



CALLINGHE VASTGOED

MEER DAN
VAKANTIEWONINGEN
ALLEEN



NR 23

JUNI 2019

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

Gratis Bedrijfs- verzekerings- check



Met een verzekeringscheck voorkomt u dat er bij een eventuele schade niet, of beperkt uitgekeerd wordt.
Meld u aan via: unive-verzekeringscheck.nl/zakelijk

Univé Noord-Holland

072 - 502 45 10

bedrijven@unive.nl

univé daar plukt ú
de vruchten van



is onderdeel van:



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

Ruitreparatie en vervanging
Spot reparatie
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

**Wij adviseren u bij het melden van de schade
en handelen uw schade direct af met de
verzekeringsmaatschappij**

De Fok 14 • 1742 PD Schagen
Tel. (0224) 21 34 41 • info@absdelange.nl
www.absdelange.nl

Alle topmerken op één adres

Cavallaro Napoli
Paul & Shark
Lacoste
Tenson
Maerz
Schiesser
Ledûb
John Miller
Eton
Gant

Eduard Dressler
Roy Robson
Gardeur
M.E.N.S.
Pierre Cardin
Brax
Hilti
Falke
Burlington
Greve



Jan Rozing Mannenmode
Aan het Marktplaatsplein in Schagen
Telefoon 0224 212624
E-mail info@janrozing.nl

Webshop www.janrozing.nl



pag 4



pag 11



pag 13

VERBINDING

"We doen vaak net alsof werk en privé totaal verschillende werelden zijn, maar volgens mij bestaan deze werelden uit precies dezelfde mensen. We zijn toch niet ineens iemand anders zodra we onze werkkleding aantrekken? Toch zien we mensen veranderen in gedrag zodra ze de overall, het maatpak of uniform aantrekken. Vaak levert dit ook veel stress op en kost het ontzettend veel energie om die rol vol te houden. Het kan zelfs zo zijn dat mensen hier op langere termijn aan onder door gaan. Eeuwig zonde, wat mij betreft!

Waarom zorgen we er niet gewoon voor dat werk en privé meer op elkaar aansluiten. De balans kan veel beter. Mensen moeten in hun werk volledig zichzelf kunnen zijn. Ze mogen doen wat ze leuk vinden en waar ze goed in zijn. Dat levert plezier en ontspanning op. Op die manier houden mensen het veel langer vol en is het voor iedereen leuker werken. Bovendien zijn we privé ook een stuk gezelliger.

Deze twee verschillende werelden worden steeds vaker bij elkaar gebracht door bedrijfsuitjes met partners, familiedagen en open dagen. Laat dat laatste nu op stapel staan in 't Zand. Op 29 juni 2019 gooien vele ondernemers en hun medewerkers in 't Zand de deuren open om vol trots te laten zien wat er wordt gedaan en gemaakt. Dus neem je familie, vrienden, kennissen en burens mee naar 't Zand en vind de verbinding met het bedrijfsleven. Het belooft een hele leuke dag te worden voor groot en klein."

Met vriendelijke groet,

Rob Dekker
Voorzitter Zakenclub 't Zand

VOORWOORD



pag 16

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:

Zeeman Reclamegroep BV

Advertentie acquisitie:

Sabine van Berkum: sabine@zrgbv.nl
Ton van Oers: ton@zrgbv.nl

© 2019 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 burokorting gegeven.

COLOFON





MEER DAN

VAKANTIEWONINGEN ALLEEN

Makelaardij en vakantiewoningen. Volgens Carlo Petrus (53) combineert hij al zo'n twintig jaar best of both worlds met Callinghe Vastgoed. "Wij verkopen en verhuren niet alleen vakantiewoningen, wij leveren een bepaald gevoel! De Duitsers noemen het Erholung, wat zoveel betekent als vrijetijdsbesteding. Naast dat we een groot en fraai aanbod hebben, zitten we ook nog eens in het mooiste deel van Nederland: van Julianadorp tot en met Petten. Een betere plek voor een tweede woning is er niet!", vertelt Carlo enthousiast.

Het kantoor van Callinghe is centraal gevestigd aan het Dorpsplein in Callantsoog. Een strategische locatie. "Allereerst ligt Callantsoog ongeveer in het midden van ons aanbodgebied, waardoor we altijd dicht bij onze klanten zijn.

Daarnaast verkoopt dit kustdorp zichzelf: het is ontzettend mooi, we hebben het mooiste strand van Nederland, een perfecte infrastructuur, natuur, cultuur en steden zijn dichtbij en er is in het hoogseizoen altijd wat te beleven. Bovendien is het marketingtechnisch slim, omdat we inloop van passanten hebben en goed zichtbaar zijn vanaf het plein."

Twee kapiteins op een schip

Carlo startte twintig jaar geleden alleen op deze plek, maar inmiddels is het team flink uitgebreid. "We hebben zo'n acht vaste kantoormedewerk(st)ers, een eigen schoonmaakteam én technische dienst. Stuk voor stuk medewerkers met hart voor de zaak. Een 9-tot-5-mentaliteit bestaat hier niet en ze zullen het de klant altijd naar de zin maken." De grondlegger van Callinghe deelt inmiddels het eigenaarschap met makelaar Sandra Stadegaard (42). "Zij is 12 jaar geleden bij mij begonnen en vanaf dag één niet meer weg te denken uit ons team. Sinds vijf jaar heeft ze haar makelaarspapie-

ren en 2,5 jaar geleden is ze mede-eigenaar geworden."

