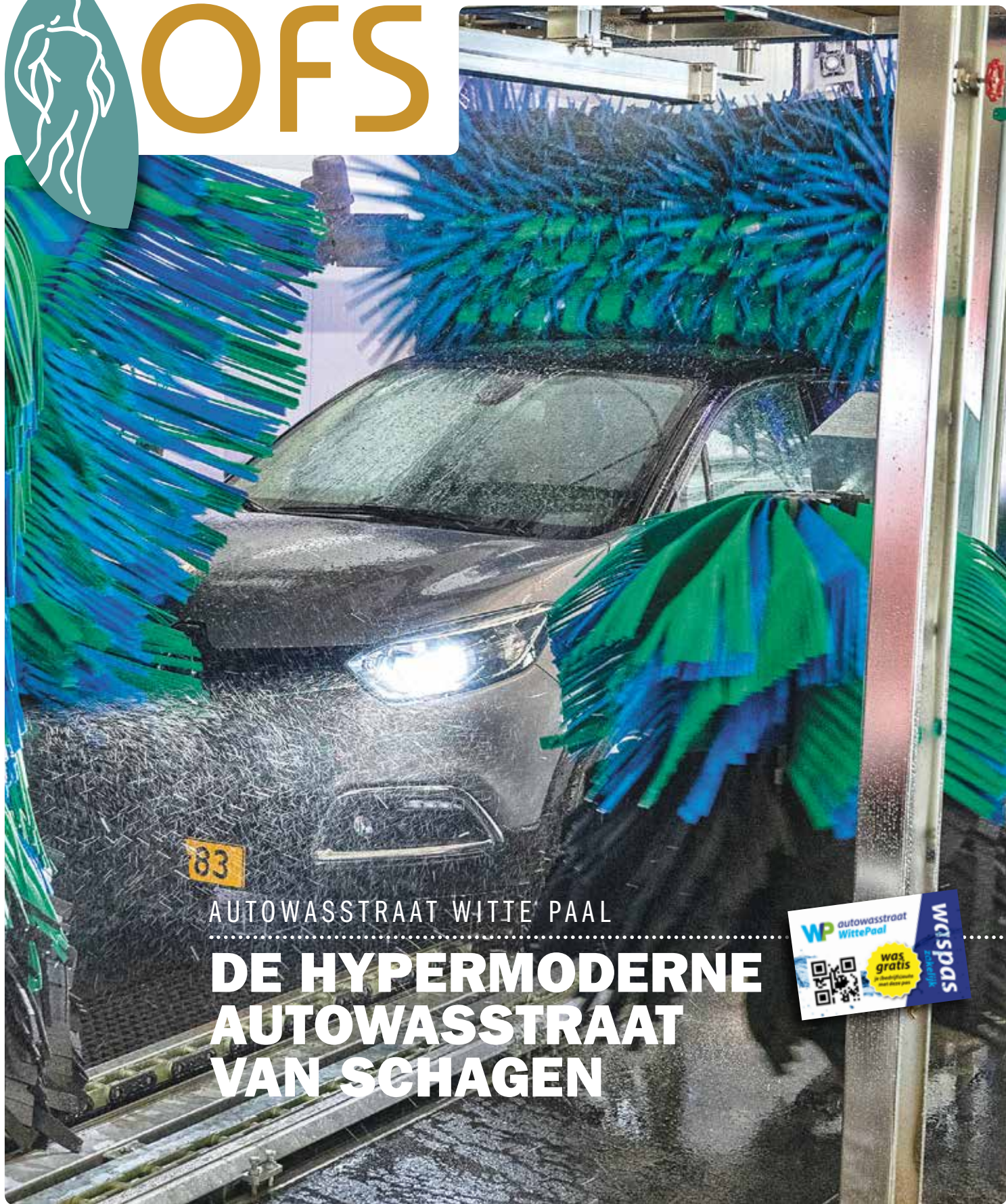
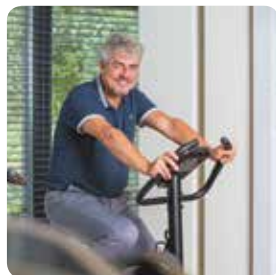




AUTOWASSTRAAT WITTE PAAL

DE HYPERMODERNE AUTOWASSTRAAT VAN SCHAGEN



NR 32

SEPTEMBER 2021

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

FIJNE FEESTDAGEN

MAKADO VERBOUWT

Alle winkels zijn
open en bereikbaar



Bijzondere openingstijden

Vrijdag 26 november	Black Friday	tot 21.00 uur
Zondag 28 november	Sinterklaas	12:00 – 17:00 uur
Zondag 12 december	Kerst	12:00 – 17:00 uur
Zondag 19 december	Kerst	12:00 – 17:00 uur
Maandag 20 december	Kerst	09:00 – 18:00 uur
Dinsdag 21 december	Kerst	09:00 – 18:00 uur
Woensdag 22 december	Kerst	09:00 – 20:00 uur
Donderdag 23 december	Kerst	09:00 – 20:00 uur
Vrijdag 24 december	Kerstavond	09:00 – 17:00 uur
Vrijdag 31 december	Oudejaarsavond	09:00 – 17:00 uur

OPENINGSTIJDEN KLUSKEET

Woensdag
13:00–17:00 uur
Zaterdag
12:00–16:00 uur
Zondag
12:00–16:00 uur

makado

VERNIEUWD • VERTROUWD • VERBOUWD

www.makadoschagen.nl



pag 4



pag 11



pag 13

VOORWOORD

DURVEN, DOORGAAN, DOEN DE ARBEIDSMARKT!

Het jaar 2021 is het jaar dat we voorzichtig gedag zeggen tegen de hoge werkloosheid. Sterker nog, we hebben voor het eerst in een lange tijd weer te maken met een krappe arbeidsmarkt: er zijn meer banen dan werklozen. Specifiek in en om Schagen zien we dat diverse branches; horeca, handel, (technische)productie en de schoonmaaksector het moeilijk hebben om personeel te krijgen.

