

TEN BOEKEL EN BAKKER

AL VIJFTIG JAAR
STERK GEWORTELD
IN DE REGIO



NR 11

JUNI 2016

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



Communicatie | Concept | Creatie

Reclame

Website/Webshop

Social media

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



Uw website wordt steeds
vaker mobiel bezocht!

Geef uw bezoekers de beste mobiele ervaring.



ziber.nl/mobiel



*Kom maar op
met uw plan!*

*Wij denken
met u mee.*

Kansrijke ontwikkelingen delen we zodat u op voorsprong blijft

Wij zijn er voor u. Met kennis en ons netwerk helpen wij u een stap verder. Zo leggen we verbinding met andere ondernemers en komen we met ideeën waar u misschien nog niet aan gedacht had. Zo leren we van elkaar en doen we inspiratie op.

Bel ons voor inspiratie (0223) 67 14 00

Een aandeel in elkaar



Rabobank



pag 04



pag 08



pag 13

VAKANTIESEIZOEN VOOR U EN ONZE TOERISTEN

Nu het vakantie seizoen voor u en onze toeristen voor de deur staat wil ik graag twee onderwerpen onder uw aandacht brengen.



Vindbaarheid Toeristische Informatie Punten (TIP's)

Ik ben heel blij dat inmiddels 7 organisaties de weggevallen functie van de VV's willen opvullen. In het begin van dit seizoen was de vindbaarheid niet goed. Recent heeft de landelijke VV-organisatie toestemming gegeven om op elke locatie een blauwe VV-vlag te 'mogen' hangen op deze TIP's. Een herkenbare uitstraling met name voor de toerist die informatie wil. De wereld om ons heen verandert. Heel veel informatie is al te vinden op het internet. Maar er zullen altijd toeristen zijn die naar de lokale VV, met het blauwe logo, zullen zoeken. We hadden er drie, het zijn er nu zeven! Een ruime verdubbeling om informatie te delen.

Glasvezel: Regie rol voor de landelijke overheid!

Ondanks alle uitstekende ideeën van lokale bestuurders om hun gemeente te voorzien van glasvezel zie je om je heen dat realisatie een moeizaam traject is, ondanks dat de Provincie NH ook meewerkt. Medewerking van alle kanten dus, echter het is een lange lange weg. Internet is een eerste levensbehoefte geworden, net als water, elektra en gas. Dat ligt overal. Waarom dan geen glasvezel? Kunt u een gemeente noemen die al 'verglaast' is? Ik niet. Ik zie dan ook een rol voor de landelijke overheid om een masterplan te maken om heel Nederland te voorzien van glasvezel. Alle sectoren zullen daar hun voordeel mee behalen en het geeft Nederland een 'boost' in de economische ontwikkeling en leefbaarheid. Ik doe dan ook een oproep aan de landelijke politiek om dit op te nemen in hun verkiezingsprogramma's.

Ik wens u allen een prettige vakantie toe en voor degene die moeten werken: veel succes.

Kees de Wit

Voorzitter sector Recreatie en Toerisme



pag 17

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:

Carla Smit: carla@zrgbv.nl

Verspreiding:

Intrapost

© 2016 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







PETER BAKKER: “FAMILIEBEDRIJF
BIEDT VEEL VOORDELEN”

TEN BOEKEL EN BAKKER IS AL VIJFTIG JAAR STERK GEWORTELD IN DE REGIO

Ten Boekel en Bakker, Nissan en Kia-dealer in Schagen en Alkmaar, vierde 1 april jl. het 50-jarige bestaan met de medewerkers. Het bedrijf is zowel zakelijk als maatschappelijk sterk geworteld in de regio Schagen. Peter Bakker is directeur van de vestiging in Schagen. “Op mijn zesentwintigste ben ik in het bedrijf gekomen nadat ik me tweeëneenhalf jaar op de Autotechnische School in Apeldoorn verder gespecialiseerd had. Samen met drie broers runnen we dit familiebedrijf”.



Specialist in sfeervolle vloeren



**SINDS
1977**

KLITSIE PARKET

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

E. info@klitsieparket.nl

WWW.KLITSIEPARKET.NL



Kop & Schouders

promotiepartner van formaat

WOW!
DAAR WIL IK MIJN LOGO OP

**PROMOTIEPARTNER VAN
FORMAAT IN DE REGIO
DEN HELDER & NOORD-HOLLAND!**

- Promotionele artikelen
- Give-aways
- Relatiegeschenken
- Promotieel textiel

Uw promotiepartner:

Camilla Kiegebos

camilla@kopenschouders.nl

06-11 52 82 50

Energieweg 2c
1785 AD Den Helder

WWW.KOPENSCHOUDERS.NL

TEN BOEKEL EN BAKKER

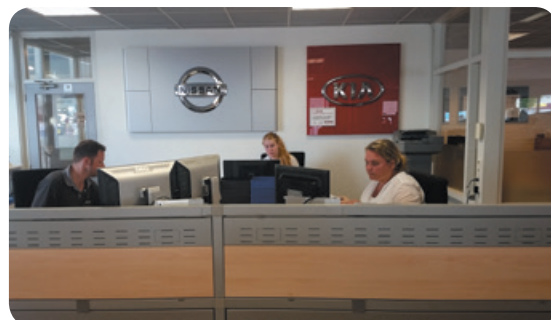
ALKMAAR

SCHAGEN

BEVERWIJK

WWW.TENBOEKELLENBAKKER.NL





Het bedrijf startte op 1 april 1966 met de activiteiten in Schagerbrug. Volgens Peter Bakker biedt het familiebedrijf ontegenzeggelijk voordelen. "Zelf was ik niet direct van plan om in het bedrijf te stappen. Maar toen de compagnon van m'n vader uit het bedrijf ging, werd het voor mij gemakkelijker en interessanter. Als familie Bakker zijn we nu de enige aandeelhouders en bepalen we gezamenlijk de strategie van het bedrijf. Doordat we korte lijnen kennen, kunnen we snel beslissingen nemen". Wel hebben de broers de taken onderling verdeeld. Zo doet Peter voor de vestiging Schagen de marketing en is broer André onder meer verantwoordelijk voor het 'shop in the shop'-concept Profile Tyre-center en de after sales, broer Marco is belast met de dagelijkse leiding in Alkmaar.

