



Paul van den Berg

**WE WERKEN BIJ
DE BOUW EN
VERBOUW SAMEN
MET PROFESSIONALS**



NR 06

MAART 2015

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



Hoe Oly Advies
problemen
oplost

met kennis,
ervaring en
expertise.

De schakel tussen de overheid en het bedrijfsleven.

Ze weet de weg in de grijze gebieden van wet- en regelgeving. Niet voor niets won Patty Laan in 2013 de RaboStartersprijs. De prijs leverde haar niet alleen een inleg voor haar pensioen op, maar zorgde ook voor veel reuring rond haar bedrijf.

Benieuwd naar haar verhaal? Kijk op www.rabobank.nl/kvnh

Een aandeel in elkaar



Rabobank



pag 04



pag 15



pag 17

BESTE MEDESTRIJDERS,

'Ondernemer van het Jaar', een kroon op het werk. Het werk dat eigenlijk je hobby is. Samen met mijn ouders ben ik eigenaar van de kleinste, gezelligste en oudste kruidenierszaak van Schagen. Een grote rijkdom wanneer je jouw ouders zo dicht bij je hebt elke dag en dat je nog lekker met ze kan werken ook. Elke ochtend staan ze klaar om alle scholen, bedrijfskantines, kinderdagverblijven en particuliere klanten te voorzien van verse levensmiddelen. Vader Siem die vele bestellingen rondrijdt. Misschien in de toekomst ook iets voor uw bedrijf om gebruik van te maken?

Sinds 2 jaar ben ik eigenaar van de Stam Outlet, gerund door mijn schoonouders. Een idee dat is ontstaan op zolder. Daar stonden de aangekochte restpartijen tot aan het plafond en toen hebben wij van het magazijn het meest knusse winkeltje van Schagen gemaakt. Vrijdag en zaterdag geopend van tien tot vier. Twaalf uur in de week open en altijd gezellig druk. Wat nou langere openingstijden van winkels! Kort en krachtig open en consumenten dwingen in die tijd hun aankopen te doen. Dat is de toekomst!! Veel bedrijven proberen met langere openingstijden te winnen van het internet. Stop daar maar mee, je kunt er alleen maar van verliezen, daar gooien wij het over een andere boeg.



Persoonlijke aandacht en een sociale aai over de bol. De consument raakt het grote onpersoonlijke ooit een keer zat en het kleine gemoedelijke zal ooit terugkeren. Het hoe en wanneer dat weten we nog niet maar wij ondernemers kunnen de eerste stap zetten. Gun je medestrijders een goed belegde boterham. Doe uw aankopen binnen de eigen gemeente, want elke euro die we buiten Schagen uitgeven komt nooit in zijn geheel retour. Al twaalf jaar ben ik bestuurslid van de winkeliersvereniging Schagen en sinds kort bestuurslid van de nieuwgevormde Stichting Schagen heeft het, een unieke samenwerking tussen WWS, Makado en SES, om het winkelen in de stadskern Schagen nog meer te optimaliseren voor de consument. Per 1 april zal ik de nieuwe en tevens jongste voorzitter van de WWS worden en nieuwe uitdagingen aangaan.

Ik kan iedereen aanraden een functie te bekleden binnen een bedrijfsvereniging. Het verrijkt je enorm en waar sommigen alleen naar hun eigen bedrijf kijken vergeten ze weleens het algehele grote belang: Schagen. Een bruisende stad maakt dat jouw onderneming kan floreren en renderen.

Ik wil iedereen bedanken die ons deze titel Ondernemer van het Jaar heeft gegund en hoop dat 2015 voor ons allen het begin mag zijn van 7 hele vette jaren.

Willem-Jan Stam, Trotse ondernemer van het jaar



pag 21

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

Uitgever:

Ondernemers Federatie Schagen

Vormgeving & druk:

Zeeman Reclame Groep

Tekst:

Frits van Wolven/Karen Span

Advertentie acquisitie:

Menno Zeeman: menno@zrgbv.nl

Verspreiding:

Intrapost

© 2015 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.



VLINDORADO:

TROPISCH DAGJE UIT IN DE NOORDKOP

Het idee voor een vlindertuin kreeg vorm in februari 2010. Nog geen zes maanden later was de opening van Vlindorado in Waarland een feit. “En dat vonden we toen eigenlijk nog lang duren. Achteraf gezien ging het natuurlijk razendsnel”, aldus Pauline Dekker. Samen met haar man Harald maakte ze bijna vijf jaar geleden een stuk grond van hun kwekerij in Anthuriums vrij om een droom werkelijkheid te laten worden.

“Voor bloemenkwekers wordt het steeds lastiger het hoofd boven water te houden. De prijzen staan zo ontzettend onder druk. Dit gegeven, in combinatie met onze belangstelling voor vlinders, maakte dat het idee voor een vlindertuin een paar jaar geleden ineens heel concreet werd. De grond was beschikbaar, dus we konden gewoon starten naast het werk in de kwekerij. Natuurlijk kwam er veel meer bij kijken dan het bouwen van een verblijf en het inkopen van vlinders. Je hebt een dierentuinvergunning nodig, je moet aan allerlei wet- en regelgeving voldoen. Maar dat is gelukt. Als je eenmaal

begint dan ga je gewoon door. En nu genieten we van een schitterende vlindertuin, één van de grootste in Europa.” Het inkopen van de vlinders is een doorlopende klus. “Veel mensen weten niet dat de meeste vlinders maar twee tot drie weken leven. Elke week kopen we zo’n 500 tot 700 vlinderpoppen in uit onder andere Costa Rica, Maleisië en de Filipijnen. Onze bezoekers kunnen een speurtocht doen en met een fotokaart kunnen ze de verschillende soorten vlinders ontdekken. In eerste instantie was het ons idee om kinderen te laten speuren, maar het blijkt dat heel veel volwassenen het

minstens net zo leuk vinden om de diverse soorten te vinden, en waarom ook niet?” Naast gezinnen is Vlindorado populair onder oudere bezoekers, scholen, bedrijven en stellen die er hun bruidsfoto’s laten maken. “Ons publiek is ontzettend divers. Families uit Amsterdam, Duitse toeristen die langs de kust verblijven, personeelsuitjes (in combinatie met een workshop of rondleiding in onze kwekerij), ouderen die een dagje op pad zijn met de bus: we merken dat mensen echt even in een andere wereld zijn. Bovendien biedt de tropische tuin een mooi decor voor foto’s.”