Waar de werkloosheid in 2020 op 4,6% lag, is dat in 2021 gedaald tot 3,1%. Momenteel staan er voor elke honderd werklozen in Nederland maar liefst 106 vacatures open. Dit vraagt mij om te blijven innoveren. Doorgaan, maar dan met andere manieren. Om op creatieve manieren talent te verbinden met bedrijven in Schagen. En dat lukt goed: dat is te zien aan een grote groep flexwerkers die lange tijd bij onze klanten werken en regelmatig kennissen en vrienden bij mij laten inschrijven.

Het is nu onze tijd om door te pakken. Met frisse energie en veel wilskracht. Voor sommige organisaties betekent dat een andere manier van werken. Af van het statische dat we gewend zijn en meer richting het flexibele. Ik weet zeker dat als we onzekerheden over deze nieuwe werkwijze aan de kant schuiven, we zoveel meer kunnen betekenen voor de ondernemers in de gemeente Schagen.

Natuurlijk help ik je graag bij je zoektocht naar nieuw personeel. Indien je ook moeite hebt met het werven van kandidaten, mag je gerust langskomen. Dan kunnen we het erover hebben onder het genot van een verse kop koffie.

Dan rest mij nu niets anders dan jullie veel leesplezier te wensen met deze editie van het OFS-magazine!

Arnold Lindeijer

Ondernemer Carrière Schagen



pag 14

Verschijsning: 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
Randi Peter: randi@zrgbv.nl

© 2021 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



AUTOWASSTRAAT WITTE PAAL

DE HYPERMODERNE AUTOWASSTRAAT VAN SCHAGEN

Alweer een jaar geleden opende de hypermoderne en meest milieuvriendelijke autowasstraat van Schagen en omstreken haar deuren. Sindsdien kunnen personenauto's en bedrijfswagens in slechts vier minuten weer optimaal schoon de deur uit! "De klant blijft tijdens het wasprogramma in de auto zitten. Zelfs bij de kassa. Onze kettingwasstraat van 40 meter 'trekt' de auto door de straat en kan per uur zestig auto's wassen!", legt eigenaar en oprichter Lennaert Schuijt uit. "Er is daarom bijna nooit een wachtrij."



Nadat hij zijn marketingbedrijf in 2017 had verkocht, kon hij het plan uitwerken voor zijn andere passie: auto's. "De autowasstraat combineert mijn twee passies perfect. Want naast dat ik dagelijks met diverse auto's en bedrijfswagens te maken heb, kan ik ook mijn marketing-skills in het bedrijf kwijt." Zo heeft hij al menig actie opgezet, waarbij bijvoorbeeld supermarkten als de Albert Heijn en Vomar betrokken waren. "Op dit moment lopen er twee acties waarbij klanten korting krijgen op alle wasprogramma's. En dat loopt heel goed, want we zien veel terugkerende tevreden klanten uit Schagen en omgeving. Zelfs toeristen uit België en Duitsland bezoeken ons regelmatig." Lennaert heeft van zijn autowasstraat ook meteen een soort 'gezinsuitletje' gemaakt. "Doordat je

bij ons in de auto blijft zitten, worden we veel bezocht door gezinnen met kinderen. Zij kijken hun ogen uit tijdens de rit! Autowassen wordt steeds meer een beleving, tijdens de rit door de wasstraat genieten onze klanten van prachtige gekleurde waterstralen en schuimbogen."

Overdekt stofzuigplein

Nadat de auto's gewassen zijn kunnen alle klanten gratis gebruik maken van de stofzuigers, de mattenborstel-machines en kan men de bandenspanning checken met de gratis te gebruiken bandenpomp. "Klanten vinden het erg makkelijk om hun auto ook van binnen weer lekker schoon te kunnen maken op ons overdekte stofzuigplein."



Bedrijfsabonnement

Ook de zakelijke markt krijgt veel aandacht bij Autowasstraat Witte Paal. "Er rijden in deze omgeving tal van bedrijfswagens, zoals Ford Transits, VW Transporters en Renault Trafics". Vaak wordt er flink geïnvesteerd in bestickering van het wagenpark maar ziet Schuijt helaas nog te vaak dat menig bedrijfsbus een ritje door zijn wasstraat nodig heeft. "Een schoon wagenpark geeft een professionele en frisse uitstraling. Tot een hoogte van 2,05 meter kunnen vrijwel alle bedrijfsbussen door de wasstraat heen. Ook pick-ups zoals de Dodge RAM zijn welkom bij onze wasstraat op Witte Paal 3H."

Autowasstraat Witte Paal biedt speciale bedrijfsabonnementen aan, waarbij iedere bedrijfsauto zijn eigen waspas krijgt. Deze is gekoppeld aan één account en wordt automatisch opgewaardeerd, zodat de werknemer nooit hoeft voor te schieten en er geen onnodige papieren rompslomp is voor het bedrijf. "Extra voordeel: waspashouders wassen altijd met een aantrekkelijke korting. Voor meer informatie is men van harte welkom bij Autowasstraat Witte Paal!"

Meer informatie:
www.autowasstraatwittepaal.nl



SCHIJN- ZELFSTANDIGHEID

Bent u ZZP'er of huurt u regelmatig een ZZP'er in, dan heeft u te maken met de Wet deregulering beoordeling arbeidsrelaties (Wet DBA). Om het geheugen op te frissen, dat is die wet die de Verklaring Arbeidsrelatie (VAR) heeft vervangen in 2016. De Wet DBA loopt inmiddels ruim 5 jaar, maar heeft niet de duidelijkheid en rust gebracht die hij moest brengen, aldus het Ministerie van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Het volgende kabinet, als dat er ooit komt, moet deze wet vervangen.

Hoogstwaarschijnlijk werkt u als ZZP'er of met de ZZP'er met een modelovereenkomst om de arbeidsrelatie te duiden. Deze komen voort uit de Wet DBA. De modelovereenkomsten hebben een geldigheidsduur van 5 jaar. De eerste zijn dus verlopen. Vergeet u niet de overeenkomst te verlengen! Want ondanks dat de wet niet functioneert en er (in ieder geval in mijn praktijk) niet wordt gecontroleerd en gehandhaafd, is de wet vooralsnog wel de wet.

Duidelijker is het er in ieder geval niet op geworden. Terwijl de vraag die je moet beantwoorden eigenlijk heel simpel is: Is er sprake van een gezagsverhouding?