Loyale medewerkers

Op meerdere punten is het bedrijf bijzonder. De medewerkers zijn bijzonder loyaal ten aanzien van hun werkgever. Er is een medewerker die bijna vijftig jaar in dienst is en een ander is al bijna veertig jaar in het bedrijf werkzaam. Ten Boekel en Bakker is sterk verweven met de regio Schagen. "Al in de jaren zeventig zijn we sponsor van de voetbalvereniging VESDO. Sinds begin

tachtig zijn we shirtsponsor. Maar ook andere sporten zoals hardlopen en handbal sponsoren we". Al in de jaren negentig besloot vader Bakker om lid te worden van wat toen IBS (Industrie Bedrijvengroep Schagen) heette.

Sterke merken

Het succes van autodealers hangt mede af van de merken die het bedrijf vertegenwoordigt. Peter Bakker: "Datsun is een van de eerste merken die we in huis hadden. Van dat merk deed toen de Datsun Cherry het goed. Later kregen we het merk Nissan en sinds drie jaar voeren we het merk Kia. De Nissan Primera was een succesnummer, evenals de Nissan Quasqai. Veel verwachten we van de nieuwe Kia Niro". De Kia Niro komt deze zomer op de markt. Om geïnteresseerde klanten toch reeds een indruk van deze auto te geven, kunnen zij met behulp van een speciale 3-D-bril en hun mobiele telefoon, virtueel in deze crossover hybride plaatsnemen en het interieur bekijken.

Zakelijke lease

Volgens Peter Bakker bestaat momenteel tweederde van de totale markt uit zakelijke lease. "De hybride Niro is zuinig, sportief en aantrek-

kelijk geprijsd". Voor Peter Bakker zal het nog wel even duren voordat de elektrische auto's echt doorbreken. Doorbraak is afhankelijk van enerzijds technische ontwikkelingen (de capaciteit van de accu's) en wordt anderzijds bepaald door fiscale maatregelen van de overheid. "De overheid moet het voor particulieren aantrekkelijker maken."

Fietsen

Peter Bakker vindt naast zijn drukke baan toch nog genoeg vrije tijd om aan meerdere sporten te doen. "Mijn grootste hobby is fietsen. Ik mag graag op zondag een rondje Noord-Holland doen. Om die reden wil ik best naast Tom Dumoulin in het vliegtuig zitten. Voor deze Nederlandse renner heb ik veel respect. Graag lees ik ook boeken over sport. Mijn laatste gelezen boek was 'Wielermaffia' van Tyler Hamilton en Daniel Coyle." Zeker vermeldenswaard is verder dat Peter Bakker handbaltrainer is en ook van skiën houdt. Tot slot heeft Peter Bakker nog een tip voor de gemeente Schagen: "Probeer bij zoveel mogelijk investeringen bedrijven in de eigen regio te laten profiteren."



BELEVINGSMONITOR
BIEDT ACTUELE INFORMATIE VAN SHOPPERS

WINKELSTAD SCHAGEN WIL WINKLENDE PUBLIEK MEER VERLEIDEN

Eind mei organiseerde OFS-magazine in het gemeentehuis van Schagen een inspiratiemeeting over 'De Nieuwe Winkelstraat'. Hoe ziet de toekomst van winkelstad Schagen eruit? Wat gaat er veranderen? De interessante discussie met experts leidde tot praktische tips zowel voor ondernemers als de gemeente.

Nieuw platform

De lokale Rabobank Kop van Noord-Holland heeft het initiatief genomen om in samenwerking met Rabobank-Nederland, gemeente Schagen, ondernemers, eigenaren en Platform "De Nieuwe Winkelstraat" de acties uit "De Nieuwe Winkelstraat" te doorlopen. Ook OFS speelt

een belangrijke rol. Aan dit nieuwe platform doen verder Hollands Kroon, Texel en Den Helder mee. Zij hebben samen met Economische Zaken de Retaildeal gesloten. Hierin worden o.a. afspraken gemaakt over het aantrekkelijk houden van winkelstraten en de toekomst van de detailhandel. "De Nieuwe Winkelstraat" richt zich onder andere op collectieve marketing van binnenstedelijke winkelgebieden. Verder is de gemeente Schagen actief betrokken bij de online 'Belevingsmonitor', een beoordelingsmodel van actuele informatie over de winkelbeleving van consumenten in een specifiek winkelgebied.

Wensen winkelend publiek

Met name René de Visser (Rabobank) is goed op hoogte met de stand van zaken rond de monitor. Hij gaf de deelnemers aan de meeting een update en deelde informatie. "Via de monitor geven consumenten antwoord op 41 vragen. Aan



het onderzoek deden op het moment van deze meeting al zo'n 400 respondenten mee, voornamelijk vrouwen. De vragen hebben betrekking op de detailhandel en de horeca. Binnenkort proberen we via een flyeractie meer respondenten te enthousiasmeren." Volgens René de Visser is er nu al een aardig beeld van hoe het winkelende publiek over Schagen denkt. De experts aan de lunchmeeting bogen zich verder over de vraag "Bedient winkelstad Schagen de diversiteit aan doelgroepen zoals toeristen, jongeren en ouderen wel goed?"