Vorig jaar breidden Harald en Pauline de tuin uit en er kwam een volière voor (sub)tropische vogels bij. “Als ondernemer wil je jezelf -naar mijn idee- continu verbeteren en je bedrijf ontwikkelen. De vogels passen niet alleen goed binnen ons thema; ze zorgen ook voor levendigheid op het moment dat de vlinders wat minder beweeglijk zijn. We willen bezoekers blijven verrassen. We zijn alert op kansen en uitdagingen en we luisteren naar onze gasten. Zo kwamen mensen van onder andere de

Nederlandse Antillen en uit Azië steeds vaker vragen of ze de papaja’s uit de tropische tuin konden kopen. Op een gegeven moment dachten we: ‘daar moeten we wat mee doen’. Inmiddels zijn de eerste stappen naar een papayakwekerij gezet. Papaya is een veelgebruikte plant en vrucht tegen maag- en darmklachten en in Nederland is het moeilijk verkrijgbaar. Mensen kunnen nu al producten bestellen via www.papayakwekerij.nl. Het is ontzettend inspirerend om samen te zoeken

naar hoe we het bedrijf verder kunnen ontwikkelen, overigens wel altijd in het verlengde van het tropische thema.” Inmiddels hebben Harald en Pauline zoveel ervaring opgedaan dat ze nu zelf vlinders kweken. “Dat maakt voor onze bezoekers de cirkel compleet. Ze kunnen het proces van eitje tot rups tot pop nu helemaal volgen. Zo’n bijzondere levenscyclus blijft prachtig om te zien voor jong en oud!”

www.vlindorado.nl

Een zakelijke betaalrekening
met rente voor maar

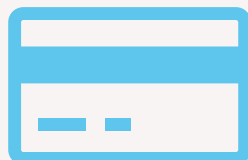
€7,50
P/M

SNS ZZP REKENING

- Betaalrekening + Wereldpas + internetbankieren
- € 7,50 per maand
- Rente over uw saldo

Met de ZZP Rekening heeft u een betaalrekening op naam van uw bedrijf. Met Wereldpas en internetbankieren. Voor een vast bedrag per maand. Dus zonder kosten achteraf. Nog een voordeel: over uw saldo tot € 5.000 krijgt u een variabele rente. Mooi meegenomen, toch?

Kom langs in onze winkel aan de **Nieuwstraat 37, Schagen** of kijk op snsbank.nl/zzprekening.



HEEL NORMAAL  **SNS**

Loet 43
1741 BN Schagen
0224 - 75 29 88
info@geoarchitecten.nl
www.geoarchitecten.nl

Geoarchitecten



Wilt u zich praktisch laten bijstaan en ondersteunen op financieel administratief gebied? Maak dan gebruik van onze expertise en dienstverlening op het gebied van:

- Accountancydiensten
- Fiscale adviesdiensten
- Advies en implementatie administratieve organisatie
- ICT advies en implementatie
- Organisatieadvies en personele adviesdiensten
- Bedrijfseconomische adviesdiensten
- Administratieve dienstverlening

Kijk voor meer informatie op www.okadviseurs.nl

Ouwersloot Kerkhoven
adviseurs | accountants

Postbus 335
1740 AH Schagen
E info@okadviseurs.nl

Witte Paal 320 a
1742 LE Schagen
T 0224 274500

Sarphatikade 14
1017 WV Amsterdam
T 020 - 6718465



De verhuizer voor Schagen en Omstreken

Nationaal en internationaal sneltransport
Landelijke distributie



Landelijkeweg 13-G, 1742 NB Schagen
Telefoon (0224) 21 63 70, Mobiel 06 53 179 197

www.geerligs-schagen.nl



**ABS DE LANGE AL 35 JAAR
EEN BEGRIP IN SCHAGEN E.O.**
VOOR U, UW AUTO, CAMPER EN CARAVAN!

11 APRIL



SCHAGEN – ABS de Lange is al 35 jaar een begrip in Schagen en omstreken. Een dynamisch bedrijf waar schadeherstel tegen topkwaliteit voorop staat! Dit jubileum wordt gevierd met een open dag op zaterdag 11 april a.s. met allerlei demonstraties, spectaculaire aanbiedingen en een prijsvraag met leuke prijzen.