De webmodule beoordeling arbeidsrelatie, waar een pilot voor is gestart, biedt ook geen uitkomst. Als je als ZZP'er met een B.V. werkt, dan zegt de webmodule dat sprake is van zelfstandigheid. Terwijl we inmiddels wel weten dat het 'tussenschuiven' van een B.V. de gezagsverhouding niet anders maakt.

Er is nog veel onduidelijk en dat zal helaas ook nog wel een tijdje zo blijven. En dat terwijl ondernemers, juist in deze roerige tijden, behoefte hebben aan duidelijkheid. Bent u ook het spoor bijster? Wij kunnen u weer op weg helpen met een helder advies.

Mr. drs. Gerard Stuijt

Fiscalist en mede-eigenaar van GAAF Advies
Accountants & Fiscalisten

LAGE RUGKLACHTEN? JE KUNT MEER DAN JE DENKT!

Grote kans dat ook jij (wel eens) last hebt van lage rugklachten. In een bevolkingsonderzoek bij mensen van 25 jaar en ouder bleek namelijk dat dit de meest genoemde lichamelijke klacht is. Door rugklachten kan je dagelijks leven en je welzijn worden beïnvloed. Toch kun je meer dan je denkt! In dit column geven we je meer informatie.

Bij zo'n 95 procent van mensen met lage rugpijn wordt geen lichamelijke afwijking gevonden. Er is sprake van specifieke lage rugpijn. Het is gebleken dat een verstoorde balans tussen belasting (de krachten op je rug) en belastbaarheid (wat je geestelijk en lichamelijk aankunt) meespeelt. In andere gevallen is er wel een specifieke oorzaak aan te wijzen, zoals een beknelde zenuw of slijtage.

Blijven bewegen

In de meeste gevallen gaan rugklachten vanzelf over. Blijven de lage rugklachten aanwezig? Dan adviseren wij om een rugspecialist te bezoeken. Als je veel pijn ervaart, kan je arts een pijnstiller/ontstekingsremmer voorschrijven. Om het herstel te bespoedigen adviseren wij om zo snel mogelijk weer aan de slag te gaan met je lijf. Ga rustig bewegen en sporten. Het is niet nodig om te wachten tot alle pijn is verdwenen.

Gedragmatige behandeling

Wanneer de klachten chronisch dreigen te worden, kan het zijn dat ook andere factoren een rol spelen, zoals angst of rouw. Bij langdurige rugklachten staat de gedragmatige aanpak in de behandeling centraal.

Die behandeling bestaat uit:

- Inzicht verkrijgen in het ontstaan van jouw klachten;
- Adviezen over jouw dagelijkse bewegingen;
- Begeleiding bij het hervatten van werkzaamheden/sport;
- Oefentherapie;
- Indien noodzakelijk manuele therapie en/of massage.

Bij Fysio Schagen vinden wij het belangrijk om tijdens de behandeling de kennis over je rugklachten te verbreden, zodat jouw zelfredzaamheid wordt verhoogd. De behandeling wordt altijd specifiek afgestemd op jouw persoonlijke situatie en de doelen die we samen stellen.

Meer informatie: www.fysioschagen.nl en www.rug-netwerk.nl.

IS JOUW BEDRIJF AL AANGEMELD VOOR DE BEURSVLOER VAN SCHAGER UITDAGING?

Donderdag 28 oktober | 16.00 tot 18.00 uur | Alpha te Schagen | aanmelden: info@schageruitdaging.nl

Op donderdag 28 oktober zal van 16:00 tot 18:00 uur in Alpha Schagen de 4de editie van de Beursvloer van de Schager Uitdaging plaatsvinden. De Beursvloer is hét evenement waar bedrijven, stichtingen en verenigingen elkaar ontmoeten, netwerken, handelen in betrokkenheid en een match kunnen sluiten.

Stichtingen, verenigingen en organisaties die op zoek zijn naar vakkennis, materialen en vrijwilligersuren voor het uitvoeren van specifieke klussen kunnen tijdens de beurs contact leggen met bedrijven die graag verenigingen uit de eigen omgeving willen helpen of ondersteunen, met gesloten beurs. Alpha wordt beschikbaar gesteld voor het organiseren van de Beursvloer. Dit is al een mooie eerste MATCH!

Waarom aanmelden als bedrijf?

Bedrijven en ondernemers zijn vaak op zoek naar hoe zij hun steentje kunnen bijdragen aan de maatschappij. Dit hoeft niet altijd in de vorm van financiële sponsoring. Tijdens de beursvloer kun je met maatschappelijke organisaties kennismaken en samen kijken of jij de organisatie verder kunt helpen en bijvoorbeeld jouw kennis kunt delen, of juist mankracht beschikbaar kunt stellen. Ook kan een vereniging blij worden gemaakt met goederen of diensten, of spullen die het bedrijf over heeft. Dat zorgt er ook meteen voor dat deze spullen niet worden weggegooid, maar een tweede

leven krijgen. Als dank voor het aanbod levert de maatschappelijke organisatie een mooie, leuke of bijzondere tegenprestatie voor het bedrijf of de samenleving, denk bijvoorbeeld aan een optreden, cursus/ training of een rondleiding. Deze tegenprestatie maakt de match compleet! Daarnaast worden de matches natuurlijk tijdens en na de Beursvloer in het spotlicht gezet.

Kortom... de Beursvloer Schagen is dé perfecte plek om contact te leggen met het bedrijfsleven, clubs, verenigingen, stichtingen en maatschappelijke organisaties. Het biedt een gelegenheid om op een gemakkelijke manier iets te doen voor verenigingen en stichtingen uit de eigen gemeente. Ondernemers kunnen zelf de keuze maken wat goed bij het eigen bedrijf past. Tevens is het een ideale gelegenheid om gelijkgestemde bedrijven en

organisaties te ontmoeten. Aanmelden is, in verband met de verdere voorbereidingen, verplicht en kan via info@schageruitdaging.nl.



SCHAGER  **UITDAGING**

Grijp deze kans en
meld jouw bedrijf
direct aan via
info@schageruitdaging.nl!





De aandacht van een klein kantoor...



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

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

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

...met de kennis van een groot kantoor.