Randvoorwaarden

Henk van Zanten (OFS): "De neuzen van betrokken partijen dienen allemaal dezelfde kant uit te staan. We weten dat Schagen een unieke mix heeft aan winkels en een actieve en aantrekkelijke horeca." Maar Cor Posthumus (winkeliersvereniging Makado) vindt dat het cruciaal is om de belevingswereld van de winkelgebieden flink op te schalen. "In het nieuwe retaillandschap is niet alleen de prijs van belang", stelt hij. Menno Bes (gemeente Schagen) stelt dat de consument er van uit gaat dat aan randvoorwaarden als uitstraling en beleving is voldaan. Jourik Pos (Makado Schagen B.V.) "Essentieel is dat we ons winkelende publiek verleiden tot

"Schagen vervult absoluut een regiofunctie. Vooral het winkelcentrum Makado zal in de toekomst versterkend kunnen werken, als aan de vernieuwing de juiste richting wordt gegeven." Jourik Pos benadrukt dat de basis in orde moet zijn. "Praktische zaken moeten in orde zijn zoals een schone winkelomgeving, goede bewegwijzering en zichtbare bebording waarop de actuele evenementen aan de bezoekers van de stad worden gecommuniceerd."

Winkelsluitingstijden

In het kader van het beter inspelen op de behoeften van consumenten werd er ook gesproken over de winkelsluitingstijden. Die moeten

dynamische app's, app's die informatie over de stad combineren met info van winkels. Overigens ziet hij wel dat er op dit punt sprake is van wildgroei."



KERNPUNTEN

- * **beleving en aantrekkingskracht winkelgebied vergroten**
- * **betere bewegwijzering realiseren naar winkelgebied**
- * **zichtbare digitale evenementenkalender plaatsen bij toegangswegen**
- * **versterken van de samenwerking gemeente en ondernemers**

een langer verblijf." Piet Hein de Boer (voorzitter SES): "Graag wil de horeca daarbij een stimulerende rol vervullen door de festivalbeleving te versterken. Positief is dat we rond winkelgebieden nieuwe horecaformules zien ontstaan die daarop inspelen."

Schone winkelomgeving

Mitch Macke (Hema) "Schagen doet het in de regio goed, maar ondernemers moeten wel zelf invulling geven aan de aantrekkingskracht van de stad." René de Visser is het daarmee eens

klantgericht worden. Het is één van de voorlopige uitkomsten van de 'Belevingsmonitor Schagen', een online onderzoek onder de inwoners van Schagen. Mitch Macke: "We merken bij de opening op zondag met name in het toeristische seizoen dat we 15% omzet van Duitse toeristen scoren. Cor Posthumus: "Duidelijkheid naar de consument toe is absoluut noodzakelijk." Hij laat weten dat er redelijk wat belangstelling is voor de loyaliteits-app voor de smartphone van 'Schagen heeft het!' René de Visser vult hem aan. "Het is zeker nuttig om te investeren in

De Belevingsmonitor geeft aan dat er in Schagen voldoende winkels zijn die dameskleding verkopen maar dat er behoefte is aan herenkledingwinkels. "Mitch Macke (Hema): "Tegenwoordig gaat het meer dan ooit om het creëren van beleving." Jourik Pos (Makado Schagen B.V.): "Ondernemers moeten zelf het feestje bouwen, maar samen met de gemeente dienen ze wel de basis te leggen." Max Hopmans (Max Hopmans Brillen en Lenzen): "Het begint allemaal bij jezelf." René van Geelen (Juwelier van Geelen) sluit zich hier volledig bij aan.

Aan de expert-inspiratiemeeting deden mee: Menno Bes (Beleidsmedewerker Economische Zaken/bedrijfscontactfunctionaris gemeente Schagen) Cor Posthumus (winkeliersvereniging Makado), Rene de Visser (Rabobank) Piet Hein de Boer (SES) Jourik Pos (Makado Schagen B.V.), Henk van Zanten (OFS), Mitch Macke (HEMA), Max Hopmans (Max Hopmans Brillen en Lenzen) en René van Geelen (Juwelier van Geelen).

de jong verzekert bedrijven, al jaren...

0224 29 84 41



deJong

de-jong.nl



Tramremise de Hallen
Amsterdam

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



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

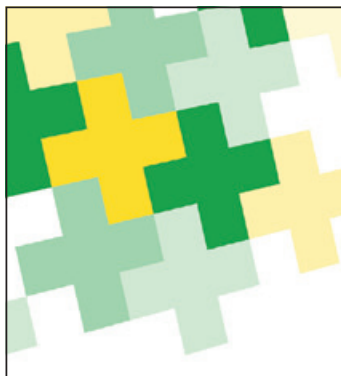


www.fsc.org
FSC® C031342

CERTIFICATEN:
ISO 9001
ISO 14001
VCA***



ONTWIKKELING - BOUWEN - ONDERHOUD



Zeker Zakelijk Plus

Precisie maatwerk in 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 u wat aan heeft
- + Persoonlijk en dichtbij
- + Wij brengen alle risico's in kaart
- + U verzekert alleen wat u wilt

Univé Hollands Noorden

T 0227 - 54 94 40 E bedrijven.info@unive.nl

Bovenkarspel, Medemblik, Schagen, Spanbroek & Wieringerwerf

Volg en 'like' ons op:



[facebook.com/
univehollandsnoorden](https://facebook.com/univehollandsnoorden)



twitter.com/Unive_HN

UNIVÉ
HOLLANDS NOORDEN

www.univehollandsnoorden.nl

Financiële rust en zekerheid!

RECREATIEPARK DE WATERSNIP STAAT VOOR GENIETEN



Al ruim een kwart eeuw weten kampeertiefhebbers, strandgangers en bungaloweigenaren de weg naar Camping de Watersnip te vinden. Marc Snip runt de camping samen met zijn vrouw Nancy, zijn zus Sandy en haar man Menno. Jaarlijks ontvangen ze van april tot oktober honderden gasten voor een verblijf in Petten.

Naast tweehonderd vrije kampeerplaatsen biedt de camping een veelheid aan accommodaties: bungalows en chalets, kampeerwagons- en hutten en zelfs een groepsboerderij. Het recreatiepark wordt gekenmerkt als een echte gezinscamping, maar er zijn ook voldoende plaatsen voor gasten die in alle rust willen verblijven. Marc: “Ons park trekt een zeer brede doelgroep aan, van gezinnen met kinderen tot oudere echtparen. Met name voor kinderen bieden we veel voorzieningen en activiteiten, zodat er altijd iets is waarmee zij zich kunnen vermaken. Zo kan iedereen bij ons op zijn eigen manier vakantie vieren.”

