdat je elkaar persoonlijk kent. Eigenlijk krijg je er op deze manier veel leuke mensen bij in je kennissenkring. Kunnen en mogen aanbesteden binnen de gemeentegrenzen is dan ook zeker een voordeel. Door samenwerking met andere ondernemers en de saamhorigheid binnen de gemeenschap komen er prachtige projecten en initiatieven tot stand. Gelukkig zie ik daar om mij heen steeds meer prachtige voorbeelden van. Want ondernemen moet voor mij ook vooral leuk en uitdagend zijn.

Yvonne van Duin



pag 18

Verschijsning: 4x per jaar
in de Gemeente Schagen Oplage: 3.000 ex.

Uitgever:

Ondernemers Federatie Schagen

Vormgeving & druk:

Zeeman Reclame Groep

Tekst:

Frits van Wolven/Karen Span

Advertentie acquisitie:

Menno Zeeman: menno@zrgbv.nl

Verspreiding:

Intrapost

© 2015 Ondernemers Federatie Schagen.
Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden gekopieerd of veelelvuldigd zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. Ondernemers Federatie Schagen aanvaardt geen aansprakelijkheid voor mogelijke gevolgen die zouden voortvloeien uit het gebruik van de in deze uitgave opgenomen informatie. Op de advertentietarieven wordt geen burokorting gegeven.



FA. A. SNEEKES & ZN. IS DAAR WAAR KANSEN EN UITDAGINGEN ZIJN



Een familiebedrijf ten top: Fa. A. Sneekes & Zn. in Schagerbrug. Vijftig jaar geleden opgericht als eenmanszaak en uitgegroeid tot een middelgroot bedrijf met een behoorlijk aantal Sneekessen werkzaam in het bedrijf. Aan het woord is Nen Sneeks, administratief medewerkster en de oudste dochter van oprichter A. Sneekes.

"Van oorsprong is Sneekes een veehoudersbedrijf dat zich steeds verder ontwikkelde en uitbreidde naar bloembollenteelt en loonwerkzaamheden. Vandaag de dag zeg ik dat Sneekes feitelijk 'alle werkzaamheden uitvoert die met grond te maken hebben', van drainage en rioolwerk tot werkzaamheden in sanering en voor de aannemerij. We zijn onder andere het hoogheemraadschap, gemeenten en aannemers van dienst. Daarnaast zijn we nog altijd actief in de bloembollen. We doen rooiwerkzaamheden en in 't Zand staat onze spoelerij. We werken samen met Bollenoord, die de bloembollen koelt en prepareert. En we bouwen machines, voor onszelf en onze klanten. Ons werkgebied

beslaat heel Nederland, met name als het gaat om bloembollen planten en rooien, maar ons hart ligt toch echt hier in de Noordkop. We voelen ons nauw verbonden met de regio en dragen met liefde ons steentje bij door onder andere sponsoring van evenementen als Zandstock. "Door de jaren heen heeft Fa. Sneekes zich behoorlijk verbreed. "Dat hebben we mede te danken aan onze weidse blik. Als bedrijf zijn we continu alert op kansen én uitdagingen. Bovendien: hoe meer pootjes je hebt, hoe langer je blijft staan. Daarbij letten we er wel op dat we dicht bij de kern van ons bedrijf blijven." Op de vraag hoe het zo komt dat zoveel familieleden zich graag aansluiten bij het bedrijf antwoordt

Nen dat iedereen gewoon goed met elkaar kan opschieten en met plezier samenwerkt. "We zijn natuurlijk blij met ons team in het algemeen. Maar als ik kijk naar mijn familie zou je kunnen zeggen dat we misschien allemaal een tikje eigenzinnig zijn. Dan kun je of een heel andere kant opgaan en bijvoorbeeld je eigen bedrijf starten, of je kiest ervoor om je bij de meerderheid aan te sluiten. En natuurlijk is het ook zo dat iedereen een grote affiniteit met ons bedrijf en het werk heeft. De tweede en vooral de derde generatie zijn ermee opgegroeid. Het zijn allemaal aanpakkers. En stiekem blijft het toch een beetje 'lekker op de trekker'. Een broer van mij heeft jarenlang op de afdeling planning



gewerkt. Dat deed hij graag, maar nu hij weer een paar dagen per week buiten rijdt heeft hij het helemaal naar z'n zin."

Binnen de firma zijn de lijnen kort en van hiërarchie is geen sprake. "Alle collega's zijn gelijk aan elkaar, directie of niet. Je hebt elkaar allemaal nodig. Er wordt altijd wel een praatje gemaakt. De laatste jaren is ons personeelsbestand stabiel. Een poos geleden hebben we, net als veel andere bedrijven, wel een mindere periode gekend. Daar ontkom je soms niet aan. Gelukkig zijn we daar sterk uit gekomen. Het is nu aan de jongste generatie om verder te ontwikkelen. Toch zie ik voornamelijk overeenkomsten als ik kijk naar mijn neven en nichten en mezelf en mijn generatie. De brede blik blijft. Zo zijn we bezig met de realisatie van een tankstation bij de Stolperbrug, dit doen we samen met Marees & Kistemaker. Dat is een hele nieuwe stap, maar de uitdaging gaan we graag aan."

www.fa-sneekes.nl

Gezicht van afdeling Agribusiness

Nen Sneekes is binnen de Ondernemersfederatie Schagen als voorzitter het gezicht van de afdeling Agribusiness. De afdeling vertegenwoordigt dienstverleners voor agrariërs en kwekers (zie ook www.ondernemendschagen.nl).



METEEN NAAR JE ZIN BIJ

MEGA
TEGELS • BADKAMERS • VLOEREN

MEGATEGEL.NL **MEGA-STORE SCHAGEN, WITTE PAAL 221**




**Vakmanschap
en kwaliteit
tot in het
kleinste detail**

Tramremise de Hallen
Amsterdam

denijs M.J. de Nijs en Zonen
Warmenhuizen
0226 - 39 70 00
info@mjdnijs.nl
www.denijs.nl

FSC CERTIFICATEN:
ISO 9001
ISO 14001
VCA***
www.fsc.org
FSC® C031342

ONTWIKKELING - BOUWEN - ONDERHOUD

TEN BOEKEL EN BAKKER

ALKMAAR SCHAGEN BEVERWIJK

WWW.TENBOEKELLENBAKKER.NL



KIA

NISSAN

**7 JAAR
KIA
GARANTIE**

ALGEMENE OFS LEDENVERGADERING

1 SEPTEMBER VOND DE ALGEMENE LEDENVERGADERING VAN DE OFS PLAATS BIJ IGESZ IN SCHAGEN.

ACTUELE ZAKEN WAAR OFS ZICH VOOR INZET:

- een extra oeververbinding over het Noord-Hollandskanaal
- de ontwikkeling van gratis Wifi in Schagen en Callantsoog
- de ontwikkeling van de Regiokaart i.s.m. Regio VVV TvH
- de mogelijke ontwikkeling van matrixborden in de gemeente

