

DOEDENS

HART VOOR
GEVELTIMMERWERK



NR 25

DECEMBER 2019

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



De Lange Schagen

is onderdeel van:



OPEL
Cremers



CITROËN
Groenewoud bv



RENAULT
Renault Autozenter
Schagen B.V.




Autobedrijf
Ten Boekel & Bakker

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

de jong verzekert bedrijven, al jaren...

0224 29 84 41



SCHAAL 1:500
LEENHUIS TE SCHAGEN

de jong de-jong.nl



pag 4



pag 8



pag 12

VOORWOORD

DE REGIO ALS KLASLOKAAL

Je leest het al jaren in de krant en op verschillende media: er is een groot tekort aan goed opgeleid technisch personeel. U loopt er vast ook tegenaan dat er weinig personeel te vinden is of dat het personeel niet voldoende is opgeleid. Vanuit de netwerkorganisatie Tech@Connect (www.tech-connect.nl), initiatief van de 4 Kopgemeentes, werken ondernemers, scholen, bedrijfsscholen en de overheid samen aan het versterken van het techniekonderwijs. Dit om de instroom in de techniek te bevorderen zodat u nu en in de toekomst verzekerd bent van goed opgeleid personeel maar ook om samen binnen het onderwijs te zorgen voor interessant en uitdagend technisch onderwijs. We hebben elkaar nog steeds hard nodig als het gaat om het imago van techniek. In een eerder overleg met ondernemers uit Schagen kwam dit ook nadrukkelijk aan de orde. "Onze eigen regio weet niet wat voor interessante (technische) bedrijven we hier hebben, we weten het niet eens van elkaar. Laat staan dat het onderwijs en haar leerlingen dit weten."

Voor u als ondernemer in de regio biedt Tech@Connect de mogelijkheid om samen te werken aan het imago van de techniek in uw regio maar ook om praktisch samen te werken met de VO en MBO scholen in de regio: Regius, Clusius en het ROC Kop van Noord-Holland. Samen met u ontwikkelen we de Tech@Map: een interactieve kaart waarop te zien is welke bedrijven er in de regio gevestigd zijn. Aan hand van interessant video- en fotomateriaal laten we zien wat elk bedrijf te bieden heeft aan het leerlandschap van de regio vanuit ons motto: De regio als leslokaal. Kunt u een ervaren personeelslid inzetten voor een lesprogramma op school, wilt u samen investeren in machines op school, kunt u leerlingen ontvangen bij uw bedrijf om ze een goed perspectief te geven op hun kansen in de techniek? Neem dan contact met ons op om ook deel te nemen aan de kaart. Immers, samen delen is het nieuwe hebben!

Met vriendelijke groet,
Marian Joustra






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@ondernemendenschagen.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 veeleuldigd 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.



Alle topmerken op één adres

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



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



HART VOOR GEVELTIMMERWERK

Timmerfabriek Doedens in 't Zand bestaat vanaf 1914. Sindsdien is er veel gemoderiseerd. Papier werd digitaal en het handwerk werd grotendeels machinaal. Jeroen Doedens is de derde generatie op de troon. Samen met compagnon Gert-Jan Mosch heeft hij de dagelijkse leiding over het bedrijf. "Dat bevalt prima! We verschillen enorm van elkaar, maar daardoor vullen we elkaar goed aan", laat Jeroen weten.

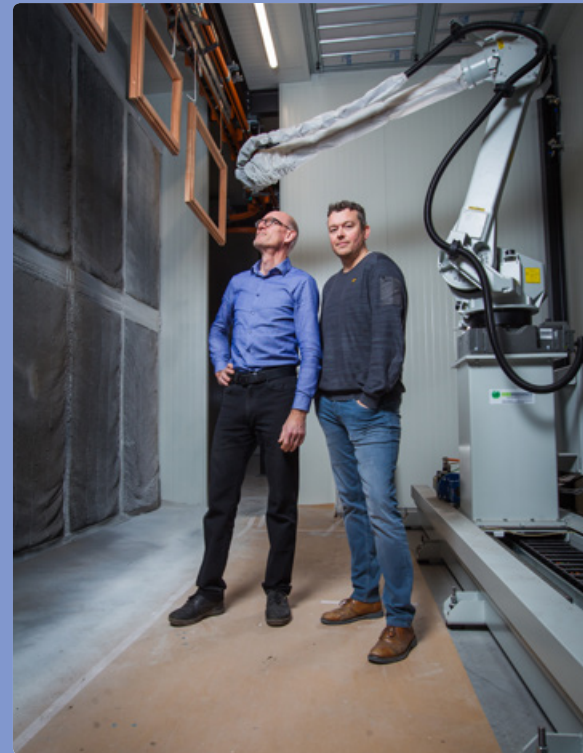
In 1914 startte de opa van Jeroen samen met een vriend aannemersbedrijf Doedens & Schilder. Een gouden tijd, want in de jaren twintig had de firma zo'n 100 man in dienst! Anno 2019 is er behoorlijk wat veranderd. "Mijn vader had in de jaren '60 al afscheid genomen van de aannemerij. Inmiddels zijn we gespecialiseerd in het produceren van geveltimmerwerk, zoals houten kozijnen, ramen en deuren. Dit doen we met een team van twaalf enthousiaste en vakkundige werknemers"

Twee kapiteins

Jeroen nam eind jaren '80 het familiebedrijf over en in 2011 stapte Gert-Jan 'spontaan' binnen. "Uiteraard met voorbedachte rade. Jaren daarvoor had ik stage gelopen bij Doedens en dat vond ik ontzettend leuk. Na wat ervaring en ken-

nis te hebben opgedaan bij andere firma's, heb ik de stoute schoenen aangetrokken en gevraagd of ik Jeroens compagnon mocht worden", blikt Gert-Jan terug. Op 1 april 2012 werden de contracten getekend en sindsdien zijn er twee kapiteins op het schip.