Weer of geen weer

De receptie van De Watersnip wordt bemand



door Nancy, het restaurant wordt geleid door Sandy en de mannen beheren en onderhouden het park. Het bungalowpark valt onder de hoede van Marcs ouders. Daarnaast is er een team van vast en tijdelijk personeel dat hen met enthousiasme ondersteunt. Marc: “Ons animatieteam bijvoorbeeld, dat bestaat uit vier mensen. Zij bieden een ochtend- middag en avondprogramma voor jongere en oudere kinderen. Een heel belangrijk onderdeel van ons park, gewoonweg



**ALBERT HEIJN WARMENHUIZEN
OOK HET ADRES VOOR:
LEVENS MIDDELENPAKKETTEN
RELATIEGESCHENKEN
KERSTPAKKETTEN
ALLEMAAL OP MAAT GEMAAKT
IN SAMENWERKING MET GALL &
GALL EN ETOS**

**AH THERESIAPLEIN
THERESIAPLEIN 8
WARMENHUIZEN
0226 392 563**



BELEZEN DOOR:
BOL.COM
ALBERT HEIJN
SPAR, V&D
DE RIJENKORF, HEMA
EN VELE ANDERE
BEDRIJVEN

PAUL MOERS

WERK AAN DE WINKEL

HOE OVERLEEF IK
ALS RETAILER
DE TOEKOMST?

3.0

**Verplichte kost op het nachtkastje
van elke klantgerichte winkelier
€ 26,95 • www.hetboekenschap.nl/moers**



vloercorrect

Voor al uw vloeren zoals:

tapijt

vinyl

linoleum

pvc

hout

laminaat

Kanaalkade 18 - 1756 AB 't Zand
tel. 06 417 375 97
info@vloercorrect.nl - www.vloercorrect.nl

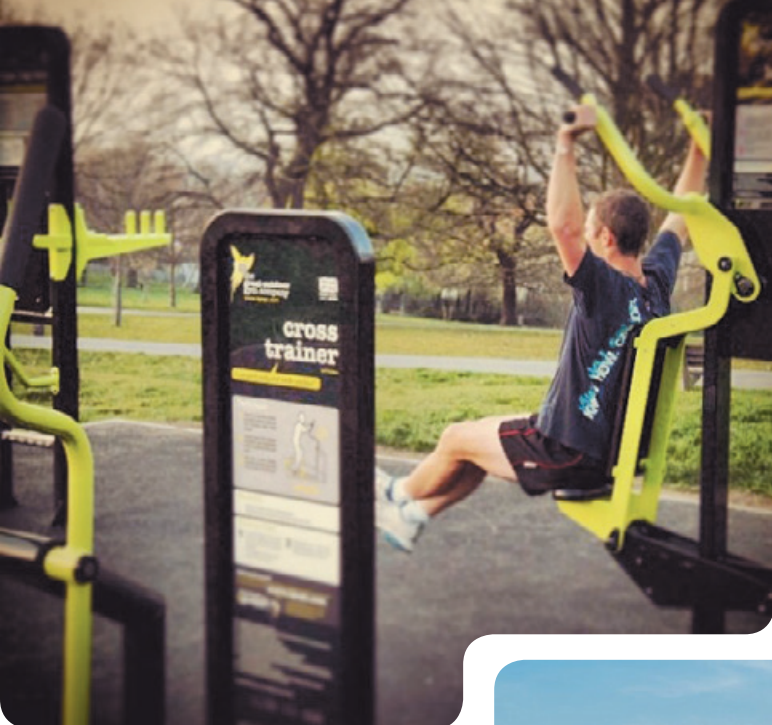


ARMANI JEANS BERTONI
BOSS BLACK
 BOSS ORANGE BRIXON
 BRUUN & STENGADE
CARL GROSS
 FORTEZZA GAASTRA
GARDEUR
 G I O R G I O
 JOHN MILLER LEDUB
 TOMMY HILFIGER
 SEVEN DIALS STATE OF ART

SCHMALZ

M A N N E N M O D E

GEDEMPTE GRACHT 29, 1741 GA SCHAGEN
 T 0224-212228 INFO@SCHMALZMANNENMODE.NL
WWW.SCHMALZMANNENMODE.NL [f](#) /SCHMALZMANNENMODE



omdat er ontzettend veel animo voor is. Net als ons restaurant trouwens. We kiezen er bewust voor om kwalitatief goed eten te serveren tegen een scherpe prijs, zodat mensen sneller genege zijn om regelmatig een hapje te komen eten. Er is overigens ook een snackbar en een supermarkt, waar 's ochtends heerlijke verse broodjes klaar liggen." Met deze voorzieningen en services wil De Watersnip bijdragen aan een onvergetelijk verblijf. Maar er is natuurlijk altijd één ding dat niet vooraf te verzorgen valt: het weer. Marc: "Het weer is voortdurend onderwerp van gesprek, dat zit bij mensen ingebakken. Gelukkig hebben we bij minder weer veel alternatieven te bieden, zowel op de camping als daarbuiten. We geven onze gasten veel informatie over attracties en bezienswaardigheden in de omgeving, en daar zitten vanzelfsprekend overdekte locaties bij. We zien dat het bij de vaste accommodaties niet veel uitmaakt als het eens een paar dagen regent. Wel blijven dan de passanten weg: de kampeersers die voor twee



of drie nachtjes komen opsteken. Dat is jammer voor ons, maar het is belangrijker dat de gasten die er wel zijn het naar hun zin hebben. Daarom zijn we ook zeer gebrand op een schoon en goed onderhouden park. Dat zorgt gewoon voor een positieve uitstraling."