Hans Bouterse heeft het belang van regionale samenwerkingsverbanden aan de orde gesteld. De Kop van Noord-Holland is uniek en kan, indien groter gedacht wordt en kansen aangegrepen worden, meeliften op het succes van Amsterdam. Daarnaast heeft hij aangegeven dat toekomstgericht denken essentieel is bij het ondernemerschap. In relatie tot laatstgenoemde heeft de OFS Techwatcher Jorus Everaerd uitgenodigd. Jorus Everaerd heeft de aanwezigen meegenomen in de toekomst tijdens een inspirerende lezing waarin hij uiteen heeft gezet welke ontwikkelingen er op dit moment gaande zijn. De technologische ontwikkelingen hebben een ander groeimodel dan onze hersenen, namelijk exponentieel i.p.v. lineair. Techniek heeft een enorme impact op de wijze waarop wij ons leven en werk inrichten en uitvoeren. De ontwikkeling van de mobiele telefoon heeft er bijvoorbeeld voor gezorgd dat vele zaken, veelal gratis, in één apparaat beschikbaar zijn. Hierdoor worden bepaalde producten overbodig en vindt er disruptie plaats, ontwrichting door de ontwikkelingen. Er zijn drie trends die "onzekerheid" voor de samenleving met zich meebrengen: bureaucratisch hiërarchisch wordt decentraal, de waardeketen valt uit elkaar en mensen vormen een netwerk en zijn 24/7 met elkaar verbonden.

Ondernemers moeten de technologische ontwikkelingen zien als een kans, meegroeien en zich ervoor openstellen. Deelname aan technologische ontwikkelingen lijkt nu nog een keuze (gedeelte)lijk. Bedrijven moeten een verbinding leggen met de wereld buiten de organisatie, waar de meeste kennis te vinden is. Wie het snelste leert, wint! De wereld van 2040 zal niet de wereld zijn zoals wij die vandaag de dag kennen, mede dankzij technologische ontwikkelingen.

Het complete verslag van de ALV en de presentatie van de OFS zijn te downloaden via: www.ondernemenschagen.nl.

Doet U ook zaken met het Buitenland? Ontvangt U regelmatig delegaties uit het Verre Oosten of Rusland op kantoor? Waarschijnlijk wel!

Zonder dat U het weet proberen internetcriminelen uit de gehele wereld uw bedrijfsgegevens op allerlei manieren te bemachtigen en hier een munt uit te slaan. In samenwerking met de Regiopolitie Kop van Noord-Holland organiseert de OFS sector Detailhandel op **22 oktober een voorlichtingsavond in café de Jonge Prins in 't Zand** over deze steeds groter wordende bedrijfstak. Hoe kunnen we onze bedrijfsgegevens beschermen en deze buitenlandse gasten buiten de deur houden? Dat is waar deze avond over gaat. Meer informatie wordt binnenkort bekend gemaakt.

advertorial



Zou u dit even willen lezen ja!

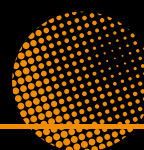
Voor weinig branches is het nog voorspelbaar hoe de markt er over drie, vijf, laat staan 10 jaar uitziet. Alles verandert. En, als ondernemer moet je mee veranderen. Sterker nog: het wordt steeds moeilijker de veranderingen voor te blijven.

U als ondernemer met personeel zal de komende jaren steeds meer worden geconfronteerd met veranderingen. De WAS (Wet Aanpak Schijnconstructies) is zojuist ingegaan (1 juli jl.), de WML (Wet Minimum Loon) is aangepast, maar voor u als ondernemer van groot belang: alles met betrekking tot ziekte en arbeidsongeschiktheid voor uw medewerkers verandert! In verzekeringsoplossingen, maar voor u nog belangrijker, in aanpak bij ziekte en arbeidsongeschiktheid! Mijn advies: laat u tijdig informeren wat er gaat veranderen en zorg voor de juiste gesprekspartner. Een gesprekspartner die voorop loopt en ontwikkelingen voor wil zijn. De Van der Voort Groep bijvoorbeeld. Wij staan voor: Realisatiekracht, Inlevingsvermogen, Deskundigheid, Consistentie en Accuratesse. Werken om doelstellingen te realiseren. Dat moet u als ondernemer aanspreken!

En, u weet het, als duursporters werken wij samen met u aan een langdurige relatie. Onafhankelijk en betrouwbaar! Interesse? Stuur een mail naar willem@vandervoortgroep.nl ADVISEREN met VISIE!

Met vriendelijke groeten,

*Willem van der Voort
Ondernemer en innovator*



Van der Voort
GROEP

Herenbosstraat 2 | 1741 CG Schagen
T 0224 - 21 74 00
E info@vandervoortgroep.nl
I www.vandervoortgroep.nl

SURFSCHOOL PETTEN

HEEFT DE WIND MEE



Samen met je kind, met vrienden, met je partner of gewoon lekker alleen: bij Surfschool Petten kan iedereen leren de golven te trotseren. Sinds eigenaar Pascal Roberti in 2007 zijn surfschool oprichtte geeft hij gemiddeld drie lessen per dag. Steeds vaker weten mensen de weg naar het strand te vinden.

Pascal: "In 2005 zijn we gestart met ons importbedrijf in surfartikelen. Regelmatig vroegen klanten ons of we niet ook surfles gaven. We hadden wel een paar boards, die gebruikten we voor demonstraties en verhuur. We merkten dat mensen of steeds vaker een board wilden huren of dat ze nooit meer terugkwamen. Toen hebben we besloten om ons bedrijf uit te breiden met de surfschool. De surflessen geef ik zelf en mijn partner Sandy regelt de administratie. Inmiddels

helpen ook onze kinderen mee, hartstikke leuk." De surfschool startte bescheiden met een klein aantal boards. "Vervolgens hebben we steeds meer materiaal aangeschaft. Onze surfers hebben nu keuze uit een breed assortiment. We lessen in kleine groepen van maximaal acht personen. Dat is een goed aantal. Zo kan ik iedereen persoonlijke aandacht geven. De lessen worden gepland op basis van de weersvoorspellingen en het tij. Bij hoog water is het hier in

