

Vernieuwde HEMA

**DE EYECATCHER
VAN DE
NIEUWSTRAAT**



NR 07

JUNI 2015

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

**MEER DAN 35 BEDRIJFSWAGENS
OCCASIONS OP VOORRAAD BIJ
MARTIN SCHILDER SCHAGEN!**

KOM LANGS DEZE ZOMER!

T: (0224) – 21 47 00 | F: (0224) – 21 75 26
E: 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.



Communicatie | Concept | Creatie

Reclame

Website/Webshop

Social media

Gebr. Luiderstraat 5 | Tel.: 0224 - 212851
mail@codesign.nl | www.codesign.nl



pag 04



pag 07



pag 17

SECTOR DETAILHANDEL

De Ondernemers Federatie Schagen is een overkoepeling van alle zakelijke activiteiten in onze gemeente Schagen. Het is zo georganiseerd dat er vijf verschillende sectoren zijn. Detailhandel is er één van. En geen onbelangrijke! Veel ondernemers zijn zeer actief in hun eigen bedrijf en vaak ook nog in hun omgeving. Zowel in de wat grotere plaatsen als Schagen maar ook in de meeste kleinere plaatsen en dorpen van onze gemeente. Deze activiteiten komen de leefbaarheid ten goede.

Als nieuwe voorzitter van de sector ga ik proberen de belangen van de detailhandel te behartigen binnen de OFS maar ook als vertegenwoordiger naar de gemeente. Nog maar een paar maanden geleden ben ik begonnen met kennismaken en ik heb de eerste vergaderingen meegemaakt. Ik ben onder de indruk van de dynamiek in de sector en ik kom veel gedreven ondernemers tegen.

In de komende maanden ga ik me bezig houden met contacten te leggen met alle winkeliers- en/of ondernemersverenigingen waar detailhandel aanwezig is. Horen wat er speelt en proberen deze informatie neer te leggen op de juiste plek. Wellicht kennis delen en verbinden. Hoewel het woord 'verbinden' misschien als een hype klinkt, heb ik er wel een gevoel bij. Wellicht is het geven en delen van informatie voor alle detaillisten een mogelijkheid. We hebben al wat plannen daarvoor besproken. In veel gevallen zijn de aandachtspunten en/of problemen bij de detaillisten immers hetzelfde. Dan moet het mogelijk zijn dat we de informatie daarover kunnen bespreken.

Ik kijk er naar uit om samen met de vertegenwoordigende bestuurders en de collega's van de andere sectoren plannen te maken en deze proberen te realiseren om de detailhandelssector zo goed mogelijk voor de dag te laten komen in de gesprekken met de gemeente.

Henk van Zanten

Voorzitter sector detailhandel OFS



pag 20

Versijning: 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 vervaardigd 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.



**Al 30 jaar oog voor
kwaliteit en service**



- 🕒 **SHIRTS**
- 🕒 **WERKKLEDING**
- 🕒 **BEDRUKKEN**
- 🕒 **BORDUREN**

SOLIDAIR
DUURZAAM BEDRUKKEN & BORDUREN

LAGEDIJKERWEG 19
1742 NB SCHAGEN
T: 0224 218829
E: info@solidairbv.nl

Max Hopmans Brillen & Lenzen
Ged. Gracht 31, Schagen
maxhopmans.nl

COLOFON

VERNIEUWDE HEMA IS DE EYECATCHER VAN DE NIEUWSTRAAT

Twaalf jaar is Glenn Pronk eigenaar-directeur van Pronk Bouw. Samen met zijn jongste broer Bert runt hij dit mooie Noord-Hollandse bouw- en aannemingsbedrijf. Pronk Bouw leverde een bijzondere prestatie door in zeer korte tijd HEMA in Schagen te verbouwen. “De verbouwing van HEMA hebben we in negen weken gerealiseerd. De opdrachtgever Cor Boontjes Beheer vond dat essentieel omdat een winkel als HEMA natuurlijk graag open is voor haar klanten.” Pronk Bouw is bijzonder, want zij klaarde deze klus binnen de gestelde termijn.

De plannen voor renovatie van de winkelpanden van HEMA en Schoenenreus dateren van eind 2012. Cees Boontjes: “De gevels hadden een gedateerde uitstraling. Bovendien gaf het verspringen van de winkels een rommelig beeld. Renovatie van de gevels zodanig dat zij op één lijn kwamen te liggen was één van belangrijkste doelstellingen. Daarbij diende de HEMA als belangrijkste winkel in de Nieuwstraat weer de uitstraling te krijgen van een ‘klassiek’ warenhuis met lunchroom.”

Samenwerking GeO-architecten

Bij de verbouwing heeft Pronk Bouw nauw samengewerkt met GeO Architecten. Het is logisch dat de restyling van een winkel in een drukke winkelstraat andere eisen stelt dan het verbouwen van een woonhuis. “We dienden er rekening mee te houden dat gedurende de verbouwing de winkel zo lang mogelijk open moest blijven. Daarom hebben we de gevels van het pand in de werkplaats gemaakt en ter plaatse afgewerkt met steenstrips en pleisterwerk. Bovendien hebben we een aantal werkzaamheden 's avonds

en in het weekend uitgevoerd. Kortom, het was een uitdagende klus, hoe ingewikkelder, hoe leuker!”, vertelt Glenn Pronk glimlachend.

Meer eenheid panden

“Door de restyling is de nieuwe winkel niet alleen ruimer geworden, het is er ook lichter. Verder kunnen in de zomer de puien van de lunchroom opengeschoven worden”, vertelt Rob Schouten. Namens GeO-architecten is hij betrokken geweest bij dit project. “De gevel is sterk naar voren getrokken en vernieuwd. Verder is er 80 vierkante meter verkoopvloerpervlakte bijgekomen. Door deze verbouwing is meer eenheid gekomen in de panden van Cor Boontjes Beheer. Daar GeO-architecten in Schagen gevestigd is, hebben we natuurlijk met wat meer feeling dit project uitgevoerd. Voor het ontwerp heeft GeO gebruik gemaakt van 3D-software waardoor een completer beeld vooraf is verkregen en nauwkeuriger berekeningen gemaakt kunnen worden. Dat bevorderde een goede planning.”

De gemeente Schagen heeft de herinrichting



Mitchel Macke, filiaalmanager Hema & Maurice Montezinos Mul, eigenaar Hema Schagen

van de Nieuwstraat al enige tijd op haar verlanglijstje staan. Wethouder André Groot van Economische Zaken: “De herinrichting hangt samen met de verbouwing van het winkelcentrum Makado. Die krijgt zoals het er nu naar uitziet zijn beslag in 2016. Daarna pakken we de Nieuwstraat aan, maar dat zal naar verwachting pas in 2017 gebeuren.”