Hoewel sommigen hun vakantie het liefst doorbrengen zonder internet, is digitale promotie voor De Watersnip niet meer weg te denken. "We besteden veel aandacht aan ons online visitekaartje. We zijn scherp op zoekmachine-resultaten en we houden onze website goed bij. Daarnaast zijn we actief op social media. Toch blijft de beste reclame mond-tot-mondreclame, dat merken we als we een praatje maken met

de gasten. Maar verschillende kanalen kunnen elkaar versterken. Verder kiezen we voor een persoonlijke benadering, de sfeer op ons park is erg informeel. Daar genieten mensen van. Ze vinden het leuk dat we hen bij naam kennen en voelen zich welkom. Zo wordt het park net een dorp op zich. En dat vind ik zelf, naast de afwisseling in werkzaamheden, ook het allerleukst: de interactie met onze bezoekers. Naast positieve reacties geven zij ons ook weer ideeën om het park te blijven verbeteren, daar zijn we dan ook elke dag weer mee bezig!"

www.watersnip.nl

www.facebook.com/dewater-snip



NIEUWE ALBERT HEIJN WARMENHUIZEN BIEDT KLANTEN MEERWAARDE

Sinds mei is Warmenhuizen een compleet nieuwe supermarkt, drogist en slijterij rijker. Samen met haar ouders kijkt Yvonne van Duin terug op bijna twintig jaar wachten, maar nog veel liever kijkt ze vanaf nu alleen nog maar vooruit. Op 11 mei was de grote opening van de nieuwe Albert Heijn, drogist Etos en slijterij Gall & Gall.

Yvonne: "Zo'n negentien jaar geleden werd het pand van de oude school naast onze supermarkt afgekeurd. We deden een bod op de

school, de wethouder was enthousiast over ons idee, maar het kwam nooit tot een echt plan. Er kwam steeds weer wat tussen en het traject

duurde en duurde. De jaren verstreken gewoon. Uiteindelijk kwam er schot in de zaak toen we fuseerden tot gemeente Schagen. Een ongelooflijk lange tijd, maar zodra we groen licht kregen heb ik alleen maar vooruit gekeken. Het plan is ontworpen door Paul Breddels van Breddels Architecten, zij hebben ook het pand van de brede school in Warmenhuizen ontworpen en ze hebben veel ervaring en affiniteit met detailhandel. Een fantastische keuze, want de eerste tekening was meteen prachtig. Ook klanten reageerden



erg positief op zowel de buitenkant als de binnenkant. Vooral de ruimte valt op. We zijn dan ook van 700 vierkante meter naar ruim 1500 vierkante meter gegaan, alleen al voor de supermarkt. Daar komt het oppervlak van de slijterij en de drogisterij nog bij.” Hoewel in veel kleinere kernen juist minder voorzieningen blijven, koos Yvonne bewust voor uitbreiding met een drogisterij en slijterij. “Ik geloof in goede basisvoorzieningen. Uiteindelijk maakt het ook de positie van onze Albert Heijn sterker. Voor zowel Etos als Gall & Gall hebben we medewerkers met veel kennis en ervaring aangetrokken. In de drogisterij staat personeel met een drogistopleiding en in de slijterij staan twee toppers met ervaring bij Gall & Gall en in de horeca. Zij kunnen onze klanten dus echt voorzien van goed advies en we bieden mensen op deze manier echt iets extra's. En in de supermarkt hebben we nu ook zelfscanners, dat wordt erg gewaardeerd door onze klanten.”

Smaak en beleving

De eerste dagen na de opening van de winkels

is de belangstelling meteen ontzettend groot. Yvonne: “Het voelt alsof ik een nieuwe baan heb, zoveel komt er op je af. Dat geldt niet alleen voor mij, maar ook voor de kanjers die in de winkels staan. De grote drukte maakt dat we enorm moeten schakelen en het duurt even voor we allemaal ons plekje hebben gevonden. Dat wordt overigens meer dan goed gemaakt door de leuke reacties van klanten én collega's van andere supermarkten. Ook in de drogisterij en de slijterij is het bedrijvig: ik hoop dat deze twee winkels echt in een behoefte voorzien.” Nu de grote verhuizing achter de rug is, wil Yvonne vooral inzetten op smaak en beleving. “We hebben een collega die zich volledig richt op proeverijen en demonstraties. Laatst hadden we al een proeverij van makreel en een demonstratie vis schoonmaken. Er werd direct gevraagd wanneer er weer zoiets plaatsvond, dus ik ben nu aan het oriënteren op uitbreiding van het visassortiment. Daarnaast organiseren we regelmatig leuke winacties. Door deze combinatie van activiteiten zoeken we de verbinding met onze klanten en dat werkt erg goed. In de

toekomst wil ik ook zeker weer meer samenwerken met andere ondernemers, daar hebben we straks weer tijd en ruimte voor.”

Plek voor nieuwe ondernemers

Op de plek van de oude winkel wordt plaatsgemaakt voor nieuwbouw. “Het pand wordt gesloopt en er ligt een plan voor nieuwbouw met zo'n vijf winkels of bedrijfsruimtes van verschillende grootte. Met name mijn vader houdt zich met deze ontwikkeling bezig. Er is al belangstelling voor enkele panden, maar wie er meer over wil weten is van harte welkom contact op te nemen. Samen kunnen we Warmenhuizen en omgeving iets moois bieden.”

www.ah.nl

[Facebook.com/albertheijn-warmenhuizen](https://www.facebook.com/albertheijn-warmenhuizen)



**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.zuurbievioulon.nl

© 04-2010 Silt Vormgeving

Martin Schilder Business Deal!

**Bij zakelijke aanschaf of LEASE
van een nieuwe Fiat Tipo
ontvangt u GRATIS een
ITALIANS KOSTUUM (M/V)!**



Martin Schilder Schagen
Witte Paal 326 A, 1742 LE Schagen
T: (0224) – 21 21 37
E: contactschagen@martinschilder.nl
www.martinschilder.nl/fiat

Martin Schilder
Automobilbedrijven



* De business deal actie is geldig tot 1 augustus 2016 en alleen bij Martin Schilder Schagen. Het maatpak betreft een Oger Business kostuum die zowel als heren als dames uitvoering beschikbaar is. Vraag bij onze Fiat verkoopadviseur naar de actie informatie.