Dit betekent dat er dus twee kapiteins op een schip zijn. Zoiets werkt niet altijd, maar bij Callinghe vormen ze een gouden duo. Sandra legt uit: "Vanaf mijn eerste werkdag is er een goede klik. We hebben respect voor elkaar en kunnen elkaar alles zeggen. Daarnaast hebben we dezelfde visie wat Callinghe betreft en vinden we de kwaliteit en hygiëne van de vakantiewoningen plus de servicegerichtheid naar onze klanten het allerbelangrijkst."

Dat zij nu mede-eigenaar is, was niet een vooropgezet plan. Op een gegeven moment kwam het ter sprake dat Carlo uiteindelijk een stapje terug wilde gaan doen. Het was een logische stap dat Sandra een deel van het stokje zou overnemen. Carlo: "Ik ben niet van plan om vervroegd met pensioen te gaan, maar ik zou wel wat meer vrije tijd willen. Ik heb er alle vertrouwen in dat Sandra dat, wellicht samen met een andere medewerker, prima kan oppakken."

Groeiend aanbod

De oprichter van Callinghe startte in 2000 met niets. “Ik had zogenaamd drie woningen te koop staan. Die van mijn ouders, mijn broer en een vriend. Toen er opeens iemand langs kwam met serieuze interesse, heb ik snel gezegd dat die al in optie was, maar dat ik wellicht een andere woning in mijn portfolio voor hem had”, blikt Carlo terug. Met deze creatieve oplossing begon het balletje te rollen. Inmiddels heeft het makelaarskantoor zo’n 120 recreatiewoningen in de verhuur, 30 in beheer en gemiddeld zo’n 40 woningen in de verkoop. Dit varieert van luxe villa’s tot sfeervolle bungalows en fraaie appartementen. “Het is ons doel om in eerste instantie op verhuurgebied te groeien naar zo’n 150 huurrecreatiewoningen.”

Sandra vult hem aan: “We willen groter worden, maar niet té groot. Daarmee voorkomen we dat we de persoonlijke touch verliezen en onze klanten niet meer ‘kennen’. Dat maakt ons werk nu juist zo leuk. Bovendien kunnen we daardoor nét dat stapje extra zetten ten opzichte van onze concullega’s.”

Investeren in zichtbaarheid

Op het toekomstprogramma staat niet alleen groei van het aanbod. Ook marketingtechnisch wordt er flink aan de weg getimmerd. Sandra: “Sinds een jaar zijn we daar nog echt serieuzer mee bezig. Onze social media kanalen krijgen een flinke boost door de kennis van twee jonge medewerkers. Daarnaast zijn we zeer actief met het opzetten van campagnes voor op Google en richten we ons ook meer op de activiteiten in de buurt. Op die manier investeren we in zichtbaarheid, waardoor niet alleen Callinghe, maar ook deze mooie streek flink op de kaart wordt gezet!”. Carlo is het met haar eens: “We verkopen en verhuren immers meer dan alleen vakantiewoningen...”



**Meer informatie: www.callinghe.com
of volg Callinghe op Facebook en Instagram**



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

Productie opvoeren?



Ook voor particulieren!

Sterk in Cijfers

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

© 04-2010 S&H Vormgeving



De aandacht van een klein kantoor...



ACCOUNTANTS • FISCALISTEN • ADVISEURS

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

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

...met de kennis van een groot kantoor.

Specialist in sfeervolle vloeren



SINDS
1977



KLITSIE PARKET Schagen

A. Witte Paal 227 - Schagen T. +31(0) 224 - 212 827 E. info@klitsieparket.nl

WWW.KLITSIEPARKET.NL



CAMPAGNE:

WIJ RIJDEN HIER MET ÉN VOOR U

Gemeente Schagen: een gebied met een prachtig strand en een kustlijn van ruim 14 kilometer, mooie akkervelden en een uitgestrekt polderlandschap, het grootste aaneengesloten bollengebied ter wereld en bijzondere dorpskernen met een eigen karakter. Maar door al dit moois is Schagen ook onlosmakelijk verbonden met de landbouw- en transportsector plus het verkeer dat hierbij hoort. Daarom de campagne: 'Wij rijden hier met én voor u'.

Dit is een initiatief van de gemeente Schagen, Ondernemers Federatie Schagen (OFS), Landen Tuinbouw Organisatie Noord (LTO Noord), CUMELA Nederland, Fietsersbond afdeling Noordkop en diverse dorpsraden uit de gemeente Schagen. Met deze campagne wordt de bewustwording van alle weggebruikers gestimuleerd en wordt men aangespoord om rekening met elkaar te houden in het verkeer.

Verkeersveiligheid door bewustmaking

Groot verkeer kan beangstigend overkomen, vooral op smalle wegen. Dit kan onveilige situaties en frustraties opleveren. De voertuigen van de landbouw- en transportsector vormen echter de motor van onze bijzondere omgeving. Landbouw- en transportverkeer maakt gebruik

van dezelfde wegen als personenauto's, fietsers, wandelaars en scholieren. De bestuurders van landbouw- en transportvoertuigen zijn goed opgeleid en worden geïnstrueerd met als doel ongevallen in het verkeer te voorkomen.