Petten niet mogelijk om te surfen. De groepen bestaan uit mensen van alle leeftijden, van jong tot oud. Voorheen hadden we weleens groepen op basis van leeftijd, maar surfen is bij uitstek prachtig om samen te beoefenen, zoals ouders met kinderen. We hebben voor iedereen een passend board. We streven ernaar constant te blijven vernieuwen in materiaal en we hebben veel typen boards zodat je altijd kunt surfen, of er nou hoge of lage golven zijn. Daarnaast proberen we de surfsport zo breed mogelijk te belichten. We bieden niet alleen golfsurfen aan, maar ook bodyboarden en bodysurfen." Het surfseizoen bij Surfschool Petten start in mei en duurt tot ongeveer oktober. Vooral in de eerste en de laatste maand is het soms even doorbijten wat temperatuur betreft. "In mei zijn



de lessen vaak wat korter. En richting het najaar blijven we surfen zolang de temperatuur van het water dit toelaat." Dat geldt overigens niet voor Pascal zelf. "Ik surf het hele jaar door. Als ik een paar weken of zelfs dagen niet surf, dan word ik daar echt somber van. Surfen is een belangrijk en vanzelfsprekend onderdeel van mijn leven. Ik zie het zelf ook niet zozeer als sport. Het is een levensstijl. Het is leuk om te zien dat een groeiend aantal mensen het surfen ontdekt. Het is geen trend zoals suppen (stand up paddling). Vooral gezinnen vinden het leuk om samen iets te ondernemen. Het leuke is dat je na verloop van tijd natuurlijk zelf op pad kunt. Na elke les bespreek ik even hoe iedereen ervoor staat: wie is er klaar voor om zonder toezicht het water op te gaan? Sowieso vind ik het belangrijk om een

klankbord te bieden. Soms bellen mensen voor advies. Ze vragen bijvoorbeeld of de stroming die dag niet te sterk is om zelf het water op te gaan." Voor dit jaar komt het eind van het surfseizoen langzaam in zicht, maar Pascal is achter de schermen alweer druk bezig met het nieuwe jaar. "We hopen dat we in 2016 een vaste plek op het strand hebben. Een locatie voor de opslag van materiaal en een kleedruimte. Nu zijn we nog een mobiele surfschool. Een eigen vaste stek zou erg fijn zijn. We zijn al een poos in gesprek met de gemeente en het ziet er naar uit dat we de toekomst positief tegemoet gaan, tezamen met andere mooie ontwikkelingen in Petten."

www.surfschoolpetten.nl

In 2015 is Surfclub Petten opgericht. De club zet zich in voor educatie, veiligheid en behoud van de surfspot in Petten en voor samenwerking met andere ondernemers in Schagen om iedereen kennis te laten maken met deze sport. Hiernaast organiseert Pascal in samenwerking met Surfrider Foundation strandschoonmaakdagen, waarbij aandacht wordt gevraagd voor een plasticvrij houden van het strand. Surfrider foundation is altijd op zoek naar nieuwe leden! Kijk op de website voor meer informatie.



RDS CLEANING

voor dagelijks schoonmaakonderhoud van
kantoor- en winkelpanden, bedrijfsgebouwen,
instellingen, trappenhuis etc.

ook uw adres voor:

- Glasbewassing • Hagedruk-en gevelreining • Handyman
- Bouwschoon opleveren • Opruimwerkzaamheden



Wij staan voor een kraakhelder resultaat!

RDS CLEANING BV

Westerpark 61 | 1742 BW Schagen | 06-51964172
info@rdscleaning.nl | www.rdscleaning.nl

**MARTIN SCHILDER SCHAGEN
UW BEDRIJFSWAGENOCCASION
SPECIALIST!**

**MEER DAN 35 BEDRIJFSAUTO'S
OP VOORRAAD.**

(0224) 21 47 00
www.martinschilder.nl
contactschagen@martinschilder.nl

Martin Schilder Schagen - Witte Paal 326 - 1742 LE Schagen



Volkswagen, Ford, Opel, Peugeot, Nissan,
Mercedes-Benz en nog veel meer merken!



Openingstijden Occasioncentrum Bedrijfswagens:

Maandag t/m vrijdag: 09.00 tot 18.00 uur
Zaterdag: 09.00 tot 17.00 uur
In de avonden op afspraak.



Ziggo Digitaal kanaal 40

Ziggo Analooog kanaal S12

www.schagentv.nl



@schagentv

facebook.com/schagenfm

107.7 FM (ether)

96,5 FM (Kabel)

Ziggo Digitaal kanaal 915

www.schagenfm.nl

@schagenfm

facebook.com/schagenfm





SCHAGEN FM

AL BIJNA 25 JAAR ACTIEF IN DE REGIO SCHAGEN

Wat begon als een radiostation voor de kern Schagen, is uitgegroeid tot een volwaardig mediabedrijf voor de hele gemeente Schagen. Een kleine professionele basis en ruim 80 vrijwilligers brengen dagelijks nieuws uit de gemeente op radio, TV en internet.

Ed van Oerle is bijna vanaf het prille begin betrokken bij de omroep. Ruim 15 jaar verzorgde hij met zijn eigen bedrijf de verkoop van advertenties. "Mijn drijfveer was en is het maken van mooie programma's voor Schagen FM en later Schagen TV. Maar al in het begin realiseerde ik mij dat het niet mogelijk was die programma's te maken zonder een goede financiële basis. Dus moesten er advertenties worden verkocht", vertelt Van Oerle. Hij vervolgt: "Het puur verko-

pen is nooit echt mijn ding geweest. Gelukkig kon ik de passie voor de omroep altijd goed overbrengen bij bedrijven. Door dat enthousiasme heb ik met veel ondernemers een prima band opgebouwd. Dat blijkt wel uit het grote aantal ondernemers dat jarenlang trouw via Schagen FM adverteert".

Het bedenken van wervende campagnes ziet hij als een uitdaging. "Bedrijven willen zich on-

derscheiden. Alleen opnoemen wat het bedrijf allemaal te bieden heeft is vaak niet genoeg. Een commercial op radio of TV moet opvallen. Ik kan mijn creativiteit hier goed in kwijt".

In 2010 trad Ed van Oerle in dienst van Schagen FM als algemeen manager en hoofdredacteur. Voor de verkoop van reclamezendtijd is de omroep de afgelopen jaren met verschillende bedrijven in zee gegaan. Door uiteenlopende omstandigheden is dat echter geen groot succes geworden.

Sinds 1 januari van dit jaar is de vrouw van Ed, Jenny van Oerle, aan het team toegevoegd. Na

she KNOWS HOW.

evenementen &
communicatie

sheknowshow.nl

RENAULT TOP OCCASIONS

Renault dealer topkwaliteit tegen zeer scherpe prijzen!

