



IEGEWIES ETEN & DRINKEN

IS MÉÉR DAN EEN RESTAURANT



NR 16

SEPTEMBER 2017

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

BOEKEN EN MAGAZINES

HISTORISCHE BLADEN,

PRENTENBOEKEN,

DICHTBUNDELS,

KINDERBOEKEN,

GLOSSY'S



ZEEMAN
RECLAMEGROEP



DEN HELDER

Industrieweg 27
T. +31 (0) 223 52 30 06
denhelder@zrgbv.nl

DEN HELDER

Pastoor Koopmanweg 21
T. +31 (0) 223 66 88 38
frans@zrgbv.nl

SCHAGEN

Witte Paal 212
T. +31 (0) 224 29 60 07
schagen@zrgbv.nl

LANGEDIJK

De Mossel 15E
T. +31 (0) 226 31 88 41
info@drukkerette.nl

WARMENHUIZEN

Dorpsstraat 165
T. +31 (0) 226 39 36 10
warmenhuizen@drukkerette.nl

www.zeemanreclamegroep.nl



pag 4



pag 8



pag 10

VOORWOORD



BUSSEN MET CHINEZEN...

Een gesprekje met Aad en Wil Niesten afgelopen week heeft me aan het denken gezet. Waarom zien we in Schagen geen bussen met Chinezen? Dat komt niet omdat we niet genoeg te bieden hebben. Tenslotte doet de gemiddelde Chinees (lees Amerikaan, Japanner of Aussie) Europa in 4 dagen dus veel meer dan een uurtje of 2 hoeven we niet te bieden, en dat zou toch moeten lukken. Zet ze op een willekeurige donderdagochtend in juli neer op de Markt en ik wil wedden dat de chauffeur zijn best moet doen om ze op tijd in zijn bus te krijgen. En ook op andere dagen hebben we met Vreeburg en de Muziektuin, Markt18, het Slot, 2 mooie kerken, de Markt en het rondje Schagen genoeg te bieden om toeristen een dagdeel te vermaken. We vertellen ze het alleen niet...

Daarom ben ik zo enthousiast over het Schagen Marktstad initiatief. Het vertelt 'Het verhaal van Schagen' in 2 woorden, het sluit aan bij bestaande evenementen en biedt veel mogelijkheden om nader invulling aan te geven via lokale initiatieven. Wat mij betreft mogen er nog wel een paar West-Friese Markten bij (ja ik heb makkelijk praten en ook nog voor mijn eigen portemonnee), hebben we in dezelfde weken ook een koopzondag en organiseren we een maandelijkse braderie, avond- of nachtmarkt in het zomerseizoen in samenwerking met het vernieuwde winkelcentrum. Als we tegelijkertijd zorgen voor een mooie aankleding van de Nieuwstraat, Gedempte Gracht en de Markt in de stijl van Schagen Marktstad én een goede PR - Schagen misstaat echt niet in de Lonely Planet als tussenstop in een bollenrondje door de polder - dan komt het echt wel goed met die bussen Chinezen. Wedden Aad...?

Piet Hein de Boer



pag 17

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

Uitgever:

Ondernemers Federatie Schagen. Heeft u vragen aan het bestuur van OFS, dan kunt u deze mailen naar:
info@ondernemendschagen.nl

Vormgeving & druk:

Zeeman Reclamegroep BV

Tekst:

Karen Span, ZINNIGS tekst & communicatie

Advertentie acquisitie:

Sabine van Berkum: sabine@zrgbv.nl

© 2017 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 bureaukorting gegeven.

COLOFON





IEGEWIES ETEN & DRINKEN IS MÉÉR DAN EEN RESTAURANT

De veelzijdigheid van het vak is een vaak gehoord antwoord op de vraag wat de horeca nu zo mooi maakt. En ja, het *is* ook veelzijdig, maar dat is niet het eerste dat in Fred Bakker van IEGEWIES eten & drinken in Callantsoog opkomt. Voor hem draait het boven alles om gastvrijheid: “Mensen komen bij ons voor korte tijd een beetje in een andere wereld terecht, waar ze kunnen genieten van een hapje en een drankje en elkaar. Daar doen we het voor.”

Toen het bedrijf een paar jaar geleden na een metamorfose de naam IEGEWIES eten & drinken kreeg, werd er bewust voor gekozen om niet de term ‘restaurant’ te gebruiken, om zo te voorkomen dat mensen alleen zouden denken aan diners. Fred: “Dat idee heeft goed uitgepakt. Het is fantastisch om te zien dat er op zaterdagavond zowel mensen aan een cocktail of kopje thee zitten terwijl er twee tafels verder een viergangendiner wordt geser-

veerd en er op het terras een sateetje wordt besteld. Als een van de weinigen in de omgeving bieden we naast lunch en diner ook ontbijtjes. Gewoon eenvoudige dingen als een verse croissant of yoghurt en granola. In andere gebieden zijn ontbijtplekjes al veel gebruikelijker en nu zien we dat het bij ons ook steeds meer in trek is. En natuurlijk hebben we koffie met een ruime keuze uit banketbakkersgebak: dat gaat de hele dag door.”

