



Ruud Schilder:

**OCCASIONCENTRUM
BEDRIJFWAGENS
MARTIN SCHILDER
IN SCHAGEN
STEEDS BEKENDER**



NR 05

DECEMBER 2014

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



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)



pag 11



pag 12



pag 17

BESTE COLLEGA ONDERNEMER,

Deze keer aan mij de eer een voorwoord te schrijven. Even voorstellen dus: Eric Zentveldt eigenaar van Autozenter Schagen op de Fok in Schagen maar ook van Autoschade de Lange eveneens op de Fok. Daarnaast ben ik al jaren bestuurslid van de IBS (Industrie- en Bedrijvengroep Schagen) heb ik enorm lang in de commissie voor het jaarlijkse bedrijfsbezoek en feestavond gezeten en ook vanaf het prille begin betrokken als één van de mensen die het IBS magazine wat nu voor u ligt als OFS magazine elke keer de vorm en inhoud geeft. En laat ik het daar maar over hebben want voor het overige bent u altijd welkom in één van onze bedrijven.

Het magazine is een initiatief van Menno Zeeman die tijdens een IBS vergadering eind 2009 opperde om een magazine te maken wat onze club voor en over elkaar informeert en wat ons als club geen geld kost. Tot op heden althans want hier zijn adverteerders voor nodig.

Gelukkig kunnen we die nog vinden maar het valt niet mee hier een uitbreiding in te vinden en dan met name in het vroegere Harenkarspel en Zijpe. Telt u maar mee in deze uitgave, u zult de meerderheid van adverteerders niet in die regio vinden. Vandaar ook dat er nog wel eens meer bedrijven in ons magazine staan die uit Schagen (de stad) komen. Een bedrijf dat regelmatig adverteert wordt, terecht, nog wel eens redactie toegezegd.

Bij deze dus de oproep om te adverteren en op die manier ons (dat wil zeggen ook mijn collega's van het magazine: Silvia Pronk, Carla Smit en Hans Bouterse) magazine te behouden maar vooral verder te laten groeien in het u voorzien van nog meer actuele informatie uit Ondernemend Schagen!

Heeft u suggesties voor invulling van het magazine? Graag! Meld het bij één van ons of mail mij op ez@autozenter.nl.

Veel leesplezier met het vijfde OFS magazine wat alweer de laatste is in 2014 en mooie feestdagen gewenst.

Eric Zentveldt



VOORWOORD



pag 26

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

Uitgever:

Ondernemers Federatie Schagen

Vormgeving & druk:

Zeeman Reclame Groep

Tekst:

Frits van Wolveren/Karen Span

Advertentie acquisitie:

Menno Zeeman: menno@zrgbv.nl

Verspreiding:

Intrapost

© 2014 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 buroorkorting gegeven.

COLOFON

OFS



WELKOM IN HUISELIJK CINEMAGNUS

Tekst: Karen Span

Het enige genre waar hij zelf weinig mee heeft, is horror. Verder is het voor Frits Nieuwenhuizen van Cinemagnus Schagen voornamelijk altijd weer genieten, van animatie tot actie en van drama tot komedie. In 2006 opende hij samen met zijn vrouw Irma hun nieuw gebouwde bioscoop, die meer dan tweehonderdvijftigduizend bezoekers per jaar trekt.

“Een avondje naar de film is voor veel mensen echt een heerlijk avondje uit. Het mooie is, je kunt het zo groot of klein maken als je zelf wilt. Van een druilerige donderdagavond waarop je na het eten besluit om gauw een filmpje mee te pakken, of juist eindigen in de bioscoop na

een dagje shoppen en uitgebreid diner.” Frits kreeg de beleving van het witte doek met de paplepel ingegoten. “Mijn moeder had vroeger al een kleine bioscoop in Voorschoten. Op die ervaring is mijn visie op een bezoek aan de bioscoop gebaseerd. Ik wil geen enorme zalen

en massa's mensen. Wij gaan juist voor een warm concept met huiselijkheid en een knusse sfeer.” Naast Cinemagnus is Frits eigenaar van Cinema Texel en CineMeerse in Hoofddorp, samen NH Bioscopen. Het complex in Hoofddorp behelst tevens café Plein 14, waar Frits ook



eigenaar van is, een restaurant en een vestiging van Subway. De werkzaamheden voor de drie locaties worden hoofdzakelijk gedaan in Schagen. Wekelijks maakt hij samen met rechterhand Christopher de programma's voor de drie bioscopen. "Dat vind ik een van de mooiste onderdelen van m'n werk. Welke films gaan we draaien? En in welke zaal? Laten we die kas kraker nóg een week langer zien of is het tijd om te stoppen? Elke week streven we ernaar een goed programma neer te zetten voor een zo breed mogelijk publiek. Landelijk is 'de jeugd'

toch wel de grootste groep bioscoopbezoekers, maar hier in Schagen komen echt alle leeftijden bij elkaar. We hebben voorstellingen voor kleuters, maar ook live opera's. Daarnaast doen we ons best om filmartfilms op een mooie plek in de agenda te zetten. Na zoveel jaar ervaring voel je steeds beter aan welke films je niet mag missen. Natuurlijk kijk ik sowieso alle films die we aanbieden. Maar als ik nog niet zeker weet of een film zal aanslaan, dan kijk ik 'm vóórdit we besluiten of we 'm gaan draaien. En dan nog word je een paar keer per jaar verrast. Door films die onverwacht een grote hit blijken te zijn. En een enkele keer zit er een film tussen die na een of twee weken alweer van het doek verdwijnt."

Samenwerking met restaurants

Juist omdat een bezoek aan de bioscoop vaak onderdeel is van een dagje of avondje uit, werkt

Cinemagnus graag samen met MacDonalds en restaurants in het centrum van Schagen. "Met MacDonalds, dat pal naast ons is gevestigd, hebben we altijd goed contact. Ze doen hun uiterste best om het voor gasten mogelijk te maken vooraf bij hen te eten en vervolgens op tijd bij ons te laten zijn. Met restaurants in het centrum werken we ook samen. Soms zijn er acties met een speciaal bioscoopmenu. En ik heb zelf weleens gehoord dat mensen aan de tafel naast ons zeiden van "we willen hier graag eten, maar de film begint om 21.00 uur". Het is mooi als je dan "geen probleem, dat gaan we voor u regelen" als reactie hoort. We staan altijd open voor ideeën voor samenwerking of acties, zeker als het bijdraagt aan het op de kaart zetten van Schagen. Van oudsher heeft Schagen de kracht van een oergezellig centrum en een groot aanbod aan activiteiten en evenementen. Dat moeten we zien vol te houden."

vanSlageren 
keukens & interieur



maatwerk
projectmeubilair

Grotewallerweg 7 • 1742 NM Schagen • T 0224 298400
I www.vanslageren.com • E info@vanslageren.com



RDS CLEANING

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

ook uw adres voor:

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



Wij staan voor een kraakhelder resultaat!

RDS CLEANING BV

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

 **Zwanger?**

Verwacht je een kindje? En woon je in Schagen en omgeving?
Gefeliciteerd! Wanneer je deze bon inlevert bij SKRS ontvang je
gratis het SKRS Kind-op-komstpakket: een doos vol leuke
cadeautjes en hebbedingetjes, speciaal gericht op aanstaande
ouders en hun kindje. Je profiteert direct van een gratis rondleiding
en kostenberekening. Bel SKRS voor een geschikt ophaalmoment!

tegoedbon voor
SKRS Kind-op-komstpakket



 Lauriestraat 42, Schagen
 0224 - 298 363
 info@skrs.nl
 www.skrs.nl
 SKRSkinderopvang



Ook adverteren in het pakket? Bel SKRS: tel. 0224 - 298 363.

Punt & Partners
automatisering B.V.



