

LEKKER NAAR ZEE

MET DORIEN EN NIEK



NR 18

MAART 2018

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



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



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

 **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 ú 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

UNIVÉ
HOLLANDS NOORDEN

www.univehollandсноorden.nl



VOORWOORD

“Mijn vrouw is ontzettend belangrijk voor ons bedrijf. En dat wil wat zeggen! Als je als horecaondernemer iedere keer moet uitleggen dat je op zondag moet werken, met de feestdagen niet thuis bent of weer naar de zaak moet, omdat er een belangrijke partij staat te beginnen, heb je het ontzettend zwaar! Wanneer je constant de reactie: ‘Alweer?’ van je partner krijgt, dan werkt dat volgens mij niet. Je hebt een relatie met elkaar, maar je hebt ook een relatie met je bedrijf. Die twee relaties zijn verschillend en er is romantisch gezien gelukkig wel degelijk een verschil.

Maar toch zitten er ook veel gelijkenissen in. Sparren met mijn vrouw is onwijs belangrijk. Zij kijkt van een afstand naar ons bedrijf en heeft dan een mening, of stelt kritische vragen. Ze ziet het bijvoorbeeld ook wanneer er een lampje kapot is. Hoe vaak ben ik haar daar wel niet voor dankbaar geweest. Een druk bedrijf leiden zonder begrip en steun van je partner zou voor mij niet te doen zijn.

En dan is er ook nog die balans. De balans tussen zakelijke en privé. Ik sprak daar laatst over met een paar vrienden, ook ondernemers. Die balans kan er alleen zijn als je het op beide vlakken leuk hebt. Het moet leuk zijn om naar je bedrijf te gaan en het moet goed zijn om thuis te komen. Maar het levert toch ook vaak spanningen op. De balans slaat soms iets te ver door naar het zakelijke en dan is het goed dat ze dat thuis begrijpen. Een echte mooie zaak heeft een geweldige baas, maar een nog meer geweldige partner! Daarom: dank je Marlous, x!”

Roy van der Weel
Eigenaar Wonder's eten&drinken



Verschijsing: 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@ondernemendenschagen.nl

Vormgeving & druk:

Zeeman Reclamegroep BV

Tekst:

Zeeman Reclamegroep BV

Advertentie acquisitie:

Sabine van Berkum: sabine@zrgbv.nl

© 2018 Ondernemers Federatie Schagen. Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden gekopieerd of veeveelvuldigd 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.



Dorien de Boer (34) begon zo'n zeven jaar geleden met het verhuren van een zomerhuisje aan de kust van Callantsoog. Toen nog 'for fun' voor een familielid. Anno 2018 heeft ze samen met haar echtgenoot Niek Hietberg (32) een goedlopend bedrijf in het verhuren van vakantiehuizen. Met zo'n 100 accommodaties en ruim 2000 families die elk jaar op bezoek komen in de Noordkop, kun je rustig zeggen dat ze een druk bestaan leiden.

LEKKER NAAR ZEE MET DORIEN EN NIEK



"Rond 2013 verhuurde ik al zo'n 30 vakantiehuizen. Dat was erg druk, als je bedenkt dat ik ook nog mijn eigen bedrijf in de landschapsarchitectuur, Studio Groenburg, ernaast leidde." De ondernemster kwam voor een lastige keuze te staan, want wilde ze door als landschapsarchitect, waar ze voor had gestudeerd, of ging ze toch voor de professionalisering van de verhuur in vakantiehuizen?

Haar man gaf de doorslag. "Niek werkte toen voor een groot drinkwaterbedrijf, maar was toe aan iets anders. Hij gaf aan samen met mij de uitdaging aan te willen gaan in de vakantiehuizenwereld. Dit gaf mij meteen de ruimte om mijn beide passies te kunnen blijven uitoefenen. Ik ben dus naast bemiddelaar van vakantiehuizen ook landschapsarchitect."

Samen werken en leven

Naast twee bedrijven heeft het stel ook twee

jonge kinderen van 1 en 3 jaar. "Het scheelt dat we eigen baas zijn", vertelt Dorien. "We kunnen de jongens in de toekomst zelf naar school brengen en als er tussendoor iets aan de hand is, kunnen we daar in overleg met elkaar tijd voor vrij maken."

Het is duidelijk dat het stel zo'n 24/7 samen werkt en leeft. Dat gaat gelukkig heel goed: "We vullen elkaar prima aan en weten wat we aan elkaar hebben. De werkzaamheden zijn heel divers, waarbij we allebei onze eigen rol hebben in het klantcontact, de marketing, beheer van de vakantiehuizen, planning en administratie. Daarnaast hebben we twee leuke en goede kantomedewerkers die ons bijstaan in allerlei werkzaamheden."

In het hoogseizoen, tussen april en oktober, is het extra hard werken voor de ondernemers.

Niek: "Op een wisseldag kan het voorkomen dat we vijftig vakantiehuizen binnen vijf uur tijd weer schoon en opgeleverd moeten hebben. We werken daarom samen met schoonmaakbedrijven en op wisseldagen schakelen we extra mankracht in. Dat moet wel, anders kom je gewoon nergens aan toe."

De afgelopen drie jaar heeft het stel dat wel gemerkt. "We gaan dit jaar bijvoorbeeld weer eens op vakantie, daar hadden we gewoonweg geen tijd voor. Maar dat maakte ook niet veel uit, want het is je eigen bedrijf en je doet het allemaal voor jezelf"

Dicht bij het vuur

Het ondernemersstel is in het najaar 2014 naar Schagen verhuisd. Daarvoor woonden ze nog in Amsterdam, maar dat bleek niet zo handig. "Het bedrijf groeide zo hard, dat het niet echt



te doen was om constant heen en weer te rijden. Eind 2013 kregen we de kans om op een mooie locatie in Callantsoog een kantoor te openen, zodat (potentiële) klanten een adres in de buurt hadden voor persoonlijk contact. En het kwam ook wel eens voor dat ik voor een storende TV vanuit Amsterdam even heen en weer naar de kust moest rijden. Dat gaat op een gegeven moment niet meer", blikt Niek terug.

Vooraf in de beginperiode namen Dorien en Niek alle opdrachten aan, zoals elk startend bedrijf

begint. Inmiddels zijn ze een stuk selectiever in hun keuze betreffende het aanbod van vakantiehuizen. Dorien: "We nemen nu alleen nog accommodaties aan in het luxere segment in de regio Sint Maartenszee, Callantsoog en Groote Keeten." Niek vult haar aan: "Het komt wel eens voor dat we een vakantiehuis verder van de kust verhuren, maar dan moet het wel een heel bijzondere accommodatie zijn!"