De heren konden vanaf dag één goed samenwerken. "Ieder heeft zijn kwaliteiten en er zit natuurlijk veel overlap in de werkzaamheden. Maar in principe is het als volgt verdeeld: Jeroen heeft de verantwoordelijkheid over het transport en ik over de verkoop. Samen doen we de inkoop en werkvoorbereiding." Het kantoor en de fabriek zijn slechts met een deur van elkaar gescheiden. Logisch, want de computers en de machines werken nauw met elkaar samen. "Op kantoor zetten wij de opdrachten in ons inventieve tekenprogramma. Vervolgens worden die doorgezet naar de houtbewerkingsmachines. De medewerkers zorgen ervoor dat alles op rolletjes loopt."



Uitbreiding van het pand

Door deze efficiënte manier van werken, kan de timmerfabriek veel meer opdrachten aan dan voorheen. "Dit betekent dat we ook meer ruimte nodig hebben. Ten eerste voor de voorraad, maar ook zeker voor de machines", legt Jeroen uit. "Enkele weken geleden hebben we ons pand dan ook uitgebreid met zo'n 700m², in totaal is het gebouw nu 1900m² groot. In dit gedeelte staat ook een nieuwe spuitrobot. Hierdoor kunnen we nóg sneller werken, zonder dat de kwaliteit verloren gaat."

Het grootste deel van de werkzaamheden wordt dus machinaal gedaan. Maar dit houdt niet in dat het timmerambacht compleet verdwenen is. "Soms komen er projecten binnen voor bijzondere woningen, waar echt handwerk gevraagd wordt. 't Polderhofje in Anna Paulowna is hier een voorbeeld van. Zulke opdrachten zijn de krenten uit de pap. Hartstikke leuk! Maar ook bewerkelijk. Werken met de machines is natuurlijk bedrijfstechnisch interessanter."

Gert-Jan voegt hieraan toe dat het geveltimmerwerk soms wat wordt ondergewaardeerd. "Wij gaan gepassioneerd met onze producten om. Een kozijn is meer dan een stuk hout, want het maakt een woning of pand echt af! Er komen hier balken binnen, die vervolgens met de grootste zorg tot bijvoorbeeld een kozijn verwerkt worden. Inclusief grondverf in de gewenste kleur en met hang- en slotwerk."

Persoonlijke benadering

Naast dat de machines een belangrijk deel van Timmerfabriek Doedens zijn, vinden de heren persoonlijk contact nog steeds een waardevol kenmerk van hun bedrijf. Gert-Jan: "De korte lijnen en de persoonlijke, maar toch zakelijke, benadering wordt bij onze klanten gewaardeerd. We weten wat er in de fabriek gebeurt en kennen onze opdrachtgevers. Mocht er onverhoopt een complicatie zijn, kunnen we door deze manier van communiceren dit snel tackelen." Jeroen vult hem aan: "Wat het probleem ook is, we zorgen altijd voor een passende oplossing. Dat wordt gezien als service, maar ik vind het niet meer dan normaal. Net zoals dat je continu kwaliteit levert."

Duurzaam

Doedens levert volgens het KOMO-keurmerk, zodat die continue kwaliteit gewaarborgd blijft. "Onafhankelijke deskundigen toetsen de KOMO-kwaliteit steeds opnieuw. Dat doen ze zo'n vier tot vijf keer per jaar. Daarnaast laat dit keurmerk zien dat onze producten duurzaam en vakkundig verwerkt zijn", laat Jeroen trots weten. Ook werkt de timmerfabriek desgevraagd met hout dat het



FSC-label draagt. "De Forest Stewardship Council (FSC) is een internationale organisatie die zich inzet voor behoud en verantwoord bosbeheer wereldwijd."

Het pand van Doedens zelf is ook duurzaam te noemen. Gert-Jan: "We hebben weinig houtafval. Het meeste wordt geperst tot briketten, waarmee we het gebouw weer verwarmen. Daarnaast laten we 660 zonnepanelen plaatsen. In de nabije toekomst zijn we dus helemaal zelfvoorzienend!" Een toekomst die de compagnons sowieso vol vertrouwen tegemoet gaan. Jeroen: "De ruim 100 jaar aan ervaring en kennis plus de modernisering van ons bedrijf zorgen voor een solide basis. We groeien elk jaar, maar houden dit wel nauwlettend in de gaten. Groei is goed, zolang de persoonlijke touch niet verloren gaat!"

Meer informatie:

www.timmerfabriekdoedens.nl



Meld u aan voor een gratis Bedrijfsverzekeringscheck

Samen bekijken we uw bedrijfsrisico's en hoe u deze het beste kunt verzekeren. Aanmelden kan via: unive-verzekeringscheck.nl/zakelijk



daar plukt ú de vruchten van

Specialist in sfeervolle vloeren



SINDS 1977




Schagen

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

WWW.KLITSIEPARKET.NL





DE RABOBANK HEEFT OP 7 OKTOBER EEN RETAILAVOND GEORGANISEERD IN ALPHA SCHAGEN

SKAGER WOORDZOEKER

F	L	S	N	E	D	E	O	D	J	M	I	S	R
L	L	G	N	I	Z	O	R	O	A	J	I	E	R
O	N	A	A	L	D	E	N	R	S	M	I	O	V
D	A	S	P	E	T	G	K	B	T	B	O	O	K
U	D	I	I	P	E	T	A	S	R	N	U	W	O
R	E	N	W	J	I	A	R	U	P	L	H	U	U
K	U	B	A	C	N	E	U	A	O	A	H	E	W
O	G	N	R	B	K	Z	L	N	M	R	I	E	E
U	R	G	M	A	R	K	T	S	T	A	D	N	J
D	E	N	E	U	D	E	M	E	L	I	S	S	A
J	B	O	T	S	T	E	T	Z	E	F	O	J	T
A	R	J	U	T	M	S	N	N	S	T	A	L	T
A	E	E	U	K	L	I	T	S	I	E	A	S	E
R	H	D	T	O	O	L	S	R	E	W	U	O	N