Merk	Model	Type	Jaar	Kleur	Km	Prijs
Renault	New Espace TCE200	Initiale Paris EDC 7pers alle opties	05-15	Amethyst	2.300	55.950
Renault	Grand Espace	Celsium dci 175 Automaat	07-11	Zwart M	99.949	24.950
Renault	Kadjar TCE130	Bose alle opties	06-15	Rood M	800	34.500
Renault	Scenic III	Celsium 1.6 16v	07-10	Zwart M	112.562	12.950
Renault	Megane III Estate	Dynamique TCE 115	05-13	Zwart M	58.657	16.950
Renault	Megane III Estate	Bose dci 110 (komt binnen)	09-12	Zwart M	105.000	13.950
Renault	Megane III Estate	Bose dci 110	08-12	Bruin M	131.543	12.950
Renault	Megane III Estate	Expression 1.6 16v	01-11	Zilver M	76.600	11.950
Renault	Megane III Estate	Dynamique Tce 130	08-10	Antr M	84.419	11.950
Renault	Megane III Estate	Dynamique dci 110 automaat	01-11	Antr M	120.281	10.950
Renault	Megane III 5-drs	Privilege TCE180	01-10	Antr M	39.456	13.950
Renault	Megane III 5-drs	Dynamique Tce 180	06-09	Antr M	83.124	12.950
Renault	Megane II 5-drs	Business Line 1.6 16v	10-08	Blauw M	92.081	6.950
Renault	Captur	Dynamique TCE90	04-15	Antr/zw	3.500	21.950
Renault	Captur	Dynamique DC90	09-14	zw/or	27.767	18.950
Renault	Captur	Expression TCE90	09-13	Blauw/voor	38.869	17.950
Renault	Captur	Dynamique DC90	10-13	Zil/zwart	69.169	16.950
Renault	Clio IV Estate	N&D Tce 90 S&S	04-15	Wit	3.500	18.950
Renault	Clio IV Estate	Expression DC90	07-14	Zwart M	31.936	14.950
Renault	Clio III Estate	Dynamique 1.6 16v	10-08	Blauw M	87.528	7.950
Renault	Clio IV 5-drs	Night & Day Tce 90	07-14	Antr M	20.000	16.950
Renault	Clio IV 5-drs	Expression TCE 90	03-14	Antr M	19.578	14.450
Renault	Clio IV 5-drs	Expression TCE 90	09-13	Wit	34.424	12.950
Renault	Clio IV 5-drs	Expression DC90	06-13	Antr M	50.407	11.950
Renault	Clio III 5-drs	Collection 1.2 16v	11-11	Antr M	60.719	8.950
Renault	Clio III 3-drs	Authentique 1.2 16v	03-07	Zilver M	90.839	5.950
Renault	Clio III 5-drs	Authentique 1.2 16v	10-06	Antr M	89.227	4.950
Renault	Clio III 3-drs	Team Spirit 1.4 16v	01-06	Zwart M	203.221	3.450
Renault	Nieuwe Twingo III	Dynamique TCE90	09-14	Wit	4.000	16.950
Renault	Nieuwe Twingo III	Authentique SCE70	04-15	Wit	8.000	11.950
Renault	Nieuwe Twingo III	Expression SCE70	09-14	Rood M	20.000	11.950
Renault	Twingo II F2	Parisienne 1.2 16v	01-14	Vanille	30.000	9.950
Renault	Twingo II F2	Dynamique 1.2 16V 75	01-13	Wit	18.231	9.950
Renault	Twingo II F2	Collection 1.2 16V 75	04-13	Wit	22.032	9.500
Renault	Twingo II F2	Dynamique 1.2 16V 75	03-12	Vanille	113.408	6.950
Renault	Twingo II F2	Collection 1.2 16V 75	09-12	Blauw M	78.127	6.950
Renault	Twingo II	Collection 1.2 16V 75	10-11	Blauw M	21.490	6.950t
Renault	Twingo II	Dynamique 1.2 16V 75	09-10	Wit	58.894	5.950
Renault	Twisty Technic	80 km/h over 60 km elektrisch	06-12	Zwart M	3.000	8.950
Renault	Master	L1H1 2.3dci 150 T35 (ex. BTW)	07-12	Wit	134.677	12.950
Renault	Trafic	L1H1 T29 GB 120 dci (ex. BTW)	10-14	Wit	7.500	24.950
BMW	X1 xDrive automaat	28i Business 4WD 245pk	02-12	Antraciet M	42.129	32.950
Chevrolet	Trax	1.6 LT	01-14	Antraciet M	30.443	19.950



Alle auto's met uitgebreide omschrijving, opties, extra's en foto's op www.autozenter.nl

Bel vooraf voor beschikbaarheid!

Financier uw nieuwe Top Occasion tegen slechts 4,9% rente
APK: gratis bij MyAutozenter pas, v.a. EUR 5,- bij onderhoud
en v.a. EUR 29,- voor alleen APK.

Verkoop, garantie en onderhoud Renault, garantie en
onderhoud Dacia, onderhoud en APK alle merken!
Bel of mail voor een vrijblijvende prijsopgave

Autozenter Schagen • De Fok 8 • Schagen • 0224-216464 • info@autozenter.nl • www.autozenter.nl

Uniek drukwerk

Waar Andrew complexe problemen zien,
Dit Wallingford unieke oplossingen.

Eyecatchers...

drukkerij **gerja** bv www.gerja.nl www.gerjaprintenmedia.nl Print & media **gerja** studio

gelegenheidsdrukwerk | printen | vormgeving / ontwerp | drukken | full colour | relatiegeschenken

Drukkerij Gerja Smeetsweg 4, 1738 DK Waarland
T 0226 42 15 20, F 0226 42 15 50, E drukkerij@gerja.nl
Gerja Print & Media Dorpsstraat 191, 1749 AD Warmenhuizen
T 0226 39 36 10, F 0226 39 14 48, E printenmedia@gerja.nl

ABS | De Lange
autoherstel Schagen

is onderdeel van:



Renault Autozenter
Schagen B.V.



Groenewoud bv



Autobedrijf
Ten Boekel & Bakker



**ABS De Lange is er
voor u en uw auto,
caravan en camper.**

Gratis vervangend vervoer

Vier jaar garantie op reparatie

Overname van fabrieksgarantie

Schadeherstel voor alle verzekerings- en

Leasemaatschappijen

Ook voor al uw WA-schades een scherpe prijs

Uitdeuken zonder spuiten

Ruitreparatie

Dashboard reparatie

**Wij adviseren u bij het melden van de schade
en handelen uw schade direct af met de
verzekeringsmaatschappij**

De Fok 14 • Postbus 161 • 1740 AD Schagen
Tel. (0224) 21 34 41 • Fax (0224) 21 40 84
info@absdelange.nl • www.absdelange.nl



25 jaar ervaring als verkoopster bij Schoenhandel Mantel in Schagen heeft ze als adviseur radio- en TV-reclame een nieuwe uitdaging gevonden. “Ik deel de passie van Ed bij de omroep en wil graag meedenken met bedrijven hoe zij zich het best kunnen onderscheiden”, vertelt Jenny. Door haar lange ervaring in de detailhandel is ze erg betrokken bij ondernemend Schagen.

Schagen FM blijft zich ook de komende periode volop ontwikkelen. Binnenkort wordt een nieuwe website gelanceerd. Ook Schagen TV wordt vernieuwd. www.schagenfm.nl is al meer dan 15 jaar dé internetkrant voor de regio met het laatste nieuws, een uitgebreide activiteitenagenda, columns, fotoreportages en informatie over de omroep. Met de nieuwe website en Beeldkrant keert de omroep terug bij Ziber. “Er wordt nu hard gewerkt aan de nieuwe website ook geschikt is voor mobiele apparatuur, zoals smartphones en tablets”, meldt Ed van Oerle. Ook de kabelkrant die standaard te zien is op het TV kanaal van Schagen FM wordt door Ziber verzorgd. Voor Schagen TV wordt gewerkt



aan een maatwerkoplossing waarmee straks op vaste tijden programma's kunnen worden uitgezonden. “Dat is een lang gekoesterde wens. Kijkers weten straks precies wanneer ze hun favoriete programma op Schagen FM kunnen zien”, vervolgt Van Oerle.