Het LekkerNaarZee-hotel

Het stel is inmiddels ook bezig met een nieuwe

stap in hun bedrijf. Samen met de familie willen ze graag een fraai hotel met 60 kamers ontwikkelen welke ze willen gaan runnen in Groote Keeten. "Het sluit mooi aan op wat we nu doen en het is een mooie nieuwe uitdaging, waardoor Lekker Naar Zee verder kan groeien. We denken dat het hotel en de vakantiehuizen elkaar goed kunnen versterken. Het is toch mooi als we alle toeristen 'lekker naar zee' kunnen brengen! Dat is ons streven."

Meer info: www.LekkerNaarZee.nl.





De Lange Schagen

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

is onderdeel van:



OPEL
Cremers



RENAULT
Renault Autozenter
Schagen B.V.



CITROËN
Groenewoud bv



NISSAN



SUZUKI



KIA

Autobedrijf
Ten Boekel & Bakker





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



CERTIFICATEN:
 ISO 9001
 ISO 14001
 VCA***

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

Productie opvoeren?



Sterk in Cijfers

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

Ook voor particulieren!



DIGNUM

VERZEKERINGEN & HYPOTHEKEN AANGENAAM KENNIS TE MAKEN

De één droomde van een eigen sportkledingzaak, de ander van een eigen hotel. Het werd geen van beide, het werd een team. Een broer en zus die samen hun eigen adviesbureau in hypotheke en verzekeringen én de Regiobank in Schagen runnen.

Broer Paul Dignum en zus Linda Dignum staan sinds januari 2015 samen aan het roer van Dignum Verzekeringen & Hypotheken, het bedrijf dat zij overnamen van hun vader Ary. Daarnaast zijn ze zelfstandig adviseur van de RegioBank. Alles onder één dak. Een aanspreekpunt voor alle financiële vragen. Dat is de kracht van het bedrijf dat dit jaar maar liefst 40 kaarsjes mag uitblazen.

Anno 2018

"We zijn een goed team," zegt Paul. "We vullen elkaar, door onze verschillende karakters, perfect aan. Linda heeft meer geduld en is de denker van ons twee. Ik stap overal op af, ben nieuwsgierig en ben de doener. Het is voor ons de ideale combinatie bij het runnen van Dignum Verzekeringen & Hypotheken." Linda: "Toch zijn we in veel opzichten ook hetzelfde en ligt daar het grootste deel van onze kracht. We zijn namelijk nuchtere Noord-Hollanders die niet alleen kennis van zaken hebben als het gaat om bankzaken, verzekeringen en hypotheke, maar we kennen onze klanten en daarnaast de regio waar zij werken, leven en ondernemen."

Ondernemen in Schagen

"We weten wat er speelt en wat er leeft in de regio en binnen het MKB. We zijn immers zelf Schager ondernemers en daarmee ervaringsdeskundigen. We kennen de omgeving waarin onze klanten werken als geen ander. Het is namelijk ook onze (werk)omgeving. Alle klanten kennen we persoonlijk. Dat vinden we belangrijk. We zijn groot voorstander van moderne techniek en gaan er graag in mee, maar we blijven Tiny, Kristel, Mirjam, Paul en Linda. Het team van Dignum Verzekeringen & Hypotheken, voor alle financiële vragen. Aangenaam kennis te maken."

www.dignum.nl



BIJ JOS VAN BAAR KOMT U ALTIJD GOED UIT DE VERF

Op de vraag om een stukje over Jos van Baar Schilderwerken te schrijven kwam meteen de eerste vraag snel naar boven drijven "waar-over?" Door de jaren heen zijn er zoveel projecten de revue gepasseerd dat het moeilijk kiezen is om er één van uit te lichten. In 1993 begon alles te komen met als eerste klus de pastorie van Tuitjenhorn. Voor mijn vader (Jan van Baar) was dit iets te veel zo vlak voor zijn pensioen. Daarna kwam van het één het ander. Winkels door het hele land samen met Old Interieur van Assen tot Kerkrade.

Dat was heel leerzaam en met een grote werkdruk. Omdat alles in 1 week gerealiseerd moest worden zat de gang er goed in. Veel werk was en is er nog steeds in het onderhoud van woningen, zowel binnen als buitenwerk. Ook doe ik veel voor trappenfabriek Mebu in Warmenhuizen. Tegenwoordig is een trap een sieraad in een woning. Er wordt veel gekozen om de trap in een bepaalde kleur te oliën, of aan te passen aan de houten vloer, die meestal bestaat uit eikenhout die in een bepaalde kleur zijn opgeleverd. Ook zijn er klanten die de originele kleur van het eikenhout willen behouden. Deze worden dan behandeld met een 2K watergedragen lak die onzichtbaar opdroogt. De meeste trappen worden in de hal van Mebu behandeld maar ook op locatie vind er wel afwerking plaats. In de hoop dat het dit jaar weertechisch beter gesteld is dan in 2017 ga ik weer met volle overgave aan het buitenwerk beginnen waar weer mooie projecten op de rit staan. Ik hoop dat ik een tipje van de sluier heb opgelicht over mijn werkzaamheden.

Jos van Baar Schilderwerken.

www.josvanbaarschilderwerken.nl

KANSEN ZIEN EN BENUTTEN

“Beachracen is booming”, vertelt George Baars, eigenaar van Bikeshop Warmenhuizen. “Ikzelf heb in 2010 mijn hart verpand aan deze tak van wielersport.” De fanatieke sporter werd hier zo ontzettend blij van, dat hij dit graag met anderen wilde delen. Bovendien zag hij een kans in deze nieuwe markt en wilde hij die benutten. Daarom opende hij een fietsenwinkel in Warmenhuizen en ging hij zijn eigen strandfietsen bouwen.

George kwam met toeval in aanraking met het beachracen. “Schaatsen en skeeleren was eerst mijn sport. Daar had ik ook een winkel in en ik heb zelfs mijn eigen skeeler merk gehad. Maar toen de hoogste piek in deze disciplines geweest was en de verkoop terugliep, ben ik mijn zinnen gaan verzetten. Naast de skeelers en schaatsen waren wij ook al voorzichtig begonnen met de verkoop van mountainbikes van het merk KTM. Nadat ik het merk had verkocht ben ik mij fulltime gaan richten op de verkoop van MTB- en racefietsen.

Dit paste heel goed bij het schaatsen. Veel schaatsers kiezen ervoor om in de zomer te wielrennen of mountainbiken, omdat je daarmee de conditie op peil houdt. Een vriend van

mij was fervent beachracer en ik deed gewoon een keertje mee, voor de fun.” George was met een verslaafd. “Ondanks dat mijn tong op mijn knieën lag en ik overal spierpijn had.”

Zelfbouw fiets

De ondernemer besloot zijn eigen strandfiets te ontwikkelen en deze en andere strandfietsen plus mountainbikes in zijn winkel te verkopen. “Ik vond de fietsen die toen op de markt waren, erg prijzig. Bovendien hoorde ik in de beachracer-club waar ik lid van was, geklaag over de huidige strandfietsen. Ik wist wat de markt vroeg en ik wilde dat gaan leveren. Met mijn eigen ervaring en passie ging ik aan de slag. Ik ben er altijd van overtuigd geweest dat als je iets leuk vindt en graag leert, je het altijd van de grond krijgt.” En zo geschiedde.