Autoschade de Lange is lid van ABS autoherstel, een van de grootste schadeketens binnen Nederland. Zij biedt u vele voordelen tijdens uw schadeherstel, denk hierbij aan een gratis leenauto en 4 jaar officiële Focwa EuroGarant Garantie op het herstelde werk. ABS de Lange werkt voor alle verzekeringsmaatschappijen en kan u aantrekkelijke prijzen bieden voor particuliere schades. Omdat wij samenwerken met diverse autodealers hebben wij de beschikking over alle originele onderdelen, kennis en apparatuur om uw auto volgens fabrieksnormen te herstellen. ABS de Lange heeft al vele jaren ervaring in alternatieve reparaties zoals spotrepair,

bumperherstel (kunststof lassen) en uitdeuken zonder spuiten. Deze reparaties zijn niet alleen milieubesparend, maar ook voordelig voor uw portemonnee als het niet voor een verzekering hersteld kan worden. Nieuw bij ABS de Lange is camper- en caravanherstel. Of het nu gaat om wanden profileren (bubbeltjes plaat), uitdeuken, delen vervangen, spuiten of spotrepair van delen; ABS de Lange is de juiste keuze. Ook de afwikkeling met uw verzekeringsmaatschappij kunnen wij volledig verzorgen. Zoals eerder genoemd houdt ABS de Lange op zaterdag 11 april een open dag in verband met het 35-jarig bestaan. Op deze dag zullen diverse

demonstraties plaatsvinden waaronder: uitdeuken zonder spuiten, spotrepair (bijspuiten van kleine beschadigingen), kunststof lassen, caravan profileren en herstellen, richten van plaatwerk, voorruit reparaties, uitdeuken met het zeer geavanceerde Miracle-systeem, uitlezen van storingen en resetten hiervan en mobiel schade taxeren. Ook voor de caravan- en camperliefhebbers liefhebbers zijn er diverse demo's waaronder de caravan Mover, vochtmeting en andere onderhoudtips. ABS de Lange is 24 uur per dag, 7 dagen per week bereikbaar. Wij zijn keten-, duurzaam en maatschappelijk verantwoord gecertificeerd. www.absautoherstel.nl

**VOOR ELKE BEZOEKER
LIGT ER EEN LEUKE
ATTENTIE KLAAR!**



HET KIND VOOROP

Toen Jannie Mazereeuw bijna 35 jaar geleden directeur-bestuurder werd van SKRS was de sector eigenlijk al net zo aan verandering onderhevig als vandaag de dag. Toch heeft de stichting al die jaren goed kunnen meebewegen met maatschappelijke- en financiële ontwikkelingen. “Als organisatie hebben we altijd stevig ingezet op de gezondheid van ons bedrijf. Daar zijn we tot op heden erg blij mee.”

Eind jaren '70, begin jaren '80 was kinderopvang steeds meer in opkomst. “Er bestond een verdeling in bedrijfsopvang, gesubsidieerde opvang en opvang die voortkwam uit de arbeidsparticipatie van vrouwen. Vooral die laatste tak groeide ontzettend. Voor ons team stond in die tijd voorop dat we natuurlijk goede opvang wilden leveren, maar ook dat we bedrijfsmatig altijd stevig in onze schoenen moesten staan. We wilden op een gezonde manier blijven groeien. Onze stichting is ook steeds verder uitgebreid, maar altijd op momenten dat er vraag naar was. Inmiddels hebben we vier kinderdagverblijfslocaties, vier locaties buitenschoolse opvang en twee locaties met peuteropvang. Momenteel zijn we bezig met twee grote projecten: in samenwerking met

stichting Sarkon komt er een nieuw te bouwen pand aan de Groeneweg en aan de Waldervaart is een integraal kindcentrum in ontwikkeling. Hier zijn we onderdeel van, samen met diverse zorg- en onderwijsorganisaties. Mede dankzij de buffer die we door de jaren heen hebben opgebouwd kunnen we nu blijven investeren in kwaliteit van onze opvang en die van onze

medewerkers.” Hoewel Jannie wordt gedreven door een ondernemersgeest is de strategie van SKRS toch niet helemaal vergelijkbaar met die van een gemiddelde onderneming. “We zijn natuurlijk een stichting, een maatschappelijke ondernemer. In tegenstelling tot veel bedrijven zoeken wij juist continu naar samenwerking met andere partijen die zich rondom het



Van
spelen
komt leren



kind bewegen. We werken dan ook veelvuldig samen met het onderwijs: we zoeken naar pedagogische samenhang. Daarnaast werken we onder andere samen met het consultatiebureau, het JOGG (Jongeren op Gezond Gewicht) en Sportservice Schagen. In de beginjaren was dat nog niet aan de orde: het ging puur om de opvang van kinderen, de emancipatie van vrouwen die wilden werken. Tegenwoordig zijn we ons als organisatie en als samenleving veel meer bewust van onze pedagogische verantwoordelijkheid, van het belang van begeleiden van kinderen. Daarbij staat spelen voor ons overigens nog altijd voorop: eerst komt spelen, en van spelen komt leren.” Nu de groei op kinderdagverblijven stagneert, is het voor elke opvangorganisatie belangrijker geworden om bestaande en nieuwe klanten te binden. “Natuurlijk verwelkomen we graag zo veel mogelijk kinderen, maar als stichting staat bij ons het belang van het kind altijd hoger dan -bijvoorbeeld- een financieel belang.

We willen de ouders en kinderen graag laten zien wat we te bieden hebben. Vertellen dat wij blijven investeren in de begeleiding en het welzijn van de kinderen. Voor zwangere vrouwen hebben we met lokale ondernemers een mooi cadeaupakket samengesteld, dat kunnen ze bij ons afhalen. Aanstaaende ouders kunnen dan meteen even sfeer proeven en eventuele vragen stellen. Op die manier kunnen mensen ervaren hoe het is om bij ons binnen te komen.” Voor Jannie zelf zijn de jaren sinds het begin in 1980 voorbij gevlogen. “Nog elke dag komen er nieuwe uitdagingen op ons pad. Dat geldt zowel voor onze fantastische pedagogisch medewerkers als voor mezelf. En als ik dan na een ochtend op kantoor werken een rondje loop langs de groepen en al die blije koppies zie, dan weet ik weer: er verandert veel, maar één ding blijft hetzelfde. Het gaat om kinderen en hun talenten en ontwikkeling.”

www.skrs.nl



Stap nu over van TL naar LED en bespaar tot 80% op de energiekosten van uw verlichting



Bij dit kantoor heeft Light Control de gehele TL-verlichting uit de lichtbakken vervangen voor LED-modules. Door deze overstap wordt nu 80% energie bespaard.