Vaste toppers op de kaart

Een deel van de kaart van IEGEWIES verandert met de seizoenen mee, maar van vier keer per jaar een totaal nieuwe kaart is geen sprake. “Het zou wel kunnen, maar dan moeten we een heel aantal mensen teleurstellen. Inmiddels heeft onze keuken vaste toppers, zoals de saté of onze hamburger. Daar komen gasten speciaal voor terug. Er staan dus altijd een paar vaste gerechten op de kaart.” Met een locatie als het dorpsplein in Callantsoog is het geen verrassing dat het grootste deel van de gasten vakantieganger is. “Dat vind ik een ontzettend leuk

iegewies
eten & drinken



aspect van ons werk: mensen die op vakantie zijn nemen vaak echt de tijd om te genieten van hun koffietje tussendoor of van een etentje 's avonds. De stemming is goed, ze zijn er echt even uit. Voor ons team is het vanzelfsprekend aanpoten, zeker op de drukste dagen. Maar als je dan aan het eind van de avond de zaak afsluit en je zit met z'n allen nog even aan een drankje denk ik vaak: 'Zo, dat hebben we weer mooi gedaan'. Toch zit er logischerwijs nog een andere kant aan zo'n toeristisch plekje...de winter. "Het winter- en het zomerseizoen zijn inderdaad niet met elkaar te vergelijken. Hoewel de wat rustiger tijd kans biedt om andere zaken aan te pakken, zoals onderhoud of aanpassingen in de inrich-

ting, ziet Fred nog wel kansen voor die koudere tijd van het jaar. "We zijn bijvoorbeeld nog niet altijd even actief op sociale media, daar valt wellicht meer uit te halen. En dit jaar wil ik meer doen met thema's en entertainment. Denk aan een diner omlijst met een cabaretoorstelling of andere specials die het uit eten gaan een leuke twist geven."

Activiteiten op het plein

De ondernemersvereniging in Callantsoog is actief in het organiseren van activiteiten op het plein, iets dat Fred van harte ondersteunt, ook al is hij hier momenteel zelf niet actief bij betrokken. "Callantsoog is natuurlijk een welbekende

plek voor toeristen, maar het belangrijk dat we onze eigen inwoners en mensen uit de regio niet vergeten. Om in beeld te blijven is het nodig dat je het dorp blijft presenteren." Ondertussen geniet Fred van zijn zaak, de inzet van zijn team en vooral van de gasten. "Als iemand tegen mij als veertienjarige afwasser had gezegd dat ik nu een eigen zaak zou hebben, had ik waarschijnlijk moeten lachten. Maar door elke keer een stapje verder te gaan en mezelf te ontwikkelen in de horeca mag ik mezelf nu trotse eigenaar van IE-GEWIES noemen. Ik hoop nog heel veel mensen een fijn moment bij onze zaak te bieden."

www.iegewies.nl

Productie opvoeren?



Ook voor particulieren!

Sterk in Cijfers

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

© 04-2010 S&H Vormgeving




Vakmanschap en kwaliteit tot in het kleinste detail

Tramremise de Hallen Amsterdam

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

CERTIFICATEN:
ISO 9001
ISO 14001
VCA***

www.fsc.org
FSC® C031342

ONTWIKKELING - BOUWEN - ONDERHOUD

Al 40 jaar specialist in sfeervolle vloeren



onze vloeren toen



onze vloeren nu

KLITSIE PARKET

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

WWW.KLITSIEPARKET.NL

ABS De Lange autoherstel Schagen

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

is onderdeel van:



Renault Autozenter Schagen B.V.



Groenewoud bv



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



Het is u inmiddels opgevallen dat de stad Schagen een nieuw logo heeft: Schagen Marktstad. Met deze boodschap en logo willen we Schagen verder op de kaart zetten. We hebben voor deze uiting gekozen omdat er op en rond de Markt in Schagen veel gebeurt en veel activiteiten plaatsvinden; deze naam reikt dus verder dan de wekelijkse markt. We zien dit als een soort kapstok waar alle activiteiten in de stad Schagen aan opgehangen kunnen worden. Daarnaast is afgesproken dat we ons gaan buigen over een logo of beeldmerk voor de andere kernen in de gemeente Schagen.

En over beelden gesproken: zowel de gemeente als de OFS vinden de veelheid aan reclameborden langs de straten in Schagen een doorn in het oog. De gemeente gaat een beleid uitzetten zodat deze wildgroei wordt beperkt en de OFS denkt hierover mee.

Op 11 juli 2017 organiseerde de gemeente een avond over het bestemmingsplan voor industrieterrein Lagedijk. Voor onze gemeente was deze bijeenkomst best bijzonder: normaal gesproken worden bestemmingsplannen door de gemeente vastgesteld, zonder input van buitenaf. Zo'n zeventig aanwezige ondernemers en bewoners praatten en discussieerden mee over het de invulling van het bestemmingsplan. De betrokken ambtenaren werken deze ideeën verder uit.

Verder is het glasvezelproject nog volop in beweging. In de diverse keren zijn allerlei initiatieven ontstaan om het project verder van de grond te krijgen, vaak met succes. Wij ondersteunen deze



activiteiten van harte omdat wij nog steeds geloven in een glasvezelnetwerk voor alle inwoners en ondernemers in Schagen.