Onderscheidend bouwbedrijf

Volgens Glenn Pronk vormt de werkplaats van Pronk Bouw de ruggengraat van zijn bedrijf. “Naast het bouwbedrijf zijn we onder meer gespecialiseerd in uiteenlopende kozijnen, ramen en deuren. Meestal gaat het niet om standaardwerk, maar is het iets apart. Deze werkzaamheden voeren we ook in opdracht van andere aannemers uit. Houtbewerking is heel specifiek vakmanschap. Het specialisme houdt direct verband met de historie van Pronk Bouw. Opa Pronk nam in 1939 een timmerbedrijf over. Glenn Pronk: “Destijds waren we een echt timmerbedrijf. Eind zestiger, begin zeventiger jaren zijn we gegroeid naar een volwassen bouwbedrijf

dat werkzaamheden in heel Noord-Holland uitvoert. We onderscheiden ons vooral op het gebied van bouwkundige restauratie en leidekwerk van kerkgebouwen en andere monumenten. Momenteel restaureren we de ruïnemuren van de Ruïnekerk in Bergen.” Pronk Bouw is tientallen jaren lid van de Bedrijvenvereniging Harenkarspel die sinds de fusiegemeente Groot Schagen onderdeel is van de Ondernemers Federatie Schagen (OFS). In de branchevereniging Bouwend Nederland, afdeling Noord-Holland-Noord,

is hij sinds drie jaar lid van de PR-commissie. Ook is hij betrokken bij de Vakgroep Restauratie, de branchevereniging voor restauratie bouwbedrijven. Recent is hij toegetreden tot het bestuur van de Vereniging Timmerwerk Restauratie.



Paradepaardje Hema

Op 1 april is de vernieuwde HEMA geopend door Cees Mul, vader van de eigenaar van deze HEMA, Maurice Montezine Mul. De familie Mul nam in mei 1993 de vestiging van de Hema over die vanaf 1980 door de familie Botman werd gerund. Bedrijfsleider, Mitch Macke, heeft de restyling van de Hema gecoördineerd. “We zijn een soort flagshipstore. De laatste nieuwtjes in de formule zijn in deze vestiging ingevoerd. We hebben nu een veel logischere indeling. De vernieuwing heeft een positief effect op de omzet van de winkel. De combinatie winkel en lunchroom leidt absoluut tot meer reuring op de winkelvloer.”

PRONK BOUW
www.pronkbouw.nl



PRONK STAAT VOOR
VAKMANSCHAP



PRONK BOUW

Vakgroep
Restauratie

Machinestraat 2, Postbus 20, 1749 ZG Warmenhuizen
Telefoon (0226) 391374, fax (0226) 392032

E-mail: info@pronkbouw.nl, website: www.pronkbouw.nl



A B S | De Lange
autoherstel Schagen

is onderdeel van:



**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

de jong verzekert bedrijven,
al jaren...

0224 29 84 41



SCHAAL 1:100
LANDHUIS TE SCHAGEN

de Jong & BOUTERSE

de-jong.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

OFS

JONGEREN INTERESSEREN VRAAGT OM EEN GEDIFFERENTIEERDE AANPAK

Onderwijs in de regio beter afstemmen op de veranderende vraag van het bedrijfsleven. En het onderscheidende karakter van bedrijven in de regio krachtiger onder de aandacht brengen van met name jongeren. Dat is de reden om te starten met de organisatie van expertmeetings in de regio. Een gezelschap experts uit de regio reist al enige maanden langs betrokken partijen, zoekt naar antwoorden op onder meer de prangende vraag hoe de regio het toekomstige tekort aan vakmensen denkt op te lossen.



‘CARRIÈRE IN DE KOP’

OFS Magazine en de Zeeman Reclamegroep hebben in 2014 het voortouw genomen en zijn gestart met de organisatie van een bijeenkomst bij de Verheul Groep in Anna Paulowna, niet wetend dat de deelnemers zo enthousiast waren dat zij direct behoefte hadden aan een tweede bijeenkomst. De tweede meeting vond plaats bij Bejo Zaden in Warmenhuizen, gastheer Kees Mosch. Voor de derde bijeenkomst is de groep ontvangen bij het KIM in Den Helder, gastheer Kees Turnhout. Dat was begin 2015. Vervolgens is de vierde bijeenkomst gehouden bij de Gemeente Hollands Kroon, gastheer Theo Meskers.

Kwetsbare groepen

Recent was wethouder Ben Blonk (gemeente Schagen) gastheer voor de expertmeeting ‘Opleiden & bedrijf in de Kop’. Hij opende de bijeenkomst met de mededeling dat de gemeente informatie van betrokken partijen, met name bedrijven en werkzoekenden, kanaliseert en centraliseert. “Met een binnenkort aan te stellen projectleider en medewerkers van betrokken afdelingen van de gemeente willen we beter inzicht krijgen in de problematiek.” De gemeente heeft als extra taak om werkzoekenden met een afstand tot de arbeidsmarkt zoals Wajongers ook onder te brengen bij bedrijven. “De besten in de kaartenbak worden meestal wel geplaatst. Het gevaar is dan aanwezig dat je aan de kwetsbare groepen niet toekomt”, zo schetste Ben Blonk het dilemma waarmee de gemeente worstelt.

den met een afstand tot de arbeidsmarkt zoals Wajongers ook onder te brengen bij bedrijven. “De besten in de kaartenbak worden meestal wel geplaatst. Het gevaar is dan aanwezig dat je aan de kwetsbare groepen niet toekomt”, zo schetste Ben Blonk het dilemma waarmee de gemeente worstelt.

Vakmensen behouden

Martijn Grosmann, projectleider AgriTech Campus, geeft aan dat zijn ‘netwerkclub’ onder de paraplu valt van Greenport Noord-Holland-Noord. “Doel is onder andere om vakmensen te behouden en ook arbeidsgehandicapten in te laten stromen. Een en ander wordt gerealiseerd met AB Vakwerk, Herenbos Personeelsdienst en H&S-advisering. Het is gerichte dienstverlening bestemd voor werkgevers.

“AB Vakwerk plaatst 1500 mensen per jaar en laat daarmee zien prima expertise in huis te hebben.” Martijn Grosmann: “Genoemde partijen hebben grote affiniteit met de agrarische sector. Deels worden taken van de gemeente overgenomen, echter gezamenlijk optrekken heeft natuurlijk de voorkeur.”