Mijn oplossing:

BRADEN
DEJONG
DOEDENS
FLAPPIE
HERBERG
IJSBAAN
JOFEZ
JONGEJAN
KERSTMIS
KLAPNOOR
KLITSIE
KOUWEJATTEN
MARKT
MARKTSTAD
MELISSA
MUTS
NAALDEN
OUDJAAR
OUWERSLOOT
PIEK
ROZING
RUDOLF
SNEEUW
STAL
UNIE
VOULON
WARMETUUT
WHAM
WINTERBAND
ZUURBIER

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: "Kras en Win". In de zoektocht naar de "Slimste Schager Ondernemer" dient de woordzoeker te worden opgelost. Stuur de oplossing naar: ton@zrgbv.nl en maak kans op een 3-gangen dinerbon voor twee personen aangeboden door en te besteden bij restaurant d'Moriaan 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 puzzel van de september-editie (zoek de 10 verschillen) kwamen diverse goede inzendingen binnen. De prijswinnaar van de september puzzel is geworden: Priska Broersen uit Oudesluis. De prijs: een dinerbon voor twee personen, all inn, is inmiddels verzilverd bij Bistro Smul, Makadocentrum Schagen.

Namens het OFS-bestuur: van harte gefeliciteerd!

Tijdens deze avond werden de winkeliers en stakeholders uit Den Helder, Hollands Kroon en Schagen meegenomen in de toekomst van de detailhandel.

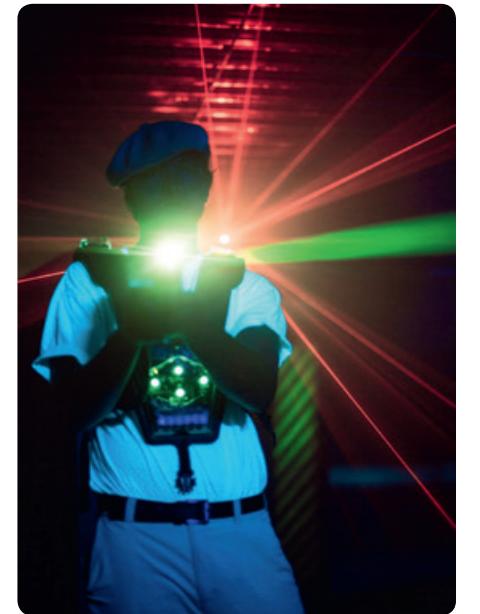
Retaildeskundige René de Visser van de Rabobank gaf tijdens zijn presentatie aan waarom ondernemers moeten veranderen en vooral met elkaar moeten samenwerken om winkelbieden aantrekkelijk te houden, deze gezamenlijke taak voor de ondernemers, stakeholders waaronder de aanwezige gemeenten en vastgoedeigenaren kwam duidelijk naar voren in zijn presentatie. Daarna werd de zaal getraakteerd op een presentatie van Richard van Hooijdonk, als trendwatcher en futurist kwamen technische ontwikkelingen ruimschoots aan bod.

Beide presentatie zorgde voor interactie en discussie uit de zaal. De Rabobank had tevens nog een klein markt neergezet met technologische producten die aansluiten op de nieuwe winkelbeleving van de consument. Samengevat een geslaagde avond met een boodschap!





SKAGAVENTURE, VOOR HET ULTIEME BEDRIJFSUITJE EN MEER!



SkagaVenture is een splinternieuw entertainmentcentrum voor jong en oud in Schagen. Op 1 juni jl. opende SkagaVenture de deuren van het compleet nieuw gebouwde pand aan de Witte Paal. Je kunt er onder één dak o.a. karten, lasergamen, trampolinespringen een potje poolen en heerlijk eten en drinken. Al denk je in eerste instantie bij karten, trampolinespringen en lasergamen aan een jong publiek, toch hebben ondertussen ook al aardig wat 70-plussers in een kart gereden of zich in de lasergame arena vermaakt.

Zo hebben we het ook voor aanvang voor ogen gehad; vertellen Justin en Janneke Beers, samen met Bart Bos eigenaars van de onderneming. 'Bij de marktverkenning zagen we vooral bedrijven waar de (groot)ouders niet wisten hoe snel ze moesten vertrekken nadat de kinderen waren uitgespeeld. Dit wilden wij in Schagen zeker niet.

Ook een volwaardige horeca moest er komen. Waar wij ook kwamen, de keuken was niet meer dan een plek om iets in het frituurvet te laten zakken.

Schagen miste een slechtweervoorziening voor de hele familie. 'Gelukkig merken we dat men

ons bij mooi weer ook weet te vinden' lacht Bart Bos. Tijdens de mooie zomer die we hebben gehad, hebben wij vaak gehoord dat men even de hitte wilde ontvluchten in onze horeca. De kinderen in de koelte van het trampolinepark en moeder achter de laptop toch nog een stukje werk verrichten. 'Verschillende activiteiten vragen om verschillende temperaturen, dit hebben we tijdens de bouw mooi mee kunnen nemen.