Een van de programma's die vanaf het najaar te zien zijn is 'Schagen In Bedrijf', waarbij ondernemers die 'Vriend Van Schagen FM' zijn zichzelf

aan de kijkers kunnen presenteren. In de eerste aflevering van 'Schagen in Bedrijf' komen de (sector)voorzitters van de OFS aan het woord. Ook start in september de talkshow 'Wat Schagen Denkt' weer. Dat programma werd in het voorjaar nog genomineerd voor een landelijke OLON-award in de categorie 'Nieuws'. Het programma wordt elke laatste donderdag van de maand opgenomen in Slot Schagen.



STICHTING EVENEMENTEN SCHAGEN VERWELKOMT GRAAG MEER VRIENDEN!



Stichting Evenementen Schagen: al ruim 25 jaar hebben de horecabedrijven rond de Markt zich verenigd. Hun missie? Het centrum van Schagen op de kaart zetten als dé plek voor activiteiten en evenementen voor jong en oud. Maar, dat kunnen ze niet alleen. SES verwelkomt dan ook graag bedrijven en ondernemers die deze missie een warm hart toedragen.

SES-lid Nico Gründmann licht toe: "Stichting Evenementen Schagen is oorspronkelijk opgericht als drager van Popweekend Schagen. In de loop der jaren is de stichting steeds verder

uitgebreid. Vandaag de dag dragen we met elf bedrijven rondom de Markt maar liefst dertig evenementen, van klein tot groot. Denk aan de kermis, Paasvee en Popweekend en ondersteu-

ning van de Keverdag en het Jeu de Boulestoernooi. We werken met een jaarlijks budget van zo'n 200.000 euro. Daarvan is 75% afkomstig van de elf deelnemende bedrijven en 25% wordt bijgedragen door sponsors. Ter ondersteuning maken we gebruik van de diensten van She Knows How, Codesign onderhoudt de website en Els te Groen verzorgt de secretariële werkzaamheden."

Een prachtige basis, maar de organisatie staat -net als veel andere stichtingen- elk jaar voor

een grotere uitdaging om de begroting rond te krijgen. Nico: "In de ontwikkeling van een terugtrekkende overheid hebben we als stichting steeds meer onder onze hoede genomen. Enerzijds zetten we ons graag in voor een levendig centrum en we zien grote meerwaarde in een breed aanbod van evenementen. Anderzijds wordt het de laatste jaren steeds lastiger om onder aan de streep goed uit te komen. Een deel van onze inkomsten wordt bijvoorbeeld gegenereerd uit de verkoop van drankmuntjes met Popweekend en Paasvee.

Daarover zeggen mensen weleens dat de prijs per muntje erg hoog is. Maar daar staat tegenover dat álle evenementen tot nu toe altijd gratis entree hebben gekend. Een vergelijking: er zijn misschien evenementen en festivals in de regio waar een drankmuntje iets goedkoper is. Alleen betaal je dan al snel tientallen euro's voor een entreekaartje. Zo proberen we

als stichting om de evenementen voor iedereen toegankelijk te houden. In de praktijk betekent dit wel dat we nieuwe sponsors met open armen ontvangen. Niet alleen om de prijs van een drankmuntje niet teveel te laten stijgen, maar ook omdat we SES nog sterker willen maken. Bovendien steunen wij op onze beurt weer andere organisaties, zoals de Westfriese Folklore."

Volgens Nico is een bruisend stadscentrum niet alleen belangrijk voor Schagen op zichzelf. Ook ten opzichte van de regio is het van belang om Schagen te blijven promoten. "Ik ben van mening dat er in de omgeving niet één centrum is met zo'n compleet pakket als Schagen. Maar, dat moeten we dan wel laten zien; andere gemeenten zetten zichzelf ook steeds beter op de kaart. Met Schagen hebben we een parel in handen en daar mogen we trots op zijn. We moeten de mensen wel blijven trekken. En samen kunnen we dat bereiken."

Vrienden van de Markt

Stichting Evenementen Schagen biedt een breed assortiment aan sponsorpakketten, van sponsoring van een specifiek evenement tot een algemene bijdrage als Vriend van de Markt dat bestaat uit:

- Sponsorklunch met evaluatie
- Vermelding op LED-schermen
- Logo + link op de website van SES
- Twee kaarten voor VIP-area kerk
- Toegang tot jaarlijks netwerkevenement

Heeft u specifieke wensen? De organisatie stelt graag vanzelfsprekend samen met u een pakket op maat samen. Neem voor meer informatie contact op met de sponsorcommissie:

Roy van der Weel	06-300 487 25
Hilde Stulp	06-229 334 40
Piet Hein de Boer	06-510 885 87
Marlous Peetoom	06-512 100 75



PLAATMATERIAAL



- Dakpanplaten -Lichtplaten
- Wandpanelen -Profielplaten
- Sandwichpanelen -B-keus plaatmateriaal

*'De beste kwaliteit,
voor een lage prijs'*



Witte Paal 259, 1742 LB Schagen - Tel.: 0224-216518 - E-mail: verkoophandel@toes.nl
www.toesverkoophandel.nl

De aandacht van een klein kantoor...



**Jongejan
& Partners**

ACCOUNTANTS • FISCALISTEN • ADVISEURS

Koperwiek 1
1742 GR Schagen
T 0224 214 144
E schagen@jongejanenpartners.nl
www.jongejanenpartners.nl

Ook gevestigd in Alkmaar, Amsterdam,
Den Helder en Hoorn.

...met de kennis van een groot kantoor.

**NVM MAKELAAR
VOOR WONEN
EN BUSINESS**



Van een Garantiemakelaar mag u meer verwachten.



Rensgars 5 | 1741 BR SCHAGEN
Telefoon: 0224-213964 | www.zwaanschouten.nl



Uw website wordt steeds
vaker mobiel bezocht!

Geef uw bezoekers de beste mobiele ervaring.



ziber.nl/mobiel



Laat ik beginnen met een korte terugblik op de opening van de nieuwe Stolper ophaalbrug op 27 augustus. Een mooi moment en als OFS zijn we erg blij met de brug en de ontwikkelingen er omheen. Het was tevens een goed moment om van gedachten te wisselen met mevrouw Post, gedeputeerde provincie Noord-Holland. In dit gesprek heb ik als voorzitter onder andere kenbaar gemaakt dat we erg tevreden zijn over diverse verbeteringen op het gebied van infrastructuur rondom Schagen, maar dat we graag hadden gezien dat ook de brug over het Noord-Hollands Kanaal vervangen zou worden. Mevrouw Post gaf hierbij aan dit te begrijpen, maar vooralsnog geeft de provincie deze brug de aankomende jaren geen prioriteit.