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



ZIBER[®]

online vertrouwd



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@rds cleaning.nl | www.rds cleaning.nl

ONDERNEMEND WARMENHUIZEN



Ondernemend Warmenhuizen is ontstaan door de enthousiaste ondernemers Mark Bakelaar, Marina Spaansen, Eric van Dijke en Silvia Pronk. “Het initiatief komt van Mark, die als nieuwe inwoner van Warmenhuizen bij mede-ondernemers ging peilen wat er leefde in zijn nieuwe woonplaats. Al snel ontstond er een groep die bijeenkwam. Daaruit rolde Ondernemend Warmenhuizen”, vertelt Eric.

Het doel van deze organisatie is dat ondernemers elkaar beter leren kennen, van elkaar leren en elkaar informeren. “En dat op een zo lokaal en informeel mogelijke manier”, legt hij uit. Eric is initiatiefnemer van Honingraatzorg, een zorginstelling waar wonen en dagbesteding voor jongeren met een verstandelijke beperking mogelijk is. De ondernemer vindt het zelf heel fijn om lokale gelijkgestemden te ontmoeten via Ondernemend Warmenhuizen. “Prettig om op een informele manier ervaring uit te wisselen over het ondernemerschap. Natuurlijk leer je elkaar ook op persoonlijk gebied kennen onder het genot van een biertje. Zo bouw je een band op en kun je elkaar ook weer versterken in het ondernemerschap.”

In gesprek met collega-ondernemers

Op 20 juni 2019 vond de eerste bijeenkomst van Ondernemend Warmenhuizen plaats bij Silvia in haar cafe/restaurant De Ooijevaar. “Dat was een mooie avond, waarbij we sterke sprekers hadden en fijn met elkaar in gesprek konden over ondernemerschap!” Silvia geeft aan dat ook zij veel aan de bijeenkomsten van Ondernemend Warmenhuizen heeft.

“Het is inspirerend. Elke ondernemer heeft een eigen verhaal en zodoende leren we van elkaar. Ook de bedrijfsbezoeken vind ik waardevol; je haalt er altijd handige tips uit voor je eigen onderneming. Daarnaast passeren gemeentelijke zaken, wetswijzigingen

en duurzaamheid de revue, waardoor je als ondernemer altijd up-to-date bent.”

Toekomst

Beide ondernemers zien de toekomst voor Ondernemend Warmenhuizen rooskleurig in. Eric: “We blijven lekker op deze manier doorgaan. Het is volledig vrijwillig, dus we willen wel om de zoveel jaar rouleren in de organisatie, zodat het ook behapbaar blijft. Zolang de behoefte er is onder de ondernemers in Warmenhuizen, blijven we bestaan. De ene keer met een uitgebreid programma met sprekers, de andere keer een netwerkbordel of een bedrijfsbezoek.”

Meer informatie: <https://www.facebook.com/profile.php?id=100024868614529>

(of tik ‘Ondernemend Warmenhuizen’ in de zoekbalk van Facebook).

Financiële uitdaging? Tijd voor Extendiz

- Bedrijfskundig advies
- Begeleiding bij bedrijfsinvesteringen en -financieringen
- Begeleiding bij financiële problemen

extendiz
business support

De Langeloo 12E Schagen - Tel. 06 46 205 580
info@extendiz.nl

www.extendiz.nl

Welke indruk maak je met je website?

 **SMEDERS**
INTERNET

lees meer op
www.smeders.nl

WP autowasstraat
WittePaal

Witte Paal 3H Schagen autowasstraatwittepaal.nl

Was je (bedrijfs)auto gratis!

Met een waspas was je altijd met korting en nú eenmalig gratis met deze pas.
Bedrijven met een wagenpark vanaf 5 auto's krijgen 10% extra korting op onze waspas-prijzen.

HET BESTE

€17,00

waspas
€15,00

Beter +
+ Superschuim inweek
+ Polishwax
+ Velgen 2 x
+ Bodemreiniging
+ Lakverzegeling

MEEST
GEKOZEN

€15,00

waspas
€13,50

Beter +
Superschuim inweek
Polishwax
Velgen 2 x
Bodemreiniging

BETER

€12,00

waspas
€11,00

Eenvoudig +
+ Wax
+ Textiel nadrogen

EENVOUDIG

€9,00

waspas
€8,50

Wassen
Hogedruk
Dorpels
Velgen 1 x
Drogen

Pasje weg?
Neem contact op met
Lennaert Schuijt via
info@autowasstraatwittepaal.nl
of 06 4129 6363

Bedrijfsbussen tot 2,05m kunnen door de wasstraat, imperiaals en dakdragers moeten wel worden verwijderd.
Actie geldig tot 1 januari 2022.

  Volg ons voor
nieuwe acties

DUURZAME FYSIOTHERAPIE BIJ FYSIO SCHAGEN

Na de studie fysiotherapie en de vervolgstudie sportfysiotherapie opende Peter Poppenk (53) in 1996 zijn eerste fysiotherapiepraktijk. Als één van de eerste fysiotherapeuten in Nederland lag in zijn praktijk de focus op medische fitness. Daarna opende hij meerdere fysiotherapie-vestigingen in Noord-Holland. De overname van Fysiotherapie Manueeltherapie Schagen in juli 2021 maakt zijn organisatie compleet.

Jong, vakkundig en leergierig team

“Deze praktijk sluit heel goed aan op de rest van onze vestigingen. Hier staat nu een fris, jong en vakkundig team dat bestaat uit Nathalie Pasma, Christian Rens, Amber Jongejan en Finn Bloetjes. Samen met mijn vrouw run ik de praktijk en zorg ik dat de therapeuten de juiste tools hebben om hun werk zo goed mogelijk uit te kunnen voeren”, vertelt de nieuwe eigenaar.

Fysio Schagen heeft met dit team een groot aantal specialisaties in huis gehaald. “Men kan terecht voor manueel-, geriatrische en sportfysiotherapie. Maar ook DyNeedling en Echografie behoren bij onze specialismen. Door dit brede aanbod kunnen we een scala van aandoeningen behandelen en doordat de therapeuten stuk voor stuk lekker leergierig zijn, wordt er veel aandacht besteed aan bij- en nascholing.”

Ook is de praktijk een erkend leerbedrijf. “Ik vind het leuk om onze kennis en ervaring door te geven aan de nieuwe generaties fysiotherapeuten. Extra fijn hiervan is dat we onze eigen kweekvijver hebben! Finn en Amber zijn een goed voorbeeld. Zij zijn na hun stage bij ons gebleven als fysiotherapeuten en daar ben ik ontzettend trots op.”