Door een glazen wand tussen de horeca en het trampolinepark te plaatsen, is er goed zicht op de kinderen en tegelijk is er een behoorlijk stuk geluidsisolatie en behouden we de mogelijkheid om de temperaturen gescheiden te houden. Door onze uitgebreide keuken is het heerlijk om voor of na, of als adempauze tussen de activiteiten, à la Carte te eten. Of te

genieten van een speciaal samengesteld menu in groepsverband. Een vergadering of presentatie in onze groepsruimte afsluiten met een lunch, diner of borrel, daar draaien wij onze hand ook niet voor om. Gewoon een tafeltje reserveren met vrienden of familie is natuurlijk ook mogelijk, hoewel bij de meeste gasten het dan toch gaat kriebelen en er ter plekke nog een activiteit wordt bijgeboekt.

Nieuwbouw met lokale partijen.

Met het hele plan in het hoofd en op papier, werd het tijd om een locatie te vinden. Op het voormalig Kuin terrein waren nog twee kavels te koop met een gezamenlijk oppervlak van 7.000 m2. Dit was ruim genoeg voor het pand en de benodigde, ruime parkeervoorziening. Bijkomend voordeel is dat het op loopafstand is vanaf het station, zodat het voor gasten uit Den Helder en

Alkmaar (zelfs Beverwijk en Hoorn) goed te bereiken is. Verder wilden we vooral samenwerken met lokale partijen. De hoofdaannemer werd Toes Montage, de afbouw werd gerealiseerd door heel veel bureaus zoals Bakker Bouw, Heibedrijf Bob Slijckerman, Installatiebedrijf Bromlewe, Snip Elektrotechniek, Primalicht, Partners@Home en Veko.

Als er dan toch geld uitgegeven moet worden, waarom houden we het dan niet zo veel mogelijk in Schagen. 'Toen ik voor mijn vorige bedrijf (Gorter Luiken BV) lid was van de Industrie en Bedrijvengroep Schagen, werd hier meermaals behoorlijk over gediscussieerd. Dit is mij altijd bijgebleven en nu ik het zelf voor het zeggen had, kon ik dit mooi ten uitvoer brengen. Het fijne van werken met lokale partijen is niet alleen dat de lijnen kort zijn, maar het levert direct een aantal betrokken gasten op.

Elektrisch Karten

We hebben al aardig wat doorgewinterde, maar sceptische karters mogen ontvangen op onze kartbaan. Mensen denken het geluid en de geur van brandstof te missen, maar bij SkagaVenture kunnen we vertellen dat dit bij onze medewerkers en vele gasten totaal niet het geval is. Onze medewerkers en gasten worden niet blootgesteld aan schadelijke dampen of een koude omgeving.

Tevens is door het hogere gewicht van de kart het lichaamsgewicht van de rijder veel minder van invloed op de acceleratie, welke door de sterke elektromotor vele malen sneller is dan een conventionele kart. Toch wel veel voordelen, die veel mensen al hebben mogen ervaren.



SPOORLOOS

Een fotograaf zei ooit tegen mij: “In een fractie van een seconde maak ik een unieke foto, jij hebt dagen, soms weken nodig voor één film...”. Ik vond dat toen een ro-topmerking maar inmiddels heb ik me erbij neergelegd. Filmmaken kost meer tijd dan fotograferen.

Toch heeft film 'gewonnen' van fotografie. Nou ja, op internet...

Bedrijven en organisaties investeren enorm in films op hun website en social media. Volkomen terecht! Filmmaken duurt weliswaar langer, maar vergeleken met fotografie is het een heel efficiënte manier om ingewikkelde zaken eenvoudig over te brengen. En misschien belangrijker: te delen op social media.

Als ik bij ondernemers kom valt het mij op dat ze vaak een film willen hebben die lijkt op iets wat ze eerder hebben gezien. Geen probleem natuurlijk. Ik zeg er wel altijd bij dat wanneer je in iemands voetstappen loopt dat je dan geen sporen achterlaat. En juist omdat film zoveel gebruikt wordt, is het van groot belang om je te onderscheiden, om iets bijzonders te maken. Anders verdwijnt de film na een dag weer spoorloos onderaan de tijdlijn van LinkedIn of Facebook. Dat is echt zonde!

Want met film heb je namelijk de ultieme kans om kijkers te inspireren of te verleiden. Door een film kan iemand zich identificeren met je bedrijf, je product of idealen.

Maak daarom iets unieks! Wees niet bang voor humor, inhoud, provocatie, een lange film of iets wat alleen maar heel erg mooi is. Er zijn talloze manieren om een film te maken die een spoor achterlaat. Graag help ik daarin mee. Maar het duurt altijd wel iets langer dan een foto...

Matte Mourik
www.mattemourik.nl



WIJ ZEGGEN WAT WE DOEN

Met zijn jarenlange ervaring in de regio Noord Holland is A en O Adviesburo een begrip als het aankomt op zakelijke dienstverlening. Met een breed netwerk en tablet van diensten kunnen wij u als klant van dienst zijn:

- Financiële bemiddeling bij niet betalende debiteuren
- Gerechtelijk advies en het voeren van procedures civiel recht
- Ondernemersadvies en interim management
- Financieel Management en Business Controll
- Boekhouding en Belastingaangiften

Wij zeggen wat we doen en doen wat we zeggen. Met duidelijke afspraken en een heldere aanpak zorgen wij voor maximaal resultaat opdat u kunt doen waar u goed in bent, ondernemen in uw interesse of vakgebied.

Bel ons, maak een afspraak en kom langs voor een kop koffie.

Wij zijn u graag van dienst.