**De juiste weg
voor ICT oplossingen**

Cloud Diensten

Systeembeheer

Google Apps

Online Backup

Social Media

BlackBerry

Beveiliging

Apple



Witte Paal 245B, 1742 LB Schagen, Postbus 235, 1740 AE Schagen
T: (0224) 216-806, E: info@aut.pp.nl, W: <http://www.pp.nl>



NA TWAALF MAANDEN HADDEN WE INDERDAAD **90.000 BEZOEKERS... EN NOG TIENDUIZENDE MEER.**

Nieuwe uitdagingen

Voor Frits betekent ondernemen in elk geval geprikkeld blijven. In het klein, met bijvoorbeeld een samenwerking, maar ook in het groot. “We hebben nu drie prachtige bioscopen die staan als een huis. Daarom kijken we nu een stap verder, met plannen voor drie nieuw te bouwen bioscopen. Twee in Noord-Holland, één in Zuid-Holland. De projecten hebben al behoorlijk vorm gekregen. Als alles naar verwachting loopt, kan de bouw in 2015 starten. Drie klinkt misschien veel, het is een verdubbeling van het aantal. Maar ondernemen is risico's nemen. En vervolgens proberen we die risico's zo goed mogelijk in kaart te brengen en te ondervangen. Dat is iets anders dan elke kans grijpen en overal induiken. Zo kregen we de kans voor een bioscoop in Alkmaar. Bij dat project ontbrak voor mij een goed gevoel. Dan beginnen we er dus

niet aan. Voor mij is nieuwbouw steeds opnieuw een droom die uitkomt. Je bedenkt alles zelf, tot en met de kleur van de toilethouder aan toe. En dan is het afwachten of het werkt, of jouw ideeën het gewenste resultaat opleveren. In Schagen is dat in elk geval gelukt. We hebben de hoogste bezettingsgraad per stoel van alle bioscopen in het land. Terwijl we volgens het onderzoeksbureau dat we vooraf inhuurden, zo'n beetje op slechts 90.000 bezoekers per jaar zouden komen. Gelukkig had de bank het volste vertrouwen in ons plan, want na twaalf maanden hadden we inderdaad 90.000 bezoekers... en nog tienduizenden meer. Inmiddels is het bezoekersaantal redelijk gestabiliseerd. En

dat mag ook. In eerste instantie waren we niet voorbereid op zoveel toeloop als we de laatste jaren hebben. De entree is wat krap. We werken nu aan een extra kassa en een efficiënter kassasysteem. Zo kunnen we onze gasten nog fijner verwelkomen. Even bijkletsen, een hapje en een drankje, je laten meeslepen in een verhaal. Samen genieten, daar gaat het om.”

www.cinemagnus.nl


CineMagnus
DE NIEUWE BIOS!



Tekst: Frits van Wolveren

BEDRIJF UIT WARMENHUIZEN REALISEERDE PROJECT IN HAVEN VAN HONGKONG

TEUN DRUIJF, DIRECTEUR BEMO RAIL: “**GRAAG KIJK IK NAAR DE TALKSHOW VAN HUMBERTO TAN**”

Bemo Rail is een bijzondere onderneming. Op twee terreinen is het bedrijf actief: Railtechniek en Rangeertechniek. Niet iets wat je in de polder verwacht! Twee takken van ‘sport’ die nauw met elkaar samenhangen. “We hebben ons gespecialiseerd in rails geschikt voor spoor dat voor hoge belasting en lage snelheden toegepast wordt. Het ‘gewone’ spoor daarentegen is voor hoge snelheden en lage belastingen”, aldus directeur Teun Drijff. Bemo Rail is bovendien producent van rangeerlocomotieven of railshunters. Al met al genoeg reden om nader kennis te maken.



Bijzonder is dus dat Bemo Rail naar eigen ontwerp rangeerlocomotieven ontwikkelt, die bedrijven als TataSteel, gebruiken om op hun bedrijventerrein wagons te verplaatsen. Bedrijven als ECT-terminals en havenbedrijven in Amsterdam, Delfzijl en Rotterdam en buitenlandse havens zoals Hongkong, Singapore en Soerabaja, maken gebruik van het specialisme van Bemo Rail. Waar sprake is van overslag van containers en een platform met kranen, komt Bemo Rail in beeld. "Indonesië is een vrij grote markt voor ons", vertelt Teun Druif.

Modern gebouwencomplex

Sinds 2006 beschikt Bemo Rail over een modern gebouwencomplex, kantoren en bedrijfshallen in Warmenhuizen. Met vijftig medewerkers is Bemo Rail één van de grotere werkgevers in de regio. Belangrijke afdelingen zijn engineering, projecten, service en montage. Daarnaast zijn er diverse ondersteunende diensten. Het bedrijf werd in 1980 opgericht door de heren Berkhout en Termors. Zij waren voordien werkzaam in het energie- en bouwbedrijf Ogem. "Ze zijn in Alkmaar eerst van start gegaan als een handelsbedrijf. Veertien jaar is het bedrijf in Waarland gevestigd geweest. In 2006 zijn we verhuisd naar een grotere locatie in Warmenhuizen", aldus directeur Teun Druif.

Ambitieuze missie

De missie van Bemo Rail is ambitieus. Dé deskundige zijn op het gebied van railsystemen en railgebonden transportmiddelen bij zowel de industrie, als op- en overslagbedrijven. Verder wil het bedrijf graag marktleider zijn van rangeermiddelen. Deze worden in toenemende mate toegepast bij op- en overslagbedrijven in havens in binnen- en buitenland. "Dit is voor ons een belangrijke markt. Niet alleen voor wat betreft de nieuwe aanleg van de railinfrastructuur, ook onderhoud en vervanging zijn van belang." Het gaat hier om onder meer uiteenlopende kraanbanen bij terminals in havens. Zowel kraanbanen als spoorbanen kunnen worden aangelegd met betonnen of houten dwarsliggers. Dat zijn materialen die Bemo Rail veelal op voorraad heeft liggen zodat snel en gericht onderhoud kan worden uitgevoerd.

Maatwerk is het visitekaartje. De eigen ontwerpen en engineeringafdeling ontwikkelt bijvoorbeeld aardbevingsbestendige constructies of maakt railsystemen voor scheepswerven of productiebedrijven van windmolens. De rangeerlocomotieven worden in een montagehal in elkaar gezet. Meer en meer worden hier ook oude locs gereviseerd en in een zodanige staat gebracht dat zij weer uitstekend hun werk kunnen doen. Zeker zesmaal per jaar maakt Teun Druif zakenreizen naar het buitenland. "Ik onderhoud intensieve contacten met klanten in Indonesië en Dubai en bezoek grote vakbeurzen in Duitsland en Engeland."

Relatie regio

Wanneer we vragen naar zijn relatie met de regio en de directe omgeving, moet hij even nadenken. "Omdat we regelmatig behoefte hebben aan technisch geschoold personeel, onderhouden we goede contacten met Tetrax Opleidingen in Heerhugowaard. Studenten kunnen bij ons veel leren. Wij steken graag veel energie in stagiaires. Getalenteerde medewerkers kunnen bij ons uitgroeien tot projectleiders. Essentieel is dat er een klik is

GOLFBAAN DIRKSHORN

Bemo Rail is een innovatieve onderneming die prestigieuze projecten realiseert. Zo is onlangs in Hongkong de Kai Tak Cruise-Terminal een kraanbaan aangelegd, een in het oog springende klus die veel voorbereidingstijd vergde. Teun Druif studeerde civiele techniek aan de Noordelijke Hogeschool Leeuwarden. "Dat is wel opmerkelijk want mijn vader was tuinder. Van oorsprong kom ik uit Opperdoes. Heeft hij nog wel tijd voor hobby's? "Ja, ik ben actief lid van de golfbaan in Dirksborn. Verder mag ik graag volleyballen en op tv naar talkshows kijken. Mijn favoriet is Humberto Tan."

tussen ons en de stagiair", legt Teun Druif uit.

"Verder komen eenmaal per jaar lagere school klassen op bezoek. Die krijgen dan een rondleiding met uitleg. Daarnaast doen we natuurlijk bij de plaatselijke supermarkt onze inkopen."

www.bemorail.nl





WARDENAAR
VERWARMING SCHAGEN B.V.



VERHUUR, VERKOOP EN REPARATIE VAN
MOBIELE VERWARMING • BOUWDROGERS • VENTILATOREN

DEALER VAN
REMKO • THERMOBILE • DRY FAST • OKLIMA • HEYLO • MASTER
PRIMAGAZ • AIR PRODUCTS TECHNISCHE GASSEN

Witte Paal 42 | 1742 NL SCHAGEN | Telefoon 0224-212448

www.wardenaarverwarming.nl



De aandacht van een klein kantoor...