Daarnaast worden weggebruikers via deze actie gewezen op gladde wegen door modder in het oogstseizoen, de blinde hoek en het gevaar van het uitzwenken van voertuigen en machines. De campagne wordt dus ingezet als de weg naar verkeersveiligheid.

Meer informatie vindt u op www.ondernemend-schagen.nl. U kunt campagnemateriaal aanvragen via het campagneteam door een mail te sturen naar:

info@ondernemendschagen.nl.

de jong verzekert bedrijven,
al jaren...

0224 29 84 41



SCHAAL 1:100
LEENHUIS TE SCHAGEN ---

deJong

de-jong.nl

voor uw
evenement,
het laatste
nieuws,
facebook
likes of
thuisarts.nl

 SenseView

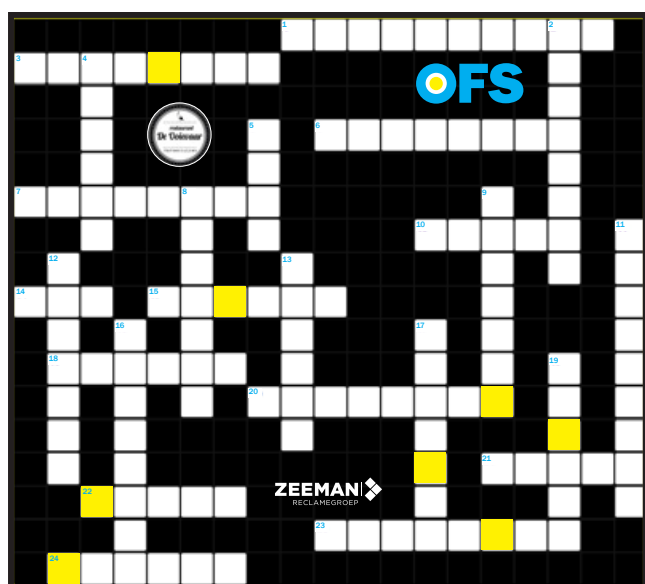
Gratis uitproberen? www.ziber.nl/senseview

Blosse
ook te vinden in onderstaand



NOORDKOP
CENTRAAL

SKAGER HERSENKRAKER!



Ondernemers zijn meestal intelligente mensen. Ook intelligente mensen hebben zo hun recht op vrijetijdsbesteding. Bij het combineren van deze twee gegevens is het OFS-bestuur samen met de OFS-denktank tot een compromis gekomen: Dit keer: De Skager Hersenkraaker! In de zoektocht naar de "Slimste Schager Ondernemer" dient onderstaande skager crypto-puzzel te worden opgelost. (Tip: veel antwoorden zijn in dit magazine te vinden). Stuur het woord naar: ton@zrgbv.nl en maak kans op **een drie gangen dinerbon voor twee personen aangeboden door en te besteden bij Café Restaurant 'De Ooievaar' te Warmenhuizen**. Let op: er zal in 2019 vier keer een puzzel worden geplaatst in het OFS Magazine waarbij een dinerbon kan worden gewonnen. Eind 2019 zal er uit alle goede inzendingen een bonusprijs worden geloot. **Deze extra prijs wordt beschikbaar gesteld door Zeeman Reclamegroep: gratis drukwerk t.w.v. €250,- !!!**

Op de wegstreepuzzel van de vorige keer kwamen de nodige reacties. Veel goede antwoorden maar ook een kritische noot. Er was een woord weggevalen zodat het lastiger werd om de oplossing te ontdekken. Het goede antwoord was: "Ik ben een slimme schagenees".



De prijswinnaar van de maart editie: Bas Burlage van Luba Schagen.
Namens het OFS-bestuur: van harte gefeliciteerd!

Verzamel de gele letters en zet
ze in de juiste volgorde hiernaast.



Horizontaal

- 1 muzikaal speelgoed eind van de week
- 3 maak je via dit uitzendbureau
- 6 vruchtbare vogel tevens restaurant
- 7 aangeboden prijs voor deze puzzel
- 10 snelle wethouder
- 14 bedrijventerrein en vermeerdering

Verticaal

- 15 drukkers op het water
- 18 slager brengt soms geluk
- 20 alcoholische versnapering en voulon
- 21 vruchten plukken als verzekering
- 22 hart van schagen
- 23 motorisch evenement met tor-instinct
- 24 winkelcentrum schagen

Verticaal

- 2 dit water raakt schagen
- 4 mannenmode aan het marktplein
- 5 bouterse en heddes zijn voorname mensen
- 8 lekker ruikende zangeres
- 9 boekhandel voor bloemen

Verticaal

- 11 vechtlustige burgemeester
- 12 10 donderdagen
- 13 ridder maakt ouderen het hof
- 16 hier leenden boeren
- 17 bedrijf zoekt parketmedewerker
- 19 zingende Schagenaar

OPEN ZATERDAG 29 JUNI 2019 BEDRIJVENDAG



Kom tussen 10 en 17 uur een kijkje nemen!
EN LAAT U INSPIREREN EN INFORMEREN



OPEN BEDRIJVENDAG KOLKSLUIS

Op zaterdag 29 juni wordt voor de vierde keer de Open Bedrijvendag op industrieterrein Kolksluis in 't Zand gehouden. Tussen 10.00 en 17.00 uur zetten alle bedrijven hun deuren open voor geïnteresseerden.