Met vriendelijke groet,

A&O Adviesburo
T 072 - 850 27 77
F 084 - 836 47 37
info@aenoadviesburo.nl
www.aenoadviesburo.nl



Foto: Gerda Venema

FLEXWERKEN, VERGADEREN, EEN EVENEMENT ORGANISEREN OF EEN EIGEN BEDRIJFSRUIMTE HUREN?

DAT KAN BIJ ONS IN DE ONDERNEMERSCENTRALE!

Binnen De OndernemersCentrale bieden wij diverse mogelijkheden voor zowel de startende als de doorgewinterde ondernemer. Flexwerken, vergaderen, een eigen bedrijfsruimte huren of een mooi evenement organiseren op onze locatie? Het kan allemaal! Bedrijfsruimtes: Binnen onze locatie beschikken wij over diverse bedrijfsruimtes. De bedrijfsruimtes hebben een oppervlakte van 10 m² tot 750 m².

Verschillende ondernemers uit diverse sectoren hebben zich al gevestigd op onze locatie. Van fotografie, kunst, coaching, tekstschrijver tot aan pedicure, masseuse, administratief kantoor, binnen DOC is er plek voor elke ondernemer!

#Wistjedat jouw bedrijfsruimte voor jou 24/7 toegankelijk is? Zo kun jij je eigen (flexibele) werktijden inplannen en ook s' avonds en in de weekenden gebruik maken van jouw eigen ruimte.

Vergaderen & Events

Vergaderen op een unieke locatie? Dat kan bij ons in DOC! Maak gebruik van onze creatieve vergaderruimte en doe inspiratie op tijdens jouw vergadering. Van onze ruime centrale entreehal kan gebruik gemaakt worden voor grote evenementen, lezingen, trainingen, workshops & sprekers. Wij zorgen er voor dat jouw vergadering en/of evenement geheel naar wens wordt verzorgd.

#Wistjedat wij speciaal voor jou een mooie actie hebben?

Jij als lezer van het OFS magazine mag nu DE EERSTE 2 KEER GRATIS FLEXWERKEN op onze locatie! Deze actie is geldig t/m 1 februari 2020. Aanmelden voor de actie kan via: melissa@deondernemerscentrale.nl

De OndernemersCentrale	Contact via:
Oostwal 2	Melissa Keetman
1747 EZ Tuitjenhorn	06-13354086
www.deondernemerscentrale.nl	Melissa@deondernemerscentrale.nl

ANATOMIE IN KLEI EN BRONS

Erica Kraan (1965) is beeldend kunstenaar. Ze maakt vooral figuratieve beelden van klei en brons. Sinds een jaar heeft ze haar atelier gevestigd in de Ondernemerscentrale in Tuitjenhorn. Hier maakt ze eigen werk en geeft lessen en workshops. Haar beelden zijn permanent te bezichtigen in de centrale hal.

"Het scheppen van een mooi of leuk beeld geeft mij veel voldoening. Mijn fascinatie ligt bij de anatomie; menselijke figuren, die ik graag op allerlei manieren beeld geef in klei en soms in brons. Daarbij spelen houding en emotie een rol. De ene keer zeer gedetailleerd, de andere keer zegt beweging genoeg. Graag werk ik met een model. Ook maakt ik dieren, organisch en abstract werk en portretten.

Ik werk graag in opdracht. Samen met de opdrachtgever ga ik de uitdaging aan om de wens om te zetten in een beeld dat je in beroering brengt. Een persoonlijk kado, voor jezelf, een persoonlijke of zakelijke relatie. Groot of klein, ieder item is uniek, handgemaakt en persoonlijk. Die uitdaging ga ik ook graag aan met mijn cursisten. Ik laat ze versteld staan van hun eigen kunnen in een ontspannen sfeer." Voor een workshop kunt u terecht in haar atelier, maar ook komt ze op locatie. Uitermate geschikt voor een teamuitje. Naast het werken met klei behoort schilderen en werken met andere materialen ook tot de mogelijkheden.

Heeft u interesse in de aanschaf en/of vervaardiging van een mooi beeld of wilt u een leuk teamuitje organiseren? Neem dan contact op met Erica Kraan

Erica Kraan – Art
Oostwal 2
1747 EZ Tuitjenhorn
Tel: 0612729948
info@ericakraan-art.com
www.ericakraan-art.com



WERVEND SELECTEREN MET CARRIÈRE

Een passende kandidaat voor jouw bedrijf is vaak niet zo makkelijk te vinden. Dit is simpelweg een tijdrovende klus. Van het bedenken van een wervende en enthousiasmerende vacaturetekst tot het voeren van sollicitatiegesprekken, het vergt een hoop tijd. Om jou te ondersteunen bij deze uitdaging, bieden wij graag een helpende hand. Op deze manier besteed je jouw tijd aan wat je ècht wilt doen.

Wat kost het werven van een nieuwe medewerker?

De gemiddelde kosten die een bedrijf maakt om een nieuwe medewerker te werven, bedragen € 4.494,- (Recruitment Kengetallen onderzoek 2019). Waarbij hoger opgeleiden en moeilijk invulbare functies meer geld kosten, tot wel € 11.266,- Daarbij kost het je een goede werkweek aan tijd van jezelf die je beter kunt gebruiken aan je core-business.

Persoonlijk en lokaal werven bij Carrière Schagen

Iedere vacature is voor ons maatwerk. Tenslotte is het onze core-business om kandidaten te vinden en om deze optimaal te matchen aan een openstaande vacature. Om dit zo goed mogelijk te doen investeren wij graag in een uitgebreide kennismaking met opdrachtgever en kandidaat.

Ons doel is: het vinden van de ideale kandidaat.

Hoe dan ook: een perfecte match maakt ons gelukkig!

Ben je benieuwd naar onze aanpak? Neem dan gerust contact met ons op en we komen langs voor een kennismaking!