DOOR SHAKERVERPAK-
KING WORDEN NIEUWE
MARKTEN ONTSLOTEN



BLOEMBOLLENKWEKER HOPMAN GAAT VOOR INNOVATIE EN PRODUCTBELEVING

Kwekerij Hopman houdt onder meer kantoor in het agrarische business-centrum BolleNoord, het bedrijfsverzamelgebouw aan de N9. Sinds 1980 is Jan Hopman zelfstandig ondernemer die met succes bloembollen teelt en op de markt brengt. Eén van zijn kwaliteiten is de aandacht voor innovatieve concepten. Zo ontwikkelde hij onder andere het merk Hopmans Glorie, een eigen merk bloembollen die hij in een shaker-verpakking verpakt.

Innovatie en internationalisering typeren de activiteiten van Jan Hopman. De onderscheidende shaker-verpakking introduceerde hij bij binnenlandse en buitenlandse retailers zoals Dek-

markt, HEMA, Obi en Carrefour. Jan Hopman: "We doen voor wat betreft de export direct zaken met landen als Canada, UK, USA, Duitsland, Japan, China en Zweden. Door de shakerverpakking van

bloembollen boorden we een nieuwe markt aan, die van relatiegeschenken."

Compleet pakket

Ook de verkoop van bloembollen kende in de loop der jaren zijn up's en downs. "Er waren jaren dat het bijzonder goed is gegaan, maar er zijn er ook momenten dat het even flink tegen heeft gezeten." Zo hadden we in 2004 en 2005 een periode die je met 'een dip' kunt kwalificeren. Sinds 2006 zijn we als bedrijf echter goed gaan draaien. We bieden onze afnemers nu een compleet pakket." Vanaf de introductie



De verhuizer voor Schagen en Omstreken

Nationaal en internationaal sneltransport
Landelijke distributie



Schuit 2, 1724 BD OUDKARPEL
Telefoon 0226 - 426 766, Mobiel 06- 53 179 197

www.geerligs-schagen.nl

ONTSPANNEN KIJKEN, MET SPECIALE BRILLENGLAZEN VOOR PC, TABLET EN SMARTPHONE

NU MET
TEVREDENHEIDSGARANTIE!



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

VEER

koffie, thee & meer



IK WIL MET JE GENIETEN



Van Ewijckskade 1 (op landgoed Hoenderdaell)
1761 JA Anna Paulowna T: 0223-53 55 43
www.veerkoffietheemeer.nl | info@veerkoffietheemeer.nl

Volg ons op facebook:
[facebook.com/
veer.koffietheemeer](https://facebook.com/veer.koffietheemeer)



MEEST UITGESTREKTE GEBIED

Tegenwoordig is de Kop van Noord-Holland het meest uitgestrekte gebied in Nederland waar de bollenvelden in het voorjaar in bloei staan, vroeger was dat Zuid-Holland, de streek rond Hillegom. Er zijn meer dan 3000 tulpennamen. Van over de hele wereld komen toeristen naar onze bollenvelden kijken. De teelt kent een aparte cyclus. Zo worden in de maanden juni en juli de bloembollen gerooid, in de periode augustus, september en oktober worden ze gepeld en verkocht. De sector exporteert jaarlijks 1 miljard euro aan bloembollen. Jan Hopman heeft zich bewust toegelegd op de teelt van tulpen, lelies, allium en irissen. “Op zo’n 60% van ons assortiment zijn kwekersrechten van toepassing, waardoor het voor andere telers mogelijk wordt om in licentie bloembollen te kweken. Dit leidt tot vele mooie win-win-situaties met onze afnemers.”



van Hopmans Glorie brengt de kwekerij periodiek speciale bloembollen op de markt zoals de ABN-AMRO-tulp, AZ-tulp en Karin's Bloemenkeuze. Daarnaast worden er voor opdrachtgevers unieke omslagen voor de shakers gemaakt ter gelegenheid van jubilea, acties of evenementen.

Bloeiend Zijpe

Jan Hopman voelt zich sterk verbonden met de regio en de branche. Hij is bij meerdere verenigingen actief. Ook Bloeiend Zijpe, de organisatie die jaarlijks eind april en mei allerlei activiteiten organiseert zoals foto- en schilderworkshops, fiets- en wandeltochten, kan op zijn medewerking rekenen. Routes lopen vaak langs de velden van Hopman. Zelf bemande hij dit jaar een stempeelpost. “Dit jaar was er ook een opmerkelijke

fotoshoot van de bekende Amerikaanse fotografe Olivia Melone die model Steffie Sades vastlegde tussen de bloeiende bloembollenvelden”, vertelt hij lachend.

Meerdere bestuursfuncties

Negen jaar is Jan Hopman voorzitter van de Vereniging van Makelaars en zelfstandige tussenpersonen in het bloembollenbedrijf (MZTB). “Het is een groep van wijze mannen waarop een beroep kan worden gedaan onder meer bij taxaties en schades. We geven advies en signaleren kansen en bedreigingen.” Sinds kort is hij de nieuwe voorzitter van het Nederlandse proeflokaal van peulvruchten. Peulvruchten die in de omgeving geteeld worden in Warmenhuizen en Waarland. “Ze worden geteeld op grond die een speciale samenstelling heeft. Na goedkeuring van de beoordelingscommissie kunnen de peulvruchten dan in de verkoop gebracht worden”.