‘Events’ in de regio

Marja Doedens (Maritime Campus) stelt dat jongeren om een verschillende aanpak vragen. “Vmbo’ers en mbo’ers worden door de werkgevers indirect benaderd via het uitzendbureau. Met hbo’ers wordt door de werkgever direct contact gezocht.” Marja Doedens benadrukt verder dat we op dit punt van elkaar kunnen leren wat wel werkt en wat niet werkt. “Positief bijvoorbeeld is onze ervaring met het event ‘Carrières aan zee’. Er waren 3500 bezoekers. Opmerkelijk ditmaal was dat veel ouders waren meegekomen. Vanuit de hele regio zijn jongeren met de bus opgehaald. Onze ervaring is dat hbo’ers absoluut niet in een bus gaan. Het zijn met name mbo’ers. Ze hebben aan allerlei leuke, leerzame en spannende activiteiten meegedaan en hebben van deelnemende bedrijven, o.a. uit de offshore, voorlichting over beschikbare banen en opleidingsmogelijkheden gekregen. Fotigui Camara (ROC Kop van Noord-Holland) vult aan dat ook zijn organisatie op dit evenement vertegenwoordigd was. Marja Doedens heeft ontdekt dat werkgevers vaak niet weten wat voor een niveau medewerkers ze precies nodig hebben. “Meestal gaat het om Mbo-niveau-4.”

DIGITAAL AANBESTEDEN DOOR GEMEENTE SCHAGEN

De gemeente Schagen voert alle meervoudig onderhandse aanbestedingen vanaf 1 januari 2014 digitaal uit via TenderNed (www.tenderned.nl). Tijdens de presentatie voor het OFS in april 2014 zijn alle aanwezige ondernemers hierover geïnformeerd. Ook is op deze avond aangegeven om uw onderneming aan te melden bij TenderNed. Op 7 april 2015 waren er in het postcodegebied 1741 totaal 17 ondernemingen aangemeld bij TenderNed. Voor het postcodegebied 1742 waren dit er 28. Om u uit te kunnen nodigen voor een inschrijving moet uw bedrijf zijn ingeschreven bij TenderNed. De gehele aanbesteding verloopt hiermee digitaal. Vanaf 1 januari 2014 tot en met 1 april 2015 zijn er door de gemeente Schagen 39 meervoudig onderhandse aanbestedingen uitgevoerd via TenderNed. Wanneer u niet staat ingeschreven bij TenderNed loopt u kans dat wij u niet uitnodigen voor een inschrijving.

HOE WERKT NU TENDERNED

Stap 1. Registreren als gebruiker

Zodra u geregistreerd bent als gebruiker, kunt u aanbestedingen bekijken en documenten downloaden. U kunt ook een interesseprofiel aanmaken en met de attenderingsservice via e-mail op de hoogte blijven van interessante aanbestedingen.

Stap 2. Registreren onderneming

Na registratie van uw onderneming kunt u tijdens een digitale aanbesteding online vragen stellen aan de aanbestedende dienst. En daarna uw bedrijfsgegevens, bewijsstukken en offertes via TenderNed digitaal indienen.

Stap 3. Toevoegen medewerkers

Nodig als lokaal beheerder andere medewerkers uit om zich aan te sluiten bij uw organisatie op TenderNed. U kent hen daarbij een rol met gebruikersrechten toe.

Stap 4. Inrichten organisatie / bedrijfsdossier

Richt uw organisatie op TenderNed in en beheer online uw eigen bedrijfsdossier: U voert uw gegevens (zoals contactinformatie, referentieprojecten en bewijsstukken) maar één keer online in. U kunt deze gegevens bij iedere aanbesteding of inschrijving opnieuw gebruiken. TenderNed herkent bewijsstukken en koppelt deze automatisch aan de criteria van de aanbesteding of inschrijving.

Stap 5. Aanmelden of inschrijven op een opdracht

Ziet u een interessante aanbesteding? Voeg deze dan toe aan het overzicht van uw aanbestedingen. Vul uw inschrijving daarna stap voor stap verder in.

Stap 6. Terugkoppeling door de aanbestedende dienst

Na het verstrijken van de termijn voor beoordeling ontvangt u via TenderNed bericht van de aanbestedende dienst. Daarin staat of u wel of niet geselecteerd bent voor de aanbesteding.

Wanneer u vragen heeft over het inschrijven bij TenderNed of over het gebruik van TenderNed kunt u contact opnemen met de adviseur inkoop van de gemeente Schagen, **de heer Wilco van Schagen 0224-210422** of per mail wilco.vanschagen@schagen.nl.



André Vendrig legt uit dat hij voor de Finance Academy met geïnteresseerde jongeren bij de bedrijven op bezoek gaat. “We geven met onze participanten als ROC Kop van Noord-Holland op toekomstige werkplekken van studenten samen voorlichting over de studie en de toekomstige loopbaan. Je kunt het zien als een kleinschalig event waar kandidaten direct kunnen beslissen of zij bij ons met een opleiding willen starten.”

Masterclasses

Ook Martijn Grossman heeft een specifieke aanpak. Hij organiseert met Greenport masterclasses onder meer over het nieuwe veehouden. “We behandelen actuele trends en ontwikkelingen in een zaal met zo’n tachtig man waaronder ook ongeveer dertig studenten. Er zijn twee sprekers die het onderwerp uitdiepen. Men vindt het leuk om deel te nemen.” Marja Doedens sluit hierbij aan: “Wij organiseren met name voor docenten masterclasses. Martijn Grossmann vult aan dat studenten eveneens ingezet worden bij praktijkcases waarbij bedrijfsleven en hbo-instellingen samenwerken.

Al met al is duidelijk geworden dat er een diversiteit aan middelen ingezet wordt om jongeren te bereiken. Events, groot of klein, blijken prima te werken. Cruciaal is dat vraaggestuurd, dus vanuit de jongeren, wordt gecommuniceerd.

Aan deze expertmeeting is deelgenomen door: Martijn Grossmann (projectleider AgritechCampus), Kees Mosch (Bejo Zaden), Marja Doedens (Maritime Campus Den Helder), Ben Blonk (wethouder gemeente Schagen), Fotique Camara (ROC Kop van Noord-Holland), André Vendrig (Finance Academy/Verheul Groep), Joep Korteland (ESPEQ-Opleidingen), Carla Smit (Zeeman Reclamegroep) en Frits van Wolveren (Zeeman Reclamegroep).