Maak een afspraak voor gratis advies!
0224 299 854
meer info: www.light-control.nl

LIGHT CONTROL

Light Control zorgt voor verlichting

Light Control | De Langeloo 12-1 Schagen

de jong verzekert bedrijven, al jaren...

0224 29 84 41



SCHAAL 1:80
LANGEHUIS TE SCHAGEN

de Jong & BOUTERSE de-jong.nl

NVM MAKELAAR VOOR WONEN EN BUSINESS



Van een Garantiemakelaar mag u meer verwachten.

ZWAAN & SCHOUTEN
GARANTIEMAKELAARS

NVM

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

ABS De Lange
autoherstel | Schagen

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

is onderdeel van:

- OPEL Cremers
- RENAULT Renault Autozenter Schagen B.V.
- CITROËN Groenewoud bv
- FIAT
- NISSAN SUZUKI KIA Autobedrijf Ten Boekel & Bakker

Gratis vervangend vervoer
Vier jaar garantie op reparatie
Overname van fabrieksgarantie
Schadeherstel voor alle verzekerings- en Leasemaatschappijen
Ook voor al uw WA-schades een scherpe prijs
Uitdeuken zonder spuiten
Ruitreparatie
Dashboard reparatie

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

De Fok 14 • Postbus 161 • 1740 AD Schagen
Tel. (0224) 21 34 41 • Fax (0224) 21 40 84
info@absdelange.nl • www.absdelange.nl



VOORKOMEN DAT GROTERE BEDRIJVEN WEGTREKKEN

“We kijken terug op een zeer geslaagde nieuwjaarsreceptie, waar we met zo’n 250 ondernemers en hun partners een gezellige avond hebben gehad. Naast de gelukwensen stond de avond natuurlijk in het teken van de ondernemersverkiezing. We feliciteren de winnaars Stam De Kruidenier (Ondernemer van het Jaar), Strandpark Roots (Rabo startersprijs) en Poland BV (NHD lezersprijs) en wensen deze drie mooie bedrijven alle goeds voor de toekomst!”

Ondertussen spelen voor ons als federatie nog altijd een paar belangrijke agendapunten. Zo zijn we in gesprek met de provincie Noord-Holland over het terugdringen van het aantal bedrijventerreinen. Hoewel er in Schagen niet zozeer sprake is van een teveel, denken we als federatie mee over mogelijke oplossingen. Binnenkort verschijnt vanuit de provincie een rapport met aanbevelingen. Een ander thema dat betrekking heeft op bedrijventerreinen is de opzet van parkmanagement. Achter de schermen zijn we alle benodigde informatie aan het

verzamelen en we vragen soortgelijk parkmanagement in andere gemeenten hun kennis en ervaring te delen.

Net als de gemeente Schagen delen wij als ondernemersfederatie de zorg over werkgelegenheid. We gaan met elkaar bekijken hoe we kunnen voorkomen dat grotere bedrijven wegtrekken (en dus tientallen banen uit Schagen laten verdwijnen). Het moet voor bedrijven meer dan aantrekkelijk zijn om zich hier te vestigen en te blijven. Daarnaast zijn we ook dit jaar

met de gemeente in overleg over de aanleg van glasvezel en het verkeerscirculatieplan. Twee belangrijke thema's voor zowel inwoners als ondernemers in onze gemeente. Inmiddels is er WiFi aangelegd in Schagen en Callantsoog. Met het oog op het nieuwe zomerseizoen is het fijn dat dit project is afgerond.

Vanuit onze federatie heb ik tenslotte nog twee berichten. Het eerste betreft de aanvraag van subsidies: met regelmaat ontvangen wij het verzoek bij te dragen aan uiteenlopende initiatieven. Helaas -hoe mooi de initiatieven ook zijn- kunnen we hier niet allemaal aan voldoen: er is slechts een beperkt budget beschikbaar. Gelukkig is er wel (ander) positief nieuws te melden over een prachtig initiatief: de Schager Uitdaging. Dit concept is gebaseerd op het delen van materialen, middelen en menskracht: bedrijven die maatschappelijke organisaties steunen, om op die manier een bijdrage te leveren aan het oplossen van maatschappelijke vraagstukken. Namens de OFS neem ik zitting in de werkgroep van deze mooie club. Neem dus snel een kijkje op schageruitdaging.nl!”

Hans Bouterse, Voorzitter OFS

Uniek drukwerk



Eyecatchers...

drukkerij **gerja** bv www.gerja.nl www.gerjaprintenmedia.nl print & media **gerja** studio

gelegenheidsdrukwerk | printen | vormgeving / ontwerp | drukken | full colour | relatiegeschenken

Drukkerij Gerja Smeetsweg 4, 1738 DK Waarland
T 0226 421520, F 0226 421550, E drukkerij@gerja.nl

Gerja Print & Media Dorpsstraat 191, 1749 AD Warmenhuizen
T 0226 393610, F 0226 391448, E printenmedia@gerja.nl

Productie opvoeren?



Sterk in Cijfers

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

Ook voor particulieren!

© 04-2010 S&B Vormgeving

BRASSERIE DE KEUKEN:

“HET DRAAIT ALLEMAAL OM PASSIE VOOR KOKEN EN MENSEN”



Wie binnenkomt bij Brasserie De Keuken in Schagerbrug wordt welkom geheten door een mix van stoer beton en knusse accessoires. Het interieur lijkt in niets meer op het voormalige bruine café waar Manon de Waard en Martijn van Zwieten twee jaar geleden hun tanden in zetten. “Een beslissing waar we geen seconde spijt van hebben gehad.”