Tot slot: op 5 oktober aanstaande organiseren we onze jaarlijkse Algemene Ledenvergadering. Zet u deze datum alvast in uw agenda? We starten om 20 uur, bij strandpaviljoen Zee en Zo in Petten. We verwelkomen u graag!



ROMMERS DAKWERKEN: SECUUR WERKEN OP HOOGTE

Een echte schoolganger is Wil Rommers nooit geweest: liever gebruikt hij zijn handen om goed werk af te leveren. En dat doe hij dan ook, onder de naam Rommers Dakwerken BV, gevestigd in Schagen.

Wil: "De eerste zestien jaar heb ik gewoon in dienst gewerkt. Dat ging prima, maar ik had wel het idee dat ik mijn kennis en ervaring kon inzetten vanuit een eigen zaak. En dat is gebeken - inmiddels bestaat mijn eenmanszaak ook alweer zestien jaar." Over een beschrijving van de werkzaamheden kan hij kort zijn: "Dakbedekking beslaat eigenlijk alle soorten daken behalve dakpannen. Denk aan parkeerdaken, platte daken van schuren of woningen of agra-

rische panden. We doen zowel nieuwbouwprojecten als renovaties. Als het gaat om vaste opdrachtgevers werk ik regelmatig voor een aannemingsbedrijf uit de regio en we doen veel klussen voor defensie. De grootste klus tot nu toe was een dak van zo'n dertigduizend vierkante meter. Daar zijn we wel twee jaar mee bezig geweest. Die grotere klussen kunnen we goed aan: ik heb een vast team van mensen om me heen die ik door en door ken en waar ik echt



Rommers
dakwerken BV



op kan rekenen." Een van die mensen is zoon Luc, die ook als zelfstandig dakdekker werkt. Toch zijn er niet veel jongeren die het hoger op zoeken. "De instroom vanuit de jeugd is inderdaad minimaal. Dat heeft misschien te maken met het imago van het werk: dat het zo zwaar is. Ergens is het natuurlijk wel aanpoten, maar de laatste jaren is er al ontzettend veel veranderd. Vroeger moest je zelf de ladder op met rollen van zo'n 45 kilo. Die zijn inmiddels nog maar 25 kilo. Het is geen vies werk meer met potten teer en andere heftige stoffen. Bovendien ervaar ik een groot gevoel van vrijheid en dat is me heel wat waard. Door de ontwikkelingen in het vak zitten we met regelmaat een dag in een cursus; het is echt een uitdaging om dan geconcentreerd te blijven. Overigens is het wel leuk om voortdurend bij te leren over nieuwe producten en materialen, zeker op het gebied van duurzaamheid. Veel mensen denken bij een dak alleen aan 'droog blijven' en waterdichtheid, maar een goed dak is daarnaast duurzaam en energiebesparend en het voorkomt problemen en kosten. Denk aan bevriezing van een schuur in de winter: niemand zit te wachten op bevroren leidingen van de wasmachine en juist dat is iets waar een goed dak op van invloed kan zijn. En energiebesparing speelt tegenwoordig een vaste rol in alles wat we doen. Nieuwe daken

moeten vaak al worden uitgevoerd tegen een Rc-waarde van 6 en soms van 9. Een prima ontwikkeling waar ik me graag bij aansluit: ook als het geen eis is streef ik ernaar om deze waarden te behalen."

Rommers kiest voor kwaliteit in producten en uitvoering. "Onze vaste leverancier is DakCenter Witex in Alkmaar. Daar werk ik al jaren mee samen. Standaard bied ik tien jaar garantie op de gebruikte materialen (mits er geen sprake is van oneigenlijk gebruik). Daarnaast probeer ik altijd de overlast van het werk zoveel mogelijk te beperken, zonder afbreuk te doen aan veiligheidsmaatregelen." Met de combinatie van grote klussen van opdrachtgevers en de opdrachten van particulieren zit Rommers maand na maand nagenoeg vol. "Binnen de grote opdrachten maak ik ruimte voor kortdurende werkzaamheden zodat mensen niet lang hoeven te wachten. Ik doe niet veel aan promotie, maar ik heb een website met alle benodigde informatie en ik plaats regelmatig een foto op Facebook. Dat geeft toch een mooi beeld van het werk en het eindresultaat." Wil krijgt met name positieve reacties op de nette uitvoering van het werk. "Sommigen denken 'het is een dak en daar zie je weinig van', maar dakdekker is echt een heel secuur werkje waarbij je rekening moet houden met de kleinste kieren.

Het werk vraagt bijvoorbeeld ook probleemoplossend vermogen: op elke plek kom je weer andere kleine moeilijkheden tegen waar je ter plekke een oplossing voor moet bedenken. En dat doe je niet door terug naar de tekentafel te gaan, maar gewoon door eigenhandig passen en meten."