De sportieve ondernemer haalde onderdelen uit het buitenland, ging samenwerken met TBR framebouw uit Duitsland en binnen luttele maanden had George een instapfiets voor het beachracen op de markt gezet. “Het was een leuke fiets, die goede prestaties leverde. Eigenlijk verkocht de strandfiets zichzelf. Dit wereldje is best klein en als je een goede fiets levert, gaat de mond-tot-mond reclame supersnel!”

Milligrammen en kracht

Fanatieke beachracers vanuit heel Nederland wisten George te vinden. Zodoende kwam hij erachter dat een man met een fiets hetzelfde is als een vrouw die kleding gaat kopen. “Mannen zijn heerlijk pietluttig. Zelfs de boutjes moeten afgewogen worden, zodat de fiets zo licht mogelijk wordt. Dat gaat echt om milligrammen. Soms verkoop ik een op-maat-gemaakte beachracer van 3500 euro en dan is de rijder nóg niet tevreden.

Daar moet ik dan wel stiekem om lachen, want uiteindelijk gaat het toch om de kracht die je in de benen hebt.”

Dit heeft hij zelf aan den lijve ondervonden, tijdens een beachrace een aantal jaar geleden. “Ik reed op een zelfbouw fiets van 2000 euro en werd ingehaald door een man op een aftandse mountainbike. Dat bedoel ik met die benen... daar zit het geheim. Natuurlijk helpt een prestatiegerichte fiets mee, maar als je niet traint, kan zelfs een gouden bike van tien kilogram je niet helpen.”

Minder strandracen...

De eerste race van George was tijdens de eerste editie van Callantsoog on Wheels in 2012. Inmiddels heeft de ondernemer zo’n 100 races op z’n naam staan, waarbij hij tot vorig jaar rond de top 30 reed. “Helaas komt daar een einde aan,

want door een liesblessure zit dit niveau er niet meer in. Erger nog: het racen moet ik min of meer op gaan opgeven, omdat het slecht is voor mijn lijf. Af en toe een strandrace zal ik nog wel mee gaan pakken maar niet meer zo fanatiek als afgelopen jaren.”

Daarnaast is het rijden op het strand en de mountainbike ook een ‘must’, volgens George. “Zo blijf je feeling houden met de laatste ontwikkelingen en de producten die je verkoopt. Ik ben van mening dat je zelf je producten moet ervaren, zodat je echt eerlijk kunt verkopen. Ik weet van bijna elke band, frame en pedaal in mijn winkel wat je ervan kunt verwachten. En dat levert soms aardige discussies op met klanten!”, besluit de sportieve ondernemer met een lach.

www.beachracer.nl



De aandacht van een klein kantoor...



Jongejan & Partners
ACCOUNTANTS • FISCALISTEN • ADVISEURS

Koperviek 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 1:500
LANDHUIS TE SCHAGEN

deJong de-jong.nl



JIJ RAAKT, WIJ RAKEN, WE WORDEN GERAAKT

In de moderne snelle wereld waarin we werken is het eenvoudig om een mail te versturen, een post te plaatsen op één van de socials, of een Whatsappje te tikken. We staan met elkaar in contact. 24/7. Maar elkaar real life ontmoeten? Wanneer doen we dat nog? Het blijkt een stuk lastiger. Het kost namelijk tijd. En tijd is kostbaar. Terwijl elkaar even recht in de ogen aankijken, elkaars mimiek zien en met elkaar praten bewezen meer effect heeft dan onze vluchtige digitale ontmoetingen.

Er waren eens

Raken, daar is het allemaal mee begonnen. Alweer twee jaar geleden. Er waren namelijk eens twee zussen die besloten voor zichzelf te beginnen. Werkend met zijn tweeën, misten ze echter 'reuring aan de lunchtafel'. Even andere praat. Even een discussie. Even een goede tip. Even iemand raken door het delen van je kennis. Even geraakt worden door een goede tip of een onverwachte kennismaking. Het resulteerde in Pand Raak. Een plek waar wordt samengewerkt. Door onder andere een architect, tekstschrijvers, IT-specialisten, een psychologe, een boekhouder, marketing specialisten, coaches en een juf. Allemaal mensen die er voor kiezen om met enige regelmaat aan te schuiven aan een flextafel. Waarom ze dat doen? Omdat flexwerken werkt. Er is geen huishoudelijke afleiding, minder verleiding op het gebied van on- en offline ontspanning en rust. Maar er is ook samenwerking, terwijl ze toch gewoon hun eigen werk doen.

Hoe ze dat doen? Ze delen. Ze delen hun kennis, zowel hun vakkennis als hun netwerk. Maar ze delen ook de goede films die ze hebben gezien en de boeken die ze hebben gelezen. Ze inspireren elkaar, zetten elkaar aan het denken en helpen elkaar. Ze raken elkaar en worden geraakt. Zo simpel is het. Niets meer of minder.

Ben je ook benieuwd? En wil je ze ontmoeten, die flexers van Pand Raak? Kom dan zelf een keer flexwerken in het hart van Schagen, of laat je medewerker(s) dat doen. De eerste keer is altijd gratis. Dus wat houdt je tegen?

www.pand-raak.nl



ARBEIDSMARKTKRAPTE? ARBEIDSMARKTGEKTE!

Arbeidsmarktkrapte. Arbeidsmarktgekte zou je het beter kunnen noemen. Ten opzichte van vorig jaar is het aantal vacatures hier in de regio met 80 tot 100 procent gegroeid! De moeite die je moet doen om met name technisch personeel te krijgen is gigantisch. Maar ook productiepersoneel vinden wordt lastiger en loslopende schoonmakers zijn een verdwijnend fenomeen. Ik wil u drie manieren aanreiken hoe u die vacature wel vervuld krijgt.

Ga na of u die extra arbeidskrachten wel écht nodig heeft

Zodra een werkgever aanklopt met een van die lastig te vervullen vacatures, is dat waar ik naar kijk.: kunnen we het werk anders inrichten? Hoe kan het efficiënter? Vaak blijkt dan dat vier nieuwe krachten óók genoeg is in plaats van vijf.

Maak de zoekopdracht zo specifiek mogelijk

Het klinkt misschien contraproductief, maar door heel specifiek te zoeken, lukt het vaak wel om iemand te vinden. Als je met scherp schiet, schiet je namelijk sneller raak. Een brede zoekopdracht levert misschien in theorie tot een groter aantal kandidaten, maar niemand zal zich dan écht aangesproken voelen.

Vertrouw op de expertise van de lokale expert

Schagen ken ik als mijn broekzak. Ik weet wie waar werkt, wie waar weg wil, wie wanneer vrij is voor een nieuwe opdracht. Carrière heeft bovendien 35 vestigingen in Nederland waar ik op terug kan vallen, en met de vier in Noord-Holland werk ik zelfs intensief samen. Wat ik niet kan vinden, heeft mijn collega wel in de aanbieding en andersom.