De open keuken van de brasserie biedt goed zicht op het hart van de zaak. Martijn: “Dat wilden we graag. We willen laten zien waar we mee bezig zijn, namelijk met onze liefde voor het vak. En de keuken speelt daar natuurlijk een belangrijke rol in.” Toen het stel twee jaar geleden besloot de stap naar een eigen zaak te zetten hoefden ze niet lang na te denken over hun visie. Manon: “We wisten meteen wat we voor ogen hadden. Een warme zaak waar ieder-

een welkom is. Gezinnen met jonge kinderen, vriendenkoppels die uitgebreid willen tafelen en grotere groepen. Dat lijkt misschien een brede doelgroep, maar voor ons is er een duidelijke rode draad: we willen mensen zien genieten. En dat kan met een pizza net zo goed als met een vijfgangendiner. We houden van de levendigheid die ons werk met zich meebrengt en dat reikt wat ons betreft een stuk verder dan het restaurant op zich. Zo zijn we onlangs gestart met een

kookcursus. We zijn allebei chef-kok en gasten vragen regelmatig of we hen niet wat kneepjes van het vak willen leren. Daar ging wat tijd overheen, want we pakken de zaken graag goed aan. We hebben de cursus zelf uitgedacht en de eerste groep is erg enthousiast. Ook hebben we op 14 februari ons eerste pop-uprestaurant werkelijkheid laten worden, in de kerk in Schagerbrug. Zo’n honderd gasten konden genieten van een uitgebreid diner bij het altaar. En nu



Zeker Zakelijk Plus



Meer dan alleen verzekeren

Wij maken ondernemen makkelijker!

Wij hebben slechts één doel: u als klant centraal stellen
Voor u als ondernemer, de drijvende kracht achter uw bedrijf én gezin, hebben wij een team van adviseurs samengesteld die u optimaal van dienst kunnen zijn.

Uw pluspunten

- + Een advies waar ú wat aan heeft
- + Persoonlijk en dichtbij
- + Wij brengen alle risico's in kaart
- + U verzekert alleen wat u wilt

Univé Hollands Noorden
Tel.nr. 0227 - 54 94 40
Bovenkarspel, Medemblik, Schagen, Spanbroek & Wieringerwerf

UNIVÉ
HOLLANDS NOORDEN

Financiële rust en zekerheid!

www.univehollandsnoorden.nl

WIJ VIEREN FEEST

MEGA TEGELS EN BADKAMERS SCHAGEN
BESTAAT 5 JAAR!



METEEN NAAR JE ZIN BIJ

MEGA
TEGELS • BADKAMERS • VLOEREN

SCHAGEN – WITTE PAAL 221




**Vakmanschap
en kwaliteit
tot in het
kleinste detail**

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

denijs

CERTIFICATEN:
ISO 9001
ISO 14001
VCA***

www.fsc.org
FSC® C031342

ONTWIKKELING - BOUWEN - ONDERHOUD

Tramremise de Hallen
Amsterdam



“JE MOET HET ZÓ LEUK MAKEN,
DAT JE HIER ZELF GRAAG
ZOU WILLEN ETEN”

PLAATMATERIAAL



-Dakpanplaten -Lichtplaten
-Wandpanelen -Profielplaten
-Sandwichpanelen -B-keus plaatmateriaal

‘De beste kwaliteit,
voor een lage prijs’



T.B.V.
TOES VERKOOP HANDEL

Witte Paal 259, 1742 LB Schagen - Tel.: 0224-216518 - E-mail: verkoophandel@toes.nl
www.toesverkoophandel.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.

hebben we onze zinnen gezet op een oude camper, die bouwen we om tot mobiele bar en keuken. Hartstikke leuk voor catering op locatie en feesten en evenementen.” Het is Manon die vaak met de meest creatieve ideeën thuiskomt en met aanvulling van Martijn ligt er dan ineens een concreet plan. Martijn: “We staan samen sterk. We kunnen goed brainstormen en daar vervolgens ook kwaliteit aan koppelen. Elk idee past bij onze passie voor koken en mensen zien genieten. Of dat nu is met een Italiaanse avond (‘Pasta Ponti’, naar de brug naast het pand) met lange tafels en banken op ons terras, of met de delicatessen en kerstpakketten die mensen bij ons kunnen afnemen. We willen graag zo veel mogelijk mensen laten proeven van heerlijke producten. Bovendien gaan we alleen aan de slag met datgene wat echt bij ons past. Voor ons voelt het niet vreemd om een kookcursus te gaan geven of een pop-uprestaurant op te zetten.”

Met zoveel nieuwe activiteiten op het programma is het jaar voor De Keuken vliegend van start gegaan. Manon: “We gaan nu het derde jaar in en we zien regelmatig gasten terugkomen. De

avonden lopen goed en het afhalen van maaltijden en producten ook. Natuurlijk blijft er nog genoeg te wensen over, meer aanloop voor de lunch bijvoorbeeld. We zitten op een mooie locatie, maar het is geen groot dorpsplein waar mensen tijdens het winkelen of een rondje fietsen even stoppen. Daarom proberen we nu meer luncharrangementen te verzorgen. Onze ‘high brunch’ is daar een voorbeeld van. En natuur-

lijk blijven we samen brainstormen over nieuwe kansen. Dat is het mooie aan ondernemen in de horeca: het gaat van wijn inschenken tot nadenken over reclame maken. Gelukkig kunnen we rekenen op onze rechterhand Leah en ons fijne team. We willen van elke dag een topdag maken. Of zoals wij altijd zeggen: “je moet het zó leuk maken, dat je hier zelf graag zou willen eten.”

www.brasserie-de-keuken.nl



Paul van den Berg is franchise-ondernemer van Mega Tegels & Badkamers : “We zitten met onze vestiging op de Witte Paal vlakbij Karwei en Toes.” Hij startte de vestiging in 2009 en is een man van de praktijk. Paul wist zich op te werken van een hulpje tot zelfstandig ondernemer. Met zijn gezin woont Paul in een karakteristieke straat in Schagen. Al enige jaren is hij lid van OFS (voordien IBS) en vindt het netwerken erg belangrijk. “Toch vind ik vaak een excuus om niet naar een bijeenkomst te gaan”, zegt hij verontschuldigend.