Meer weten over de WAB?

Arnold Lindeijer

Carrière Uitzendbureau

Witte Paal 304C Schagen 0224-754755

NOG DIT JAAR DIVIDEND UITKEREN?

Volgend jaar gaat het tarief waarmee dividenduitkeringen uit uw bv worden belast omhoog van 25% naar 26,25%.

Het ligt voor de hand om ervan uit te gaan dat het vervroegen van een dividenduitkering voordelig is. Maar dat is niet altijd het geval. Het tariefvoordeel kan namelijk tenietgaan als het uitgekeerde dividend vervolgens tot uw privévermogen gaat behoren, waardoor u meer box-3 heffing moet betalen. Hoeveel meer hangt af van de omvang van uw box-3-vermogen.

Het uitkeren van dividend kan wel voordelig zijn als u de uitkering dit jaar nog besteedt of als u er uw lening of rekening-courant bij uw bv mee aflost. Bent u van plan om dividend vervroegd uit te laten keren, laat dan eerst een fiscaal adviseur de gevolgen daarvan in kaart brengen.

Ouwersloot Kerkhoven
adviseurs | accountants



DE MORIAAN EN IK

Als kind zwierf ik al rond het oude gebouw van de Moriaan in Warmenhuizen. We liepen er langs als we naar school gingen of als we onze hond Toffie moesten uitlaten. Met de kermis werd in onze jeugd nog in echte glazen geschonken en 's ochtends ging ik met mijn broers altijd glazen rapen in de straten en uit de bosjes om ze tegen een vindersloot weer in te leveren bij de kroeg.



Op een gegeven moment werd het tijd om Warmenhuizen te verlaten. Na opgeklommen te zijn als kok lonkte de grote stad en heb ik bij restaurants mogen werken als Savelberg in Voorburg en Parkheuvel in Rotterdam. Nadat ik enkele jaren als chefkok bij Merlet had gewerkt begon het te kriebelen om, zoals dat populair heet, 'een eigen toko' te runnen. Het was dan ook een buitenkans om de Moriaan in Warmenhuizen te kunnen overnemen.

Samen met mijn vrouw maakte ik voor de eerste

keer als eigenaar de deur van onze eigen zaak open. En daar stonden we dan op de drempel van één van de oudste panden in Warmenhuizen en ben ik de volgende die de traditie van zeker 5 eeuwen horeca van de Moriaan voort ga zetten.

Nu vier jaar later is het allemaal geland en hebben we met een top team een mooi lopend restaurant. Elke dag wordt weer met verse producten gekookt en op de kaart kan gekozen worden uit de bekende klassiekers zoals car-

paccio van rund, saté van kippendijen en een kalfshamburger. Maar de ervaring bij de grote restaurants heeft mij ook geprikkeld om niet alledaagse dingen op de kaart te zetten. Het is allemaal te kiezen in een drie-gangen menu voor €1,50. De ervaring uit het verleden vind je terug in een vier-gangen specialiteiten menu.

Eén van die niet alledaagse dingen is de "dry-aging" kast waarin momenteel een groot stuk kalfsrib hangt te rijpen. Na een dag of tien heeft het vlees veel vocht verloren en daardoor is de



'T BULLEKROFFIE

Een loeiend goed verblijf

November: een interessante netwerkvond staat op het programma.

In het kader van Groen denken, maar vooral ook omdat het gezelliger is om niet alleen te rijden is de auto gevuld met collega ondernemende vrouwen.

Hoe gaat het? Dit is de vraag die je natuurlijk aan elkaar stelt.

Bij jou is het wel lekker rustig zeker nu de camping dicht is??

Waarop ik reageerde "Rustig" ??? Wil je een paar dagen komen meedraaien?

Er gebeurt zoveel meer op 't Bullekroffie dan alleen de camping die ongeveer 5 maanden van het jaar open is. Het ZIET rustiger, maar dat is het niet, het is anders.

Wij zijn een toeristisch recreatief bedrijf, maar niet meer seizoengebonden, het hele jaar weten onze gasten ons te vinden.

De groepsaccommodatie (alle weekenden en vaak een jaar vooruit geboekt)

De vakantiehuizen (ook als reitruithuizen in te zetten)

De vergaderlocatie (met het prachtige uitzicht richting de Zijper molens)

De B&B appartementen. (die ook zakelijk worden gehuurd als iemand voor zijn werk in deze omgeving moet zijn.) Dit was ons doel toen we ruim 12 jaar geleden het avontuur aangingen om uit te breiden, om misschien wel in de verre toekomst volledig op 't Bullekroffie te gaan werken in plaats van allebei een baan en samen 't Bullekroffie. Dit was een lange uitdagende weg, maar we zijn het aangegaan.

Het is gelukt en hier zijn we echt enorm trots op!

Door hard werken, ons verstand gebruiken, te durven en te doen, maar ook door te vertrouwen in elkaar en op onszelf, is ruim 6 jaar terug ons nieuwe gedeelte in gebruik genomen.

Wat is er in die 6 jaar veel gebeurd, steeds weer focussen en onze grenzen verleggen, weekenden vol, wat kunnen we met de midweken, hoe genereren we ook dan gasten, wat maakt ons uniek? Vakantiehuizen erbij, ja heerlijk gewoon in Oudesluis, we blijven dicht bij onszelf en geloven in ons concept.

Wat hebben we veel geleerd en wat zijn we een uitdagingen aangegaan. Niet alleen ons bedrijf, maar ook wij zijn gegroeid als mens en als ondernemer.