Ik help u graag vooruit!

Arnold Lindeijer
Carrière Uitzendbureau Schagen
Nijverheidsstraat 3, 06-18185396

**NAAST DIT PROGRAMMABOEKJE
MAKEN WIJ OOK:**

**DRUKWERK, MAGAZINES,
VOERTUIGBELETTERING,
BEDRIJFSKLEDING,
VLAGGEN EN MASTEN!**



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



DRIE MANNEN EN ÉÉN CAFÉ

Drie mannen aan het roer. Dat gaat niet altijd goed, maar bij Eetcafé Halfweg in Burgerbrug blijken Rinus (70), Niels (53) en Sander (46) een gouden trio te zijn! Hun geheim? Hard werken, af en toe een goed gesprek en veel lachen.

Rinus heeft alle kanten van de horeca al gezien. Ooit begonnen als kelner op kermissen en uiteindelijk eigenaar van een strandpaviljoen in Petten. Rond 2003 vond hij het tijd om rustiger aan te doen en zette hij zijn paviljoen te koop. "Binnen no-time was het verkocht! Daar raakte ik ontzettend onrustig van, dus

kocht ik dit café in Burgerbrug!", geeft Rinus lachend toe.

De start van het avontuur

Vanaf het begin had de ervaren ondernemer een maatschap met Sander, die daarvoor zo'n drie jaar werkzaam was op het paviljoen. "We wisten

wat we aan elkaar hadden, omdat we heel nauw hadden samengewerkt op het strand. Ik vroeg hem of hij dit avontuur met mij aan wilde gaan en zonder te blikken of blozen zei hij 'ja'." En zo werd Eetcafé Halfweg in 2004 geboren. "Het was precies in het midden van mijn huis en het strand gevestigd, dus de naam 'Halfweg' was snel bedacht!"

Hoewel al veel ondernemers hadden getracht iets van de horecagelegenheid te maken, was het niemand nog niemand gelukt. "Een Italiaan

en wat Amsterdammers hebben het geprobeerd, maar dat liep keer op keer op een debacle uit. Niet zo gek, want je moet de omgeving kennen en de mensen moeten jou kennen, wil je hier een goedlopend restaurant of café bedrijven", legt Rinus uit. Sander vult hem aan: "Rinus was en is een bekend gezicht in de omgeving, bovendien kende hij de toeristen en wist hij wat de inwoners nodig hadden: een laagdrempelig restaurant, waar men goed en eerlijk kon eten." Het motto: 'doe maar normaal, dan doe je al gek genoeg', zwaait hier de scepter.

Opwaardering van de keuken

Vanaf 2010 werd het niveau van de menukaart opgewaardeerd, want toen sloot Niels zich aan bij het tweetal. "In een ver verleden had ik al eens met Rinus samengewerkt en we hebben altijd wel contact gehouden. Als kok heb ik voor vele restaurants gewerkt, waardoor ik heel wat ervaring en kennis in de keuken van Halfweg kon stoppen", vertelt Niels.

Door deze aanvulling stond er vanaf dat moment ook geroekte en gestoofde paling op het

menu en werden er wildavonden georganiseerd. "Ik merkte dat dit aansloeg en dat hebben we alleen maar verder ontwikkeld!"

De drie musketiers

Door de samenwerking met Niels, was er een soort evenwicht ontstaan. Rinus voor de ervaring en het netwerk, Sander voor het financiële gedeelte en de frisse blik op de horeca en Niels voor het goede en (h)eerlijke eten. Hierdoor hebben de drie musketiers in de afgelopen jaren al vele succesvolle feesten georganiseerd. "Zo hebben wij het visfestival in het leven geroepen, toen we doorhadden dat de kermis in Burgerbrug minder en minder werd", legt Sander uit.

"Men kan dan zelf een visgerecht samenstellen en er zijn demonstraties paling- en makreelroken. Het is altijd een ontzettend gezellig evenement." Ook de accordeondag, die Rinus al vanaf 1986 organiseert, is een bekend feest bij velen. Men komt van heinde en verre om van de accordeonmuziek te genieten, een middag voor jong en oud! Uiteraard gebeurt dit onder het genot van een heerlijk hapje en drankje!

Burgervlotbrug doorn in het oog

Drie mannen aan het roer gaat dus hartstikke goed. Tenminste, wel bij Eetcafé Halfweg. Zelfs als het even tegenzit, staan de neuzen van Rinus, Sander en Niels dezelfde kant op. "We hebben niet veel tegenslag gehad, hoor. De crisis was lastig, maar die hebben we overleefd. Wat wel echt een doorn in het oog is, is de Burgervlotbrug. Deze ligt er inmiddels zo'n zeven maanden uit en dat merken we heel erg.

De gemeente heeft echt wel haar best gedaan, maar helaas heeft de waterweg bij de provincie meer prioriteit dan het bestaansrecht van de plaatselijke horeca en de belangen van de omwonenden. We hopen dat de brug voor het hoogseizoen weer gemaakt is, zodat we weer kunnen genieten van een vol terras!", besluit Rinus.

www.eetcafe-halfweg.nl

In Callantsoog is een InspiratiePlekAanZee waar je jouw persoonlijk en professioneel leiderschap kunt voeden. Uitgenodigd en uitgedaagd door inspirator Nathalie Jagir Peters.

Zij inspireert ondernemers, directeuren en managers om zich meer bewust van hun eigen natuur te worden.

„Dat helpt je om in beweging te komen als je wilt ontwikkelen, groeien, veranderen. Als je bij jezelf begint creëer je vanzelf het gewenste effect op alles en iedereen in je werk en leven”.



INSPIRATIE VOOR PERSOONLIJK EN PROFESSIONEEL LEIDERSCHAP

Rond haar dertigste kreeg Nathalie Jagir een forse burn-out. Dat werd het startpunt van veranderingen. „Ik voelde dat ik behoefte aan vrijheid kreeg om te ondernemen met mijn talenten.”

„Mijn talent is, dat ik goed kan werken met eindverantwoordelijke bestuurders, directeuren, ondernemers en managers”.

Ondernemen

Bijna 10 jaar geleden stak ze de sleutel in het slot van haar nieuwe woonplek, pal achter 'het dunne duintje' in Callantsoog.

„Ik kende werkelijk niemand in Callantsoog en omgeving, dat maakte het tot een nieuwe start” zo vertelt zij.

Nog enkele jaren reed zij op en neer voor haar werk als coach en consultant voor een adviesbureau in Amsterdam. Zes jaar geleden hakte zij de knoop door. Ze startte haar coaching en adviespraktijk InspiratiePlekAanZee.

„Mijn beste beslissing ooit” zegt Nathalie Jagir volmondig.

Het verschil maken als leider

„Weinig mensen worden geboren met 'natuurlijk leiderschap'. De meesten groeien in deze rol. zo heb ik geleerd in dit vak”, zegt Nathalie Jagir.