Multidisciplinaire aanpak

Het team van Fysio Schagen wil niet alleen lichamelijke klachten behandelen. Ze richten zich op een multidisciplinaire aanpak. Het is Peters doel om de patiënt sterk te betrekken bij het herstelproces. Zo is Fysio Schagen bijvoorbeeld voorzien van een ruime revalidatie- en trainingszaal, waar patiënten (indien mogelijk) zelfstandig actief aan hun herstel kunnen werken. Uiteraard heeft het team van Fysio Schagen hier een coachende rol in, maar de patiënt kan op zijn eigen tijden ook aan de slag.

“Daarnaast werken wij samen met organisaties die gespecialiseerd zijn in o.a. diëtetiek, ergotherapie en logopedie. Hierdoor kunnen we extra meerwaarde aan de patiënt bieden! Uiteindelijk willen we die disciplines ook bij ons onder één dak hebben, zodat men voor het hele zorgtraject naar slechts één locatie hoeft.”



Fysio Schagen heeft ook een nauwe samenwerking met het NoordWest Ziekenhuis. “Laat ik voorop stellen dat iedere patiënt bij ons terecht kan zonder doorverwijzing en dat we contracten hebben met alle zorgverzekeraars, maar door partner te zijn van NWZ kunnen we nóg scherper de juiste zorg bieden. We hebben korte lijntjes met de specialisten, waardoor we snel een effectief behandeltraject kunnen uitstippelen. Nadat de patiënt uit het ziekenhuis is ontslagen kan hij of zij direct aan de slag om zo snel en zo goed mogelijk te herstellen. Met onze partnerships en extra services willen we kwalitatief hoogstaande zorg bieden, die verder kijkt dan de lichamelijke klacht én ervoor zorgt dat zo’n klacht in de toekomst niet terugkeert of in ieder geval sneller herstelt. Kort gezegd: duurzame fysiotherapie!”

Meer informatie: www.fysioschagen.nl.

ABS | De Lange autoherstel | Schagen

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

Productie opvoeren?



Ook voor particulieren!

Sterk in Cijfers

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

© 04-2010 SdH Vormgeving

Alle topmerken ook op één adres

Paul & Shark	Cavallaro Napoli	M.E.N.S.
Maerz	Fynch-Hatton	Pierre Cardin
Gran Sasso	Baileys	Brax
Desoto Luxury	Giordano	Hiltl
Ledûb	Thomas Maine	Greve
John Miller	Eduard Dressler	Schiesser
Eton	Roy Robson	Falke
Gant	Gardeur	Burlington



Jan Rozing Mannenmode
Rensgars 9, 1741 BR Schagen
(aan het Marktpllein)
Telefoon 0224 212624
E-mail info@janrozing.nl
Webshop www.janrozing.nl



GAAF STAAT NAAST DE ONDERNEMER

GAAF Advies accountants & fiscalisten is in 2017 opgericht door Gerard Stuijt en Anne van Es. “De G staat voor Gerard, de A voor Anne en de A en F verwijzen naar accountants en fiscalisten”, legt Gerard uit. Hij heeft jaren met Anne samengewerkt bij diverse kantoren en zij waren beiden van mening dat de bedrijfsvoering anders kon. “Omzet is bij veel grotere kantoren belangrijker dan een langdurige en betrouwbare relatie op te bouwen met de klant. Dát was één van de redenen dat wij samen GAAF startten.”

Het full service accountantskantoor heeft de focus op advies. “De klant helpen, naast de ondernemer staan, een volledig pakket aanbieden en samen stappen zetten. Daar staan wij voor. Dat doen Anne en ik natuurlijk niet alleen, wij hebben een enthousiast en vakkundig team om ons heen verzameld dat goed zelfsturend is.” Daarnaast hebben de compagnons tijdens hun carrière een groot netwerk van specialisten om zich heen verza-

meld, waardoor ze de klant nóg verder kunnen ondersteunen dan alleen in advies-, accountants-, fiscale- en administratiediensten.

Zakelijke financiering

Zo werkt het kantoor nauw samen met bijvoorbeeld Dignum Verzekeringen en Hypotheken, waarvan Linda Dignum, de vrouw van Gerard, eigenaresse is. “We werken al jaren samen en onze diensten vullen elkaar perfect aan. Bovendien heeft deze partnership weer tot een nieuwe dienst geleid, want vanaf dit jaar bieden we ook zakelijke financiering aan. Banken stoten het MKB af, alles aan de onderkant tot aan een miljoen omzet per jaar is niet meer interessant voor ze. Wij voelen ons geroepen om dit letterlijke gat in de markt op te vullen en gaan er volgas mee aan de slag.”

En ook op andere gebieden die van belang zijn voor de ondernemer, kan GAAF bemiddelen. “Wij hebben korte lijnen en goede relaties met onder andere externe advocatenkantoren, notarissen, makelaars en een gespecialiseerde pensioenadviseur. Op die manier kunnen we de ondernemer in elke fase van zijn

ondernemerschap optimaal en op alle vlakken ondersteunen!”

Verhuizing naar Harmenkaag 1

Mede vanwege de brede en persoonlijke benadering heeft GAAF veel tevreden klanten. “Zij raden ons aan bij collega-ondernemers. Een groter compliment kun je niet krijgen, toch! Hierdoor groeit ons bedrijf continu.” Het kantoor heeft dan ook een brede klantenkring bestaande uit ZZP'ers, MKB en internationale organisaties met een jaarlijkse omzet tot wel 10 miljoen. “Elke onderneming heeft een eigen benadering en aanpak nodig en daar zijn wij sterk in.”

Deze groei in klandizie heeft het ondernemersduo doen besluiten om te verhuizen naar een nieuw pand op de Harmenkaag 1 in Schagen, waar ze vanaf 30 augustus 2021 gevestigd zijn. “Dit is een prachtige zichtlocatie met meer ruimte, eigen parkeerplekken en waar we goed bereikbaar zijn. Ook met het openbaar vervoer. Dit is een logische stap waarmee we onze groei kunnen voortzetten en de ondernemer nóg beter van dienst kunnen zijn”, besluit Gerard.