Daarna vond op 1 september de tweede algemene ledenvergadering plaats. Een zeer geslaagde avond met zo'n 75 aanwezige ondernemers. De eerste helft van de avond is via de voorzitter en de sectorvoorzitters een toelichting gegeven op de bezigheden en plannen van de OFS, gevolgd door de financiële verantwoording - die zo helder bleek dat er geen enkele vraag

over werd gesteld! De tweede helft van de avond was het woord aan techwatcher Joris Everaerd. Hij nam ons mee in de toekomst van internet en elektronica: een wereld die zich zo razendsnel ontwikkelt dat het maar amper bij te houden is.

In ons contact met de gemeente staan momenteel met name het onderzoeken van elek-

tronische informatieborden en de aanleg van glasvezel bovenaan. We zoeken naar mogelijkheden om in en om Schagen informatieborden te plaatsen; dit blijkt technisch echter nog niet eenvoudig. Wat wel zeker is, is de start van de aanleg van glasvezel in 2016. Binnenkort zal de gemeente hiervoor het benodigde contract ondertekenen, waarna verdere informatie bekend wordt gemaakt.

Tot slot wil ik u hierbij vast van harte uitnodigen voor een speciale thema-avond over de participatiewet, die voor veel bedrijven relatief ingrijpende gevolgen heeft. De OFS organiseert deze avond op 26 november voor alle ondernemers uit Schagen: u bent van harte welkom!

HEMA VIERT 35-JARIGE JUBILEUM SAMEN MET HAAR KLANTEN



Oktober 2015 viert de Hema in Schagen haar 35-jarige jubileum. Aan bedrijfsleider Mitch Macke vraag ik hoe de Hema dit jubileum samen met de klanten gaat vieren. Mitch Macke is bijzonder enthousiast. De hele maand oktober staat bol van de activiteiten waarbij de klanten centraal staan. Eén van de hoogtepunten vindt woensdagavond 28 oktober plaats, de organisatie van de eerste Fashion Night.

De Hema is er voor jong en oud, er is altijd wat te beleven en het assortiment is bijzonder ruim. Mitch Macke verklaart ons wat klanten dit najaar mogen verwachten. "Voor het eerst

organiseren we in de winkel een Fashion-Night. We tonen dan onder andere met een modeshow de nieuwste trends in mode, food en wonen. Er zal een fantastisch nieuwe collectie dames- en herenmode geshowd worden."

Tijdens de Fashion-Night wordt ook een bierproeverij van speciaalbieren gehouden zoals Jopen Bier uit Haarlem en Wispel Bier gebrouwen in Weesp. "Alle Hemaklanten ontvangen als cadeau een speciale kortingspas. Hiermee profiteren zij een maand lang van allerlei voordeelacties bij de aankoop van kinderkleding, lingerie enz. "We willen onze klanten bedanken voor de 35 jaar dat zij ons loyaal gesteund hebben en de relatie met het filiaal in Schagen verder verstevigen."

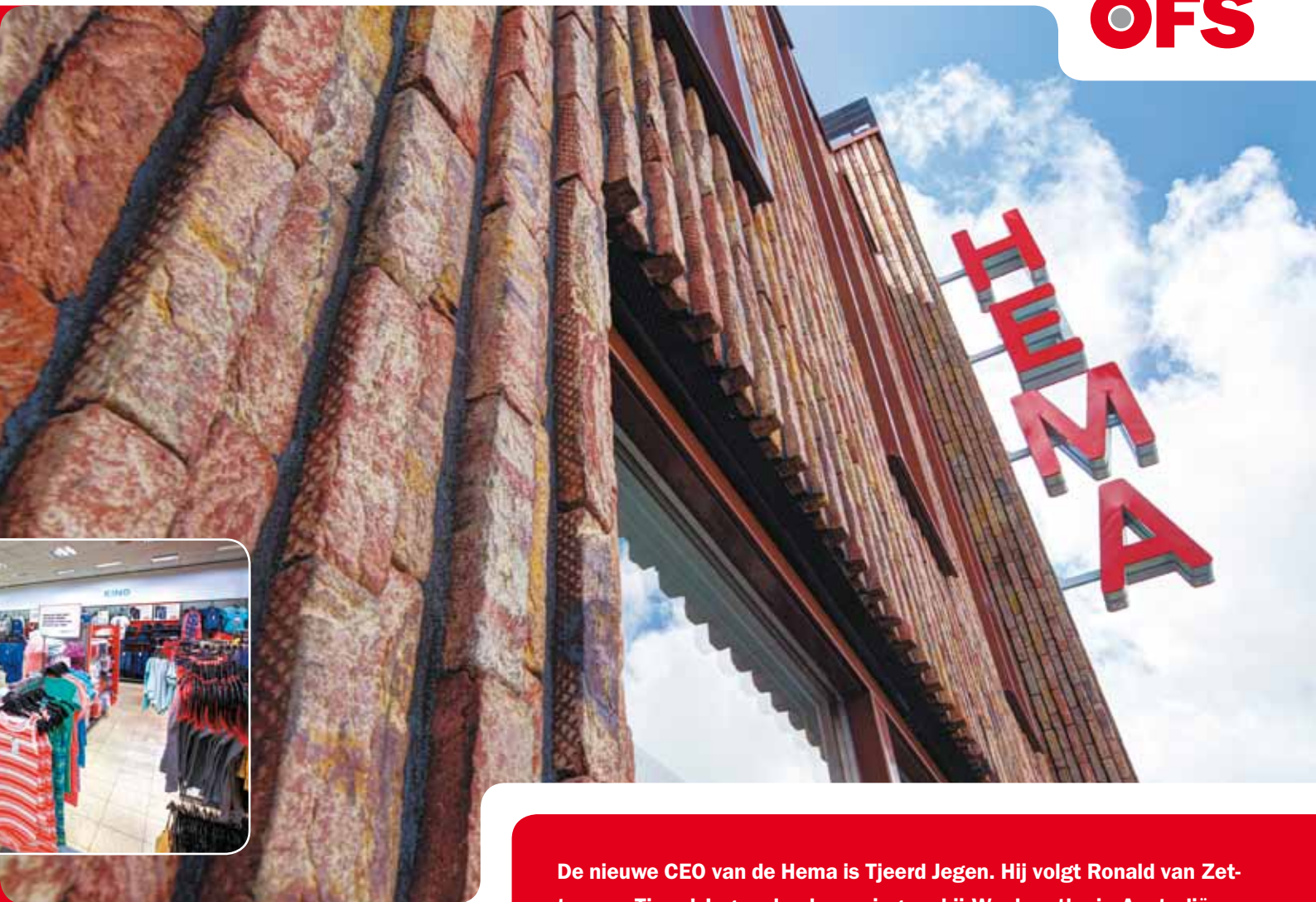
Hoog serviceniveau

Bij de vestiging in Schagen werken veertig medewerkers, jonge mensen, parttimers en fullti-

mers. Mitch Macke: "We leggen de lat van onze service hoog. Daarom schenken we aan interne opleidingen veel aandacht. Hoe ga je om met klanten? Hoe gedraag je je in de winkel? Hoe benader je boze klanten? Tegenwoordig wordt veel meer van je verwacht. Als Hema moeten we het verschil maken door ons hoge serviceniveau, het contact met de klant. We dienen net een stap verder te gaan. Ons servicegehalte moet onderscheidend zijn." Kortom, het ambitieniveau van de Hema is hoog en is niet alleen zichtbaar door de houding van de medewerkers, het komt, volgens Mitch Macke, eveneens concreet tot uitdrukking in een eigentijds assortiment waar ruimte is voor een lokale en regionale invulling.