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

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
--	--	---

TEN BOEKEL EN BAKKER
ALKMAAR SCHAGEN BEVERWIJK
WWW.TENBOEKELENBAKKER.NL

KIA **NISSAN**

7 JAAR KIA GARANTIE

Zo H!P in Warmenhuizen is het mode-domein van Afke Bleeker en haar team. Sinds Afke een paar jaar geleden startte met een kleine kledingwinkel met twee merken, groeide de zaak al snel uit haar jasje. In haar winkel in de Dorpsstraat beschikt ze inmiddels over 200 m2 voor dames- en herenkleding van uiteenlopende merken als G Star, Jack and Jones, Expresso, Only, 10FEET en meer.



OFS

ZO H!P IN WARMENHUIZEN LAAT IEDEREEN STRALEN

Afke: "Eigenlijk zou ik bij mijn vader in de zaak gaan, als assurantietussenpersoon. Toen dat moment dichterbij kwam voelde ik dat dit niet was wat ik wilde doen. Om na al die jaren in het verzekeringsvak uit te zoeken wat ik wilde, ging ik een poos bij een grote kledingzaak als manager werken en daar kwam ik erachter dat mijn passie bij mode ligt. Ik huurde het pand van een oude slagerij en ik ging gewoon van start. Zonder de hulp van mijn partner was ik nooit zover gekomen: hij heeft de winkel verbouwd en achter de schermen helpt hij waar hij kan. Na de verhuizing naar de nieuwe winkel dacht ik eerst nog dat ik alles alleen kon blijven doen, maar dat bleek al snel onhaalbaar. Inmid-

dels zijn we met een team van vier fulltimers. Da's ook wel nodig, want we zijn zeven dagen per week open." Om elke klant van persoonlijk advies te kunnen voorzien heeft Afke een opleiding in kleur- en stijladvies gedaan. "Mensen met een goed gevoel de deur uit laten gaan, dat vind ik het allerleukst aan mijn werk. Iedereen die bij ons binnenkomt kan rekenen op uitgebreid advies en tips. We doen bijvoorbeeld kastanalyses: mensen nemen de inhoud van hun kledingkast mee en dan kijken we samen welke kledingstukken goed en mooi zijn en we maken sprekende combinaties. Het is prachtig om te zien dat je mensen kunt laten stralen door een goede keuze in kleding en schoenen."

Als ondernemer in de dorpse omgeving van Warmenhuizen pleit Afke voor samenwerking tussen winkeliers onderling, maar ook tussen winkeliers en andere ondernemers. "Wij organiseren elk jaar een outletbeurs waar we onze collega-kledingzaken voor uitnodigen. Daarnaast hebben we de Ladies Sunday geïntroduceerd. Een leuke manier om met je vriendinnen of moeder of buurvrouw op pad te gaan en het aanbod van Warmenhuizen verder te ontdekken. De deelnemers worden per limousine van winkel naar winkel gereden en wij zorgen dat er een leuke verrassing voor hen klaarstaat. Op die manier leer je de winkels eens op een andere manier kennen. Ook ben ik initiatiefne-

mer van het magazine SHOP!. Deze glossy valt elk half jaar gratis op 17.000 deurmatten. Als bestuurslid van de Winkeliersvereniging Harenkarspel leek mij dit de manier winkelen in je eigen dorp te promoten. Drukkerij Gerja doet de vormgeving, gedeeltelijk verkopen van advertenties, het verspreiden en drukken. Met dit blad kunnen we laten zien hoeveel mooie producten en diensten er verkrijgbaar zijn in Harenkarspel en omgeving. Daar hoeft je echt niet voor naar een grote stad. Ik geloof in het eigen verhaal van ondernemers in een dorp. In veel winkels staat de eigenaar zelf achter de toonbank. Men weet wat er speelt, service staat hoog in het vaandel. Als kleinere ondernemer is je zaak je merk. Dat moet je uitdragen."

Momenteel besteedt Afke veel tijd aan de ontwikkeling van een nieuwe website en webshop. "Ik wil dat Zo H!P ook digitaal goed voor de dag komt. Het ontwikkelen van een klantvriendelijke, mooie webshop is een intensief project, maar die tijd heb ik er graag voor over. Ik wil dat mensen zich online net zo welkom voelen als in onze winkel - waar eigenlijk alles kan en mag. Veel

mensen gebruiken een website als een soort catalogus om ideeën op te doen of om samen doorheen te bladeren. Naar verwachting zal de nieuwe website met webwinkel in september klaar zijn. Daar hopen we echt mee te gaan knallen, we zetten in op een groot bereik. Maar nu eerst op naar de zomer!"

www.zohip-warmenhuizen.nl
www.hetmagazineshop.nl



Productie opvoeren?



Ook voor particulieren!

© 04-2013 S&B Vergeving

Sterk in Cijfers

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

Uniek drukwerk



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



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



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



ONTWIKKELING - BOUWEN - ONDERHOUD

COLLEGE

OFS

EEN ACTIEVE ZOMER GEWENST!

Schagen en omgeving is voor veel mensen dé regio voor een dagje uit, een weekend weg of zelfs een vakantie. Toch is het goed om vaste en nieuwe bezoekers attent te maken op wat er zoal te beleven valt. Daarom ligt sinds kort een nieuwe regiokaart op de toonbank bij de ondernemers in de recreatieve branche, een initiatief waar wij als OFS graag medesponsor van zijn. Op deze kaart staan overzichtelijk allerlei activiteiten in Schagen en omgeving op een rij. Er zijn zo'n 100.000 exemplaren van gedrukt, dus aankomende zomer weten onze bezoekers zonder meer wat er op de agenda staat.

Op onze OFS-agenda staan natuurlijk als altijd ook diverse activiteiten en onderwerpen, waaronder het terugkerende overleg over verkeerscirculatieplan voor de stad Schagen. Welke straten zouden eenrichtingsverkeer moeten of kunnen worden? Op welke manier kunnen vrachtwagens de binnenstad het beste bereiken? Hoe blijft de stad een veilige plek voor fietsers? Het ant-

woord op dit soort vragen vraagt om behoorlijk wat gepuzzel, maar samen met de gemeente, de politie en de wielrijdersbond komen we steeds een stap verder.

Ook hebben we onszelf als OFS nog eens goed op de kaart gezet bij de fractievoorzitters van de gemeente Schagen. Onlangs hebben we samen om tafel gezeten om een toelichting te geven

op wat we als OFS zoal doen. Daarbij hebben we nogmaals benadrukt dat onze organisatie volledig mogelijk wordt gemaakt door en voor ondernemers, zonder bijdragen in de vorm van subsidie of andere ondersteuning.