De bus van Rommes maakt de meeste kilometers in de Kop van Noord-Holland, op een uitzondering na. "Voor de meest gangbare klussen kom ik inderdaad niet verder dan Alkmaar. Er is meer dan voldoende werk te doen hier in de Noordkop. Voor grote projecten reizen we verder; zo hebben we een groot parkeerdak in de Wibautstraat in Amsterdam gerealiseerd. Meestal komen dit soort aanvragen binnen via aanbestedingen, maar het gebeurt zeker ook dat ik direct wordt benaderd. Als ik vraag hoe ze dan bij mij terecht zijn gekomen dan is dat vaak op aanbeveling van iemand uit het netwerk. Mond-tot-mondreclame blijft toch de beste manier en dat is onlosmakelijk verbonden met goed werk leveren. Dat hoop ik dus nog heel wat jaren te mogen doen. Hoeveel jaren dat nog zijn? Geen idee. Het is uiteindelijk geen beroep dat je tot je 67e uitvoert, maar tot nu toe ben ik gezegend met een gezond lijf en meer dan genoeg werkklust."

www.rommersdakwerken.nl



ZUSSEN HEBBEN AAN EEN HALF WOORD GENOEG

Samen runnen ze twee bedrijven. Communicatiebureau She Knows How en werkplekgebouw Pand Raak in Schagen. Lonneke Deutekom en haar zus Marjolein. Het blijkt een perfect match: ruim 25 jaar ervaring met (bedrijfs)eventorganisatie, ruim 15 jaar ervaring in het communicatie vak, maar bovenal 40 jaar 'zussenschap'.

Cliché

"De beide bedrijven zijn gestoeld op een passie voor het communicatie vak, werken met en voor mensen en het werken met elkaar," zegt Lonneke. "Het is een voordeel om samen met je zus een bedrijf op te zetten. Alles gaat vanzelf, we hoeven elkaar niks uit te leggen. Het is wellicht een cliché, maar wij hebben echt aan een half woord genoeg."

Wat hun samenwerking ten goede komt is dat de zussen in veel opzichten op elkaar lijken en toch allebei ook heel anders zijn, denkt Marjolein. "We hebben elkaars kracht nodig. Zij is heel goed in dingen waar ik wat minder in ben en vice versa. Bovendien zijn we kritisch naar elkaar en uiten dat. We gaan allebei voor tien, voor minder doen we het niet."

Zus drie

En dan is er ook nog oudste zus Annemiek, die bijspringt als dat nodig is. "Ze is onze stille kracht. Annemiek zorgt er achter de schermen voor dat onze administratie klopt, past op onze kinderen en als wij bijvoorbeeld naar klanten of een seminar zijn, dan draait zij duty bij Pand Raak."

Bom

"We zijn niet alleen zakelijk, maar ook privé heel close. Dan barst de bom echt wel eens. We nemen dan even een korte break, die nooit langer dan een halve dag duurt overigens, en gaan weer verder. Je bent zussen, je kunt gelukkig veel van elkaar hebben en bent bovendien altijd met elkaar verbonden. Op welke wijze dan ook."

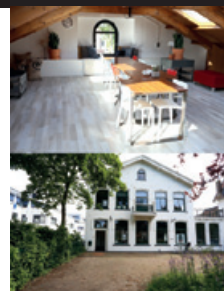


VERGADERUIMTE GEZOCHT? GEVONDEN!

Op zoek naar inspiratie, nieuwe ideeën en frisse energie? Vergader dan eens buiten de deur.

PAND RAAK
LAAN 21
1741 EA SCHAGEN

0224 - 745 400
INFO@PAND-RAAK.NL
WWW.PAND-RAAK.NL





Dè trailer- en aanhangwagenspecialist
van Noord-Holland!

Levering in héél Nederland

Verkoop Inkoop Verhuur Onderhoud Reparatie Onderdelen



**Paardentrailers
Boottrailers
Kippers
Machinetransporters
Motorfietsaanhangwagens**

**ZÉÉR
GROTE
VOORRAAD**

**Autotransporters
Gesloten wagen
Plateauwagens
Bakwagens
Veewagens**



**PREMIUM
DEALER**



**HAPERT
AANHANGWAGENS**



Pascalstraat 10a
Industrieterrein 'Zandhorst'
1704 RD Heerhugowaard

Tel: 072 572 26 52
info@theo-stet.nl

www.theo-stet.nl



CAMPANULA Kiest voor KWALITEIT

Sinds een paar maanden is bungalowpark Campanula in Sint Maartenszee uitgebreid met twee luxe zespersoons bungalows. Een paar jaar eerder werd al het overdekte zwembad compleet vernieuwd: een investering in de toekomst. Want kwaliteit, dat werkt.

Zussen Annette en Nelly en Nelly's man Nico schuiven met z'n drieën aan tafel. Van een lunchpauze is op de drukste dagen geen sprake: een broodje wordt snel weg gekauwd en de thee al staande gedronken. Het is hoogseizoen. Pas rond november zal het wat rustiger worden. Annette: "Heerlijk, al die bedrijvigheid. We zijn al van kleins af aan verbonden aan het bedrijf: onze ouders namen het park over toen wij een jaar waren. Ik zie in die zin geen verschil tus-

sen mijn werk en mijn privéleven: die twee zijn compleet met elkaar verweven. Daar heb ik geen moeite mee, nee. Het ondernemerschap biedt namelijk ook ontzettend veel vrijheid."