Het doel van deze Open Bedrijvendag, georganiseerd door Zakenclub 't Zand, is tweeledig. Enerzijds kunnen bezoekers een kijkje in de keuken nemen bij

een grote diversiteit aan bedrijven. Anderzijds kunnen de ondernemers van Kolksluis hun bedrijven, diensten en producten aan een breder publiek presenteren.

Nevenactiviteiten

Naast dat geïnteresseerden kennis kunnen maken met de vele bedrijven, is het ook mogelijk het industrieterrein vanuit een 'birdseye' te bewonderen. Op 29 juni worden er namelijk enkele helikoptervluchten (mits het weer het toelaat) gemaakt. Wilt u liever lager bij

de grond blijven, maar bent u wel in voor wat avontuur? Dan kunt u op de tijdelijke kartbaan op het terrein een rondje racen.

De volgende Open Bedrijvendag wordt pas weer in 2023 gehouden, dus pak uw kans en laat u verrassen over wat Kolksluis allemaal te bieden heeft.

**Meer informatie vindt u op
[www.facebook.com/
Openbedrijvendagkolksluis](https://www.facebook.com/Openbedrijvendagkolksluis)**



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



WAAR VIND IK ZE ?!

Vacatures ingevuld krijgen. Dat is met afstand de grootste uitdaging voor ondernemers op dit moment. Niet onlogisch: dankzij de aantrekkende economie en de vergrijzing hebben de werkzoekenden het nu voor het uitkiezen. Hoe zorg je nou dat jouw vacature opvalt bij de juiste groep mensen én precies de goede sollicitanten trekt? Drie tips.

#1 Maak het leuk!

Als je sollicitanten enthousiast wilt krijgen om bij jou te solliciteren, maak ze dan ook enthousiast! Zorg dus voor een aansprekend verhaal over wat de functie inhoudt, wat je van ze verwacht en vooral: wat je ze te bieden hebt. Vermijd lange functietitels - wees liever concreet en duidelijk. En: hou het kort.

#2 Maak het makkelijk!

Solliciteren is voor veel mensen best een dingetje. Maak het sollicitanten dus zo makkelijk mogelijk. Zorg dat ze online kunnen solliciteren en dat ze hun CV via je site kunnen uploaden (zeker als je op jongeren mikt is dat een must!). Doe eens gek: laat een collega in een kort filmpje vertellen hoe het is om bij jouw bedrijf te werken. Goed voor je online zichtbaarheid!

#3 Maak het specifiek!

Natuurlijk zijn vierhonderd reacties op je advertentie beter dan geen enkele ... Maar toch: kwaliteit gaat boven kwantiteit. Wees daarom heel specifiek in je vacatureomschrijving. Wat zeggen je huidige collega's over hun werk? Gebruik die info om je vacaturetekst optimaal af te stemmen op de mensen die je zoekt. Alleen dan krijg je reacties waar je écht op zit te wachten.

Je vacature via Carrière gericht onder de aandacht brengen van een grote groep werkzoekenden kan natuurlijk ook.

Arnold Lindeijer
Carrière Uitzendbureau Schagen
Witte Paal 304C
Schagen
0224-754755



'T BULLEKROFFIE

Een Loeiend Goed Verblijf

DEADLINE!

Hemelvaart 2019 is onze deadline, vakantiehuis Kakelbont is deze winter helemaal gerenoveerd. Dat wil zeggen, alles er uit tot op de buitenmuren en het dak en dan opnieuw beginnen. Plannen, bouwen, stylen en laat dit nou zijn wat wij heel erg leuk vinden. Cor is van de bouw en ik ben van de styling. Maar Hemelvaart komt steeds dichterbij en er moet nog best veel gebeuren. Via Social Media houdt ik onze gasten op de hoogte want er is al volop geboekt, sterker nog, deze zomer is volgeboekt. De eerste reserveringen van bedrijven die hier hun training willen geven zijn gemaakt. Geen mooie foto's, geen gelikt verhaal en toch is het ons weer gelukt. Natuurlijk kunnen we wel laten zien hoe 't Bullekroffie eruit ziet en dat we die stijl doortrekken, maar net even anders. Het vertrouwen is er en dat is heel fijn werken.

Zes dagen in de week en minimaal drie avonden is Cor daar en regel ik alles het op 't Bullekroffie. Best wel een uitdaging om al die ballen in de lucht te houden. Druk? Nee, want het is pas druk als je die druk ook zo voelt. Soms springen we even bij en hebben we elkaar nodig om weer vooruit te kunnen zowel op 't Bullekroffie als bij Kakelbont. Gelukkig is de camping in het najaar en de winterperiode gesloten, dit geeft wat rust. Maar verder draait alles door en besluiten we dat onze website niet meer voldoet. Afgelopen winter is er dus een prachtige nieuwe website ontstaan, met een systeem dat onze gasten meteen een prijsopbouw kunnen zien en een automatische e-mail ontvangen. Hier was ik nogal huiverig voor omdat ik iedereen een persoonlijk antwoord wilde sturen, met aandacht de vraag van de gasten wilde lezen en daarop reageren. Maar ons automatische antwoord is wel persoonlijk en niet standaard en zullen we zo nu en dan ook aanpassen.