KRUIJFF-RIJNTJES HEEFT AANDACHT VOOR SCHEIDEN

Tijdens de basisopleiding Mediation ontdekten Ria Rijntjes en Cinderella Kruijff al snel hoeveel overeenkomsten zij hadden. Niet alleen troffen ze elkaar steeds aan bij het vegetarische deel van de lunchtafel, maar ook hadden zij beiden het plan om serieus met het mediationvak aan de gang te gaan. Het liefst met een eigen bedrijf. Ook was de klik er tussen beide dames en die band is, door de jarenlange samenwerking, alleen maar sterker geworden.

Inmiddels leidt het ondernemersduo alweer heel wat jaar hun eigen bedrijf: Kruijff en Rijntjes. Ria: "Iedereen die gaat scheiden, of hierover nadenkt, kan bij ons terecht. We zijn voor veel mensen een begrip in Schagen en omgeving. Kort na de start zijn we ons gaan specialiseren tot familiemediator. Op deze manier kunnen wij echtparen bij alle aspecten van de scheiding begeleiden." Met de tijd ontdekten

de dames elk hun eigen voorkeur en ontwikkelden zij zich verder; Cinderella specialiseerde zich op het juridische, financiële en fiscale gedeelte van het scheidingsproces en Ria richtte zich vooral op de aspecten die samenhangen met het gezin en de kinderen. "Wij vullen elkaar heel goed aan en kunnen klanten daarmee een breed pakket van dienstverlening aanbieden."

Van scheiden tot loopbaanbegeleiding

Kruijff en Rijntjes is als gecertificeerd mediator ook aangesloten bij de Rechtbanken van Amsterdam, Alkmaar en Haarlem. "Mensen kunnen vanuit een rechtszaak door de rechter gevraagd worden om te proberen het geschil met mediation op te lossen. Doordat wij aangesloten zijn bij Rechtbanken, ontstaat de mogelijkheid voor de partijen om een maatwerkoplossing met elkaar af te spreken."

Terugkijkend is in de loop van de jaren het dienstverleningspakket aardig uitgebreid; arbeidsmediation, alimentatieberekeningen en second opinion (niet alleen voor particulieren, die graag een herberekening

willen, maar ook voor collega mediators of andere professionals), relatietherapie en speciale begeleiding van kinderen voor, tijdens of na de scheiding van hun ouders, individuele coaching en loopbaanbegeleiding.

“Als iemand jarenlang voor de kinderen en het huishouden heeft gezorgd en plotsklaps weer een betaalde baan moet vinden, is dat een hele uitdaging! Ook moet men vaak weer op zoek naar zichzelf, omdat iemand opeens alleen komt te staan en niet meer deel uitmaakt van een stel. Soms wordt er in het traject getwijfeld of scheiden wel de juiste oplossing is of wil men graag goed met elkaar kunnen blijven praten, omdat er kinderen bij betrokken zijn. Om daar goede handvatten voor te kunnen bieden, hebben wij onze dienstverlening flink uitgebreid. Ik vind het prachtig dat we op deze manier mensen echt vooruit kunnen helpen.”

Mensen leren verstaan

Ook bij een scheiding wil het ondernemersduo alle partijen op de juiste manier vooruit helpen. “Een scheiding gaat altijd gepaard met emoties, zoals verdriet en boosheid. Door met de klanten in gesprek te gaan, naar ze te kijken, hun gezichten af te lezen, goed te luisteren en vooral ook de situatie aan te voelen, leer je mensen verstaan. We proberen door die bovenste laag van verdriet en boosheid te prikken, zodat we bij de kern komen.”

Ria geeft aan dat bij een scheiding vaak ook twijfel, onzekerheid en angst regeren. “Beide partijen weten vaak niet wat er boven hun hoofd hangt, wat de mogelijkheden zijn en wat voor perspectief ze hebben. Door dat soort zaken helder te maken en te benoemen, elimineren we de nare emoties vaak al heel snel. Helderheid, geduld en begrip zijn hierin de sleutelwoorden!”

Preventieve ondersteuning

Deze onwetendheid over wat scheiden nu eigenlijk inhoudt, willen Ria en Cinderella opheffen. “We zijn al heel lang op zoek naar een samenwerking met gemeenten. Wij hebben zelf het idee om een vraagbaak op te richten, waardoor mensen voorafgaand aan een eventuele scheiding al hun vragen en onzekerheden bij ons op tafel kunnen gooien. Ons bedrijf kan ze van advies voorzien, twijfels en angst wegnemen en eventueel zelfs een scheiding voorkomen door bijvoorbeeld relatietherapie aan te bieden. Zo kunnen we samen met de gemeente mensen preventief ondersteunen. Dat zou ons, en heel veel andere mensen, ontzettend happy maken!”

Meer informatie: www.kruijff-rijntjes.nl.



HEEFT U AL EEN CYBERVERZEKERING?

Die brandverzekering hebben we allemaal wel en ook de inventaris is vast goed verzekerd, maar is uw bedrijf ook beschermt tegen cyberincidenten? Niet? Vindt u het onzin? Dat is het echt niet, geloof me.

Stel uw medewerker vergeet zijn laptop in de trein of een bedrijfstelefoon wordt gestolen op vakantie. Alle bedrijfs- en persoonsgegevens liggen feitelijk op straat. Meldt u dit datalek niet binnen 72 uur? Dan volgen ook nog eens hoge boetes.

Of er wordt per ongeluk op een verkeerde link geklikt op de bedrijfscomputer en een virus nestelt zich op de server? Eentje die de systemen plat legt en zich ook nog eens als een razende zich vermenigvuldigt.

De gevolgen van dergelijke incidenten zijn groter dan u denkt. Er is nieuwe apparatuur nodig, de systemen moeten worden geschoond en wat te denken van claims en of boetes die worden opgelegd omdat er data is ‘gelekt’ en virussen zijn ‘verspreid’.

Het is logisch dat u denkt dat het zo’n vaart bij uw bedrijf niet zal lopen, maar wij adviseren tegenwoordig steeds meer bedrijven om zich tegen cyberaanvallen te laten verzekeren.

Anno nu worden de cyberaanvallen namelijk alleen maar hardnekkiger. Bovendien maakt de nieuwe AVG de regels omtrent het bewaren van persoonsgegevens alleen maar strenger en de boetes hoger.