Online bestellingen

Deze Hema ligt volgens Mitch Macke helemaal op koers. Hij doelt onder meer op het veranderende assortiment, de verhoogde klantenstromen en het enthousiasme van de medewerkers.



“Sinds de verbouwing hebben we het bijzonder druk. De vernieuwde lunchroom is een aanwinst en in de vergrote winkel kunnen we het assortiment beter laten zien. Een schot in de roos is de nieuwe ijsmachine waar klanten zelf hun ijsje kunnen tappen. Binnenkort liggen we ook online op schema, online bestellingen van klanten in onze regio komen direct binnen op de PDA-terminal van de desbetreffende medewerker. Hij kan de bestelling dan afronden en klaarzetten om afgehaald te worden.”

Maar Mitch Macke is van mening dat het meer dan ooit gaat om het contact met de klant, de beleving op de winkelvloer en het verkopen van onderscheidende producten. “Die productinnovaties, vaak van kleine jonge ondernemingen, dienen in onze winkel een kans te krijgen. We willen deze door opname in ons assortiment uitdrukkelijker een kans geven om hun producten aan de man te brengen. Ook gaan we de zake-

lijke markt verkennen. We gaan bedrijven in de regio benaderen met een speciale cadeaukaart van 25 euro voor hun medewerkers. Op exclusieve verkoopavonden voor hen kunnen zij met die kaart shoppen. We denken dat zulke bedrijfsevenementen georganiseerd kunnen worden bij minimaal 20 medewerkers.”

Meer food

Het vergrote assortiment komt door de ruim 1200 vierkante meter verkoopvloeroppervlakte beter tot haar recht. Met name de productgroep food groeit fors. Achterin de winkel bevindt zich de afdeling vers brood en gebak. Was het vroeger vooral de Hema-worst die in de smaak viel

bij de consument, tegenwoordig worden klanten verleid met een bijzonder gevarieerd aanbod aan levensmiddelen, van speciaal Hema-water tot wijnen, speciaalbieren, chips, koek, pinda's, chocolade, superfoods en versproducten. “We kiezen als het even kan voor duurzame biologische producten.”

Mitch Macke benadrukt dat Hema een ijzersterk eigen merk is waarbij de verhouding tussen prijs en kwaliteit bijzonder goed in balans is. Ook de acties zijn succesvol zoals het Hema-ontbijt voor een euro (tot tien uur 's ochtends verkrijgbaar) de N.S.-actie (een hele dag reizen met de trein, gebak met koffie, voor maar Euro 17,50).

De nieuwe CEO van de Hema is Tjeerd Jegen. Hij volgt Ronald van Zetten op. Tjeerd Jegen deed ervaring op bij Woolworths in Australië en Tesco in Roemenië. Hij is vast van plan te laten zien dat met de Hema-formule successen te behalen zijn. “We gaan veel meer winkelgericht werken. We hebben geen hoofdkantoor maar een Supportoffice.” Duidelijk is dat het verkoopproces zich afspeelt op de winkelvloer en alle activiteiten daar dienstbaar aan zijn.

Productie opvoeren?



Ook voor particulieren!

© 04-2010 S&H Vormgeving

Sterk in Cijfers

Harmenkaag 3, Schagen | Telefoon (0224) 214810
www.zuurbierenvoulon.nl

Stap nu over van TL naar LED en
bespaar tot 80% op de
energiekosten van uw verlichting



Bij dit kantoor heeft Light Control de gehele TL-verlichting
uit de lichtbakken vervangen voor LED-modules. Door deze
overstap wordt nu 80% energie bespaard.

Maak een afspraak voor gratis advies!

0224 299 854

meer info: www.light-control.nl

LIGHT CONTROL

Light Control zorgt voor verlichting

Light Control | De Langeloo 12-1 Schagen

Specialist in
verouderen van
bestaande vloeren

Nieuwe
techniek:
**OLD
GRATED**



PAM KLITSIE PARKET

A. Witte Paal 227 - Schagen T. +31(0) 224 - 212 827

WWW.KLITSIEPARKET.NL

de jong verzekert bedrijven,
al jaren...

0224 29 84 41



deJong

de-jong.nl

JOURIK POS (MAKADO SCHAGEN B.V.):

“EIGENTIJDSE FORMULES TOEVOEGEN EN LOKAAL ONDERNEMERSCHAP STIMULEREN”



Over de noodzaak van de uitbreiding van het Makado Winkelcentrum zijn de meningen verdeeld. We spraken met Jourik Pos, vastgoedmanager van Makado Schagen B.V., Willem Jan Stam, voorzitter van de winkeliersvereniging WVS, en Cor Posthumus bestuurslid van de winkeliersvereniging Makado en het platform ‘Schagen heeft het!’

Jourik Pos vertelt dat het bedrijf Makado Schagen B.V. vastgoed in de retail beheert en één van haar zusterbedrijven meer dan honderd modewinkels in Nederland exploiteert. “We hebben in 2007 het Makado Centrum gekocht met het doel dat de dominante positie in de regio be-

houden blijft. Het centrum heeft absoluut potentie, met name door de uitstekende mix tussen winkels en horeca. Wel willen we winkelformules en het winkelcentrum meer laten aansluiten met wat de actuele landelijke trends zijn en de wensen van de klant. Je zult mee moeten gaan met

de tijd, qua uitstraling zowel binnen als buiten het winkelcentrum.”

Sterke punten behouden

Momenteel zijn in winkelcentrum Makado tweeënzestig winkels gevestigd. Wanneer met de bouwactiviteiten daadwerkelijk begonnen kan worden, hangt af van de grondaankopen, procedures rond bestemmingsplannen en het verlenen van de bouwvergunning. Jourik Pos: “Voor het winkelende publiek is Schagen attractief. Groot voordeel is dat je er gratis kan parkeren. Graag willen we in nauwe samenwerking met de gemeente het Makado herontwikkelen. We hebben immers een gemeenschappelijk belang. De sterke punten van de binnenstad, gratis parkeren, goede bereikbaarheid en gezelligheid, zullen we moeten behouden. In onze visie passen de bevroren lokale ondernemers die het verschil maken. Juist de mix van gezellige kleine winkeltjes en bekende landelijke merken is essentieel.”

Inmiddels is het bestemmingsplan door de gemeenteraad van Schagen goedgekeurd. Jourik Pos: “We richten ons nu op een definitief ontwerp. Met de huurders gaan we in gesprek om ook hun ideeën daarbij te betrekken.”