„Persoonlijk leiderschap is de basis voor elke goed geleide onderneming. Als je de 'BV-ik', zoals ik dat noem, niet op orde hebt, ben je hard aan het werk en geniet je te weinig.”

“Dat heb ik ook uit eigen ervaring geleerd. Ik heb mijzelf beter leren kennen en begrijpen. Het is een kunst om daarmee te ondernemen in dit leven”.

Stilte in je hoofd

Als je eindverantwoordelijke bent, kijkt iedereen altijd naar jou. Dan is het fijn als er een plek is om je vragen te onderzoeken en waar het even stil wordt in je hoofd. Een plek waar inspiratie en advies hand in hand gaan.

„Ik voel mij dankbaar dat ik die plek kan bieden. Zittend aan tafel, wandelend langs het strand, of door het Zwanenwater. Dat is waar ik eindverantwoordelijken letterlijk en figuurlijk stap voor stap terugbreng naar hun eigen natuur, waar zij hun professioneel leiderschap kunnen voeden, zodat zij als ondernemer meer plezier ervaren. Dat komt niet alleen jezelf maar ook iedereen ten goede.”

OFS heeft Nathalie Jagir Peters uitgenodigd om lezers elk kwartaal te inspireren.

Lees haar eerste column verder in deze uitgave.

Daarin treft u ook haar uitnodiging voor 4 seizoenswandelingen in het Zwanenwater, startend op 23 maart 14.30 uur.

www.inspiratieplekaanzee.nl

Column



“Hoewel het al even geleden is, kunnen we terugkijken op een geslaagde Netwerkbijeenkomst in Warmenhuizen op 18 januari 2018. Er werden mooie bedrijven voorgedragen, waaruit een aantal prachtige winnaars kwamen. Voor een terugblik, zie elders in dit magazine.

Op 16 februari j.l. werd er een congres georganiseerd in het Regius college met als onderwerp Talent. Om de school en het bedrijfsleven meer op elkaar af te kunnen stemmen, hebben we een toezegging gedaan om hierin te bemiddelen.

Veel scholieren hebben geen idee wat voor prachtige bedrijven wij in de Gemeente Schagen hebben en het is van belang

dat het bedrijfsleven probeert deze toekomstige werknemers/sters in de Gemeente Schagen te houden.

Dat er Gemeenteraadsverkiezingen zijn, zal u niet ontgaan zijn. Wij zijn zeer benieuwd welke partijen de coalitie gaan vormen en hopen op weer een constructief overleggen met dit nieuwe college.

Rond het dossier 'glasvezel en bruggen' over het NH kanaal is het vrij rustig, dat betekent echter niet dat er niets gebeurt. We wachten de ontwikkelen af.

Op het gebied van energievoorziening, gaat de komende tijd veel gebeuren. Ook

het bedrijfsleven ontkomt hier niet aan. Wij zijn als OFS aan het onderzoeken of we hier een thema-avond voor kunnen organiseren. Zodra hier iets meer over bekend is, verneemt u dit van ons.”

**Met vriendelijke groet,
Hans Bouterse**





NATIONAAL & INTERNATIONALE ALLURE IN DE AGRIBUSINESS



W.N. Kramer BV is zowel nationaal als internationaal bekend als het gaat om allerhande agrarische machines. “De agrariër in de BeNeLux kan bij ons terecht voor nieuwe en gebruikte machines. Naast de verkoop in de nabije omgeving, komen via internet ook klanten naar ons toe. Vanuit alle hoeken van het land, maar ook van ver over de grens. Het is wel heel leuk als er contact is met mensen uit Afrika tot de Oekraïne. Dat geeft natuurlijk wel een kick!”, vertelt Irene, die sinds drie jaar aan het roer van het bedrijf staat, dat haar vader in 1961 is gestart.

Ooit is Irene's vader, W.N. Kramer, begonnen als vertegenwoordiger in de Wieringermeer bij een LMB bedrijf. Op een gegeven moment dacht hij bij zichzelf: “Wat ik voor de baas kan, kan ik voor mezelf ook”. Zo gezegd, zo gedaan. Senior Kramer startte zijn bedrijf precies in de tijd dat paard en wagen werden ingeruild voor tractoren en andere machines. Een gouden tijd. “Hij ging erf op en erf af met zijn oplossingen voor de agrarische business. Het bedrijf groeide snel.”

De jongste telg

W.N. Kramer heeft drie dochters, maar eentje was vaak bij het bedrijf te vinden. Dat was de jongste telg: Irene. “Ik was altijd al een vaderskind. Toen ik oud genoeg was, hielp ik in en om het bedrijf. Uiteindelijk reed ik met een palletweger in mijn auto erf op en erf af.” Hoe vaker Irene bij de klanten kwam, hoe meer ze leerde over de diverse machines en de maatwerkoplossingen.

Als vrouw in de mannenwereld moest ze wel haar ‘mannelijke’ staan. “Aan de ene kant was het een voordeel, maar aan de andere kant moest

ik me keer op keer bewijzen. Deze branche is hard, maar zodra klanten me leerden kennen en merkten dat ik goede machines verkocht en meedacht in oplossingen, dwong ik respect af en accepteerden ze me. Nu weten ze niet beter.”

Aan het roer

Toen senior drie jaar geleden aangaf te willen stoppen, hoefde Irene niet lang na te denken over opvolging. “Ik vertrouwde op mijn ervaring en de juiste mensen die om me heen stonden. Ik heb er bewust voor gekozen. Het bijzondere is wel dat een vrouw aan het roer in een landbouwmechanisatiebedrijf nagenoeg niet voorkomt. Maar daar sta ik niet bij stil. Ik doe mijn ding en heb er plezier in. Samen met het betrokken team van medewerkers proberen we het bedrijf nog elke dag uit te bouwen.”

Inmiddels is Kramer een bekend bedrijf bij de agrariërs in Nederland. Maar ook Irene zelf laat regelmatig haar gezicht bij klanten zien, dus ook zij is een bekend gezicht binnen de agrarische sector geworden. Ze gaat o.a. op pad om de Gramegna spitmachines en de ERMO en Eco ploegen te verkopen. “We geven demo's op het

land en we staan met ons bedrijf op allerlei beurzen”, legt Irene uit.

Met het merk Gramegna heeft W.N. Kramer BV zich vanaf de 80'er jaren in de kijker gespeeld. Anno 2018 levert het bedrijf machines van allerlei merken, zolang ze voldoen aan de hoge eisen die Irene en haar medewerkers aan de machines stellen. “Als er iets stuk gaat op het land, kost dat de klant veel geld. Dat willen we graag voorkomen. Niet alleen door betrouwbare machines te leveren, maar ook door goede service te bieden.”