Ook de tijd staat niet stil, nieuwe ontwikkelingen, keuzes maken, waar kan je tijd winnen? Wat levert deze tijd jou op? Ons bedrijf groeit dus onze werkzaamheden ook, daarop inspelen is belangrijk dus gaan we mee. En die deadline, die hebben we natuurlijk gehaald. Het eindresultaat mag er weer zijn!

Anneke Tiel
www.bullekroffie.nl

Zestien jaar was Daan Bruin, toen hij zijn eigen hoveniersbedrijf Bruin Groenvoorziening startte op 1 januari 1997. Toen nog op de naam van zijn vader, vanwege zijn minderjarige leeftijd. “Mijn droom was een eigen bedrijf. Aangezien ik tijdens mijn hoveniersopleiding al veel opdrachten kreeg, was het logisch dat ik alvast een KVK-nummer aanvraag. Zo kon ik mijn klantenkring alvast opbouwen.”



BRUIN GROENVOORZIENING: JONG GELEERD IS OUD GEDAAN

Al gauw had Daan een eerste medewerker in dienst, waardoor Bruin Groenvoorziening direct lekker kon groeien. Inmiddels wordt het bedrijf aan de Ruigeweg 6 in Burgerbrug flink uitgebreid. En ook de groei van de klantenkring laat al jaren een stijgende lijn zien. “Onze klanten bestaan uit particulieren, bedrijven (waaronder veel uit de grond-, weg- en waterbouw), overheden en natuurorganisaties. In principe is ons werkgebied Noord-Holland, maar regelmatig ko-

men we ook buiten deze regio om onze groene handtekening te zetten!”

Uitdagende projecten

De core business van de hovenier is sinds jaar en dag aanleg en onderhoud van tuinen, parken en openbaar groen. En dat in de breedste zin van het woord. “We hebben al vele prachtige en uitdagende projecten mogen doen. Het aanleggen van het Baanpark in Warmenhuizen, het

inrichten van het Dorpsplein in Petten en de Strandweg in Groote Keeten zijn slechts enkele voorbeelden.”

Een flinke opdracht was het verplanten van een 27.000 kilogram zware Magnolia op het Landgoed Merci in Bergen. “Dit had letterlijk veel voeten in de aarde! Samen met loon- en aannemingsbedrijf Fa.A. Sneekes en Zn. hebben we dit voor elkaar gekregen.” Daan benadrukt





dat elke klus uniek is en uitdaging geeft. “Of een project nu groot of klein is, we maken er altijd weer iets moois van. Zo kijken we bijvoorbeeld met trots terug op twee prachtige tuinen die we hebben aangelegd in Schagen aan de Hallerweg en de Jan van der Benstraat.”

Samenwerking TRI

Daan vindt het belangrijk dat het hoveniersvak blijft bestaan. Daarom werkt hij samen met de

TRI groei in groen. Dit is een landelijk opererende stichting die actief nieuwe leerlingen in dit vakgebied werft.

“Het opleiden van de vakmensen van de toekomst is belangrijk voor ons vak en de werkgelegenheid in de regio. Door samen te werken met de TRI en de opleidingscentra dragen wij bij aan een stukje vakmanschap in onze branche. Daarnaast is het ontzettend leuk om jongeren

te zien groeien als hovenier. Ik geef mijn ervaring en kennis graag door aan deze nieuwe generatie. Ik spreek immers uit ervaring als ik zeg: jong geleerd is oud gedaan!”

Meer informatie:

www.brulingroenvoorziening.nl





FORD FOCUS BEST VERKOCHTE AUTO IN NEDERLAND.



Ford is het jaar 2019 uitstekend begonnen. Met 3.567 registraties was de nieuwe Ford Focus het eerste kwartaal de best verkochte auto van Nederland. Een bijzondere prestatie voor een auto uit het C-segment, gelet op het feit dat de nummer 1 positie normaal gesproken wordt ingenomen door een type uit het A- of B-segment.

"De Focus doet het zowel particulier als zakelijk erg goed", aldus Eric Herman van Dekkerautogroep. "Met een 5-deurs én wagonuitvoering in maar liefst 5 verschillende uitvoeringen hebben

we voor elke klant een passende Focus.

Wat opvalt is het relatief grote aantal Private Lease contracten dat afgesloten wordt op de nieuwe Focus. "Private Lease is niet alleen populair bij de particuliere klant", aldus Herman. "Een steeds groter aantal zakelijke rijders kiest tegenwoordig ook voor deze constructie. Dat kan onder de juiste omstandigheden namelijk flink schelen in de netto maandelijkse kosten. De kilometers worden dan gedeclareerd aan het bedrijf terwijl er geen bijtelling betaald hoeft te worden. Het scherpe Private Leasetarief trekt

steeds meer particulieren die in het bezit zijn van een auto uit het C-segment van 3 tot 6 jaar oud. Die zijn inclusief afschrijving zo maar 400 euro per maand kwijt aan hun auto. Vanaf 333 euro per maand kun je met Private Lease al overstappen in een nieuwe, compleet uitgeruste Focus".

Voor de u al bekende service of de aanschaf van een lease-, een nieuwe of gebruikte Ford bij Dekkerautogroep, heten wij u van harte welkom Op de **Fok 2 te Schagen**.