BolleNoord

BolleNoord waarvan Hopman mede-eigenaar is, is behalve een dynamisch bedrijvencentrum ook een gespecialiseerde dienstverlener voor de bollenteelt. Het beschikt over preparatie- en conditioneringsruimten ten dienste van de gehele bloembollensector. Verder wordt de centrale hal gebruikt voor representatieve doeleinden als keuringen van o.a. lelies en interessante tentoonstellingen. Het pand is ingrijpend verbouwd nadat het tot 1996 dienst deed als zeepfabriek. Inmiddels zijn er tweeëndertig met name start-ups gevestigd, vooral bedrijven gerelateerd aan de bollenteelt. Recent hebben de vergaderzalen een upgrade gekregen en is er een centrale koffie- en lunchgelegenheid. Kortom, BolleNoord Business Center voldoet helemaal aan de eisen van de tijd. Voor meer informatie kijk op www.bollennoordplaza.nl www.hopmansglorie.nl of op facebook.



BRASSERIE RADBOUD EN RESTAURANT D'MORIAAN:

CULINAIRE VERRIJKING VOOR WARMENHUIZEN

Op nog geen honderd meter van zijn geboortehuis runt chef-kok Frank van Enter sinds februari dit jaar zijn restaurant d'Moriaan en Brasserie Radboud. Het ene deel van het oude pand liet hij intact, het andere deel werd in een nieuw jasje gestoken. Het resultaat: twee culinaire verrijkingen voor Warmenhuisen.

Frank: "Sommige dingen kun je niet voorzien. Ik ben ooit gestart als zomerhulp bij restaurant Merlet in Schoorl. Vervolgens ging ik de koksopleiding doen en kwam ik via restaurant Parkheuvel, toentertijd de enige met drie Michelin sterren, weer terug bij Merlet. Ik dacht weleens na over een eigen zaak, maar ik zat ook goed op mijn plek. En toen werd ik gebeld met het nieuws dat d'Moriaan te koop kwam. Een kans die ik moest grijpen. De oorspronkelijke feestzaal hebben we verbouwd tot brasserie. De aanloop is vanaf het begin af aan goed: in eerste instantie zijn mensen nieuwsgierig, maar inmiddels zien

we ook gasten regelmatig terugkomen. Bij het woord 'brasserie' denkt men nog weleens aan plates met saté en schnitzel; die vind je bij ons niet op de kaart. Wij gaan voor Franse klassiekers op een hedendaagse manier, zoals steak tartare en gebraden eendenborst. Er is ook veel belangstelling voor het gedroogde vlees als de dry aged ribeye en de dry aged entrecote - de vleeskast staat op een prominente plek in de zaak en veel mensen vinden het dan toch leuk om dat eens te proeven. In het restaurant bieden we net even meer exclusiviteit met, naast het á la carte menu, het Chef's menu en Menu



d'Moriaan. Die laatste is een zesgangendiner, waar we veel positieve reacties op krijgen.”

Sterke combinatie

Volgens Frank vormen de twee zaken samen een sterke combinatie. “De brasserie is al vroeg geopend voor een kopje koffie met gebak of een gezellige lunch. Met mooi weer zien we meteen bedrijvigheid op ons terras. Het restaurant trekt weer andere doelgroepen, hoewel er natuurlijk een overlap in zit: de ene keer kies je voor een lunch met vrienden in de brasserie, de andere keer voor een uitgebreid diner in het restaurant. Toch is de markt voor het restaurant wat kleiner, daar zijn we ons bewust van en dat geeft ook helemaal niet: dat hoort erbij. Wel hoop ik mensen met een bezoek aan de brasserie te inspireren tot een bezoek aan het restaurant. Qua gerechten blijven we trouwens continu vernieuwen: we werken met de seizoenen mee en kijken naar regionaal aanbod. De groene asperges komen

bijvoorbeeld uit Warmenhuizen. Zodra we weten dat ze klaarliggen, zetten we meteen een paar heerlijke gerechtjes met asperges op de kaart. Zo doen we dat ook met andere ingrediënten.” Samenwerken met lokale ondernemers Nu de zomer in aantocht is, zetten Frank en zijn team in op meer naamsbekendheid. “We hebben onlangs folders laten maken die we willen verspreiden bij vakantieparken en campings. Ook hebben we wekelijks leuke acties, die we onder andere bekend maken via Facebook. En we kiezen voor diverse advertenties in weekbladen. Daarnaast vinden we het leuk om samen te werken met andere lokale ondernemers. Met Moederdag hadden we een leuke actie in samenwerking met Beautysalon Warmenhuizen: gasten die bij ons kwamen dineren, ontvingen een goodiebag met onder andere een cadeaubon voor de salon en een cadeaubon voor Leoni Nuijens Photography.” Deze nieuwe wereld van ondernemen ziet Frank als een aangename



uitdaging. “Vijftien jaar geleden droomde ik van een eigen zaak, en kijk nu eens. Naast het bedenken en bereiden van de gerechten komt er nu zoveel meer bij kijken, van promotie tot inrichting. Maar voorsnog is dat heel erg genieten, samen met Lieke en het team en onze gasten natuurlijk!”

www.restaurantdemoriaan.nl

www.brasserieadrboud.nl



Als voorzitter van de OFS heb ik bewondering voor die ondernemers die bereid zijn te investeren in nieuwbouw, een verbouwing of een verhuizing.

Laat ik als voorbeeld familie Van Duin in Warmenhuizen nemen: na een periode van achttien jaar hebben zij een schitterend pand gerealiseerd waarin Albert Heijn, Gall & Gall en Etos gevestigd zijn. Een ander voorbeeld: Marjolein en Lonneke Deutekom, die het aandurven om het oude postkantoor aan de Laan in Schagen te kopen en te exploiteren als kantoor- en vergaderruimte. Daarnaast zijn er nog veel meer ondernemers die de uitdaging aangaan met bijvoorbeeld een kaaswinkel, fietsenzaak, hotelaccommodatie of strandpaviljoen; het is een

kleine greep van wat er zoal gebeurt in Schagen. Er zijn ook andere ontwikkelingen: de politiek in Noord-Holland heeft ervoor gekozen de VV's financieel niet meer te ondersteunen. Gelukkig zijn er dan weer ondernemers die dit gat willen dichten en in hun winkel de mogelijkheid creëren om een TIP (Toeristisch Informatie Punt) op te zetten, zodat toeristen toch van informatie voorzien kunnen worden.