Breed scala

De ondernemster is zich ervan bewust dat haar bedrijf afhankelijk is van de agrarische sector. “Als het met de agrariërs goed gaat, dan gaat het met ons ook goed. Onze doelstelling is dan ook om kwalitatief goede machines aan te bieden in elk budget. We zijn dealer van o.a. Claas, Zetor tractoren, Amazone machines, Lengerich voermachines, Bunning meststrooiers en Meclean reinigingsmachines.” Het bedrijf biedt een breed scala in zowel nieuwe als gebruikte machines aan en daarnaast kijkt het team van Kramer verder dan alleen de agrarische sector.

“We leveren bijvoorbeeld ook robotmaaiers en schoonmaakmachines. In de toekomst gaan we dat verder uitbouwen. We proberen het bedrijf door middel van nieuwe import- en dealerschappen continu up te graden en uit te breiden. Kansen zien en inspelen op de markt: een uitdaging die we graag met elkaar aangaan!”, aldus de ondernemster.

www.wnkramer.nl

TERUGBLIK ONDERNEMER VAN HET JAAR VERKIEZING



In een goedgevulde De Ooievaar in Warmenhuizen zijn op donderdagavond 18 januari tijdens de OFS-netwerkbijeenkomst de winnaars van de verkiezing van de ondernemers van 2017 uit de gemeente Schagen bekendgemaakt. Mooie Ogen, Bemo Rail, De Boereplaats en ZoH!P zijn door collega-ondernemers verkozen tot dé ondernemers van het jaar. Deze verkiezing wordt jaarlijks georganiseerd door de Ondernemers Federatie Schagen. Ziber heeft de stemprocedure verzorgd. Dit jaar waren er voor het eerst vijf prijscategorieën.

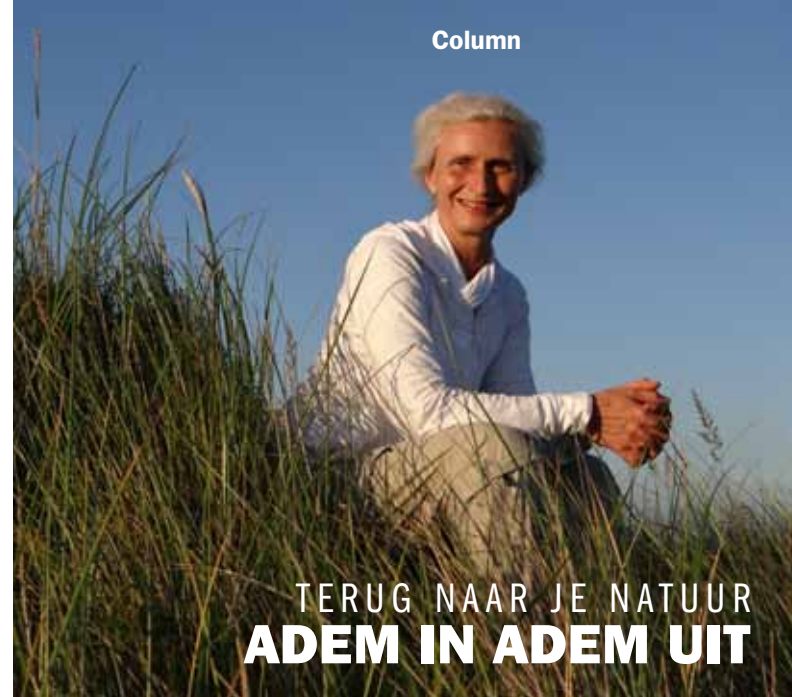
De Rabo starter van het jaar is Mooie Ogen van Sharon Couwenhoven geworden. Sharon van Couwenhoven was aangenaam verrast met haar winst. "Het is een signaal dat wij op een goede manier bezig zijn", aldus Sharon. Arno Mulder van de Rabobank heeft de prijs overhandigd. Overige genomineerden waren Luba Uitzendbureau van Bas Burlage en de Ondernemers Centrale van Jerry Breg en Nico Berger. ZoH!P van Afke Bleeker is door de lezers van het Schager Weekblad uitgeroepen tot ondernemer van het jaar. Zij ontving uit handen van

Rolf Schot de Schager Weekblad Publieksprijs. Menno Bes, bedrijfscontactfunctionaris bij de gemeente Schagen, heeft de prijzen van de gevestigde ondernemers uitgereikt. Afke Bleeker kreeg naast de publieksprijs tevens de titel OFS ondernemer van het jaar 2017 in de categorie Detailhandel. "Het is fantastisch en ik voel me ontzettend gewaardeerd", aldus Afke Bleeker direct na de bekendmaking. Zij had niet verwacht dat zij zou gaan winnen en vond het al een eer om genomineerd te zijn. In deze categorie waren ook Roger Moonen van Spar en Zand! uit Pet-

ten en de familie Beemsterboer van Bakkerij Beemsterboer met vestigingen in Waarland, Tuitjenhorn, 't Veld en Warmenhuizen genomineerd.

In de categorie Recreatie, Toerisme en Horeca zijn Annet Stoop en Olaf Dekker van de Boereplaats door collega-ondernemers verkozen tot de recreatie- / horecaondernemer van het jaar. Annet Stoop vond het "top" dat zij en haar team er met de prijs vandoor zijn gegaan. Overige kanshebbers in deze categorie waren Bistro Smul van Gerard Tesselaar en Alpha, Havana en Piet Pann van Nico Gründmann. Teun Druif van Bemo Rail steeg nipt v.d. Linden Tandtechniek van Rik van der Linden en Tebulo van Hans Spaans en Rob Beentjes voorbij. Hiermee is Bemo Rail uitgeroepen tot de onderneming van het jaar in de categorie Industrie, Bedrijven en Agribusiness. Teun Druif was blij met de behaalde titel en vond het een mooie stimulans voor zowel het bedrijf als het personeel.

Column



TERUG NAAR JE NATUUR ADEM IN ADEM UIT

Het eerste kwartaal van 2018 zit er bijna op. Als je achterom kijkt denk je vast wat vliegt de tijd en ondertussen ben je alweer aardig opgeslokt door het dagelijkse ritme van je bedrijfsactiviteiten. Sta daar nu, terwijl je dit leest, eens bij stil met de vraag; 'Hallo... waar zijn wij nou helemaal mee bezig?' Wellicht herken je deze reclame slogan, die je uitnodigde om vooral te bezinnen onder het genot van een KitKat. Suiker is het laatste wat je nodig hebt. Je hebt immers je natuurlijke energiebron altijd bij je, je adem!

Wist je dat je ademhaling heel veel natuurlijke handvatten geeft om bijvoorbeeld het juiste moment te kiezen voor dat ene belangrijke telefoontje, of het schrijven van die tekst. Dat je ademhaling en vooral de plek waar je adem zich bevindt iets zegt over hoeveel energie je lichaam en brein krijgen. Hoeveel balans er tussen plannen, creativiteit, denken en voelen is. Aandacht en controle over je ademhaling helpen je hoofd op orde te houden en je gedachten te sturen. Gedachten die nogal eens met je aan de loop gaan, hoe goed bedoeld ook.