Anneke Tiel

www.bullekroffie.nl

Ga je nu alleen de oudere ondernemer aanspreken, met je column? Hoezo? Ben jij nog nooit gevallen dan? Vast wel! Toen je klein was en hopelijk werd je getroost door je moeder of de juf. Zo niet dan kan dat zomaar het begin zijn van een onbewust trauma. Maar ook als jongvolwassene toen je je dromen waar wilde maken en er van alles op je pad kwam dat dit in de weg stond en je moest opgeven. Of nu als ondernemer in volle bloei een persoonlijke of zakelijke tegenslag niet langer het hoofd kunnen bieden. Nou die val kan hard aankomen.

Zwart gat

We zitten alweer aan het einde van het jaar en dat betekent dat de dagen korter worden en de nachten langer. Het licht is minder aanwezig en de donkerte des te meer. Voor sommige onder ons is deze tijd er een van somberte en depressie. Voor andere een van naar binnen gaan en overdenken. Het is dus maar net hoe je in het leven staat of je deze tijd, of je val, als een zwart gat ervaart waar je niet meer uit lijkt te kunnen komen. Of dat je dit als een moment ziet om tot rust te komen en te bezinnen op hoe verder.

Verlangen

Hoe je ook gevallen bent en wanneer dat is gebeurd en hoe vaak je bent gevallen, het gaat uiteindelijk altijd weer over hoe je op weet te staan. Als een sfinx uit je eigen as herrijzen. Het belangrijkste dat je daarbij nodig hebt is het diepe verlangen om te leven en erbij te zijn zolang als je op deze aarde rond mag lopen. Bij dat verlangen past je drang als mens om te creëren, te scheppen, te manifesteren en om bij te dragen en iets achter te laten.

Tot slot

Na twee jaar als vaste columnist voor OFS, is dit de achtste en tevens laatste column die ik achter laat. Met heel veel plezier heb ik jou als ondernemer op een andere manier willen inspireren dan je wellicht gewend bent. Thema's als Adem in Adem uit, Intern Weerbericht, Duur Saam, Stil(te), Eenwording, Spelen en Verlichting, waren niet zomaar titels van mijn columns. Het zijn de thema's van jouw collega-ondernemers waar ik een tijdje bij mee mag lopen tijdens inspiratiesessies op maat. Bij InspiratiePlekAanZee gaat het namelijk altijd over hoe je op een natuurlijke manier je persoonlijk leiderschap kunt ontwikkelen. Of je nu bent gevallen, weer wilt opstaan, of aan valpreventie wilt doen, ik inspireer je graag.

Nathalie Jagir Peters - Inspirator

www.inspiratieplekaanzee.nl



OFS

smaak veel rijker. Als de droge korst er van af wordt gesneden blijft er een mooi sappig stuk vlees over.

Naast de Moriaan was er altijd de feestzaal waar ik als twintiger op de jaarlijkse kermis bier heb gedronken. Er zullen wat liters hier getapt zijn tijdens de vele feestjes. Die traditie van feesten in een zaal naast de Moriaan houden we in stand. We hebben het interieur opgefrist, een lichtstraat in het dak gelegd en een extra raam bij de bar gemaakt. Momenteel hangt er een 'industriële chic' sfeertje en we hebben de

zaal een naam gegeven, "Radboud", naar de stichter van het dorp Warmenhuizen.

Met het slechte weer kan iedereen hier weer zijn kermis biertje drinken, maar het wordt ook regelmatig verhuurd. We verzorgen onder andere feestjes, walking dinners, reünies en we gebruiken het voor onze winterse muziek-zondagen. Elke derde zondag van de maand komt een artiest optreden. Mocht u interesse hebben in de zaal voor vergaderingen, bedrijfsborrels, feesten of een ander evenement, we hebben al het

materiaal om u van dienst te zijn, van beamer tot geheel verzorgde lunch of diner.

Wat de Moriaan zo bijzonder maakt is het totaal pakket, de ervaring van het personeel en toch de dorpe gezelligheid. Daarnaast zijn we ook flexibel. We kunnen een feestavond met 100 personen huisvesten, maar ook 12-gangen, lunches, brunches, catering, vergaderingen, buffetten en feestavonden. En mochten we op een dag een vast menu hebben, schroom niet uw voorkeuren of allergieën door te geven, want we houden graag rekening met u.





MOBILITEIT VOOROP BIJ **CARTEAM GARAGE DE BOER**

Carteam Garage de Boer uit 't Zand is voortdurend in beweging. Het autobedrijf heeft zich sinds de opening in 2005 steeds verder ontwikkeld en uitgebreid. Naast onderhoud, apk-keuringen en reparaties voor alle automerken, hebben eigenaren Arnold en Marian de Boer zich nu ook toegelegd op de verkoop en het onderhoud van brommobielen.



Van landbouw naar garage

Arnold komt oorspronkelijk uit de landbouw. "Ik wilde eigenlijk altijd al voor mezelf beginnen, ook toen ik nog in de landbouw werkte. Daarom had ik me al vroeg ingeschreven voor een plek op een nieuw industrieterrein in 't Zand. In 2003 hebben we het bedrijf daar eigenhandig opgebouwd en in 2005 zijn we begonnen met de garage", vertelt hij. Door zijn verstand van techniek en door het feit dat hij altijd al met auto's bezig was, koos hij voor de garagebranche. "Het was voor mij een logische stap om een garagebedrijf te beginnen. Natuurlijk heb ik me wel moeten omscholen en daarom heb ik eerst de nodige cursussen gevolgd."