**Jongejan
& Partners**

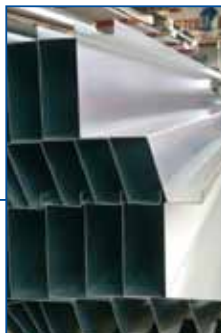
ACCOUNTANTS • FISCALISTEN • ADVISEURS

Koperwiek 1
1742 GR Schagen
T 0224 214 144
E Nico.Blokker@Jongejanenpartners.nl
www.jongejanenpartners.nl

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

...met de kennis van een groot kantoor.

'ZETWERK OP MAAT GEMAAKT'



**-Afwerkprofielen -Lekdorpels
-Nokstukken -Gezette nokken
-Windveren -Maatwerk**

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



TOES VERKOOP HANDEL

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



Specialist in:

- Verouderde vloeren
- Parket op vloerverwarming
- Planken- en Laminaatvloeren
- Schuur- en Renovatie werk
- Traprenovatie
- Speciale modellen
- Vinylvloeren



KLITSIE-PARKET Sinds 1977

Witte Paal 227 - Schagen - Tel. 0224-212827
www.klitsieparket.nl

AGROS EN DE PARTICIPATIEWET: SAMEN ACTIEF AAN DE SLAG!



Tekst: Karen Span



Op 1 januari 2015 treedt de participatiewet in werking. Met deze wet wil de overheid meer mensen met een arbeidsbeperking aan het werk krijgen. Een mooi streven, maar ook een ontwikkeling die tot een hoop vragen leidt. En dat is niet zo gek, want elke werkgever zal met deze wet te maken krijgen. Kort gezegd wil de overheid dat zoveel mogelijk mensen met een arbeidsbeperking een passende baan krijgen, en waar mogelijk gebeurt dit in diverse trajectvormen. Elke werkgever zal een percentage hiervan

moeten invullen. Onder de participatiewet vallen onder andere mensen met een Wajong-, WSW- en WWB-uitkering.

Bij Agros gaan we uit van de kracht van mensen. Als deskundige op het gebied van re-integratie, Wajong- en andere, verwante trajecten kunnen we werkgevers goed van dienst zijn bij de begeleiding van werkgevers die mensen met een arbeidsbeperking een fijne, passende baan willen bieden. Samen met u als werkgever kijken

we naar goede oplossingen voor uw bedrijf. Dat kan een proefplaatsing zijn, een direct contract met u als werkgever (met tegemoetkomingen) of via een uitzendconstructie met ons bureau.

Agros staat voor betrokkenheid, flexibiliteit en proactiviteit. We zoeken voor u de beste man of vrouw op de juiste arbeidsplaats, van uitzendkracht tot buitenlands personeel. Daarnaast helpen we gemeenten en het UWV met re-integratie- en Wajongtrajecten en we begeleiden en geven advies in outplacementtrajecten. Ook begeleiden we ex-gedetineerden weer naar een goede werkplek. In al onze trajecten staan intensieve begeleiding en persoonlijk contact voor de sleutel tot succes, zowel naar onze opdrachtgevers als naar onze kandidaten. Niet voor niets kan 'participatie' worden gedefinieerd als 'actieve deelname': door u als werkgever en door onze kandidaten, en niet in de minste plaats door ons bureau en ons team. Waarmee kunnen we u van dienst zijn?

Daniëlle Meijer
Vestigingsmanager Agros Schagen
www.agros.nl



Tekst: Karen Span

OCCASIONCENTRUM BEDRIJFWAGENS MARTIN SCHILDER IN SCHAGEN STEEDS BEKENDER



“Voor iedereen een eigen winkeltje, dat was wat mijn opa vroeger voor ogen had. Da's natuurlijk niet meer van deze tijd. Het is veel waardevoller om ieders kracht goed te benutten. We runnen dus niet meer ieder een eigen vestiging. Wel streven we ernaar zelf zoveel mogelijk in de zaak aanwezig te zijn.” Samen met zijn broer Mart en neven Frank, Ed, Michel, Jurrien en Ko vormt Ruud Schilder de derde generatie van autobedrijf Martin Schilder Groep. Met maar liefst zeven vestigingen in Noord-Holland kan nagenoeg niemand om de aanbieder van Volkswagen, Škoda, Audi en Seat heen.

Meer naast de klant staan

“Met een historie van tachtig jaar vind ik het weleens lastig om over de huidige economische tijd te praten. De autobranche is altijd in beweging. Als bedrijf en als team zien we ontwikkelingen graag als uitdaging, als kans. Maar je

ziet ook bedrijven wegvallen, en ik denk dat er in de nabije toekomst nog meer autobedrijven hun deuren zullen sluiten. Dat maakt dat we keer op keer scherp gehouden worden.” Ruud is directeur van de vestigingen in Schagen, Den Helder en Heerhugowaard. “Het is prachtig om

elke dag weer die Noord-Hollandse nuchterheid te ervaren. Onze klanten weten wat ze willen. Het is trouwens minstens zo mooi om te zien dat men ook erg loyaal is. Maar goed, daar proberen we zelf aan bij te dragen. We willen meer naast de klant staan, we begrijpen heel

goed dat mensen steeds kritischer worden. Dat zijn we zelf ook. In plaats van standaard onderhoudsplannen werken we tegenwoordig met onderhoud op maat. We lopen de auto na en bespreken dan met onze klanten welke onderhoudswerkzaamheden prioriteit hebben en welke zaken best een paar maanden later gedaan kunnen worden. Op die manier worden de kosten gespreid en hoeft er niet ineens een groot bedrag betaald te worden. “

Occasioncentrum bedrijfswagens

Elk automerk heeft er wel een of meer: van die modellen die altijd sterk blijven. “Voor Volkswagen is dat natuurlijk de Golf. En de Volkswagen bedrijfswagens staan, net als het merk zelf, voor betrouwbaarheid en degelijkheid. De Seat trekt een doelgroep die gaat voor sportief. En met Škoda en Audi erbij bieden we een breed assortiment met voor elke wens een passend model.

Daarnaast hebben we dit jaar in Schagen een occasioncentrum met bedrijfswagens geopend. We zien dat de bouwsector en met name veel zelfstandigen in de bouwsector in een moeilijke periode zitten. Zij zijn vanzelfsprekend een grote afnemer van bedrijfswagens. Daarom hebben we ervoor gekozen om ons meer te concentreren op gebruikte bedrijfswagens. Zelfstandigen en/of bedrijven die wel (weer) een stap vooruit willen zetten, maar nog niet te grote investeringen kunnen doen, kunnen bij ons terecht. Ook dat is een vorm van meedenken en kansen zien. We zijn nu een paar maanden open en we merken dat de aanloop toeneemt. Mensen krijgen er steeds meer weet van. En vanuit onze andere vestigingen kunnen we klanten natuurlijk doorverwijzen. Het is een goed voorbeeld van inspelen op ontwikkelingen en daar kansen in

zien. Overigens hebben we in Heerhugowaard ook een occasioncentrum, en in Haarlem staan een aantal wat meer exclusieve occasions in de showroom. Dat sluit tevens aan op de trend van bewust kopen. Een paar jaar geleden waren de grootste modellen niet aan te slepen. Dat tij is gekeerd. Mensen kijken naar wat echt bij hen past, en wat ze zoeken in een auto. Soms zijn ze daar zelf nog niet helemaal uit. Het is dan extra leuk om vanuit je ervaring een goed advies te kunnen geven.”

Voor Ruud Schilder betekent het ondernemerschap vooral veel plezier in de diversiteit van het werk. “Het ene moment ben je bezig met inkoop, het andere moment verwelkom je klanten in de showroom of voor onderhoud. Het leuke is dat we met een heel team klaarstaan voor een klant. Voor verkoop, voor onderhoud, voor service. Een






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

Tramremise de Hallen
Amsterdam



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

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

 ONTWIKKELING - BOUWEN - ONDERHOUD



www.ziber.nl

TEN BOEKEL EN BAKKER

ALKMAAR

SCHAGEN

BEVERWIJK

WWW.TENBOEKELENBAKKER.NL








auto kopen is voor veel mensen een bijzondere gelegenheid, en zo zien wij dat ook. Vervolgens wil je dat mensen zo lang mogelijk en zoveel mogelijk plezier hebben van hun aankoop. Met behulp van ons zelf ontwikkelde checkformulier voor onderhoud en service kunnen we onze klanten proactief benaderen. Ze hoeven zelf niet bij te houden wanneer het tijd is voor bepaald onderhoud; wij geven ze gewoon een seintje. We zijn er trots op dat we onze klanten van dienst kunnen zijn met deze stabiele automerken. Ons tachtigjarig bestaan in 2015 willen we zeker niet onopgemerkt voorbij laten gaan: dit jubileum gaan we samen met onze bestaande én nieuwe klanten vieren."