“WE WERKEN BIJ DE BOUW EN VERBOUW SAMEN MET PROFESSIONALS”

Mega Tegels & Badkamers levert eigenlijk alle producten op het gebied van badkamers en vloeren voor woonkamers en keukens. Met 11 vestigingen is het één van de grotere ketens. “Ooit ben ik begonnen als hulpje bij Mega Tegels & Badkamers in Broek op Langedijk. Langzamerhand heb ik mij opgewerkt. Eerst werd ik bedrijfsleider in Den Helder na vier jaar werkzaam te zijn geweest in Broek op Langedijk.

Later heb nog anderhalf jaar beide vestigingen gerund.”

Vernieuwingen

Volgens Paul van den Berg is de kracht van Mega Tegels & Badkamers dat het bedrijf de reputatie heeft als innovatief en vaak als eerste met vernieuwingen komt. “Daarnaast zijn we groot qua oppervlakte. Vestigingen hebben een



gemiddeld verkoopvloeroppervlak van 1.000 tot 1.500 vierkante meter. Constant hebben we opstellingen van 16 badkamers en 6 toilet-opstellingen. Die veranderen we een aantal malen per jaar.” Zeker zo belangrijk is dat Mega Tegels & Badkamers met professionals werkt, vakmensen die uitstekend op de hoogte zijn van de nieuwste trends. “We bedienen alle typen consumenten, van het lage tot het hoge segment. Niet alleen particulieren komen bij ons. Ook zzp'ers zoals klussenbedrijven, loodgieters, tegelzetters en aannemers, weten ons te vinden. Het werkt twee kanten op”, stelt Paul van den Berg. Het aanbod van Mega Tegels & Badkamers aan klanten is compleet. het bedrijf levert een bijzonder groot assortiment en verzorgt de technische installaties voor badkamers en toiletten. Zijn klanten tegenwoordig anders dan vijf jaar geleden? Paul van den Berg: “Ze oriënteren zich

Ambitie om verder te groeien

Paul van den Berg woont ruim twaalf jaar in Schagen. Hij doet actief aan zaal- en veldvoetbal. Zijn ideale vakantieland is Italië. “We houden ervan om onze accommodaties te boeken via Agri-Tourismo, appartementen bij de boer. Je eet dan bij mensen thuis en maakt zo kennis met de authentieke Italiaanse keuken.” Wanneer Paul in Schagen uit eten gaat, is TOV zijn favoriete restaurant. “Het is een van de betere restaurants van Schagen. Je voelt je er als een koning. Alles is altijd van A tot Z verzorgd.” Wanneer we hem vragen naar zijn ambities voor de toekomst, antwoordt hij: “Ik wil graag verder groeien en zou er het liefst nog een winkel bij willen. We gaan zien wat er allemaal op mijn pad komt.”

eerst op internet, zijn bijzonder goed geïnformeerd en stellen hogere eisen. Verder zijn ze bereid om meer te betalen voor een badkamer.”

Bekende A-merken

Mega Tegels & Badkamers levert alle bekende merken en heeft daarnaast gekozen voor specifieke merken zoals het merk Beter Bad, Raindance-douchesystemen, Sunshower (zonnebank en infrarood onder de douche) en Cleopatra (whirlpools en stoomcabines). Paul van den Berg: “Innovatief is het Raindance douchesysteem. Het zorgt voor optimaal doucheplezier door een brede ronde douchekop met verschillende straalsoorten en een instelling met een zachte volle doucheregen.” Steeds meer badkamers worden ook uitgerust met LED verlichting en een WIPOD-Musiccenter. Wat kleurentrends van vloertegels betreft, merkt Paul van den Berg op dat de voorkeur nu uitgaat naar warme aardkleurige tinten, zoals zandkleurige en taupekleurige tegels. “Taupe is een mooie warme neutrale kleur tussen grijs en bruin.”

De verkoop van Mega Tegels & Badkamers is voor een deel afhankelijk van ontwikkelingen in de bouw en de woningmarkt. Paul van den Berg: “In Schagen zien we dat nieuwbouwprojecten als Nes Noord van invloed zijn. Nes Noord is een nieuw woongebied met gevarieerd woningaanbod tussen de provinciale weg N241 en het kanaal Schagen-Kolhorn. Renovaties van woningen door particulieren zorgen eveneens voor de verkoop van nieuwe vloeren, toiletten en badkamers. Een niet onbelangrijke factor is ons netwerk van aannemers, loodgieters en zzp'ers. Zij sturen hun klanten in de meeste gevallen naar onze showroom om de gewenste keuze te maken.” Mega Tegels & Badkamers beschikt daarbij over 3D-ontwerpprogramma's zodat de klant direct een idee heeft hoe de badkamer of het toilet eruit ziet. Mega Tegels & Badkamers trekt klanten uit een gebied van zo'n 20 km rond Schagen. De meesten hebben zich eerst uitvoerig georiënteerd op internet. “We maken gebruik van alle vormen van marketing, zowel online als offline. Acties laten we vooral via de kranten weten.”

www.megategel.nl



MEGA[®]
TEGELS • BADKAMERS • VLOEREN



www.ziber.nl

Specialist in
sfeervol wonen

Al meer
dan
37 jaar
in vloeren



KLITSIE PARKET

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

WWW.KLITSIEPARKET.NL

peuteropvang De Tamboerijn!
vanaf maart in het centrum van Schagen

het
kind
voorop!



www.skrs.nl

Vorbereiding op de basisschool
Voorschoolse opvang met Puk
Toeslag voor alle ouders!