Wat ons betreft een geslaagde bijeenkomst waarbij we elkaar weer beter hebben leren kennen. Daarnaast zijn we door de gemeente gevraagd mee te denken over een toekomstvisie voor Schagen.

Het college van B & W wil een visie vastleggen voor het jaar 2040 en noemt dit 'Een stip op de horizon'. Mijn eerste reactie was dat zo'n lange periode best lastig te overzien is: voor veel ondernemers is het al moeilijk om te bepalen waar zij over vijf of tien jaar staan. Via gesprekken, bijeenkomsten en een enquête wil het college informatie van ondernemers en inwoners verzamelen. We zijn erg benieuwd wat hier uit komt. Voor nu houd ik het even bij deze update. Onze lijst met ontwikkelingen en agendapunten is nog vele malen langer: wilt u meer weten over OFS? Neem dan eens een kijkje op www.ondernemendschagen.nl. Een actieve zomer toegewenst!

Altijd op de hoogte van het nieuws uit de regio



AFRIT 71

Schagen vandaag.nl

www.afrit71nieuws.nl



MANNEVELD
Marketing & Advies

*Vind de klik
met je klant.*

- Sterk verkoopproces
- Optimale klantrelatie
- Effectieve internetstrategie

WWW.MANNEVELD.NL VOLG ONS OP:   

Hoeveel risico loopt uw organisatie?



- Risico Inventarisatie en Evaluatie
- Bedrijfscontinuïteitsplan / Uitwijkplan
- Bedrijfsnood- & Ontruimingsplan
- Opleidingen, Trainingen en Oefeningen
(Crisisteam, Agressie, BHV, VCA, etc.)

www.scrconsultancy.nl (0224) 290 426
info@scrconsultancy.nl

Als tweelingbroers zijn ze elkaars beste vriend en zakenpartner: ondernemers Bas en Jeroen Schut leiden samen strandpaviljoen Zee & Zo in Petten. Topdrukte met pieken in de zomer, veel regelwerk in de koudere maanden. “Stilzitten? Dat is er niet bij.”



STRANDPAVILJOEN ZEE & ZO ZIN IN EEN ZONNIGE ZOMER!

Jeroen Schut werkte al jaren als ondernemer in de horeca. Acht jaar geleden nam hij het strandpaviljoen over en sindsdien prijkt de naam Zee & Zo op de voorgevel. Bas: “Toen Jeroen startte met Zee & Zo maakten we de afspraak dat ik erbij zou komen zodra het mogelijk was. Ik kom oorspronkelijk uit de bouwwereld. De eerste twee jaar heb ik veel meegelopen en meegewerkt en zes jaar geleden heb ik mijn baan opgezegd om samen de zaak verder te runnen. Voor mij was de overgang van loondienst naar ondernemerschap best groot, maar vanaf de eerste dag werken we goed samen. We zijn niet alleen broers, maar ook echt goede vrienden. Als we al eens een meningsverschil hebben dan lossen we dat altijd op de dezelfde dag nog op. Dat moet ook, want je hebt samen een bedrijf te leiden. Samen met onze managers Suzan en Esther vormen we een eenheid en natuurlijk zouden we nergens zijn zonder ons team in de keuken en de bediening.”

Zee & Zo ontvangt naast gasten voor een hapje en een drankje, lunch en diners regelmatig groepen voor zakelijke bijeenkomsten en particuliere feestjes of andere gelegenheden. “We denken graag mee over een invulling op maat, of het nu een vergadering of een bruiloft is. Alleen in

juli en augustus, dan moeten we streng zijn: dan is onze ruimte niet af te huren vanwege de zomerdrukte. We hopen dat we hier binnenkort verandering in kunnen brengen. We werken aan de mogelijkheid van een nieuw paviljoen dat jaarrond geopend is. Daarin gaan we dan meerdere ruimtes realiseren zodat we groepen en gasten apart van elkaar kunnen ontvangen. Met mijn achtergrond in de bouw en de creatieve ideeën van ons team moet dat een prachtig resultaat opleveren. Jaarrond open zijn is heel iets anders dan de huidige situatie.

Nu sluiten we in het najaar en dan zijn we nog een paar weken bezig met de afbouw en onderhoud van het paviljoen. In de wintermaanden werken we aan een nieuwe kaart en andere ideeën voor het komende seizoen. We zitten nooit stil maar de verschillen per seizoen zijn groot. Straks zou dat heel anders zijn, maar wel hartstikke mooi. En het zou ook bijdragen aan de verlevendiging van Petten: er komen strandhuisjes, het strand heeft met de zandsuppletie een metamorfose ondergaan...wat ons betreft helpt dit allemaal om Petten beter op de kaart te zetten.” Eén van de redenen dat Bas nog geen moment spijt heeft gehad van zijn stap naar het ondernemerschap en de horeca is de afwisse-



ling die het werk biedt. “We werken mee waar nodig. Of dat nou afwassen is of bedienen of schoonmaken...Daarnaast ben ik verantwoordelijk voor de op- en afbouw van het paviljoen en alles wat daarbij komt kijken. Jeroen heeft meer de regie over de kaart en de keuken. Het leuke aan een strandpaviljoen is dat je eigenlijk alleen maar vrolijke gasten ontvangt. Het is mooi weer, mensen gaan wat leuk doen en ze genieten van de zon en een koel drankje of frisse salade. We werken in een prachtige omgeving en hebben dan ook weer veel zin in dit seizoen! En ja, in de zomer zijn er weken van zeventig uur of meer bij. Gelukkig houden we elkaar een beetje in de gaten. Jeroen en ik hebben allebei twee rustige dagen per week en als we ons daar niet aan houden dan wijzen we elkaar daar op. Of we worden naar huis gestuurd door Suzan of Esther: “Was je eigenlijk niet vrij vandaag? Ga maar, wij regelen het wel. Maar ja, da's tegen een ondernemer niet zo eenvoudig gezegd...”