Martin Schilder Groep

Het occasioncentrum in Schagen is onderdeel van de Martin Schilder Groep. De Martin Schilder Groep is een familiebedrijf met een lange

historie. Het bedrijf werd in 1935 opgericht door Martin Schilder, de opa van Ruud en zijn broer en neven. De Volkswagendealer van het eerste uur is in bijna tachtig jaar uitgegroeid tot een omvangrijke onderneming, die naast verkoop en onderhoud van de merken Audi, SEAT, Škoda en Volkswagen een totaalpakket diensten aanbiedt, waaronder fleetsales, leasing, autoverhuur, schadeherstel, bedrijfswageninrichting, financiering, verzekeringen, takel- en bergingsdiensten. De Martin Schilder Groep heeft vestigingen in onder andere Den Helder, Schagen, Heerhugowaard, Alkmaar, Bergen, Heemstede en Haarlem. Het totale personeelsbestand bestaat uit zo'n vierhonderd medewerkers. In Schagen werkt een team van vijftien mensen. Op alle locaties wordt Drivein Car Service geboden: een full service garage voor alle merken.

www.martinschilder.nl



2015: Wij gaan er voor!

DECEMBER. FEESTMAAND. SINTERKLAAS. KERST. OUD & NIEUW. We gaan het allemaal weer meemaken. We gaan terugkijken en vooruit blikken. Hoe is het thuis gegaan? Je privé situatie blijft toch het belangrijkste. Dat is de basis. Ook van zakelijk succes. En, zakelijk succesvol zijn is geen vanzelfsprekendheid. Elke dag scherp zijn. Elke dag op de processen zitten. Hoe klein ook, scherp blijven is thans het motto. In de afgelopen vijf jaren is alles veranderd. Niets is meer wat het lijkt, niets is meer vanzelfsprekend.

2014 is ook voor ons bedrijf een belangrijk jaar geworden. Wij hebben de doelen bereikt die wij gesteld hebben. Bijna allemaal. Qua dienstverlening aan de MKB-er. Onze dienstverlening voor kennismigranten en flexmigranten is verder geoptimaliseerd: wij zijn trendsetter en marktleider! Als pensioenadviseur zijn onze regelingen op tijd aangepast aan de veranderende wetgeving. Het specialisme voor de DGA en zijn pensioen klinkt als de spreekwoordelijke klok. Ondertussen stellen wij wel elke 6 maanden onze doelen voor de komende vijf jaren bij. Regeren is vooruit zien! Ook in de financiële branche. En goed vooruit kijken is steeds belangrijker voor de succesvolle ondernemer.

Niets is meer vanzelfsprekend. En toch is het voor ons een vanzelfsprekendheid dat wij u in alles goed van dienst willen zijn: nu en over vijf jaren, en verder. En nog belangrijker is de vanzelfsprekendheid dat wij u al het beste wensen voor 2015: in privé en zakelijk! **WIJ GAAN ER VOOR!**

Met vriendelijke groeten,

Willem van der Voort
Ondernemer en innovator



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



**NVM MAKELAAR
VOOR WONEN
EN BUSINESS**

Van een Garantiemakelaar mag u meer verwachten.



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

Productie opvoeren?



Ook voor particulieren!

Sterk in Cijfers

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

© 04-2010 Stb. Vormgeving



is onderdeel van:



RENAULT
Renault Autozenter
Schagen B.V.



**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
verzekeringmaatschappij**

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

Uniek drukwerk



Eyecatchers...



www.gerja.nl
www.gerjaprintenmedia.nl



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

Drukkerij Gerja Smeetsweg 4, 1738 DK Waarland
T 0226 421520, F 0226 421550, E drukkerij@gerja.nl

Gerja Print & Media Dorpsstraat 191, 1749 AD Warmenhuizen
T 0226 393610, F 0226 391448, E printenmedia@gerja.nl



Tekst: Karen Span

GRAND CAFÉ DE SMIDSE:

GEZELLIGHEID IN STIJL

Waar hun gasten zich in het weekend heerlijk ontspannen, spant Patrick Brakenhoff zich met zijn team juist in om iedereen te verwelkomen en te bedienen. Bijna een jaar is Grand Café De Smidse nu geopend. Sindsdien is stilzitten er niet meer bij - voor zover dat al mogelijk was, want naast De Smidse zijn Patrick en zijn vrouw Kathinka eigenaar van bar/dancing 't Geveltje en bar/café De Gevel.

Patrick groeide zo'n beetje op tussen de bar en het podium van De Gevel, dat dit jaar 45 jaar bestaat. Hij nam de zaak in 2002 volledig van zijn ouders over. Ruim tien jaar later kwam de kans om d'Olde Smidse over te nemen, dat in 2013 failliet ging. Patrick: "Nadat we op 1 januari dit jaar de sleutel kregen heeft het pand een complete metamorfose ondergaan, met bijpassende naam Grand Café De Smidse. Het is lichter, moderner en meer open. We heb-

ben ons qua inrichting meer toegespitst op het restaurantgedeelte: een echt grand café waar je samen een borrel kunt drinken en een goed hapje kunt eten." Kathinka vult aan: "Naarmate de avond vordert passen we de sfeer aan richting een avondje uit. Met een pianist, een gitarist, een band. In de weekenden draait er vaak een dj. Voor de uitgaansavonden organiseren we ook regelmatig thema-avonden. Dat spreekt heel erg aan bij publiek zo tussen 25



de jong verzekert bedrijven, al jaren...

0224 29 84 41



SCHAAL 1:20
WONSHUIS TE SCHAGEN ---

deJong & BOUTERSE

de-jong.nl



De verhuizer voor Schagen en Omstreken

Nationaal en internationaal sneltransport
Landelijke distributie



Landelijkerweg 13-G, 1742 NB Schagen
Telefoon (0224) 21 63 70, Mobiel 06 53 179 197

www.geerligs-schagen.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



Een zakelijke
lening
aanvragen.

Wanneer
het u
uitkomt.

Met onze online diensten kunt u meer dan u denkt.

Heeft u een zakelijke financiering nodig, om bijvoorbeeld uw voorraad te financieren? Via rabobank.nl/financieren kunt u uw aanvraag eenvoudig voorbereiden. Zo weet u sneller wat uw mogelijkheden zijn.

Ga naar rabobank.nl/financieren

Samen sterker



Rabobank



en 45 jaar.” Wat betreft eten zetten Patrick en Kathinka in op hoge kwaliteit tegen een betaalbare prijs. Patrick: “Sinds 1 oktober werkt Joop Schouten bij ons als chef-kok. Eerder was hij eigenaar van Restaurant Zins. Samen met hem vormen we een gouden team. Hij heeft een ontzettend goed gevoel voor smaak, verrassende elementen en originaliteit binnen een scherpe prijsklasse. Onze gasten blijven graag hangen voor een diner, nadat ze bijvoorbeeld eerst samen aan de bar hebben gezeten. En na het eten blijven ze in het weekend juist vaak langer om nog even lekker te dansen.”

Breed aanbod trekt publiek

Op en rondom de Markt van Schagen is het aanbod van restaurants en cafés groot. De laatste jaren zijn er restaurants bij gekomen en er zijn diverse zaken van eigenaar gewisseld. Voor Patrick en Kathinka geen reden tot zorgen. “Juist niet, zou ik zeggen. Een breed aanbod trekt publiek. De ene keer wil je een snelle maaltijdsalade, de andere keer ga je voor vijf gangen. Het is mooi dat bezoekers van Schagen overal terecht kunnen. Er zijn inderdaad wel behoorlijk wat ‘stoelen’ bij gekomen. Maar de toekomst regelt zich toch grotendeels zelf. Een centrum dat zo rijk is aan horeca blijft altijd in beweging. Bovendien, nagenoeg alle restaurants hebben voldoende aanloop. Zeker in het weekend. Dat komt mede door onze regiofunctie. Ook uit Anna



Paulowna en Callantsoog komen mensen naar Schagen, zowel voor eten als voor uitgaan.” Een andere ontwikkeling is het initiatief van Vroeg op Stap. Een groep jongeren werkt samen met de gemeente en horeca aan plannen om uitgaanspubliek wat vroeger op de been te krijgen dan voorheen het geval was. Een streven dat steun krijgt van De Smidse. Kathinka: “Wij omarmen dit idee van harte. Zo’n plan heeft tijd nodig om te groeien, maar we zien de stroom al wat vroeger op gang komen, zeker in ‘t Geveltje.”