Het is dus echt de moeite waard om u er in te verdiepen, of om ons te vragen u er over te informeren. We vertellen er graag meer over en maken met plezier een vergelijking tussen de verschillende aanbieders van cyberverzekeringen.

Schroom niet en neem contact met me op!

Paul Dignum

p.dignum@dignumverzekering.nl

www.dignum.nl



DE ONDERNEMERS CENTRALE!

De OndernemersCentrale is gevestigd op een makkelijk bereikbare locatie in Tuitjenhorn, tussen Alkmaar en Schagen.

Wij bieden ondernemers een sfeervolle werkplek. Of dit nu gaat om een eigen kantoorruimte, een flexwerkplek, een behandelruimte, vergaderlocatie of evenementenruimte, DOC heeft het!

Volop gratis parkeerruimte aanwezig.

Samenwerken en netwerken is belangrijk bij ons in De OndernemersCentrale. Hoe fijn is het dat je gebruik kan maken van elkaars kennis en netwerk om ieders bedrijf te versterken en samen te laten groeien.

Nieuw bij ons is de mogelijkheid een ruimte te huren mét een eigen entree. Ideaal voor bijvoorbeeld een eigen atelier of studio.

Welkom bent u voor een rondleiding, zodat u zelf kunt ervaren wat een levendige, bruisende werkplek zoals De OndernemersCentrale u kan bieden!

Contact opnemen

Telefoon : 06-13354086

E-mail: majsa@deondernemerscentrale.nl

Web: www.deondernemerscentrale.nl



DE KOP VAN JUT: DE WONINGMARKT

Er is altijd een hoop om te doen, maar nu meer dan ooit. Door de extreem lage rente en het tekort aan woningaanbod is er voor de kopers een enorme krapte ontstaan en rijzen de prijzen (nu ook in Noord Holland Noord) de pan uit. Waar in bijvoorbeeld 2017 nog op zoek moesten naar de koper, moeten we nu in een verkoopproces om zien te gaan met soms wel 50 bloedfanatieke kandidaten... Een wereld van verschil voor ons als makelaar en zeker teveel van het goede. Hoe doe je dit nu het beste en stel je zo min mogelijk mensen teleur is de vraag?

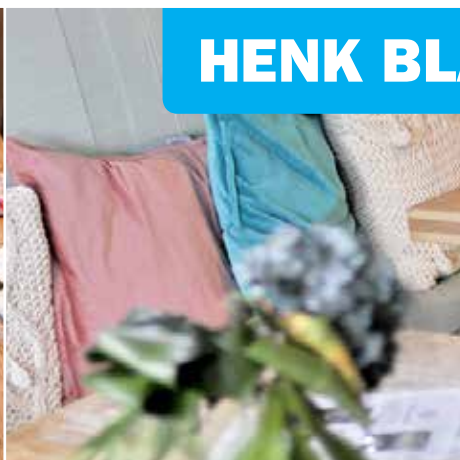
We kunnen ervoor kiezen om al bij kandidaat nummer 1 de koop te sluiten, maar dan doen wij verkopers tekort dus laten we in elk geval 15 tot 20 mensen de woning zien. Voor het Coronatijdperk konden we een Open Dag organiseren en 40 mensen over de vloer laten komen, nu hebben we voor elke kijker 35 minuten om privé met hun de ronde door de woning te doen. Eigenlijk veel persoonlijker, maar 40 kijkers rondleiden is niet haalbaar dus je moet helaas al mensen op "de reservelijst" zetten. Als ik koper zou zijn in de markt zou ik jeuk krijgen van alleen al het woord "reservelijst", geloof me.... Resumé geven we 15-20 mensen de zelfde gelegenheid om hun bieding uit te brengen en bespreken we al deze inzendingen met de verkoper. De verkoper is in vrijwel alle gevallen zeer blij in deze tijd, want er worden mega-prijzen geboden, maar aan ons de taak om de afvallende bidders te bellen met het slechte nieuws.

Omdat de koopsom vaak niet wordt gemeld direct is het voor de afvallers zeer moeilijk om te ontdekken of de bieding er ver naast zat. We snappen dan ook de frustratie wanneer iemand na 7x bieden nog geen woning heeft gevonden. De oplossing naar mijn idee is geen open biedingssysteem wat nu onder druk van de media wordt opgetuigd, want dat laat de koopsommen alleen maar meer ontploffen. De oplossing is in mijn visie het bouwen van woningen voor mensen aan het eind van de wooncyclus: bungalows en appartementen! Dit zorgt voor een verschuiving. Twee-kappers en vrijstaande woningen komen vrij want deze zijn te groot voor de mensen wiens kinderen zijn uitgevlogen, hier kan weer een gezin naartoe, het gezin laat een gezinswoning achter waar weer iemand in kan wonen die een appartement achterlaat en in het appartement kan een starter gaan wonen. Tot die tijd blijven makelaars in veel berichtgevingen De kop van Jut, maar als echte Jutter en trotse makelaar weten wij waar we voor staan en dat we 'de minst slechte manier van werken' hanteren in deze (voor iedereen) oververhitte woningmarkt.

Vragen over de markt? Bel me voor een kop koffie.

VIJF VRAGEN AAN

HENK BLANKENDAAL



1 Waarom ben je ondernemer? Wat maakt ondernemer zijn leuk?

Ondernemer zijn is het leukst wat er is, met passie zoeken naar nieuwe ideeën, artikelen, verse producten en wat heel leuk is, is het verwennen van de gasten zodat ze weer blij de deur uit gaan. Het vrije leven, tijd die jezelf kunt indelen.

2 Welke tip zou je mensen willen meegeven die ook willen ondernemen?

Blijf positief, ook in mindere periodes als het even tegenzit. Vertrouw op je gevoel zodat je op nieuwe ideeën kunt komen. Werk samen met je collega's en schroom niet om hulp te vragen. En blijf jezelf ontwikkelen.

3 Wat is je missie met je onderneming?

Mijn missie is om mensen te vermaken met lekkere kwaliteit producten voor thuis en in onze horecazaak. Laten genieten van goede wijnen en bieren met een bijpassende luxe plank vol met lekkernijen. Sinds april hebben we ook een klein restaurantje Bolle zus in Dirkshorn waar je lekker kunt eten of een bier of wijnproeverij kunt doen.