Bungalowpark Campanula biedt verschillende soorten huisjes voor vier of zes personen. Sommige huisjes hebben een particuliere eigenaar. Het is niet lastig te raden dat een groot deel van de gasten van Duitse afkomst is, maar er

komen ook heel wat Nederlanders op het kustpark af. "Zodra de dag begint, gebeurt er van alles en nog wat. 's Morgens vroeg openen we het zwembad en we controleren de waterkwaliteit. Vervolgens zijn we op kantoor aan het werk en we bemannen de receptie. Nico doet veel onderhoudswerk en reparaties. Achter de schermen doen we de administratie, of we bestellen bijvoorbeeld nieuw bestek of beddengoed, terwijl een minuut later een gast komt om fietsen te huren of te vragen naar leuke uitstapjes in de buurt." In de snel veranderende wereld van vrijetijd en recreatie is volgens het drietal één ding het belangrijkste: je moet voldoen aan de verwachtingen van je gasten. "Dat betekent dat het park er precies zo uit moet zien als op de



IN ALLES

foto's op je website. En daar zorgen we dus ook voor. Beeldmateriaal is belangrijk en vervolgens is het waarmaken van hetgeen je presenteert nog belangrijker. Daarnaast streven we ernaar van elke gast persoonlijk afscheid te nemen als ze weggaan. Even een kort praatje over hun ervaring en beleving. Het is leuk om die aandacht te geven en soms komen er handige tips uit naar voren. We sturen bewust geen digitale enquêtes na afloop van hun verblijf. We gaan daarbij uit van ons eigen gevoel: we vinden dat zelf niet prettig om te ontvangen en dus sturen we ze ook niet."

Naaast een heldere visie over de inrichting van het park en inspelen op de wensen van gas-

ten, is vooral Nico actief als het gaat om de regio en de toeristische sector. Nico: "Ik volg de actualiteit en ontwikkelingen zoveel mogelijk. Wat mij betreft is de ondernemersfederatie een goede vertegenwoordiger van onze belangen, zeker nu de gemeente na de fusie zoveel groter is geworden. Voor ons als ondernemers in deze branche blijft de toeristenbelasting een thema en via de OFS zorgen we ervoor dat het op de agenda blijft staan. Daar moet je gezamenlijk in optrekken. Net als het op de kaart zetten van Sint Maartenszee. Ik zie dat als een gemeenschappelijk doel: ik heb dus liever dat álle vakantieparken in het dorp het

goed doen, dan dat wij als Campanula bij wijze van spreken ver boven de rest uitsteken. Want een negatieve ervaring op één plek in het dorp betekent dat je als bezoeker zeer waarschijnlijk niet meer terugkomt. Ik spreek dan ook niet zo snel van concurrentie. Ik kies liever voor samenwerking."





RDS CLEANING

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

ook uw adres voor:

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



Wij staan voor een kraakhelder resultaat!

RDS CLEANING BV

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



Tickets verkopen voor uw evenement?
Doe het online met Ziber Pay!



Meer informatie op
www.ziber.nl/ticketverkoop



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

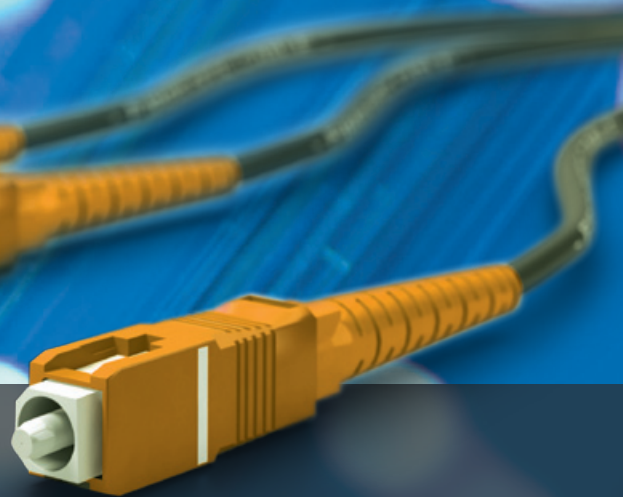
Univé Hollands Noorden

T 0227 - 54 00 40 E bedrijven.info@unive.nl

Bovenkarspel, Medemblik, Schagen, Spanbroek & Wieringerwerf

UNIVÉ
HOLLANDS NOORDEN

www.univehollandsnoorden.nl



“GLASHARDE FEITEN UIT DE PRAKTIJK”

GLASVEZEL AANVRAGEN IS EEN NOODZAAK!

Goedemorgen, ik heb een internetsnelheidscheck gedaan; jullie verbinding in Dirksborn is 6MB Down en *0,5MB* Upload. Dit heb ik ook aan Saskia doorgeven: dit gaat niet werken. Er moet gekeken worden naar een mogelijkheid voor een snellere internetverbinding (glasvezel/4G/kabel). Een VPN-verbinding over een lijn met 0.5MB uploadsnelheid is niet te doen.”

Als u denkt, ‘waar gaat dit over?’, kan ik u dat voorstellen. Dit is een bericht van een IT-specialist met één van zijn klanten. Deze ondernemer heeft zijn bedrijf aan de Middenweg in Dirksborn. Niet alleen daar wordt het onder-

nemen bijna onmogelijk gemaakt maar steeds meer ondernemers komen tegen een plafond aan te zitten met de huidige capaciteit van hun data verbindingen. Bedenk dat de huidige kopernetwerken aan hun maximum zitten en de afname van data de komende twee jaar, zeven keer zo groot zal zijn als nu. Die bewustwording wordt steeds groter en daardoor komen er dus steeds meer wanklanken uit de gemeente Schagen en met name uit de buitengebieden.