Bijna een jaar na de start van hun tweede zaak komt het stel langzaam in wat rustiger vaarwater. Patrick: “Naast onze twee kinderen gaat natuurlijk alle tijd in de zaak zitten. We kijken met veel plezier terug op een geslaagd eerste jaar, maar nog meer zin hebben we in de toekomst. En de feestdagen staan voor de deur, met vanzelfsprekend een heerlijke brunch en fantastisch kerstmenu!”

www.grandcafedesmidse.nl



Tekst: Frits van Wolveren

AGRIBUSINESS IN DE NOORDKOP IS NOG NIET 'COOL' GENOEG VOOR JONGEREN

TALENT BEHOUDEN IS TOPPRIORITEIT VOOR OPLEIDERS EN BEDRIJFSLEVEN

Vertegenwoordigers van bedrijfsleven en onderwijs zijn recent te gast geweest bij Bejo Zaden in Warmenhuizen. Het 'binden en boeien van jongeren voor de regio' stond centraal. Aan de gedachteswisseling is deelgenomen door Kees Mosch (Bejo Zaden), Dirk Kooij (Tetrix), Mark Helder (HGG-Groep), André Vendrig (Verheul & Finance Academy), Ina Cornielje (AB-Vakwerk), Joep Korteland (ESPEQ Opleidingsbedrijven), Ben Blonk (wethouder Onderwijs Gemeente Schagen) en Willem Drost (Webbased Enterprise Solutions).

Nu actie

Valt de samenwerking tussen bedrijfsleven en onderwijs te verbeteren? Kunnen we regionale topbedrijven in sectoren agribusiness, energie, techniek, finance en bouw beter in beeld brengen bij jongeren? Immers het is hoog tijd nu actie te ondernemen. Uit meerdere onderzoeken blijkt dat in 2020 er behoefte is aan een instroom van 14.000 werknemers in de regio.

Zinvol opleiden

Eén van de conclusies van de deelnemers aan de expertmeeting is dat het beroepsonderwijs nog teveel beheerst wordt door het voldoen aan de profielen en kwalificatiestructuur van de overheid en derhalve onvoldoende inspelt op de behoeften van het bedrijfsleven. Studenten moeten zinvol opgeleid worden. Ina Cornielje: "Van hbo-afgestudeerden is bekend dat slechts

10% van hen werkzaam is in het beroep waarvoor ze opgeleid zijn." Alle deelnemers onderschrijven in meer of mindere mate dat de trend naar hogere opleidingen (en nauwelijks nog één beroep voor het leven) sterker door zal zetten.



Dynamisch proces

"In de V.S. gaat de overheid ervan uit dat opleidingen absoluut relevant zijn voor het bedrijfsleven", aldus Willem Drost. Volgens hem gaat het om een dynamisch proces. "Sluiten opleidingen nu en in de toekomst wel naadloos aan op de behoefte van het bedrijfsleven. De agri-business wordt ten opzichte van de ICT-sector als niet cool gezien, terwijl er juist door het tekort aan goed opgeleide medewerkers, meer mogelijkheden liggen. Nog steeds leeft de gedachte dat in de ICT veel geld verdiend kan worden." Kees Mosch meent dat bedrijven zelf het initiatief moeten nemen, want scholen doen dat niet. Hij is positief over de Centra voor Innovatief Vakmanschap(CIV).

"Hier wordt inhoudelijk over onderwijsprogramma's gesproken en gekeken of die aansluiten bij de behoeften van bedrijven. Ik vind dat we dit regionaal meer moeten oppakken. Voor ons bedrijf hebben we zowel goed opgeleide mbo'ers als hbo'ers nodig." Ook voor Seed Valley ziet hij kansen om beter aan te sluiten bij de behoeften van het bedrijfsleven. In Seed Valley hebben tientallen zaadveredelingsbedrijven zich verenigd. Kennisdeling en de instroom van vakbekwaam personeel behoren tot de missie.

Beeldvorming voorgezet onderwijs

Aan meer deskundig personeel, betere vakmensen, is grote behoefte. Met name aan medewerkers met een hogere kwalificatie. Maar vinden jongeren de landbouw en de financiële dienstverlening wel uitdagend genoeg? Ina Cornielje stelt dat de beeldvorming feitelijk al gebeurt in het basisonderwijs en voortgezet onderwijs. "Hier wordt jongeren al voorgehouden dat de agrarische sector eigenlijk geen perspectief biedt."

Mark Helder en Ben Blonk voegen eraan toe dat het bedrijfsleven tegenwoordig veel verwacht. Mark Helder: "Nieuwe medewerkers moeten nu eigenlijk alles kunnen. Ze moeten op de hoogte zijn van ICT, besturingstechniek, mechanica etc. De eisen zijn hoger dan jaren geleden."

Hogere eisen

André Vendrig; "Belangrijk is dat je mbo'ers (niveau 4) en hbo'ers weet te interesseren. Bijvoorbeeld door te wijzen op de hoge slagingskans en de mogelijkheid tot doorleren. De mix van twee dagen naar school en drie dagen werken, blijkt een positieve invloed te hebben op het verwerken van leerstof alsmede het beeld van de sector."

Ook Dirk Kooij herkent dit. "Bij aanvang van de opleiding nemen we tests af om te zien of er meer in zit. Velen komen binnen op mbo-niveau 2 en blijven daar hangen. Studenten van niveau 3 en 4 blijken dan weer geen technische achtergrond te hebben. Met nieuwe lesprogramma's proberen we hen te motiveren." Mark Helder verwacht dat niveau 3 en 4 in de toekomst de absolute ondergrens wordt. Dat er hogere eisen gesteld worden aan nieuwe medewerkers heeft eveneens gevolgen voor het bestaande personeel. "Je moet je mensen binnen de bedrijven ook continue scholen", aldus Willem Drost.

De partijen aan tafel willen samen in een 3e bijeenkomst kijken hoe zij de besproken onderwerpen uit de 1e twee sessies concreet kunnen maken. Om daarmee een verdere bijdrage te leveren aan 'het cool maken' van de Noordkop zodat hier jongeren blijven om te leren, te werken en te wonen.



HIGHLIGHTS DISCUSSIE

1. Opleidingsprogramma's nog beter laten aansluiten bij bedrijfsleven
2. Opleiden ook voor functies die er pas in de toekomst zijn
3. Baangarantie is doorslaggevend bij keuze opleiding
4. Periodiek contact bedrijven en scholen over inhoud opleidingsprogramma's
5. Topbedrijven regio profileren bij jongeren

ROC-Kop van Noord-Holland doet al heel veel, zo stelt Aad de Wit, voorzitter van College van Bestuur. ROC organiseert o.a. decanendagen, leerlingenbezoekdagen, open dagen, stuurt nieuwsbrieven en kranten. ESPEQ Bedrijfsopleidingen in Heerhugowaard streeft ernaar om al vroeg bij jongeren in beeld te komen. Joep Korteland, adviseur Cursussen & Trainingen vertelt dat een promotiebus van ESPEQ regelmatig langs scholen gaat om leerlingen op te halen. "Ze krijgen een rondleiding in onze school en voeren allerlei opdrachten uit."

Zowel basisscholen als middelbare scholen worden bezocht. Wethouder Ben Blonk wijst op het initiatief van de gemeente Hollands Kroon. Om jongeren te interesseren voor functies bij de gemeente is in 2013 door de gemeente 'De Voice of Holland' nagebootst. 'Een sollicitatiecommissie zat met de rug naar sollicitanten die in 2 minuten duidelijk moesten maken waarom zij geschikt waren voor de functie'. Kees Mosch van Bejo merkt dat bij de open dagen vaak mensen vragen naar vacatures of stageplaatsen. "We verzorgen bovendien rondleidingen voor basisscholen en het Clusius College". Willem Drost stelt dat het bijhouden van een weblog van stagiaires bij een bedrijf vaak goed bekeken wordt.