WWW.STRANDPAVILJOENZEEENZO.NL

TIENTALLEN TELERS UIT DE BUURT LEVEREN AAN ONS



Koning Willem-Alexander en koningin Maxima brachten op 12 september 2014 een werkbezoek aan Koninklijke Vezet in Warmerhuizen. Het Noord-Hollandse bedrijf is marktleider in het produceren van panklare groenten, fruit en maaltijdsalades. Het bedrijf ontving ter gelegenheid van haar 100-jarige bestaan op 6 maart jl. het predicaat 'Koninklijk'. Koninklijke Vezet is een familiebedrijf dat in 1914 is ontstaan door de samenwerking van vijf zuurkoolfabrikanten, de Verenigde Zuurkoolbedrijven. Op 1 mei 2015 is het nieuwe 'Koninklijk' logo in gebruik genomen.



Het nieuwe logo markeert de start van een nieuwe periode en de definitieve afsluiting van het jubileumjaar waarin een speciaal feestlogo is gebruikt. "Het nieuwe beeldmerk stelt de versheid van de groenten voor die we dagelijks verwerken", legt algemeen directeur Hans Boshuizen uit. "Het is een gestileerd hart met de kleuren rood en groen. Het kroontje verwijst naar het predicaat 'koninklijk'. Het geeft tegelijkertijd onze missie weer. We willen beter, unieker en goedkoper zijn. Voor Albert Heijn en haar klanten, nu en in de toekomst een onderscheidend aanbod bieden van verse, betaalbare lekkere en goede gemaksgroenten, fruit en maaltijden, waar en wanneer de consument dit wil."

Belang voor de regio

Hoe belangrijk is Koninklijke Vezet voor de regio? Hans Boshuizen: "Met ruim 1200 medewerkers is het bedrijf de grootste werkgever in de regio. Via het inhouse 'Employment Center Vezet' (ECV) waarin uitzendbureaus als Randstad, Adecco en Tempo Team samenwerken, maakt Vezet bovendien gebruik van zo'n vierhonderd flexwerkers "Zeker twintig groente- en fruittelers in de regio zijn voor ons een belangrijke leverancier. Ons motto is 'zo dichtbij als mogelijk is en zo ver als noodzakelijk is'. Dat geldt met name voor de zomerperiode. In de winter moeten we helaas een beroep doen op buitenlandse producten." In periode week 20 tot en met 43 komt 90% van de grondstoffen



uit Nederland; van week 44-19 komen die uit landen als Spanje, Frankrijk, Italië, Marokko, Senegal, Israël, Egypte, Kenia en Costa Rica. Een bedrijf van onze omvang maakt natuurlijk direct en indirect eveneens gebruik van zo'n 100-120 bedrijven voor uiteenlopende diensten en producten. "Aan gerichte sponsoring van goede doelen, lokale clubs en evenementen wordt selectief deelgenomen", aldus Hans Boshuizen.

uit Nederland; van week 44-19 komen die uit landen als Spanje, Frankrijk, Italië, Marokko, Senegal, Israël, Egypte, Kenia en Costa Rica.

Een bedrijf van onze omvang maakt natuurlijk direct en indirect eveneens gebruik van zo'n 100-120 bedrijven voor uiteenlopende diensten en producten. "Aan gerichte sponsoring van goede doelen, lokale clubs en evenementen wordt selectief deelgenomen", aldus Hans Boshuizen.

Maatschappelijk verantwoord ondernemen

"Inmiddels heeft de vierde generatie -Frans en Piet Kramer- de leiding van het bedrijf. "Niet onbelangrijk is dat alle investeringen door het bedrijf zelf gefinancierd worden en elk jaar vloeit de winst terug in de onderneming", verduidelijkt hij. In de keten van 'land naar klant' speelt Koninklijke Vezet een cruciale rol voor Albert Heijn. Vanuit Noord-Holland worden de distributiecentra van de foodretailer hoogfrequent belevend. Het betekent dat de klant zo vers mogelijke producten in de schappen aantreft. Aan maatschappelijk verantwoord ondernemen hecht het bedrijf grote waarde. En waar mogelijk worden maatregelen genomen die passen in een bewuste maatschappij, zoals het verwerken van scharreleieren, duurzaam gevangen vis en het vermijden van kunstmatige geur-, kleur, en smaakstoffen, en het beperken bestrijdingsmiddelen. Koninklijke Vezet streeft in de toekomst naar nog een duurzamere bedrijfsvoering. In dat

verband heeft het bedrijf plannen om een eigen waterzuiveringsinstallatie te bouwen.

Ondernemerschap familie

Hoe weet een bedrijf, midden in het agrarische gebied van Noord-Holland, zich zo krachtig te ontwikkelen? Het succes is mede te danken aan een veertigjarige relatie met Albert Heijn, de grootste afnemer van Koninklijke Vezet. Daarnaast dient het ondernemerschap van de familie Kramer niet te worden onderschat. Zij hebben op tijd innovaties doorgevoerd en noodzakelijke investeringen gedaan in nieuwe machines en fabrieken. De indrukwekkende omvang van de onderneming komt het best naar voren door het bekijken van een luchtfoto. Daarop is een complex zichtbaar van gespecialiseerde highcare fabrieken. Moderne productielijnen verwerken hier grondstoffen tot voorverpakte versproducten voor de winkels van o.a. Albert Heijn. Verder worden in geconditioneerde ruimten maaltijd-

en fruitsalades, pizza's, stampotten en andere verse maaltijden geproduceerd. Hans Boshuizen: "Met een marktaandeel van 47% in koelvers is AH onze grootste afnemer. Het gaat om ruim 275 verschillende versproducten en circa 90% van onze omzet."

Vezet Academy

Sinds een aantal jaren kent Koninklijke Vezet ook haar eigen Vezet Academy. In samenwerking met het Clusius College in Alkmaar worden medewerkers intern opgeleid op niveau MBO-2, 3 en 4. Meer dan honderd medewerkers hebben inmiddels 'in de baas zijn tijd' hun MBO-diploma behaald. Het betreft met name de vakgerichte opleiding 'voedingsoperator'. Al met al is Koninklijke Vezet een moderne onderneming die voor de regio van grote betekenis is, zowel wat betreft de medewerkers uit de buurt die hier hun dagelijks werk verrichten, als de toeleveranciers die aan Vezet een betrouwbare afnemer hebben.

CDESIGNS

Al uw reclame
onder één dak!

ontwerp (familie)drukwerk advertentieopmaak
textiel belettering relatiegeschenken webdesign

Kijk voor meer informatie op: www.c-designs.nl

Antoniszstraat 43 • 1752 AD Sint Maartensbrug

T 06-52344731 E info@c-designs.nl

GRATIS
VISITEKAARTJES*

* Voor nieuwe klanten
actie geldig tot 31-08-2015,
excl. vormgeving,
vraag naar de voorwaarden!