FORD MONDEO HYBRIDE WAGON

Vanaf € 33.690,-*

- ✓ AUTOMAAT
- ✓ VLAKKE LAADVLOER
- ✓ 750 KG TREKGEWICHT
- ✓ LAADVOLUME TOT 1508 LITER
- ✓ ZEER COMPLEET UITGERUST
- ✓ 140 kW / 187 PK



Er is al een Mondeo Hybride Sedan vanaf € 32.190,-*
Lease vanaf € 499,- p.mnd.

*Prijzen na aftrek upgrade bonus, incl. BTW/BPM, kosten rijksaankopen, verwijderingsbijdrage en leges. Vraag naar de voorwaarden. Afbeeldingen kunnen afwijken van standaardspecificaties. Kijk voor gemiddeld brandstofverbruik en CO2-emissie op www.ford.nl. Full operational Lease o.b.v. 60 maanden en 20.000 km p.jr.

DEKKERAUTOGROEP
dekkerautogroep.nl

☎ 088-1800 360
Alkmaar • Beverwijk • Den Helder • Heerhugowaard
Purmerend • Schagen • Zaandam • Zwaag



leads@dekkerautogroep.nl

f www.facebook.com/dekkerautogroep

t www.twitter.com/dekkerautogroep



VERBINDEN EN SAMENWERKEN MET DIVERSE ONDERNEMERS?

Dat kan bij ons in De OndernemersCentrale! Op 14 juni 2017 maakten de initiatiefnemers Nico Berger en Jerry Breg de naam van het voormalig gemeentehuis van Harenkarspel bekend: De OndernemersCentrale. Al snel nadat de eerste ondernemer zich gevestigd had, zijn wij volop aan de slag gegaan om ons mooie concept over te brengen en bekend te maken bij ondernemers in de regio. Nu, in mei 2019, kunnen wij met trots zeggen dat 15 verschillende ondernemers zich hebben gevestigd op onze mooie locatie en dat ons doel 'diverse ondernemers met elkaar verbinden' steeds meer vorm begint te krijgen. Er zijn al een aantal mooie samenwerkingen ontstaan.

Verbinding

Wij bieden een creatieve en inspirerende werkomgeving voor zowel startende als doorgewinterde ondernemers. Ons doel is om ondernemers met elkaar te verbinden. In de centrale hal ontmoeten de ondernemers elkaar, maken even een praatje, brengen elkaar op ideeën en helpen elkaar verder. Dit is een unieke kans om te ontwikkelen en door te groeien. Want samen bereik je meer dan alleen.

Vergaderen, flexwerken of toch een eigen kantoorruimte huren?

Binnen De OndernemersCentrale bieden wij diverse faciliteiten aan, zo kan er gebruikgemaakt worden van onze unieke vergaderlocatie en van de flexplekken en kunnen ondernemers een eigen kantoorruimte bij ons huren. Onze centrale hal verhuren wij als evenementenlocatie. Hier hebben al diverse bijeenkomsten, vergaderingen en presentaties plaats gevonden. Van kunst, een eigen schoonheidssalon, fotografie en architectuur tot facilitair of administratief adviesbureau, filmproducent, websiteontwikkelaar, ICT en gaming. Binnen DOC is er plek voor elke ondernemer.

Er zijn nog diverse ruimtes beschikbaar vanaf 10 m² tot 750 m². Ben of ken jij iemand die nog op zoek is naar een eigen (kantoor) ruimte in regio Schagen?

Neem contact op met Melissa Keetman voor een rondleiding:

Melissa@deondernemerscentrale.nl

06-13354086

www.deondernemerscentrale.nl

GA EENS OP JE KOP STAAN!

Tuurlijk. Een beetje ondernemer is trots op zijn bedrijf. Geef hem de kans en hij vertelt honderduit: hoe, wat, waarom. Tot je klant blijkt te zijn. Dan wil hij alles van jôu weten. Logisch: als hij weet welk probleem hij voor jou op kan lossen, dan kan hij je wat verkopen.

Dat bedoel ik niet cynisch. De klant centraal zetten betekent dat je je oprecht verdiept in wat hem bezighoudt. Zodat je weet of en hoe je hem kunt helpen. Da's ondernemen in een notendop.

Waarom - ik herhaal: waarom - doen veel ondernemers dat dan precies andersom op hun site? Daar lees je uitgebreide beschrijvingen van wat het bedrijf doet, kan en verkoopt. Hoe ze dat doen. Waar ze dat geleerd hebben. Hoe goed ze dat wel niet kunnen.

Dan zijn veel potentiële klanten al afgehaakt. Die zochten niet naar jouw product of dienst. Die zochten een oplossing voor hun probleem. Maar ze klikten weg omdat het antwoord op hun vraag er niet stond. Als ze je site al gevonden hadden trouwens - want Google rankt je niet hoog als je je tekstueel gezien zo egocentrisch opstelt. Het algoritme van Google stelt nou eenmaal ook jouw klant centraal. En laten die nou net niet googelen op 'uitmuntende kwaliteit', 'weergaloze service' en 'unieke formule'.

Mijn tip: luister goed naar de vragen die klanten jou stellen. Bedenk welke antwoorden je daar op geeft. Net zoals je dat face-to-face doet. En zet dan je site eens op zijn kop.

Vind je dat lastig? Ik speel graag de rol van online mystery shopper. Help ik je daarna om je teksten optimaal toe te spitsen op je klanten. Zeker weten dat die daarna op je site precies vinden wat ze zochten.