Ondernemen in 't Zand en omstreken

Vanaf de start liep het bedrijf goed. Arnold geeft aan dat hij zelfs niet behoefde te adverteren. Via mond-tot-mondreclame breidde het klantenbestand zich gestaag uit en inmiddels weten mensen uit 't Zand, Julianadorp, Callantsoog, Anna Paulowna, Schagen en Den Helder hem te vinden. Het ondernemen bevalt hem dus wel. "Ik had vrij snel in de gaten dat het goed bij me paste. Ik vind de zelfstandigheid en het feit dat je je eigen beslissingen kan nemen heel prettig.

Overigens heerst hier, mede dankzij Zakenclub 't Zand, een aangenaam ondernemersklimaat. We vormen een hechte groep met alle andere ondernemers, er is totaal geen haat en nijd. Dat vind ik heel bijzonder."

Uitbreiding met medewerkers

Vanaf het begin deed Arnold nog alles nog in zijn eentje, maar inmiddels zijn er nu twee vaste medewerkers bij. "Mijn vrouw Marian is ook betrokken bij de garage. Zij werkte in eerste instantie ergens anders, maar het werd hier langzamerhand wat drukker. Daarom hebben we in 2007 besloten dat zij erbij zou komen voor de receptie en de administratie. Het is sowieso makkelijker om zo dicht bij huis te werken, we wonen namelijk bij het bedrijf. Ook voor onze drie jonge kinderen is dit erg fijn. Zij kunnen altijd naar de werkplaats komen als er iets is."

Specialistische richting: Microcars

Hoewel ze alles al aardig op de rit hebben, blijven Arnold en Marian zich ontwikkelen. Zo is de garage sinds anderhalf jaar naar volle tevredenheid aangesloten bij het Carteam concept, dat zich richt op onafhankelijke universele autobedrijven. Ook hebben ze, na de koop van

het pand naast hen, de showroom flink uitgebreid en een nieuw kantoor neergezet. Maar het aller mooiste is misschien nog wel de specialisatie richting de brommobielen. Arnold was bij de start van het bedrijf al benaderd om dealer te worden, maar toen was hij er nog niet klaar voor. "Achteraf vond ik dat toch wel jammer. Op een gegeven moment hoorde ik dat een bedrijf uit Anna Paulowna ging stoppen met het dealerschap en ik heb toen meteen de importeur gebeld om aan te geven dat ik het wel wilde overnemen. Nu zijn we officieel dealer van de merken Microcar en Ligier! Daarnaast verkopen we sinds kort brommobielen van het merk Move, dat zijn de elektrische 45 km-auto's. Uiteraard verzorgen wij ook al het onderhoud. Dat doen we overigens voor alle merken brommobielen!" Wat spreekt hem zo aan aan deze wagentjes? "Ik vind het geweldig om mensen te helpen weer mobiel te zijn. Dit geldt met name voor de ouderen. Zeker nu er zulke gigantische wachtlijsten zijn voor het verlengen van het rijbewijs bieden de brommobielen uitkomst. Op deze manier kunnen de mensen tenminste gewoon weer ergens naartoe. En wij helpen ze graag op weg!"

Meer informatie:
www.carteamdeboer.nl



VAN DE VOORZITTER

Op 31 oktober j.l. hebben we weer onze jaarlijkse Algemene Ledenvergadering gehad. We waren nu te gast bij SkagaVenture, een prachtig mooi nieuw bedrijf. In deze ALV hebben we als bestuur van de OFS verantwoording afgelegd voor wat wij het afgelopen jaar hebben gedaan en wat de plannen zijn voor het volgende jaar.

Hierbij kwam ook de financiële situatie van de OFS ter sprake. Onze financiën zijn niet slecht, we kunnen de begroting sluitend krijgen maar er is geen ruimte voor nieuwe activiteiten en ontwikkelingen. We hebben daarom als bestuur besloten in januari 2020 geen netwerkbijeenkomst

en verkiezing van de Ondernemer van het jaar te organiseren. De verkiezing Ondernemer van het Jaar gaan we om de tweejaar organiseren. Ook gaan we kritisch kijken naar de sponsorverzoeken. We hebben een verzoek ingediend bij B en W van de Gemeente Schagen om de opslag op de WOZ te verhogen van 3% naar 4%, dit is echter door B en W afgewezen.

Op 11 oktober j.l. hebben samen met de Gemeente een bijeenkomst georganiseerd over Cyber criminaliteit, een zeer informatieve bijeenkomst waarin gewaarschuwd voor de grote gevolgen die het voor een bedrijf kan hebben als je hiermee te maken krijgt.

Voor de industrieterreinen Witte Paal Schagen en Oudevaart Warmenhuizen gaan we samen met de IBS-bijeenkomsten organiseren over duurzaamheid, een onderwerp wat zeer actueel is.

In de Gemeente Schagen zijn veel prachtige bedrijven. Wij hebben als bestuur het idee dat deze bedrijven niet of nauwelijks bekend zijn bij scholieren en studenten. Wij hebben contact opgenomen met het ROC om samen te kijken naar de mogelijkheden om het bedrijfsleven en onderwijs dichterbij elkaar te krijgen. De huidige scholieren en studenten zijn de toekomstige werknemers en die willen we graag in de Gemeente Schagen houden. Ook stageplaatsen komen ter sprake.

De toeristische sector staat lijnrecht tegenover het beleid van de Gemeente over de forse verhoging van de toeristenbelasting, hier is het laatste woord nog niet over gesproken. Bovenstaande is een kleine greep uit de activiteiten van de OFS.

Met vriendelijke groet,
Hans Bouterse

Een **NOX** bed wordt helemaal afgestemd op jouw lichaam, jouw wensen en jouw stijl; **custommade!**



slaapkenner™
NICO
VAN DE NES

Witte Paal 243 | 1742 LB Schagen | 0224-290091

slaapkennernicovandenes.nl



exclusive by Nico van de Nes