COR POSTHUMUS:

“GA VOORAL ONDERNEMEN EN WIN DE GUNST VAN DE KLANT”

Cor Posthumus is één van de zestig ondernemers die in het Makado Winkelcentrum hun winkel hebben. Hij runt ‘Beemster Schagen, Imaging & Connectivity’. Daarnaast is Cor bestuurslid van de winkeliersvereniging van het Makado en ‘Schagen heeft het’. In dit platform zijn we ‘lotgenoten’, de winkeliersvereniging WVS en het SES. Doel is de regio te promoten.



Al meer dan 60 jaar is Foto Video Beemster in Schagen een begrip. Van de 'klassieke fotografie' heeft het bedrijf zich ontwikkeld tot een moderne winkel waar de consument terecht kan voor alles wat met digitale beeld- en informatieoverdracht te maken heeft: mobiele telefoons, camera's etc.

Bang voor verandering

Eigenaar Cor Posthumus: "Dagelijks ben ik met de toekomst van mijn bedrijf bezig, ik noem die visie 'Beemster 2020'. Ik zie in mijn onderne-

merschap vooral kansen en in mindere mate bedreigingen. Neem de horeca rond de kerk, die is toch uniek. Ondanks dat deze ondernemers concurrenten zijn, werken ze samen. Dankzij de West-Friese markten komen hier veel toeristen naar toe en als de weersomstandigheden wat minder zijn, biedt het overdekte winkelcentrum een alternatief. Volgens mij zijn veel winkeliers bang voor verandering. Ik raad hen aan: Ga vooral ondernemen en win de gunst van de klant."



Willem Jan Stam, voorzitter Winkeliersvereniging Schagen(WVS):
"De meningen zijn verdeeld, maar we blijven positief!"

Kruidenier Willem Jan Stam is sinds april 2015 voorzitter van de Winkeliersvereniging Schagen(WVS). Een gedreven ondernemer en finalist voor de titel 'Beste Ondernemer van Noord-Holland, (categorie MKB-klein). "Groot zijn door klein te blijven", is zijn motto.



WILLEM JAN STAM:

"KRACHT SPECIAALZAKEN ZIT IN HET BIJZONDERE ASSORTIMENT"

We vroegen hem naar zijn mening over de uitbreidingsplannen van het Makado-winkelcentrum. "Kan het gesprek tussendoor zodat ik op de winkel kan blijven letten?" Zo'n vraag is typerend voor hem. Het contact met de klant is cruciaal.

Dreigende leegstand

In wezen heeft Willem Jan Stam er niets op tegen dat het winkelcentrum Makado een upgrade krijgt, en het voldoet aan de eisen van de tijd. "Al veel eerder had men, wat mij betreft, daarmee kunnen beginnen. Toch zijn heel wat leden binnen de WVS bang dat de uitbreidingsplannen tot leegstand zal leiden. Het zijn met name de kleine zelfstandige ondernemers die

dat denken. Kortom, de meningen binnen onze winkeliersvereniging zijn verdeeld: van sterke voorstanders, gematigde optimisten tot pertinente tegenstanders."

Regionale aantrekkingskracht

Ook het aanpassen van de Nieuwstraat vindt hij niet verkeerd, al is hij wel sceptisch over het verkeerscirculatieplan. "Dat parkeren in Schagen gratis is, dat moet blijven. De bereikbaarheid van winkels is van belang voor consumenten." Volgens Willem Jan Stam stelt WVS zich positief op. "We gaan voor een goede samenwerking met Makado en de Stichting Evenementen Schagen (SES)." Het past bij de sterke punten van winkelstad Schagen: een gevarieerd winkelbeeld,

gecombineerd met een aantrekkelijke horeca. Daarom heeft Schagen regionale aantrekkingskracht.

De Winkeliersvereniging Schagen (WVS) telt 80 leden. Het bestuur bestaat uit zes leden en we komen maandelijks bijeen. Willem Jan Stam: "De kracht van de speciaalzaak is dat deze producten verkoopt die je niet in supermarkt vindt. Bijvoorbeeld ambachtelijke vruchtensappen of jams. Lokale helden die weten wat de klant wil, kunnen zich onderscheiden. Daar is Willem Jan Stam van overtuigd."

Stegman wenst
uw medewerkers en relaties een
bijzonder mooi Kerstpakket!



The art of giving



Met veel zorg en creativiteit stelt Stegman al bijna 25 jaar geschenkpakketten samen, zodat medewerkers en relaties uw gebaar éxtra waarderen. Naast het bijzondere assortiment in de brochure bieden onze showrooms in Schagen en Amersfoort u de gelegenheid binnen elk budget een representatief geschenkpakket samen te stellen.

Bestel de mooiste geschenkpakketten op www.stegman.nl of bel 0224-213 135.



Zakelijke mogelijkheden in CineMagnus

Bent u op zoek naar een locatie om een lezing of presentatie te houden? Of zoekt u een leuk geschenk voor uw medewerkers of klanten? Of wilt u lekker in een informele sfeer film kijken met uw bedrijf? Dan zit u bij ons goed! Wij bieden een ruim scala aan zakelijke mogelijkheden. Hieronder vind u een overzicht van de zakelijke mogelijkheden in CineMagnus.

Zaalhuur

Met 5 zalen en plek voor ruim 560 personen zit u bij ons goed om uw productpresentatie, seminar of lezing te huisvesten. Naast ruime en comfortabele stoelen hebben wij natuurlijk ook alle audio visuele mogelijkheden om een goede presentatie te geven. Natuurlijk verzorgen wij ook alles er omheen tot in de puntjes.

Relatiegeschenken

Met de CineMagnus bon geeft u uw medewerkers, klanten of relaties een unieke filmbeleving cadeau. CineMagnus verkoopt een ruim assortiment aan filmbonnen dus er is voor ieder budget wat wils. Wilt u grote hoeveelheden afnemen? Vraag dan naar de kortingsmogelijkheden.

Besloten voorstellingen

Wilt u een intieme filmavond organiseren voor uw klanten en hun partners? Of wilt u een informele filmavond organiseren voor uw medewerkers en hun gezinnen? Speciaal voor deze gelegenheden bieden wij besloten voorstellingen: een hele filmzaal exclusief voor u en uw gasten.

Wilt u meer informatie over de zakelijke mogelijkheden die wij voor uw bedrijf hebben? Stuur dan een e-mail naar kantoor@cinemagnus.nl

NH bioscopen Platinum Pas *Onbeperkt film kijken*

Onbeperkt films kijken

Ben jij gek op films? Dan is de PlatinumPas zeker iets voor jou! Voor maar €19,95 per maand kun je onbeperkt genieten van de beste films!



10% korting

Als PlatinumPas-houder krijg je 10% korting op al je consumpties, krijg je 10% korting op alle events zoals opera- en balletvoorstellingen, LadiesNights, MannenAvonden en meer! Ook mag je een introducee meenemen voor 10% korting op zijn/haar filmkaartje.



Exclusieve voorstellingen

Speciaal voor PlatinumPas-houders worden er exclusieve voorstellingen georganiseerd.



**Onbeperkt film kijken voor maar
€19,95 p.m.***

* Minimale contractperiode van 3 maanden

[www.CineMagnus.nl/
PlatinumPas](http://www.CineMagnus.nl/PlatinumPas)