Probleem is dat de uploadsnelheid dramatisch is, de IT-specialist daardoor niet op afstand kan assisteren, waardoor processen stil staan en niet uitgevoerd kunnen worden. Een behoorlijke kostenpost voor het bedrijf dus. Er wordt gedacht aan een (tijdelijke en dure) straalverbinding, wat de kosten van de exploitatie nog meer verhoogt.

Oplossing is nu kiezen voor het datanetwerk van de toekomst; glasvezel!

De gemeente Schagen maakt het ons nu ontzettend makkelijk; betaal minimaal 1 jaar aan een andere provider dan de huidige en u heeft glasvezel in uw bedrijf, maar ook thuis. Bedrijfseconomisch is er heel veel voordeel te halen, zowel financieel als marketing technisch. Betrouwbaar door de manier van aanleggen, super snel, voordelig en het hoeft nooit meer te worden vervangen! U heeft al glasvezel in uw bedrijf voor € 55,00 p/m. met een basissnelheid van 500Mbps up & down. Dat is ruim 1000x (!) sneller dan aan de Middenweg in Dirksborn.

Kies nu voor glasvezel in Schagen. Voor uzelf, maar ook voor uw collega's en de gemeenschap van Schagen. Meer informatie of aanmelden? www.beemsterschagen/glasvezel.

Cor Posthumus,
Coördinator Glasvezel in Schagen

ARJO ROZING:

“WE BEZOEKEN ELK SEIZOEN VAN ELK MERK PERSOONLIJK DE SHOWROOM”

Het jaar is nog lang niet voorbij, maar Arjo Rozing is alweer volop bezig met de inkoop van kleding voor de zomer van 2018. Niet zo vreemd als je bedenkt dat de collecties die vanaf het voorjaar in de winkel hangen nog geproduceerd moeten worden in de komende maanden. Ondertussen verwelkomt Jan Rozing Mannenmode in de winkel klanten die een kijkje komen nemen bij de najaarscollectie.



Arjo: “Het mooiste aan dit vak is de dankbaarheid van mensen. Als ze kleding komen uitzoeken voor een bruiloft of een andere feestelijke gelegenheid, dan is men vanzelfsprekend in vrolijke stemming. Maar ook als iemand een pak of kostuum nodig heeft voor een uitvaart is het fijn om te zien als je iemand op goede manier kunt helpen”. Ooit zat de winkel op 't Noord, maar inmiddels prijken de letters Jan Rozing Mannenmode alweer jaren op de gevel op het hoekje van de Rensgars: het is de naam van Arjo's vader, die inmiddels 72 jaar is en nog elke dag in het atelier werkt. “Mijn opa -ook Jan Ro-

zing- is gestart als kleermaker, dus in feite ben ik de derde generatie in Schagen. Ik heb heel bewust voor dit vak gekozen, ik houd ontzettend van de branche en van het ondernemerschap.” Alle leeftijdsgroepen weten de weg naar de kwaliteitskledingzaak te vinden.

“Algemeen gesproken zou je kunnen zeggen dat de jongeren de smal gesneden kostuums, modieuze vrijetijdskleding en slim-fit overhemden goed weten te waarderen. Daarnaast hebben we een ruime collectie in royalere pasvormen waardoor we een groot publiek kunnen bedienen. Er zijn veel mensen die hun geld liever besteden aan één mooi poloshirt dat lang meegaat en lang kleur en vorm behoudt dan dat ze drie shirts voor een half seizoen aanschaffen. We hebben dan ook een fijne basiscollectie van broeken, shirts, truien en overhemden die elk seizoen weer populair zijn. En inderdaad, wij zijn achter de schermen alweer druk met volgend voorjaar en zomer. We bezoeken voor elke nieuw seizoen eerst een aantal beurzen en

daarna maken we per merk een afspraak voor een bezoek aan de showroom. Op basis daarvan bepalen we het assortiment. Dat gaat deels op kennis en kunde en deels op gevoel. Je hebt een idee van wat je de klanten ongeveer wilt bieden, wat ze willen en je wilt vanzelfsprekend het modebeeld volgen.”

Website en webshop

Sinds drie jaar is Arjo zeer actief met de website, webshop en sociale media. “Ik zie de combinatie van online en de fysieke winkel als zeer sterk. We horen heel vaak dat mensen eerst online een kijkje hebben genomen om vervolgens in de winkel te komen passen, bijvoorbeeld. De webshop fungeert dus niet alleen als middel om kleding te bestellen, maar ook als een catalogus. Je kunt thuis op de bank alvast inspiratie opdoen. En die inspiratie proberen we ook over te brengen op sociale media. Klanten benoemen welk shirt of welk kostuum ze hebben gezien op Facebook en die willen ze dan graag proberen.





We streven er trouwens wel naar om online een zelfde soort persoonlijke aandacht te bieden als in de winkel. Als iemand dus een mailtje stuurt met een vraag, dan willen we die vraag zo goed mogelijk beantwoorden, daar maken we ons niet snel vanaf. Daar krijgen we veel positieve reacties op.” Het is een vorm van service die Arjo en zijn team op elk vlak doorvoeren. “Kleding vermaken doen we vanzelfsprekend kosteloos in ons eigen atelier. Het is een manier van werken die ervoor zorgt dat mensen met plezier je winkel bezoeken. Even gedag zeggen, eventueel een kopje koffie erbij. We hebben een heel bestand van mensen die bij aankondiging van de nieuwe collectie standaard langskomen om hun kledingkast op te frissen. Men kijkt er echt naar uit. En waarom ook niet: kleding geeft uitstraling aan de persoon die het draagt. Wij proberen daar elke dag weer met een vakkundig en persoonlijk oog invulling aan te geven.”

www.janrozing.nl





De aandacht van een klein kantoor...