De ideale plek om je aandacht naar je ademhaling te brengen is in de natuur. Daar kom je los van alles en iedereen die jouw aandacht vragen. De natuur zorgt voor contact met je eigen natuur. Dat geeft meer energie dan een KitKat en bovendien brengt het je weer in verbinding met je passie als ondernemer.

Ontdek de vier seizoenen in jezelf en voed je eigen natuurlijk leiderschap. Kom mee naar buiten en loop elk seizoen met mij mee, vanaf vrijdag 23 maart 14.30uur in het Zwanenwater van Callantsoog.

Nathalie Jagir Peters - Inspirator
www.inspiratieplekaanzee.nl

Column

OFS

SOFTWARE UPDATES: ALTIJD DOEN!

Software is overal om ons heen: natuurlijk uw apps, maar ook het apparaat zelf: de computer, tablet, smartphone, TV, auto en zelfs de verlichting in jouw huis. Een vergissing is menselijk en omdat software nog steeds door mensenhanden wordt gemaakt, zitten er altijd fouten in software. Die fouten noemen we bugs (Engels voor beestjes). Door een bug reageert een apparaat soms onverwacht. Dat kan vervelend zijn of zelfs gevaarlijk! Vaak is er een truc om je tijdelijk te redden als je last hebt van een bug. Dat heet een workaround. Je modem herstarten als je internet het niet doet, is daar een voorbeeld van. Een workaround is geen structurele oplossing voor het probleem. Soms kan een bug ernstige gevolgen hebben en wordt uw auto onbestuurbaar of krijgt iemand onbedoeld toegang tot de computer of vertrouwelijke gegevens. Bedrijven die software maken, brengen regelmatig updates uit. Sommige updates verhelpen beveiligingsproblemen en andere updates veranderen functionele dingen. De wijzigingen tussen verschillende softwareversies staan beschreven in de Release Notes. Die bevatten voor een ongetrainde lezer een hoop abracadabra. Bovendien beschrijven de ontwikkelaars meestal een selectie uit de wijzigingen en moet je een deskundige zijn om tussen de regels door te lezen.

Sommige critici vinden het updaten van software onzin en zeggen: "If it ain't broken, don't fix it" - als iets werkt, blijf er dan vanaf. Die critici vergeten dat software altijd stuk is. Wees blij dat je ontwikkelaar de kwaliteit van zijn software doorlopend onderzoekt en verbetert! Ik zeg daarom altijd: "Continue vooruitgang is beter dan uitgestelde perfectie". De wereld zal nooit helemaal bugvrij worden, maar als je software in kleine stapjes bijwerkt, blijven je systemen ondertussen werken. Software updates: altijd doen! Heb je een updatestrategie voor jouw kritieke apparaten? De IT-leverancier kan hierbij helpen. Je kunt de discussie beter vooraf voeren dan achteraf. Controleer zelf of je de laatste versie hebt: Mac: Appeltje linksboven in beeld, App Store..., Updates Windows 10: Start Menu, Instellingen, Bijwerken en beveiliging iPhone: Instellingen, Algemeen, Software-update Android: Instellingen, Over de telefoon, Software-updates.

Dae Punt | Punt & Partners automatisering B.V.
d@pp.nl

Nierop Transport & Traffic-service B.V. uit Schagerbrug is bekend in heel Nederland. Vooral door de botsabsorbers, die worden ingezet voor rijks- en provinciale wegen en de bijzondere Scania truck met drie meter lange cabine. Pieter (50) nam het bedrijf in 2002 over van zijn vader, die het in 1965 startte. Toen was het bedrijf vooral nog werkzaam in de agrarische wereld.



EEN VEELZIJDIG TRANSPORTBEDRIJF



In de ruim vijftig jaar dat het transportbedrijf bestaat, heeft het een aantal veranderingen meegemaakt. "Van de agribusiness rolde we in de afvalverwerking en ook de modernisering en automatisering kregen vat op het bedrijf. Mijn vader ging langzamerhand wat minder werken, zodat ik wat meer taken op mij nam, maar de afvalverwerking kon hij niet loslaten. Dat vond hij prachtig werk!"

Van afval naar asfalt

Rond 2000 heeft Nierop de afvaltak afgestoten. "Die hebben we overgedragen aan GP Groot. Wij gingen ons storten op een andere

tak van sport: traffic." Pieters' vader lag tijdens die ommezwaai in het ziekenhuis. "Hij heeft het nooit mogen meemaken, maar ik weet nog dat hij zo'n pick-up met verkeersbord wel zag zitten!", blikt Pieter terug. "Ik weet zeker dat hij ontzettend trots is, als hij nu naar zijn bedrijf kijkt. De traffic-tak zou echt wat voor hem zijn geweest!"

Olifantenhuid

Inmiddels heeft het bedrijf een zeer uitgebreid machinepark met vijf botskussens (drie vaste en twee losse trekkers), drie kraanwagens, een portaalafzet-auto en een

calamiteiten-wagen. De core-business van het bedrijf is de traffic-service. "We zijn en moeten 24/7 bereikbaar zijn. Dat wordt van je verwacht als je in de traffic zit. Wanneer een ongeluk gebeurd, moeten wij snel ter plaatse zijn. Maar ook als er drugsafval in de bermen ligt, moeten wij dat weghalen voordat de verkeersdrukte weer begint." Daarnaast voert het bedrijf met de kraanwagens het bermgras en slootvuil af naar composteerbedrijven. Nierop zorgt er dus eigenlijk voor dat andere weggebruikers zo weinig mogelijk last ondervinden van een ongeluk of van ongepaste troep op en langs de wegen en

bermen. "Maar denk maar niet dat men dit waardeert." Pieter verwijst hiermee vooral naar de trekkers met botskussens. "We worden uitgescholden voor van alles en nog wat, we worden bekogeld met fridrankblikjes en een medewerker is zelfs een keer beschoten. Als chauffeur op een botswagen moet je een olifantenhuid hebben!"

Senioren op de botswagens

De ondernemer zegt dat hij aan dit geweld wel gewend is geraakt, net zoals zijn medewerkers. "We hebben veel gepensioneerde chauffeurs aan het werk, die de traffic afdeling echt

prachtig vinden! Deze mannen van 68 tot 72 jaar hebben er, ondanks het gescheld, ontzettend veel plezier in." Uiteraard worden deze heren wel gescreend op fitheid en dergelijke, want ze moeten wel kunnen klimmen en klauteren. Het geeft Pieter een fijn gevoel dat hij deze senioren nog een leuke job kan bezorgen. Het mes snijdt hierdoor aan twee kanten: "Zij blij met hun werk, ik blij met hun ervaring en werkersmentaliteit." Helaas heeft deze win-win-situatie ook een keerzijde. "Je moet er rekening mee houden dat deze harde werkers ook een keer komen te overlijden. Dan leggen we het de werkzaamheden stil en rijden

we met de kist op de truck zijn laatste rit."