Loet 43
1741 BN Schagen
0224 - 75 29 88
info@geoarchitecten.nl
www.geoarchitecten.nl

GeOarchitecten



“Mijn accountant moet
een **sparringpartner**
zijn bij belangrijke
beslissingen.”

Samen succesvol ondernemen

Grotewallerweg 3-01, 1742 NM Schagen,
T (0224) 21 24 25, www.flynth.nl

FLYNTH
Ondernemen inspireert.

Uitzendorganisatie Re-integratie Outplacement

Vestigingen in:

- Alkmaar
- Beverwijk
- Haarlem
- Hoorn
- Purmerend
- Schagen
- Weesp

WWW.AGROS.NL

 **Agros**
Actief betrokken bij werk

Filiaal Schagen
Kerkepad 50 • 1741 EZ Schagen
Telefoon: 0224-292060
e-mail: schagen@agros.nl



SCHAGER UITDAGING ALS LOKALE SMEEROLIE

Tekst: Aangeleverd

Overtollig meubilair aan de tennisclub geven en niet in de container dumpen. Dat ligt voor de hand, maar vaak gaat dat niet zo. Daarom is de Schager Uitdaging opgericht. Een bedrijfsennetwerk met tentakels in de regio dat gaat bemiddelen in vraag en aanbod van mensen, middelen en materialen. De Schager Uitdaging koppelt kennis en kunde, legt de link tussen bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties en zorgt voor zinvolle verbindingen.

De Schager Uitdaging dat gedragen wordt door Univé Hollands Noorden, Rabobank Kop van Noord-Holland, Noorderkwartier, Woonzorggroep Samen en Bejo Zaden. Inmiddels zijn er al 7 lokale bedrijven aangehaakt en heeft de gemeente haar steun toegezegd. "Het ultieme doel van de Schager Uitdaging," zegt

Sandra Smit-Korse (manager van de Schager Uitdaging), "is het koppelen van diensten en producten, waarbij beurzen gesloten blijven en iedereen tevreden is. Dankzij samenwerking tussen bedrijven en organisaties helpen we mensen vooruit. Zodat wonen en leven in Schagen een beetje leuker en mooier wordt."

HENK VAN ZANTEN VAN
BEJO ZADEN: SAMEN
DE OPLOSSINGEN MOOI
MAKEN EN DE KOSTEN
LAAG HOUDEN.

Oude rotten en jonge honden

Bedenkster Gerda Geurtsen is de drijvende kracht achter De Uitdaging. Zij heeft elders in het land met succes al diverse 'Uitdagingen' opgezet. "Stichtingen en verenigingen hebben het bedrijfsleven hard nodig, maar vinden het moeilijk om dat wereldje binnen te komen. Andersom willen ZZP'ers en het MKB graag maatschappelijk betrokken ondernemen, maar weten ze vaak niet hoe. Zo ontstond het idee voor het netwerk met 'oude rotten' en 'jonge honden'.

Deze matchgroep van gevestigde of gepensioneerde en nieuwe of jonge ondernemers is de basis van de Uitdaging. De 'oude rotten' stellen hun netwerk beschikbaar en samen met de

actieve inbreng van de 'jonge honden' wordt de hulpvraag van de maatschappelijke organisatie ingevuld."

Een voorbeeld:

wanneer een organisatie een activiteitenruimte wil inrichten, kunnen een aannemer, meubelzaak en andere ondernemers hier gezamenlijk aan bijdragen. Samen werken ze, zonder dat het teveel tijd en energie kost, aan een optimaal resultaat voor alle partijen. De initiatiefnemers kiezen heel bewust voor deze werkwijze.

Inspiratie en verbinding

De Uitdaging vergroot het draagvlak voor maatschappelijk betrokken ondernemen in de regio. Vaak zijn het steeds dezelfde vaak grote ondernemingen die zich inzetten voor hun medemens. Nu kunnen kleine ondernemers ook participeren. Zo gebruik je veel onbenut potentieel. Kleine ondernemers verbreden hun netwerk.

Sandra: 'Mijn hart gaat sneller kloppen van initiatieven die bijdragen aan een mooiere wereld. Als dochter van een ondernemer leerde ik al jong dat samenwerken, mensen leren kennen en verbindingen leggen essentieel zijn om verder te komen. Dat kunnen we met de Schager Uitdaging actief uitdragen en invulling geven.' Een bijzonder platform, gedreven door ondernemende krachten en gebaseerd op inspiratie en betrokkenheid. Gaat u de Schager Uitdaging aan? Er zijn verschillende mogelijkheden om te participeren. Kijk voor meer informatie op

www.schageruitdaging.nl.

Meer over het initiatief op:

www.schageruitdaging.nl.

Neem voor vragen of actieve

deelname contact op met Sandra

Smit-Korse op 06-16 523 233

of per mail op

sandra@schageruitdaging.nl

Wilt u zich praktisch laten bijstaan en ondersteunen op financieel administratief gebied? Maak dan gebruik van onze expertise en dienstverlening op het gebied van:

- Accountancydiensten
- Fiscale adviesdiensten
- Advies en implementatie administratieve organisatie
- ICT advies en implementatie
- Organisatieadvies en personele adviesdiensten
- Bedrijfseconomische adviesdiensten
- Administratieve dienstverlening

Kijk voor meer informatie op www.okadviseurs.nl

Ouwersloot Kerkhoven adviseurs | accountants

Postbus 335
1740 AH Schagen
E info@okadviseurs.nl

Witte Paal 320 a
1742 LE Schagen
T 0224 274500

Sarphatikade 14
1017 WV Amsterdam
T 020 - 6718465

WIJ VIEREN FEEST

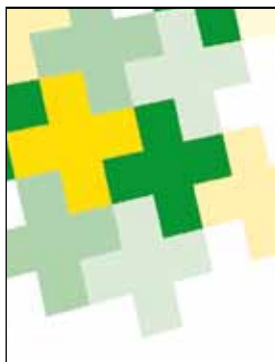
**MEGA TEGELS EN BADKAMERS SCHAGEN
BESTAAT 5 JAAR!**



METEEN NAAR JE ZIN BIJ
SCHAGEN – WITTE PAAL 221

MEGA®
TEGELS • BADKAMERS • VLOEREN

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

UNIVÉ
HOLLANDS NOORDEN

www.univehollandsnoorden.nl

Financiële rust en zekerheid!



DE STEM VAN ONDERNEMERS LATEN MEEWEGEN

“De afgelopen tijd hebben we ons sterk gemaakt voor een aparte strook voor fietsers langs de nieuwe parallelweg tussen Schagen en De Stolpen, de N248. We hebben een pleidooi gehouden voor de splitsing tussen landbouwverkeer en fietsers, om het voor fietsers zo veilig mogelijk te houden deze weg af te leggen. Helaas heeft de provincie dit voorstel niet ondersteund. We blijven in elk geval alert op toekomstige ontwikkelingen.

Een ander verkeersonderwerp is het verkeerscirculatieplan Schagen. We zijn hierover in gesprek met wethouder Van der Veek en hebben zitting genomen in de werkgroep. Onze grootste zorg is dat de binnenstad op den duur steeds minder goed bereikbaar wordt voor leveranciers, onder andere doordat de straten steeds smaller worden. Met onze betrokkenheid in de werkgroep kunnen we de stem van de ondernemers in het centrum laten meewegen in de nieuwe plannen.

Inmiddels is André Groot aangesteld als wethouder, hij volgt hiermee Jan Bouwes op. We hebben reeds nader mogen kennismaken met betrekking tot thema's binnen toerisme en recreatie. In dit gesprek kwam met name de voorgestelde verhoging op de toeristenbelasting naar voren. Door de raad is voorgesteld deze belasting in 2015 van 0,98 te verhogen naar 1,28. Als Ondernemersfederatie vinden we deze forse verhoging onverantwoord: we zien vanzelfspre-

kend liever een mindere, of zelfs geen verhoging, zodat toeristen zich meer dan welkom blijven voelen in onze stad.

Tenslotte zijn we blij u te kunnen vertellen dat we samen met de gemeente werken aan een plan voor de aanleg van glasvezel. Een krachtig vooruitzicht, zeker in combinatie met het aanbod van WiFi dat per 1 januari wordt gerealiseerd in het centrum van Schagen en de kustplaats Callantsoog.