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

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

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

...met de kennis van een groot kantoor.

de jong verzekert bedrijven,
al jaren...

0224 29 84 41



SCHAAL 1:50
LEENHUIS TE SCHAGEN --- *De Jong Verzekering*

deJong de-jong.nl



Je koffieleverancier
altijd bij jou in de buurt



Fortune Coffee regio West-Friesland
Nico Schipper | 0229 - 540 510 | fortune.nl



nhn Ontwikkelingsbedrijf
Noord-Holland Noord



HOLLAND BOVEN AMSTERDAM: GOUD IN HANDEN

Op 7 september werd in een afgeladen poppodium te Alkmaar het regionale ambitiedocument Holland boven Amsterdam 2040 gelanceerd. Tijdens de bijeenkomst werd onder andere een film getoond, waarin het bijzonder en de kracht van de regio goed tot uiting komt: www.regiohollandbovenamsterdam.nl/nhnext

Tijdens de bijeenkomst benadrukte Gedeputeerde Jaap Bond de potentie van de regio Noord-Holland Noord. "We zijn te bescheiden", benadrukte hij en benoemde enkele van de vele 'parels' die het gebied zo sterk maken. "Petten Nuclear Health helpt 30.000 kankerpatiënten per dag. Dat staat in onze provincie!" Hij roemde daarnaast onder meer energieregio Alkmaar, Greenport en Seed Valley, dat op het gebied van zaadveredeling tot de wereldtop behoort. "Daar onderscheiden we ons in."

Dat kunnen we verder uitbouwen. Ook in de landelijke gebieden van Noord-Holland is groei

mogelijk. Dus niet alleen in de stad. We hebben ruimte, we wonen en werken nabij de metro-poolregio Amsterdam, op Europese schaal een afstand van niets. Op het terrein van agri/food, energie en toerisme kunnen we een bijzonder belangrijke rol spelen. Ernst van der Ende, directeur Plans Sciences Group van Wageningen UR, besprak in dat kader de toekomst van agri-food. Hij illustreerde de voedselproblematiek met het getal 40/8000. "In de komende veertig jaar moeten we net zoveel voedsel produceren als we de afgelopen 8000 jaar hebben gedaan. We moeten naar meer met minder, maar beter." In Noord-Holland Noord is er daarvoor de kennis

en zijn er de bedrijven en de boeren om dat te realiseren.

Ook op het terrein van toerisme hebben we goud in handen. De kust, de schone stranden, het binnenland met de historische steden. Ook daar geldt dat we er veel meer uit kunnen halen. Onder voorwaarde dat we samenwerken en kwaliteit bieden. Op beide fronten wordt door de regio gepresteerd. Ik wijs daarbij in het bijzonder op de eendrachtige samenwerking op het terrein van de marketing van de regio. www.hollandbovenamsterdam.com is een mooi voorbeeld. We hebben goud in handen was de conclusie van de bijeenkomst. Niet opgeven, recht op het doel af en geen zijpaden meer nemen. In Holland boven Amsterdam is alles aanwezig om te floreren. Het enige wat nodig is, is samenwerking. Dat is toch een mooie boodschap.

Thijs Pennink



LOONBEDRIJF BORST: KORTE NACHTEN

Gewoon goed werk: daarvoor moet je bij Loonbedrijf Borst in Burgerbrug zijn. Al bijna zestig jaar is het familiebedrijf voornamelijk actief in de veehouderij, maar ook met bol-lenteelt en akkerbouw hebben ze meer dan genoeg ervaring. Echte alleskunnners dus, en dat leidt tot een trouw klantenbe-stand verspreid over de hele Noordkop.

Leo Borst is zogezegd 'van de tweede gene-ratie': zijn vader startte jaren geleden in als zelfstandig loonwerker. Tegenwoordig draait het bedrijf met een bescheiden maar hardwerkend team bestaande uit Leo, zijn broer Garrie, diens zoons Thomas en Johan en vier collega's. "Op onze website bieden we een indruk van ons be-drijf en onze diensten, maar het meeste werk komt toch via via onze kant op. Zo werkt dat nou eenmaal in deze sector. Neemt niet weg dat we de meerwaarde van een website heus wel inzien, maar uiteindelijk gaat het om wat er op het land gebeurt. We komen overal, van Petten tot Barsingerhorn en van Alkmaar tot Anna

Paulowna. Doordat we een relatief klein bedrijf zijn en weinig verloop kennen, zijn we bij een heleboel opdrachtgevers bijna kind aan huis. Dat is niet alleen leuk, maar vooral ook prettig voor het werk: we kennen het land waarop we werken en we weten waar we op moeten letten. Dat zorgt ervoor dat we efficiënt kunnen werken." Dat efficiënt werken is een dagelijks terugkerend thema binnen de agrarische sector van vandaag. "Machines en trekkers worden luxer en zijn steeds meer voorzien van allerlei technische extra's. Dat maakt het werk zelf wel makkelijker. Neem onze opraapwagens. Vroeger was je elke dag per machine een uur bezig om de messen

fotograaf-Bianca Harlaar



HOREN ERBIJ



te slijpen. Tegenwoordig gaat dit automatisch, waardoor het slijpen nog maar een minuut of tien in beslag neemt. Als je dan 's avonds om elf uur een keer klaar bent, is het natuurlijk prettig als je binnen een half uurtje binnen bent en niet tot 's nachts één uur nog aan het afronden bent."