De cirkel is rond

Bij Nierop vind je niet alleen senioren en heren, want de jongste telg van het bedrijf is de 18-jarige dochter van Pieter. "Ze heeft net haar rijbewijs gehaald en volgt de transportopleiding. Zij zat al in haar maxi cosi naast me in de vrachtwagen, net zoals ik in mijn luier naast mijn vader zat. Uiteindelijk zal ze het bedrijf over gaan nemen en dat maakt me ontzettend trots. De cirkel is rond!"

www.nieroptransport.nl



Die verandering vraagt snel schakelen. Het is heerlijk om te zien hoe ondernemers dat kunnen. Ik heb ongeveer eens per week een bedrijfsbezoek. Wij, vaak met collega's van B&W, krijgen dan een rondleiding en achtergrondinformatie over het bedrijf. Dat is erg handig voor ons werk, vaak kunnen we lokale bedrijven aan elkaar koppelen, bovendien weten we wat er speelt. Bij die bezoeken hoor ik de laatste tijd heel vaak ongeveer deze tekst. 'We hebben ruim voldoende opdrachten om te groeien, maar het vinden van goed personeel remt ons.'

Van een ruime arbeidsmarkt gaan we in no-time naar een krappe arbeidsmarkt. Dat geeft kansen en bedreigingen voor de gemeente. Steeds meer bedrijven zullen banen zo inrichten dat ook mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt aan de slag kunnen. Dat is in de eerste plaats goed voor de mensen die weer mee mogen doen, maar het beperkt ook onze uitkeringen. Aan de andere kant merken wij nu al dat schaarse functies, zoals projectleiders, moeilijk in te vullen zijn.

Ook voor jongeren komt er een interessante tijd aan. Het was zo decadent dat ik hier niet eens durf op te schrijven wat bedrijven deden om personeel te werven toen ik in 2006 op de arbeidsmarkt kwam. Laat ik het zo samenvatten; er komt ook voor de Horeca weer een mooie tijd aan.

Hartelijke groeten en tot ziens,
Jelle Beemsterboer
.....
Wethouder
.....

ZORGEN EN KANSEN NA DE CRISIS

Onze wereld is snel veranderd de afgelopen jaren. De crisis hakte er in bij ondernemers. Ook de gemeente heeft flink moeten snijden. Hoe anders gaat het sinds het afgelopen jaar. Het aantal eenvoudige bouw aanvragen, dakkapellen, dat soort werk, verdubbelde in een jaar tijd. Grote projecten waar we hard aan moesten trekken, kwamen ineens als vanzelf in een stroomversnelling omdat ook projectontwikkelaars de wind in de rug kregen.



BAKKER & SCHILDER TRANSPORT

Inmiddels 89 jaar en twee bedrijfsovernames verder staat Bakker & Schilder Transport B.V. bekend om haar vijf specialisaties. Bakker & Schilder Transport heeft zich gespecialiseerd in verschillende takken van transport, elk met haar specifieke eigenschappen: bloembollen-transport (gecoördineerd vanuit Andijk), post-distributie, retail distributie, internationaal transport (naar België, Duitsland en Oostenrijk) en op- en overslag.

Bakker & Schilder Transport B.V. is niet alleen gespecialiseerd in deze takken van transport maar levert ook de bijbehorende kwaliteit. Kwaliteit is bij Bakker & Schilder transport niet alleen een mooie kreet, het is ook een statement dat geborgd is, zowel diep in de organisatie als via certificeringen. Bakker & Schilder beschikt over het Keurmerk Transport & Logistiek, specialisatie distributie. In mei 2011 ontving Bakker & Schilder Transport B.V. de prestigieuze Lean and Green Award omdat zij als bedrijf laten zien dat zij zich actief inspant om logistieke processen te verduurzamen. Naast de specialisaties en certificeringen wordt er bij Bakker & Schilder Transport B.V. geïnvesteerd in automatisering. In een tijd waar data gezien wordt als sleutel tot succes is het voor Bakker & Schilder Transport B.V. geen optie om hierin achter te blijven. In de hele procesketen is kosteneffectiviteit van doorslaggevend belang. Hoe efficiënter het proces, hoe lager de kosten per product. Niet alleen voor de administratie maar ook voor het stroomlijnen van de distributie. Daarnaast staan alle wagens via de boordcomputer in verbinding met de planning. Door de automatisering krijgen de klanten inzicht in alle aspecten van het transport, tot en met de kosten.

Die uitkiende automatisering wordt gekoppeld aan de expertise, ervaring en een dosis gezond verstand die Bakker & Schilder Transport B.V. bezit. Kortom Bakker & Schilder Transport B.V. is uw partner binnen distributie, transport en logistiek voor verschillende branches.



BESTE ONDERNEMERS VAN SCHAGEN,

Als dit OFS suffertje, sorry Magazine bij u door de brievenbus glijdt hebben we het feest van het jaar, Paasvee 125 jaar, al weer achter de rug. Ook zijn de stemmen van de gemeentelijke verkiezingen, een feestje voor de democratie, inmiddels geteld. De (verkiezings)leus van Gerard Tesselaar staat nog altijd overeind. Bent u onafhankelijk, liberaal, christen of democraat, wij staan bij Bistro Smul altijd voor iedereen paraat!

Bistro Smul bestaat nu ruim een jaar en we zijn nu ook 's avonds en elke zondag open en dat wordt ook al goed bezocht. We hebben nu ook leuke arrangementen voor u zoals "High Tea" "de Bistro Lunch" en een verrassings Smulkeuze menu. Ook kunt u natuurlijk lekker eten van onze uitgebreide à la carte kaart, met elke week buiten de kaart om, wat zit er dit keer aan de hengel?

De Stad Schagen is volop in beweging, wat dacht u van de , als u het mij vraagt heeft het al te lang geduurd, uitbreiding c.q. verbouwing van het Makado centrum. De tekeningen zien er veelbelovend uit, men spreekt van een winkelcentrum met sterallures, maar we blijven gewoon met onze voetjes in de West-Friese klei.

Over West-Fries gesproken ; de West-Friese Folklore bestaat dit jaar 65 jaar. Bistro Smul organiseert op zaterdag 26 mei een sponsor 5 gangendiner voor 2 personen voor € 65,-. De diner- opbrengst gaat volledig naar de West-Friese Folklore. Dus noteer alvast 26 mei en reserveer een tafeltje bij Bistro Smul tel nr. 0224-216100

Met vriendelijke Smulgroeten
Mister Smul
.....

Wij zijn Beddenspecialist.



JAC NOTA Dirkshorn

bedden
SPECIALIST.NL

Beddenspecialist Jac Nota

C. de Vriesweg 50, Dirkshorn | T: 0224 5515231
www.beddenspecialist-jacnota.nl

Wij zijn onderdeel van de Beddenspecialist formule!



auping

Beddelicious⁺

ledorm[®]

SLP
collection

swissflex

Vandyck