De Ondernemersfederatie is samen met Rabobank en gemeente Schagen het traject 'Nieuwe Winkelstraat' gestart. In samenwerking met de winkeliersvereniging en andere betrokkenen, waaronder vastgoedeigenaren, gaan we in gesprek over hoe de toekomstige winkelstraat in Schagen eruit komt te zien. Als dit een succes wordt, willen we dit zeker uitrollen naar andere kernen in onze gemeente.

Waar we als OFS minder tevreden over zijn is het tempo van het glasvezelproject in Schagen: dit duurt veel te lang. We zijn hierover dan ook regelmatig in gesprek met de wethouder. Zodra hier meer duidelijkheid over is, zullen we de ondernemers direct informeren. Al met al mag het duidelijk zijn: als bestuur zijn we volop bezig om de ondernemers in Schagen op allerlei gebieden zo goed mogelijk te ondersteunen.

Hans Bouterse
Voorzitter OFS



De aandacht van een klein kantoor...



**Jongejan
& Partners**
ACCOUNTANTS • FISCALISTEN • ADVISEURS

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

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

...met de kennis van een groot kantoor.



ABS | De Lange
autoherstel Schagen

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

is onderdeel van:



OPEL
Cremers



RENAULT
Renault Autozenter
Schagen B.V.



CITROËN



FIAT

Groenewoud bv



NISSAN



SUZUKI



KIA

Autobedrijf
Ten Boekel & Bakker

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

THE TRAVEL COMPANY

YOU & ME

zeven dagen per week bereikbaar



Judith (You) en Mieke (Me) behoren inmiddels al jaren bij de top van Nederland. Om iedereen altijd en overal van dienst te kunnen zijn, zijn de zelfstandige reisadviseurs 7 dagen per week bereikbaar.

Zo kan het voorkomen dat je bijvoorbeeld 'S AVONDS of in het WEEKEND met de familie of vrienden bij elkaar zit om een reis te bespreken en je hebt een vraag of wilt direct BOEKEN. Dan is het toch handig dat wij je meteen te woord staan! JUDITH EN MIEKE hebben al heel wat van de WERELD gezien en van die kennis profiteren de klanten dan ook optimaal. We werken vanuit huis en komen indien gewenst op afspraak bij de mensen THUIS, dit alles zonder extra kosten. Vaak denkt men dat zelf een reis boeken via internet goedkoper is, maar dat is niet juist. Een WERELDREIS, stedentrip, kampeervakantie, vriendenweekend, voetbalreis, safari, cruise, strandvakantie, roadtrip USA, AUTOHUUR, reis-verzekering, KOFFERS LENEN... Bedenk het maar: voor alle reizen verzorgen en ONTZORGEN You & Me van A tot Z.

Lees meer op www.youandmereisadvies.nl.

THE TRAVEL COMPANY
Personal Travel Agents
You & Me

T 06-46108431 E you.me@travelcompany.nl
www.youandmereisadvies.nl



PAND

5

FOOD & BEER

Markt 5 | 1741 BS Schagen
T 0224 21 21 00 | www.PAND-5.nl

OPENING PAND 5 FOOD & BEER IN SCHAGEN

Op vrijdag 10 juni was het dan eindelijk zover; Patrick en Kathinka Brakenhoff openden vol trots de deuren van PAND 5 FOOD & BEER! Na het grote succes wat zij hebben neergezet met Grand Café De Smidse begon het vorig jaar weer te kriebelen bij de twee horecaondernemers. Ideeën voor een heel nieuw concept in Schagen kregen meer en meer vorm en PAND 5, FOOD & BEER was geboren. Onder toezien oog van chef-kok Joop Schouten zal Schagen kennis maken met een "meer voor mannen" concept op de Markt. De beste Burgers, heerlijk koude speciaal bieren van o.a. Brand en feest tot in de late uren. Hiernaast is PAND 5 ook een officieel Brand Proeflokaal.

"Het is tijd voor een echte mannentent in Schagen. Kwalitatief goede burgers met een lekker glas bier, geen poes-pas en tierelantijn, gewoon een echt mannendiner." vindt Patrick Brakenhoff. De familie Brakenhoff is geen onbekende op de markt. Sinds jaar en dag runt Patrick Cafés De Gevel en 't Geveltje. Het nieuwe concept moest dus iets te maken hebben met deze bestaande cafés. "PAND 5 is een nieuw onderdeel van de bedrijven van Brakenhoff" vertelt Patrick, "Met 't Geveltje sponsoren we al jaren voetbalverenigingen en dartsclubs in Schagen en omstreken,

mannen komen er dus al genoeg. Maar ik wil ze meer bieden dan alleen een biertje aan de bar. Zijn vrouwen dan helemaal verbannen in het nieuwe Pand 5? Welnee, ook aan de vrouwen hebben we gedacht en zij komen zeker niet te kort in PAND 5. We serveren ook vrouwvriendelijke gerechten en we stappen over naar een nieuwe wijn. Daarnaast zijn er genoeg vrouwen die ook graag een goede burger en biertje lusten."

PAND 5 heeft een jong en fris team met in de keuken chef-kok Tim Ouwens, een jonge chef die bruijt van de energie en vol zit met nieuwe ideeën. Tim stond vorig jaar nog in de keuken van Grand Cafe De Smidse onder leiding van Joop Schouten. Na een korte uitstap bij een andere werkgever is hij nu klaar om zijn tanden te zetten in PAND 5. Op de vloer zal Manon Schilder de leiding nemen en ook zij is geen onbekende. Vanaf de opening van Grand Café De Smidse in 2014 is zij werkzaam geweest voor Patrick en Kathinka Brakenhoff. Tim en Manon kennen elkaar en slaan graag de handen ineen om van PAND 5 een daverend succes te maken.

Ben je al benieuwd? Wij staan te popelen om u te ontvangen in Pand 5 Schagen!