RENAULT TOP OCCASIONS

Renault dealer topkwaliteit tegen zeer scherpe prijzen!

Merk	Model	Type	Jaar	Kleur	Km	Prijs
Renault	Laguna III Estate	Initiale 2.0 16VT	05-08	Zwart M	97.262	verkocht
Renault	Grand Scenic III 5p	Bose TCE130	02-11	Antr M	76.927	15.950
Renault	Grand Scenic III 5p	Bose 1.6 dCi 130	11-11	Zilver M	98.714	verkocht
Renault	Grand Scenic III 5p	Sel.B.Sport TCE130	07-09	Antr M	117.523	11.500
Renault	Grand Scenic II 5p	Bus.line 1.5 dci	05-07	Beige M	134.700	verkocht
Renault	Scenic III automaat	Dynamique 2.0 16v CVT	01-11	Zilver M	31.741	17.950
Renault	Scenic III	Dynamique Tce130	02-10	Antr M	61.453	13.950
Renault	Scenic III	Dynamique Tce130	01-10	Antr M	53.220	13.950
Renault	Scenic III	Dynamique Tce130	09-09	Zilver M	68.311	11.950
Renault	Scenic II	Business Line 1.6	08-07	Rood	108.002	6.950
Renault	Megane III Estate	GT-Line dci110	12-13	Antr M	31.811	19.950
Renault	Megane III Estate	Bose TCE130	01-12	Wit	46.786	17.950
Renault	Megane III Estate	Collection dci 110	03-13	Wit	64.733	verkocht
Renault	Megane III Estate	Dynamique dCi 110 automaat	01-11	Antr M	120.281	11.950
Renault	Megane III Estate	Expression 1.6 16v	01-11	Zilver M.	74.650	11.950
Renault	Megane II Grand Tour	Bus.line 1.6 16v	02-08	Zwart M	83.877	7.950
Renault	Megane III 5-drs	Dynamique 1.6 16v	05-11	Wit	98.929	11.950
Renault	Megane III 5-drs	Dynamique TCE130	02-10	Zwart M	86.863	10.950
Renault	Megane III 5-drs	Privilege TCE180	07-09	Zilver M	61.367	11.950
Renault	Megane III 5-drs	Expression dCi 90	04-11	Antr M	86.368	10.950
Renault	Megane II Cabrio	Exception 2.0 16v	05-08	Zwart M	125.532	9.950
Renault	Megane II Cabrio	Privilege Luxe 1.6 16v	10-04	Rood M	79.158	6.950
Renault	Kangoo Family	Privilege 1.6 16v	10-09	Zwart M	65.012	9.950
Renault	Grand Modus	Dynamique 1.6 16v automaat	10-10	Brons M	52.764	11.950
Renault	Grand Modus	Exception TCE100	09-09	Blauw M	89.645	verkocht
Renault	Modus	Expression 1.2 16v	06-11	Wit	22.884	8.950
Renault	Modus	Expression 1.2 16v	06-05	Bruin M	69.383	verkocht
Renault	Clio IV Estate	Expression TCE90	05-13	Zwart M.	25.633	verkocht
Renault	Clio III Estate	Dynamique TCE100	08-08	Zwart M.	83.150	8.950
Renault	Clio IV	Dynamique dci 90	03-14	Zilver M	11.663	verkocht
Renault	Clio IV	Expression TCE 90	10-13	Wit	18.863	verkocht
Renault	Clio IV	Expression TCE 90	09-13	Wit	34.424	13.950
Renault	Clio IV	Expression TCE90	11-12	Zwart M	74.817	11.950
Renault	Clio III 3-drs	RS 200pk Sport	09-09	Zwart M	77.919	13.950
Renault	Clio III 5-drs	20th 1.2 16v 75	08-11	Zwart M	30.373	verkocht
Renault	Clio III 5-drs	Authentique 1.2 16v 75	07-12	Wit	50.728	9.950
Renault	Clio III 5-drs	Dynamique 5 1.6 16v	02-09	Rood M	83.433	verkocht
Renault	Clio III 5-drs	Special Line 1.2 16v	04-08	Zwart M	33.336	6.950
Renault	Clio III 3-drs	Collection 1.2 16v 75	04-09	Rood M	65.779	5.950
Renault	Clio III 3-drs	Collection 1.2 16v	01-06	Zwart M	203.221	3.450
Renault	Twingo II F2	Dynamique 1.2	01-13	Wit	16.921	10.500
Renault	Twingo II F2	Collection 1.2 16v	04-13	Wit	22.032	9.950
Renault	Twingo II	Dynamique 1.2 16V 75	09-10	Wit	51.000	6.950
BMW	BMW X1 xDrive automaat	28i Business 4WD 245pk	02-12	Antr M	42.129	34.950
Fiat	Fiat Doblo Emotion	1.4 t-jet 120pk	04-12	Blauw M	41.273	16.950
Mercedes	MB 180 2.0 109pk	CDI	01-10	Zilver M	72.189	verkocht
Dacia	Dacia Sandero	Laureate 1.2 16v	02-12	Blauw	115.441	7.950
Dacia	Dacia Sandero	Ambiance 1.2 16v	08-09	Grijs M	34.391	6.450

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

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



Specialist in
sfeervol wonen

Al meer
dan
37 jaar
in vloeren



PAM **KLITSIE PARKET**

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

WWW.KLITSIEPARKET.NL

Wie eenmaal een bezoek heeft gebracht aan Tuinderij De Marlequi, komt altijd weer terug. Dat is wat Margit Dekker haar man Koos zien als ze hun bezoekers verwelkomen. Een groot compliment voor het bedrijf dat in 2000 startte als kwekerij van pompoenen, zonnebloemen en kolen. Langzamerhand ontwikkelde het agrarisch bedrijf zich tot tuinderij. Margit: "We mogen nu elke dag doen wat we het allerleukste vinden, dat is prachtig!"