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

CREDION HEERHUGOWAARD STELT DE ONDERNEMER CENTRAAL

Stel: u als ondernemer bent op zoek naar eerlijk en transparant advies over uw financieringsaanvraag. Dan bent u bij Credion Heerhugowaard aan het juiste adres. Credion bemiddelt bij de aanvraag van financieringen voor het MKB. Per 1 november zijn Martijn Dekker en Jack Zwarthoed een Credion-vestiging in Heerhugowaard gestart, gesteund door de gerenommeerde accountantsorganisatie Jongejan & Partners en de vooraanstaande financiële dienstverlener de Van der Voortgroep. Martijn Dekker en Jack Zwarthoed hebben verstand van zaken. Ze combineren hun jarenlange bancaire ervaring met kennis op academisch niveau.

Punt & Partners
automatisering B.V.



De juiste weg voor ICT oplossingen

Cloud Diensten
Systeembeheer
Google Apps
Online Backup
Social Media
BlackBerry
Beveiliging
Apple



Witte Paal 245B, 1742 LB Schagen, Postbus 235, 1740 AE Schagen
T: (0224) 216-806, E: info@aut.pp.nl, W: http://www.pp.nl

vanSlageren 
keukens & interieur



maatwerk projectmeubilair

Grotewallerweg 7 • 1742 NM Schagen • T 0224 298400
I www.vanslageren.com • E info@vanslageren.com



TEN BOEKEL EN BAKKER

ALKMAAR

SCHAGEN

BEVERWIJK

WWW.TENBOEKELLENBAKKER.NL



De klant staat centraal

De klant staat centraal bij Credion Heerhugowaard, die zich primair richt op ondernemers in het MKB die behoefte hebben aan een zakelijk financiering. Het doel: actief op zoek naar een passende financieringsmogelijkheid. Credion Heerhugowaard benadert hiervoor niet alleen de bekende Nederlandse banken, maar ook tientallen alternatieve manieren om te komen tot een zakelijke financiering. Zowel Martijn Dekker als Jack Zwarthoed weten hoe de financiële wereld in elkaar zit, waardoor ze de juiste mensen kennen en een breed scala aan mogelijkheden hebben. Bij alternatieve manieren van zakelijke financieringen gaat het bijvoorbeeld om crowdfunding, handelsbanken, buitenlandse partijen en particuliere investeerders. Hierbij verliezen Dekker en Zwarthoed nooit het primaire doel uit het oog: het aanboren van gelden op basis van de continuïteit en de rentabiliteit van de organisatie in combinatie met de levensvatbaarheid van een nieuw plan.

Om Credion Heerhugowaard op te kunnen starten, hebben zowel Martijn Dekker als Jack Zwarthoed afscheid moeten nemen van hun voormalige werkgever. De jarenlange ervaring in het werkgebied zorgt ervoor dat ze een prima relatie onderhouden met diverse accountmanagers van de bekende banken in de regio. Het grote verschil is dat de werkwijze van Dekker en Zwarthoed kan afwijken van de aanpak van de bekende accountmanager van de bank. Als de ondernemer de zakelijke relatie met zijn bank in stand wil houden, wordt dat het uitgangspunt.

De voorbereidingen voor een financieringsaanvraag is zo uitgebreid dat de fiatuur van die betreffende bank bij wijze van spreken alleen maar een handtekening hoeft te zetten. Door het inzicht en de ervaring van Dekker en Zwarthoed kunnen ze de klant optimaal bedienen en adviseren.

Klantgerichte werkwijze

Credion Heerhugowaard werkt klantgericht, ze zetten zich in voor de klant en gaan tot het uiterste om de klant te kunnen bedienen en te voorzien van een passende zakelijke financiering. Ze gaan vooraf met de klant om tafel zitten om alle wensen en mogelijkheden uitgebreid op een rijtje te kunnen zetten. In dit gesprek komen tevens de diverse alternatieve mogelijkheden aan bod. Credion Heerhugowaard is er voor de ondernemer. Dat maakt het grote verschil tussen Credion Heerhugowaard en de banken, die toch altijd hun vaste regels moeten naleven en hierdoor niet altijd de klant centraal kunnen stellen.

Samenvattend is het vakgebied van Credion Heerhugowaard het bemiddelen bij de aanvraag van bedrijfsfinancieringen waardoor de ondernemer zijn handen vrij heeft voor zijn eigenlijke werkzaamheden. Voor deze dienst hanteert Credion Heerhugowaard een vaste fee bij de start van de werkzaamheden en een succesfee als de overeenkomst wordt afgesloten. Het eerste kennismakingsgesprek is uiteraard geheel vrijblijvend en gratis. Bij voorkeur zoekt Credion Heerhugowaard de klant op. Hierdoor kan er een goed totaalbeeld van de organisatie worden weergegeven door de ondernemer. Op deze wijze kunnen zij nog gericht de financieringsbehoefte voor nu en in de toekomst in beeld brengen. De ondernemer is uiteraard ook op kantoor van harte welkom, zowel tijdens als buiten kantooruren. Ons vestigingsadres is Galileistraat 69 te Heerhugowaard.