U ziet, we zijn volop in beweging. En hoewel 2014 voor sommigen onder ons een moeilijk jaar was, kijk ik vol goede moed uit naar het moois dat 2015 ons zal brengen. Fijne feestdagen!”

Hans Bouterse
Voorzitter OFS

EERST MENSEN, DAN CIJFERS

“We zijn in de eerste plaats adviseurs van onze klanten. Of liever nog: partners. En ons werk als accountant is daar een onderdeel van. Vandaar ook Ouwersloot Kerkhoven adviseurs | accountants, en niet andersom.” Een visie die registeraccountant Bart Ouwersloot en fiscalist Roy Kerkhoven tot in de puntjes uitdragen. Na diverse overnames is het bedrijf in 2013 verzelfstandigd onder de huidige naam Ouwersloot Kerkhoven. Sinds kort is daar het partnerschap met het Amsterdamse VDF & partners aan toegevoegd. Gezamenlijk namen zij in Amsterdam Van Oijen & Co over. “Met deze overname vergroten we ons bereik.”

Voor Ouwersloot en Kerkhoven draait hun vak in de eerste plaats om samenwerking en partnerschap. Bart: “Met onze klanten én met bedrijven om ons heen. Wat ons betreft zijn specialisten die raakvlakken hebben met ons werk geen concurrenten. We werken liever samen met een notaris of bank. Ik kan niet zeggen of wij ons daarmee onderscheiden van andere accountantskantoren. We richten ons op onze eigen kracht. En die uit zich onder andere in een groot, sterk netwerk.” Het grote netwerk van de heren maakt dat klanten met nagenoeg al hun vragen bij ze terecht kunnen. Roy: “Wij gaan vervolgens de juiste mensen bij elkaar verzamelen. We begeleiden veel overnames, financieringen, reorganisaties. Dan verwijzen we dus niet alleen door: we nemen onze klanten mee door het hele proces. Bij problemen leggen we geen oplossingen op tafel - we lossen de problemen daadwerkelijk samen op. Onze kennis van bedrijfsvraagstukken reikt vele malen verder dan een jaaropgave of belastingaangifte. Een proactieve houding zorgt ervoor dat we samen tijdig kunnen bijsturen. Dat doen we veel liever dan achteraf orde op zaken stellen: we willen dat onze klanten het beste uit zichzelf en hun bedrijf halen. Maar natuurlijk, we worden regelmatig

ingeschakeld om orde te scheppen in chaos.” En die chaos, dat is niet altijd leuk. “Wijzelf en ons team kijken in de eerste plaats naar de mensen. Oprecht contact is voor ons het belangrijkste. In goede tijden en in slechtere tijden. Een reorganisatie met ontslagrondes is voor niemand leuk. Soms ontkomen bedrijven er echter niet aan. Je moet een groot inlevingsvermogen hebben om klanten te allen tijde goed bij te kunnen staan. Van bank tot rechtbank.”

Tekst: Karen Span





Internationaal klantenbestand

Vanuit de Kop van Noord-Holland bedient Ouwersloot Kerkhoven een internationaal klantenbestand. Bart: "We hebben veel klanten uit de mediawereld, maar ook in de branches productie, groothandel en dienstverlening. Elke sector is een wereld op zich en we merken dat een sterk netwerk erg waardevol is. Het liefst doen we zoveel mogelijk in persoonlijk overleg. Ja, veel rapporten kunnen we opsturen. Maar dan hebben we geen contactmoment met onze klant. Als het even kan willen we ons werk toelichten en bespreken. Natuurlijk kost dat geld, maar wij gaan er vanuit dat je met gedegen

advies onder aan de streep uiteindelijk meer overhoudt. Voor veel mensen is het lastig om goed zicht te houden op hun financiën. Dat geeft ook niet, ieder z'n vak. Alleen, voordat je dan bijvoorbeeld besluit een grote investering te doen, is het belangrijk om zo nu en dan te bekijken of dat de beste optie is. Wellicht zijn er alternatieven die goedkoper zijn of misschien meer opleveren. Wij willen betrokken zijn."

Met de overname van Van Oijen & Co en de samenwerking met belastingadviseurs VDF & partners heeft Ouwersloot Kerkhoven haar bereik in één klap behoorlijk vergroot. Roy: "Voor onze

internationale klanten is het prettig dat we nu ook in Amsterdam gevestigd zijn. Het maakt ons nog slagvaardiger. En tegenwoordig kunnen we natuurlijk vanaf meerdere plekken aan hetzelfde digitale dossier werken, wat de service en efficiency vergroot. We zijn trouwens ook een app aan het ontwikkelen. Daarmee krijgen klanten op elk moment van de dag toegang tot hun gegevens. Bovendien kunnen ze hun documenten via de app toesturen en ophalen. Een extra service, waarmee we onze klanten nog beter kunnen bedienen. En zo hoort het ook."

www.okadviseurs.nl

Een zakelijke betaalrekening met rente voor maar

€7,50
P/M

SNS ZZP REKENING

- Betaalrekening + Wereldpas + internetbankieren
- € 7,50 per maand
- Rente over uw saldo

Met de ZZP Rekening heeft u een betaalrekening op naam van uw bedrijf. Met Wereldpas en internetbankieren. Voor een vast bedrag per maand. Dus zonder kosten achteraf. Nog een voordeel: over uw saldo tot € 5.000 krijgt u een variabele rente. Mooi meegenomen, toch?

Kom langs in onze winkel aan de **Nieuwstraat 37, Schagen** of kijk op snsbank.nl/zzprekening.



HEEL NORMAAL



SNS

DE SMIDSE
GRAND CAFE

MARKT 14 | 1741BS SCHAGEN | 0224-290113
INFO@GRANDCAFEDESMIDSE.NL

3 April 2014 opende Grand Café De Smidse haar deuren. Na een geweldige verbouwing is Schagen een prachtig mooi horecabedrijf rijker. Uitermate geschikt voor een gezellige borrel of lekkere lunch of diner, verzorgd door onze chef kok Joop Schouten. Graag tot gauw!

* Zakenlunch
* High Tea
* High Wine
* High Beer
* Diner

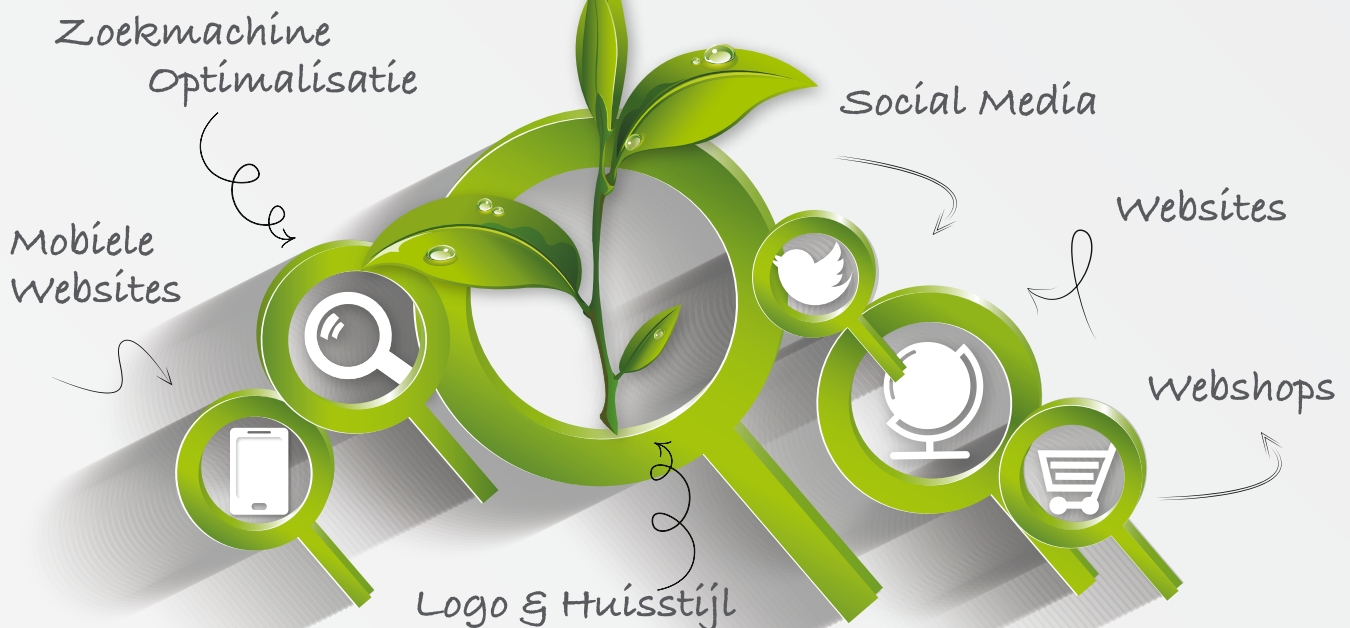
* Bedrijfsborrel *
* Bedrijfsfeest *
* Walking Diner *
* Pianoshows *
* Live Music *

GRAND CAFE • LUNCH • DINER



WWW.GRANDCAFEDESMIDSE.NL

Let's grow your Business!