GENIETEN VOOR JONG EN OUD BIJ TUINDERIJ DE MARLEQUI

De overgang van akkerbouwbedrijf en kwekerij naar tuinderij kwam geleidelijk aan op het pad van Margit en Koos: "Als kweker van zonnebloemen en kool heb je een bepaald volume nodig om je bestaansrecht zeker te stellen. Het werd lastiger om staande te blijven tussen de groten. Een kleinschaliger bedrijf als het onze zou op den duur te klein worden om mee te blijven doen in de veilingwereld. Ondertussen kwamen mensen steeds vaker

zonnebloemen bij ons aan huis kopen. Zo zijn we langzaam naar de tuinderij toe gegroeid. Met de kool zijn we gestopt. Onze tuinderij is geopend van Valentijnsdag tot 11 november. We starten het seizoen met bollen op pot, daarna volgen de eenjarige zomerbloeiers als geraniums, petunia's en fuchsia's. Veel mensen brengen hun eigen potten en manden mee. Wij vullen de potten dan met de gewenste bloemen. Vanaf juli is het de beurt aan de

zonnebloemen en in het najaar hebben we natuurlijk de pompoenen. De pompoenen zijn het hoofdproduct; samen met een paar andere kwekers behoren we tot de grotere aanbieders. We verkopen veel verschillende soorten. Eén van de bijzondere soorten is de fleskalebas, die is redelijk uniek. Eerst zijn ze groen van kleur en vervolgens gaan ze drogen totdat het een soort hout is geworden. In Afrika maken ze hier bijvoorbeeld lepels en bekers van."

‘Retailers met winkel naast webwinkel spekkoper’

Webwinkeliers zonder fysiek verkooppunt hebben hun beste tijd gehad. Deze pure online players verliezen op termijn de slag met crosschannel winkeliers. In 2015 wisselt de meerderheid van de Nederlandse consumenten continu tussen de kanalen bij oriëntatie en aankoop. Dat concluderen ABN Amro en CBW-Mitex in het rapport ‘Crosschannel retail, de consument van 2015’.

Website met WebShop al voor €195,- per jaar

 **UWILTHOSTING.NL**
INTERNETDIENSTEN

0223 645410 | www.uwilthosting.nl | info@uwilthosting.nl

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

 **RDS cleaning bv**

Wij staan voor een kraakhelder resultaat!

RDS CLEANING BV

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



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>

 **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.

Belevenissen voor jong en oud

De tuinderij heeft haar naam te danken aan een historische link: een hoek van het land (in totaal 5 hectare) heet van oorsprong Marlequi - de naam van een vroegere akker aldaar. Margit: "We hoorden van mijn schoonvader deze naam en waren er meteen enthousiast over. Het doet Frans aan en die sfeer past wel bij wat we doen. De Marlequi ontvangt niet alleen consumenten voor de bloemen en pompoenen: de tuinderij biedt een grote diversiteit aan workshops, activiteiten en arrangementen. "We hebben echt voor ieder wat wils, van jong tot oud. Schilderworkshops, knutselworkshops, workshops met pompoenen en zelfs een spellencircuit. Indien gewenst kan dit worden gecombineerd met een hapje en een drankje. Voor maaltijden werken we samen met

restaurant De Ooijevaar: zij verzorgen heerlijke lunches en diners. Het ontvangen van groepen is elke keer weer een feestje. We hebben ieder onze eigen bezigheden en maken er voor families en bedrijven een ontspannen dag van. Mijn man is van de spellen, zelf houd ik me meer bezig met de creatieve activiteiten. Naast de activiteiten hebben we zes hotelkamerhuisjes. Sinds de opening zijn ze in de zomervakantie nagenoeg altijd volgeboekt en ook de rest van het jaar is het bedrijvig. We ontvangen veel gasten uit Duitsland en zakelijke gasten overnachten hier ook graag. Mensen genieten van de rust, de ruimte en de omgeving. Het ontbijt wordt op de kamer bezorgd. Het is heerlijk ontwakken met uitzicht op de duinen van Schoorl." Het voordeel van De Marlequi is dat men er ook goed terecht kan bij minder goed weer. "We



hebben binnen meer dan genoeg ruimte om mensen te ontvangen. En de kas is natuurlijk een mooie locatie om samen te komen. Dit jaar organiseren we op 19 en 20 september weer een fair met zo'n vijftig kramen. De kramen zijn snel volgeboekt en elk jaar komen er meer bezoekers op af. Zeker weten dat je droog blijft is ook weleens fijn in Nederland, toch?"

www.marlequi.nl | www.restinn.nl



ZWAAN EN SCHOUTEN GARANTIEMAKELAARS:

ALTIJD ACTUEEL EN DICHTBIJ

Zwaan en Schouten Garantiemakelaars is bijna 45 jaar actief in Schagen en omgeving. Veel mensen herkennen onze verkoopborden en ons kantoor in het hart van Schagen is een vertrouwd gezicht. Toch blijft het te allen tijde belangrijk om te laten zien wat we voor onze klanten kunnen betekenen. Iedereen weet wat een makelaar zoal doet, maar weinig mensen weten hoe veelomvattend we als dienstverlener zijn. Zo zijn we niet alleen actief in bestaande bouw, maar ook deskundig in bedrijfsnonroerend goed en nieuwbouw. Wist u bijvoorbeeld dat we naast taxaties voor de particuliere markt ook bedrijfntaxaties doen?

Via onze website en social media als Facebook en Twitter geven we meer informatie over onze diensten, ons aanbod aan woningen en bedrijfspanden en waardevolle tips over alles wat met wonen, werken en huisvesting te maken heeft. Dat kunnen bespaartips zijn (denk aan

schilderwerk), maar ook toelichtingen op nieuwe wet- en regelgeving of de aankondiging van een open dag. Daarnaast brengen we een digitaal magazine uit. Eens per zes weken valt het e-magazine bij honderden e-mailontvangers 'op de mat' met maar liefst dertig pagina's actueel

aanbod van huizen. Natuurlijk kan er door de lezers worden gezocht op locatie en prijs om zo het zoeken te vergemakkelijken. Ook kan het magazine eenvoudig worden gedeeld met anderen: wie weet geeft u zo de doorslaggevende tip aan uw vrienden of burens die op zoek zijn naar een huis, of u kunt zelf de bekendheid van uw eigen te koop staande huis vergroten. Op onze eigen website bieden we bovendien de mogelijkheid om direct persoonlijk met een van onze medewerkers te chatten: een extra service die inmiddels alweer een poosje zeer wordt gewaardeerd, te meer doordat men ook 's avonds en in het weekend bij ons terecht kan met vragen. Bijvoorbeeld over de woningen die bij ons te koop staan, of over een van de nieuwbouwprojecten die wij verkopen.

Wilt u meer weten over deze woningen? We horen het graag van u! Natuurlijk mag u ons altijd mailen, bellen of een berichtje sturen via de chatfunctie, maar vanzelfsprekend ontvangen we u ook nog altijd graag in ons kantoor voor een persoonlijk gesprek. De koffie staat klaar aan Rensgars 5 in Schagen.



www.ziber.nl

PLAATMATERIAAL



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

*'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



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!



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)