4 Wat is het meest inspirerende advies dat je ooit hebt gekregen, en waarom?

Ik luister altijd naar goed advies, daar doe ik dan ook wat mee. Maar ik zorg ervoor dat ik en mijn medewerkers altijd ons doel

zullen waarborgen. Bolle hendrik en bolle zus moeten altijd anders dan andere zijn.

5 Wie is jouw grootste inspirator?

Mijn grootste inspirator zijn de zuid Europese landen, mooie producten, die ik in mijn winkel en restaurant wil verkopen en laten proeven. Daar haal ik zoveel inspiratie uit. In Nederland ga je koken en eet het in 10 minuten op. De gezelligheid, het eindeloos tafelen zowel overdag als avonds zijn wij niet gewend. Voordat ik begon met bolle hendrik zijn ik en mijn ex vrouw naar Italië geweest om inspiratie op te doen. Dit was mijn droom om dit in Nederland te beginnen en de mensen te laten genieten van mooie en lekkere producten.



DE VAKANTIEPERIODE

LIGT ACHTER ONS

De Nederlandse Economie draait uitstekend op een aantal branches na, deze ondernemers proberen dit jaar hun schade te beperken. We hopen dat 2022 weer een “normaal” jaar wordt.

Eind juni hebben we als Koepel een gesprek gehad met de wethouders Economische Zaken van de vier Noord Kop Gemeentes. In dit gesprek zijn een groot aantal onderwerpen besproken zoals, bereikbaarheid, veiligheid, woningbouw en de economische kansen en ontwikkelingen.

De aanwezige wethouders hebben dit gesprek als positief ervaren, we hebben afgesproken om regelmatig bij elkaar te komen.

Het volgende overleg zal plaatsvinden in oktober. Omdat in 2022 de verkiezing voor de Gemeenteraad plaats vindt zijn wij bezig als OFS om input te maken voor de politieke partijen. De Gemeente Schagen is bezig een Verkeers-circulatieplan te maken waarbij ook de OFS betrokken is.

Eind september moet de Gemeenteraad hier een beslissing over nemen. Het verbouwen van het Makado is in volle gang, het geeft tijdelijk

overlast maar het resultaat na de verbouwing gaat mooi worden. Op 4 november a.s. vindt onze Algemene Ledenvergadering plaats.

Na de formele vergadering hebben we samen met de Industrie en bedrijvengroep een spreker uitgenodigd.

Noteer dat alvast in uw agenda, plaats en tijd worden later bekend gemaakt. Kortom, de OFS is weer volop in beweging.

Hans Bouterse

JOUW BEDRIJF ONDER DE AANDACHT BRENGEN BIJ 1.500 SCHOLIEREN PER JAAR?



GA MEE OP KOP!

Vijftienhonderd scholieren in de Kop kennis laten maken met jouw organisatie? Dat kan dankzij het loopbaanoriëntatieprogramma dat Op Kop heeft ontwikkeld, samen met het voortgezet onderwijs in de Kop. Dat gecombineerd met gemiddeld 7.500 unieke maandelijkse bezoekers, is een goede reden om je bedrijf op het platform www.opkop.nl onder de aandacht te brengen. Inmiddels staan er al bijna driehonderd bedrijven met een profiel op de site. Gaat jouw bedrijf ook Op Kop?

Via Op Kop kunnen bedrijven makkelijk een gratis bedrijfsprofiel aanmaken en vacatures of stages plaatsen. Door deze kansen te tonen, wil Op Kop arbeidskrachten voor de Kop behouden en mensen van buiten de regio aantrekken.

Scholieren aan het werk

Nieuw binnen Op Kop is het LOB-programma. Dankzij deze activiteiten bezoeken de 1.500 derdejaars leerlingen van het Clusius College, Regius College, RSG Wiringherlant, Scholen aan Zee en OSG de Hogeberg het platform www.opkop.nl. Zo zien zij welke mooie bedrijven er zijn binnen de Kop van Noord-Holland. In het programma zijn vijf verschillende activiteiten opgenomen. Een on- en offline beroepsmagazine waarin scholieren meer te weten komen over 32 verschillende beroepen in de techniek, zorg, horeca & recreatie en agrisector. Ook zijn er vier sectorgames ontwikkeld, waarin jongeren spelenderwijs beroeps- en sectorinformatie krijgen. Daarnaast is er een filmopdracht waarin de leerlingen een promotiefilm maken van twee minuten bij een bedrijf uit de regio. Deze films komen op het platform Op Kop en het YouTube-kanaal. Zo krijgen ze een goed beeld van verschillende

bedrijven in de buurt.

Om scholieren op weg te helpen naar werk, is er een tool ontwikkeld waarin ze een kwaliteitskaart kunnen maken. Dit is een digitaal profiel/verkorte CV dat ze op sociale media kunnen delen en op de website kunnen plaatsen. Zo kun je als bedrijf zelf op zoek naar leerlingen die openstaan voor een stage of bijbaan. Als afsluiting van de aangeboden LOB-activiteiten organiseert Op Kop in samenwerking met de vijf scholen in het voorjaar een Beroepenevent. Scholen en het bedrijfsleven inspireren de scholieren zo samen. 75 bedrijven kunnen zichzelf hier presenteren! In het bedrijfsprofiel van Op Kop geef je aan dat jongeren bij jouw organisatie welkom zijn voor de verschillende LOB-activiteiten, zoals de filmopdracht of deelname aan het Beroepenevent.

www.opkop.nl



Droom jij wel eens van je **eigen werkplaats?**

De SNS Bedrijfshypotheek is er voor ondernemers met ambitie. We denken graag met je mee. Want kleine ondernemers bestaan niet, vinden wij. Ontdek daarom nu onze bedrijfshypotheek tot € 1 miljoen.

- Je lost af in maximaal 20 jaar.
- Met een vaste en scherpe rente weet je wat je betaalt.
- Je kunt een hypotheek tot 90% van de marktwaarde van je pand aanvragen.

MEER WETEN?

Kijk op **snsbank.nl/bedrijfshypotheek** of maak een afspraak voor een persoonlijk gesprek in de winkel: **030 - 633 30 02**



Schagen, Nieuwstraat 37
Den Helder, Beatrixstraat 41-43
Heerhugowaard, Raadhuisplein 16



SNS