Partner in (online) marketing en communicatie

CoDesign[®]

Cora Deutekom

Gebr. Luidertstraat 5 | 0224 - 212851
mail@codesign.nl | www.codesign.nl



Tekst: Frits van Wolveren

BIOLOGISCH DYNAMISCHE TUINDER JAN SCHRIJVER:

“ALS ONDERNEMER MOET JE DENKEN IN CONTINUÏTEIT”

Jan Schrijver runt samen met Joris Kolléwijn het biologisch dynamische tuindersbedrijf ‘de Lepelaar’. In 2004 betrokken zij een geheel nieuw bedrijf. “We zijn een van de oudste bd-bedrijven in Nederland. We zijn vanaf 1971 op die manier bezig. Toen ik begon, waren er 20 bedrijven. Nu zijn dat er ongeveer 1500. Ondanks de recessie maakt deze sector een groei door die varieert van 2,5 tot 10%”. Samen met Bejo Zaden zijn we bezig met de ontwikkeling van een nieuw bietenras dat bijzonder goed voor de gezondheid is. Kortom: Jan Schrijver is een ondernemer pur sang.

Sinds de fusie met Schagen zit Jan Schrijver ook in de gemeenteraad voor de PvdA. “Bestuurlijke ervaring verkreeg ik o.a. door bestuursfuncties bij LTO-Nederland en zitting in het hoofdbestuur. Zo heb ik geleerd om breed te denken en aan samenwerking prioriteit te geven”, vertelt hij bij een bak koffie. “Een tuindersbedrijf als dat van ons heeft behoefte aan meer grond, willen we goed mee kunnen doen.





BIOVALLEY IN NOORD-HOLLAND-NOORD

Het dak van de nieuwe bedrijfshal is voorzien van 268 zonnepanelen. Meer dan 70% van de benodigde energie wordt door de zonnepanelen geleverd. Voor de bouw van de hal deed Jan Schrijver onder meer een beroep op Dekker Bouw uit Warmenhuizen. De hal is officieel geopend door Gedeputeerde Jaap Bond. Onder de naam 'BioValley' hebben biologische ondernemers uit de regio Noord-Holland-Noord zich verenigd om nauwer samen te werken op het gebied van afzet, innovaties en promotie. Het initiatief wordt ondersteund door o.a. de Provincie Noord-Holland, Greenport, het Ministerie van Ez, Landbouw en Innovatie en de Universiteit Wageningen. Ook biologisch dynamisch tuindersbedrijf de Lepelaar heeft zich hierbij aangesloten.



Tuinderskring Harenkarspel wint prijs

Jan Schrijver is sterk betrokken bij de opleidingen in de biologisch dynamische sector. Bij de aanvang van het studiejaar 2014-2015 van de Middelbare Tuinbouwschool 'De Warmonderhof', onderdeel van het Groenord College, hield hij in een speech studenten voor dat ondernemers meer kennis zouden moeten hebben over de fijnzinnige natuurlijke processen waarmee zij te maken hebben. Hij schreef er een boek over 'Op weg naar een fijnzinnige landbouw'. Jan Schrijver is ook één van de oprichters van de Tuinderskring Harenkarspel. Die ontving in 2014 de Roel de Witprijs omdat de tuinders groen, natuur en recreatie toegankelijk gemaakt hebben voor een breed publiek. Tot de Tuinderskring Harenkarspel behoren De Marlequi, De Kneppeltuyn (Warmenhuizen), de Lepelaar (St.Maarten), De Slootgaert, Vlinderado en de Boereplaats (Waarland). De kring organiseert onder andere recreatieve fietstochten en bedrijfsuitjes. Gezamenlijk is een kleurrijke fietsbrochure uitgebracht waar de deelnemende bedrijven in beschreven worden.

Gelukkig hebben we in 2014 er 23 hectare bij kunnen kopen en konden we in april een nieuwe hal openen met een moderne sorteer-, spoel- en verpakkingsmachine." Hieruit blijkt wel dat Jan Schrijver een ondernemer is die in continuïteit denkt. Daarnaast hecht hij groot belang aan een sterke focus op de corebusiness. 'Schoenmaker blijf bij je leest', is zijn motto. "We zijn een productiebedrijf met inmiddels een omvang van 66 hectare."

Landelijke verspreiding

Het bedrijf is gespecialiseerd in de teelt van wortelen, bieten, kool en aardappelen. "In de teelt van snijbiet zijn we de grootste van Nederland", zegt Jan Schrijver niet zonder enige trots. De producten worden met name afgenomen door Udea,

groothandel in biologische producten. Vanuit deze organisatie worden landelijk professionele winkels als Ekoplaza en Estafette aangestuurd en voorzien van groenten die de Lepelaar verbouwt. Ook worden producten geëxporteerd. Om zichzelf scherp te houden, actualiseert hij periodiek zijn ondernemersplan.

"Wanneer ik nu terugkijk, mag ik stellen dat we het de afgelopen tien jaar goed gedaan hebben", aldus Jan Schrijver. Heeft Jan Schrijver nog wel vrije tijd? Op de Veluwe heeft hij een vakantiehuisje. "Daar gaan we als het even kan wel naar toe. Verder ga ik graag zo lang het weer het toelaat, zwemmen in zee." Overigens ziet het er naar uit dat zijn zoon hem te zijner tijd opvolgt.

www.delepelaar.com

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.



3.200,-
voordeel!

Volkswagen Golf 1.2 TSI Highline.
Met Executive pakket.

Van: 26.195,- voor: 22.995,-



2.330,-
voordeel!

Volkswagen Polo Comfortline 1.0.
Met Executive pakket.

Van: 16.325,- voor: 13.995,-



4.214,-
voordeel!

Audi A3 G-tron Pro Line S.
Van: 37.104,- voor: 32.890,-



17.990,-
web only!

Audi A1 Admired 1.2 TFSI 3DRS.
Pro line 1.2 TFSI 110pk.

Van: 21.230,- voor: 17.990,-



1.930,-
voordeel!

SEAT Ibiza FR Dynamic

Van: 17.345,- voor: 15.415,-



2.565,-
voordeel!

SEAT Mii 5DRS Sport
Dynamic 1.0 60pk.

Van: 12.560,- voor: 9.995,-



970,-
voordeel!

ŠKODA Fabia drive 1.2 TSI
63kw/85pk 5-hand, Hatchback.

Van: 14.420,- voor: 13.450,-



1.500,-
voordeel!

ŠKODA Rapid Spaceback I Style
Edition Hatchback 1.2

Van: 16.990,- voor: 15.490,-

Alleen in de Martin Schilder Webshop:
Castrol olie van €28,95 voor €9,95!
Alleen op: martinschilder.nl/shop

van:
€28,95

voor:
€9,95



Alkmaar:
Smaragdweg 6 t/m 14
1812 RJ Alkmaar
T: (072) 541 07 00

Haarlem:
Leidsevaart 10
2013 HA Haarlem
T: (023) 512 81 28

Heemskerk:
Rijksstraatweg 36
1964 LJ Heemskerk
T: (0251) 27 84 30

Heemstede:
Cruquiusweg 37
2102 LS Heemstede
T: (023) 528 07 51

Schagen:
Witte Paal 326
1742 LE Schagen
T: (0224) 21 47 00

Liever een occasion? Kijk op
martinschilder.nl/occasioncentrum
voor het volledige aanbod!

Het is weer tijd voor de winter wissel!
Kijk op martinschilder.nl/shop voor
de beste winterbanden deals!



E: contact@martinschilder.nl
W: martinschilder.nl
T: (0800) 66 66 444