Snel, sneller, snelst

Luxere machines zijn mooi, maar dat betekent niet dat het werk in het algemeen ook makkelijker is geworden. "De agrarische wereld is de laatste jaren zeer geïntensiveerd. Producten moeten zo snel en zo goed mogelijk bij de afnemers terecht komen. Dat betekent dat wij ook snel, sneller, snelst moeten werken en zeer precies moeten plannen. Vooral als het weer wisselvallig is, dan wil men logischerwijs dat we allemaal op die ene droge dag komen. Dan kan het zomaar zijn dat je 's nachts om half twee thuiskomt en 's morgens om half zeven alweer richting land gaat. Korte nachtjes ja, maar dat hoort er nu eenmaal bij. Wel proberen we dit altijd op tijd naar ons team te communiceren, zodat zij dit bijvoorbeeld met thuis kunnen afstemmen. En natuurlijk is het prima als er dan op een rustige dag eens een half uurtje eerder afgerond wordt. Dat hoort bij het vak."

Tevreden

"Als ik naar ons bedrijf kijk ben ik meer dan tevreden. Soms is het flink door werken en soms huren we een mannetje of twee in. Op die manier kunnen we de vraag goed aan. Toen, in de begintijd, kreeg ik van mijn vader alle ruimte om eventueel een ander beroep uit te oefenen. Ik heb dus zeer bewust voor dit werk gekozen en ik heb er nog altijd plezier in. Hoewel ik rijden op de vrachtwagen ook prachtig vind, dat heb ik al heel wat winters gedaan om die stillere maanden overbruggen. Maar op het land heb je altijd weer contact met anderen. Dat vind ik mooi. En ik vind het ook fantastisch om te zien hoe Thomas en Johan de zaken nu oppakken. Wellicht dat m'n eigen zoon later ook nog kiest om toe te treden, maar dat is zeker geen moeten. Het is vooral belangrijk om lol te hebben in wat je doet. Dan lever je ook het beste werk."

www.loonbedrijfborst.nl



LOOPT U OOK WEL EENS VAST?

Heeft u elders een website laten maken en denkt u dat uw website beter zou kunnen presteren? Laat dan vrijblijvend uw website door onze kritische quickscan beoordelen en ontdek wat er aan uw site ontbreekt of beter kan. We testen de website op techniek, snelheid, inhoud en de vindbaarheid op Google. Na de scan ontvangt u een rapport met verbeterpunten of u krijgt een welgemeend compliment, zo zijn we ook.

Kijk nu op smeders.nl/quickscan



SMEDERS
INTERNET

Tel. 0223 692935
hallo@smeders.nl

www.smeders.nl
facebook.com/smeders



**NVM MAKELAAR
VOOR WONEN
EN BUSINESS**

Van een Garantiemakelaar mag u meer verwachten.



**ZWAAN &
SCHOUTEN**
GARANTIEMAKELAARS



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



**Alle topmerken
op één adres**

Jan Rozing Mannenmode
Aan het Marktplaatsplein in Schagen
Telefoon 0224 212624

Webshop www.janrozing.nl



Cavallaro Napoli
Paul & Shark
Lacoste
Tenson
Maerz
Schiesser
Ledùb
John Miller
Seldensticker
Jacques Britt
Gant
Eduard Dressler
Atelier Torino
Roy Robson
Gardeur
M.E.N.S.
Pierre Cardin
Greve
Hiltl
Falke
Burlington

ROMMERS DAKWERKEN B.V EN ROMMERS DAKBEHEER



EEN UNIEKE KANS OP EEN GEWELDIGE LOCATIE?



*adviseurs
voor het leven.*



LAATSTE KAVEL

PRIJS € 159.000,- VON

WONEN EN WERKEN COMBINEREN NET BUITEN HET CENTRUM VAN SCHAGEN!

Naast bedrijventerrein 'Lagedijk' en tegen het Halerbos in Schagen.

Meer informatie

Wilt u meer weten over dit project en de mogelijkheden om uw eigen woon-werk villa te realiseren? Neem vrijblijvend contact met ons op.

Voordeel voor ondernemers

- 11 ondernemers zijn u voorgegaan
- Uw eigen woning bouwen met ruimte voor kantoor, werkplaats of praktijkruimte.
- De gemeente Schagen wil een goed ondernemersklimaat voor ondernemers in Schagen. Profiteer daarvan!
- Er zijn nauwelijks soortgelijke unieke woon-werk kavels te koop in Schagen.



HUIS & HYPOTHEEK

Verheul | Huis & Hypotheek

Nieuwstraat 47
1741 BV Schagen
tel. 0224 - 21 76 00



www.phverheul.nl

funda