Isabelle Brus

www.brustekst.nl



VAN DEN BERG TEGELS & BADKAMERS VOOR IEDERE BEDRIJFSRUIMTE

Op industrieterrein Witte Paal in Schagen vindt u Van den Berg Tegels & Badkamers. In de ruim 1000m² grote showroom worden tal van ingerichte badkamers, diverse stijlen tegels en een breed assortiment sanitair gepresenteerd. “Naast particulieren weten bedrijven ons ook steeds vaker te vinden”, laat eigenaar Paul van den Berg weten.

Een goede tegel kan de juiste look & feel geven aan een ruimte. Particulieren waren al overtuigd, maar inmiddels zien ondernemers ook de voordelen van tegels. “Het belangrijkste voordeel voor de zakelijke markt is dat tegels slijtvast en duurzaam zijn. Vlekken, water, hitte, belasting... de meeste exemplaren zijn hier prima tegen bestandig. Daarnaast zijn tegels in allerlei soorten, maten en kleuren verkrijgbaar. Een tandarts gaat liever voor een witte versie, terwijl een hovenier wellicht voor een houtlook tegel kiest.” De mogelijkheden zijn eindeloos. De showroom in Schagen geeft een goed beeld hiervan.

Professioneel sanitair

Naast een grote diversiteit aan tegels, heeft Van den Berg Tegels & Badkamers een breed assortiment aan professioneel sanitair. “In de horeca en bij de meeste bedrijven en winkels kun je als gast of klant gebruik maken van het toilet. Oude en afgedankte sanitair kan een negatieve indruk achterlaten bij deze gast of klant, met als gevolg dat deze naar de concurrent gaat.”

Goed sanitair is dus van belang in de zakelijke markt. “In onze showroom staan tal van toiletten, douche-wc’s, stoomcabines en badkamermeubels. Maar wij zijn ons ervan bewust dat



de wensen en eisen van bedrijven anders zijn dan die van particulieren. Daarom nodigen wij de ondernemer graag aan tafel uit, zodat we een advies en offerte op maat kunnen maken."

Ontwerp en installatie

De badkamerspecialist tekent met een hightech 3D-programma. "Zo kunnen wij de huidige sanitaire ruimte van het bedrijf met de nieuwe tegels presenteren of de nieuwe indeling tonen. Dit geeft een realistisch beeld van de werkelijkheid en op die manier kan de klant een goede keuze maken."

Naast het leveren van tegels en sanitair, kan Van den Berg Tegels & Badkamers ook de plaatsing en installatie leveren. "Wij werken samen met een vast team van vakkundige en lokale monteurs, installateurs, tegelzetter en klusbedrijven. Op die manier wordt de ondernemer volledig ontzorgd en kan hij zich blijven richten op zijn bedrijf, terwijl wij ons kunstje doen!"

Meer informatie:
www.vdbergbadkamers.nl





UPDATES VAN DE VOORZITTER

De coalitievorming van de Provinciale Staten is, op het moment van schrijven, nog niet afgerond. Ik maak me daar wel een beetje zorgen over, omdat er niemand uit de Noordkop zitting krijgt in de nieuwe Provinciale Staten. Tot voor kort was Gedeputeerde Jaap Bond actief, met name voor de Noordkop.

Wij hebben samen met de Gemeente een aantal verzoeken ingediend bij de Provincie, zoals meer woningen, betere infrastructuur, vaste brug over het Noord-Hollands Kanaal en dergelijke. We zijn erg benieuwd hoe dit afloopt.

Daarnaast maken we ons hard over het onderwerp 'duurzaamheid'. De OFS organiseert daarom samen met de Gemeente en de IBS op 13 juni 2019 een bijeenkomst over het verduurzamen van industrieterreinen. Deze bijeenkomst vindt plaats in de Ondernemers Centrale in Tuitjenhorn. Ook het bestemmingsplan Lagedijk krijgt eindelijk een vervolg. Zo'n twee jaar geleden organiseerde Gemeente Schagen een avond hierover. Op 8 juli 2019 wordt de volgende bijeenkomst gehouden in het gebouw van Openbare Werken op Lagedijk.

Om de stad Schagen nog meer te kunnen promoten, heeft Stichting Marktstad Schagen gekozen voor een BLZ regeling. Dit houdt in dat ondernemers uit het centrum van Schagen een vaste bijdrage per jaar betalen voor de promotie van de stad. Wij hopen dat dit een succes

wordt! Uit de jaarlijkse enquête bij de ondernemers over eventuele uitbreiding of verhuisplannen is belangrijke informatie voor de Gemeente gekomen. De ondernemers die gereageerd hebben op de enquête worden binnenkort door de Gemeente benaderd.

Door de sector Agri van de OFS is een campagne opgezegd onder de titel 'Wij rijden hier met en voor u'. Met deze campagne wil de sector meer begrip kweken voor de verkeersveiligheid op de binnenwegen in Schagen, waar het landbouwverkeer en het langzaam verkeer rijden. Het doel is om met name het fietsverkeer te waarschuwen voor en bewust te maken van het landbouwverkeer in en om Schagen.

Met vriendelijk groet
Hans Bouterse



Hoeveel (werk)tijd per dag speel jij? Vast te weinig. Je kunt spelen met je gedachten en met je lichaam, door beweging. Je kunt spelen door los te laten, buiten de gebaande paden te treden. De (verborgen) regels van het spel te veranderen. Of door je innerlijk kind een plezier te doen.

Kinderspel

Het kind dat je vroeger was en intuïtief heel goed wist waar lol en plezier in had. Het kind in jou dat talenten ontwikkelde, die je wellicht nu niet meer ziet, laat staan gebruikt voor je eigen (werk)plezier.

Het herontdekken van jouw kracht, van jouw talent, van jouw natuur kun je spelenderwijs doen. Hoe? Ik geef je een aantal voorbeelden en tips op mijn agenda dit voorjaar.

Buiten spelen

Door dagelijks tijd buiten door te brengen in de natuur, gaat die natuur als een spiegel voor je werken. Zo zei een klant laatst in een inspiratiesessie aan zee: “de zon licht alles wat wit is op, daardoor realiseer ik mij dat ik te vaak naar het grotere geheel kijk en vergeet mijn licht soms over details te laten schijnen”. Tijdens een sessie langs het Zwanenwater. Hij vond daarin de symboliek dat hij meer zou kunnen meebewegen met de stroom, in plaats van er tegenin zwemmen. En hij bedacht dat meer water drinken hem goed zou doen en meteen een mooie reminder zou zijn.

Buiten werken

Zelf werk ik graag buiten. Sinds dit voorjaar en de eenwording van mijn bedrijven loop ik bij voorkeur buiten als ik klanten coach. Daarnaast is de warming up van de yogalesen regelmatig buiten. Zo kwamen we laatst oog in oog met een vos dat was een mooie aandachtsoefening. Het summum komt in juli en augustus, als ik voor het 10e jaar YogaAanZee geef op het strand van Callantsoog.

Ook speel ik meer buiten doordat ik weer ben gaan golfen. Ik heb gemerkt dat ik nu veel meer speel met mijn ademhaling en mijn aandacht dan met mijn fysieke kracht. Daardoor heb ik er veel lol in en gaat het ondanks dat ik heel lang niet gespeeld heb niet onaardig, al zeg ik het zelf.

Mind Game

Over het bespelen van je Mind gesproken, tijdens de zomerzonnenuis op 21 juni dit keer geen leiderschapswandeling in het Zwanenwater. Wel heb ik een fantastisch muzikaal jong echtpaar, The Daleeps, uitgenodigd om die avond in het kerkje van Callantsoog te komen spelen. Door naar hun muziek te luisteren en mee te zingen verandert de frequentie van je hersengolven en je hele staat van zijn. Echt een aanrader als je eens met je stem je stemming wilt leren beïnvloeden.

Nathalie Jagir Peters - Inspirator
www.inspiratieplekaanzee.nl



DENK AAN ZAKELIJKE VERGOEDING ALS U BORG STAAT VOOR UW BV

Staat u persoonlijk borg voor een lening van uw BV? Zorg er dan voor dat u een zakelijke borgstellingsvergoeding opneemt in de borgstellingsovereenkomst die u zult sluiten met uw BV. U kunt denken aan een vergoeding van bijvoorbeeld een kwart procent, of zelfs een half procent van de borgstelling.

Steeds vaker zien wij dat een borgstelling wordt gevraagd voor een schuld, bijvoorbeeld door de bank die uw onderneming financiert. Voor steeds meer financieringen en faciliteiten wordt een borg gevraagd. U kunt ook denken aan een privé borgstelling voor schulden van uw bedrijf aan de belastingdienst.

U krijgt een vordering op uw BV als uw BV de betreffende schuld niet meer kan betalen en de borgstelling wordt ingeroepen. U, als borg, heeft dan de schuld van de BV voldaan. Dat heet een regresvordering, omdat u in de plaats van uw BV heeft betaald. De BV kan u die vordering waarschijnlijk niet (meer) terug betalen, want anders had de bank immers geen beroep op u gedaan. Dat is dan dus uw verlies in privé. U kunt dit verlies in aftrek brengen op uw inkomen. De wetgever acht het redelijk dat u een deel van uw verlies terug kunt krijgen via de inkomstenbelasting. De Wet biedt u daarom ook die mogelijkheid.

Dat kan echter alleen als de borgstellingsovereenkomst die u met uw BV bent aangegaan, op ‘zakelijke wijze’ tot stand is gekomen. Zakelijk handelen wil zeggen dat een zakelijk handelende onafhankelijke derde bereid zou zijn geweest, onder dezelfde condities en onder dezelfde omstandigheden, dezelfde handeling te verrichten. Die zakelijkheid blijkt dan onder meer uit een redelijke vergoeding voor het risico dat u loopt als borgsteller. Dit is de vergoeding die een onafhankelijke derde zou eisen als hij hetzelfde risico zou lopen als u.

Het kan u dus zeer veel geld schelen, tot 52% (!!) van uw verlies, in een toch al vervelende situatie. Regelt u dit dus goed en overleg tijdig met uw accountant, of uw adviseur.

Bart Ouwersloot

Ouwersloot Kerkhoven
 adviseurs | accountants



Al meer dan 25 jaar specialist in..

Kerstpakketten Keuzeconcepten

Speciale momenten Relatiegeschenken

Rituals B2B



www.stegman.nl

Witte paal 328, 1742 LE Schagen - 0224 213 135 - info@stegman.nl