Ons e-mailadres is Heerhugowaard@credion.nl
en telefonisch zijn we bereikbaar op 072-30 30 001 of 06-55 21 22 67.



foto: Laura Kramer

SCHAALVERGROTING VEREIST DE INZET VAN GROTERE MACHINES

ARD POLAND: “GEVOEL VOOR HET WERK KRIJG JE PAS ALS JE OP HET LAND LOOPT”

Loon- en grondverzetbedrijf Poland was één van de vijf genomineerde bedrijven voor de titel ‘Onderneming van het Jaar’. Geweldig dat een bedrijf in de sector agribusiness op deze manier positief in de publiciteit komt. Poland is een familiebedrijf. “We zijn al jarenlang lid van de Bedrijvenvereniging Harenkarspel. Door de fusie van de gemeente Schagen naar Groot Schagen zijn we toegetreden tot de Ondernemersfederatie Schagen”, vertelt Ard Poland. “We hebben uiteindelijk de publieksprijs ontvangen; we kregen op de website van het Noordhollands Dagblad de meeste stemmen.”

Waarin schuilt het succes van Poland? “Je moet ervoor zorgen dat je de spullen goed voor elkaar hebt, over vakbekwaam personeel beschikt. Verder moet je geen 9-5 mentaliteit hebben en flexibel zijn. We profiteren van de trend dat steeds meer werk door bedrijven wordt uitbesteed. Verder onderscheiden we ons door een breed pakket van zaaien tot oogsten in de tuinbouw en de bewerking van het grasland ten behoeve van de veehouderij. Het geheim van het succes is toch het echte gevoel voor het werk. Dat leer je niet uit de studieboeken, maar ervaar je in de praktijk.

“Het wordt ook doorgegeven van vader op zoon. Je moet weten wanneer en hoe diep je moet ploegen, kennis van de grond is eveneens van groot belang. Al in een betrekkelijk klein gebied kan de grond enorm verschillen. Dat speciale gevoel van de vakman krijgt hij als die op het land loopt. Dan wordt de keuze van de machine gemaakt.”



Familiebedrijf

Poland is een familiebedrijf dat zich bezighoudt met zaaien, planten en oogsten. “Mijn opa, vader en oom Johan (vader van Alex Poland) zijn vlak na de oorlog begonnen met een paard en een ploeg. Pas veel later wordt dat een tractor.



We zijn 100% agrarisch begonnen. Destijds bestonden er nog geen grondverzetmachines. Op het moment dat er kranen kwamen, hebben we dat ook opgepakt.” Drie jaar geleden is het bedrijfspand van Poland in Waarland fors uitgebreid met nieuwbouw tot een vloeroppervlak van zo’n 5500 vierkante meter. “We hadden een kantine voor 8 man, nu hebben we een ruimere kantine, een nieuw kantoor en meer ruimte voor onderhoud en opslag.”

Uitgebreid machinepark

Nu zeker 65 jaar later beschikt Poland over een uitgebreid machinepark met zowel tractoren als kranen. Ook zijn de werkzaamheden meer uitgebreid: loonwerk voor de veehouderij (bemesten en klaarmaken van het land),

loonwerk in de tuin-akkerbouw (inzet van volautomatische bunkerrooimachines, rups- en spitzaaimachines), infragrondverzet en onderhoud van bermen en sloten. Zo is er ook een variatie aan opdrachtgevers ontstaan. De basis wordt gevormd door werkzaamheden voor de tuinbouw en de veehouderij. Daarnaast zijn meer en meer overheidsinstellingen opdrachtgever, zoals het onderhoud van schoeiingen voor het Hoogheemraadschap.

Professioneel personeel

Ard Poland: “In principe verrichten we het onderhoud aan onze machines zelf. Het vindt meestal in de winter plaats. Ons werk is veelal seizoenswerk. Het meeste werk ontstaat door de schaalvergroting van klanten. Neem iemand met een tuinbouwbedrijf die 20 ha. wortelen verbouwt, die kan zelf met kleine machines zaaien, planten en oogsten. Maar wanneer hij uitbreidt naar 100 ha. dan wordt het absoluut anders. Hetzelfde geldt voor een veehouder die geen 100 maar 250 koeien heeft lopen. Schaalvergroting vereist grotere machines.” Met de aanschaf van machines zijn enorme bedragen gemoeid. Een moderne landbouwtractor kost ruim 100.000 euro en de investering voor een nieuwe aardappelrooimachine bedraagt 300.000 euro. Medewerkers krijgen in de kantine of op locatie bij de leverancier trainingen en cursussen, zodat professioneel personeel met up-to-date-machines aan de slag kan gaan. Door overname van een ander loonbedrijf in Waarland in 2013, werken er nu 23 medewerkers bij Poland. Hoe ziet Ard Poland de toekomst? “Continuïteit, blijven en meegaan met de markt, zie ik als de grootste uitdagingen.” Dat laatste komt onder meer naar voren door de website www.loonbedrijfpoland.nl die recent is vernieuwd.



Ard Poland vindt belangenbehartiging van de sector bijzonder belangrijk. “Onze ouders waren al lid van de Bedrijvenvereniging Harenkarspel. Het gaat er om dat de gemeente één aanspreekpunt heeft. Daarnaast is samenwerking tussen bedrijven in deze tijd cruciaal. Zo werken we samen met de firma Stoop op het gebied van schouwwerk aan sloten. Voor de gemeente Schagen doen we bovendien gladheidsbestrijding. “Mijn werk is mijn hobby” antwoordt hij als we Ard Poland vragen naar zijn hobby’s.

ONDERWIJS EN WERKGELEGENHEID IN DE NOORDKOP EISEN TOPPRIORITEIT



Kernpunten meeting

'De Kop Werkt' is een regionaal samenwerkingsverband van de gemeenten Den Helder, Hollands Kroon, Schagen en Texel. Doel is de economische activiteit te stimuleren. Kernpunten van de meeting 'Onderwijs en Werkgelegenheid':

- samenwerking betrokken partijen
- gezamenlijke aanpak gewenst
- aansluiting onderwijs en bedrijfsleven optimaliseren
- behoefte bedrijven medewerkers mbo-plus en hbo-niveau

De gemeente Hollands Kroon fungeerde 16 januari jl. als gastheer voor de expertmeeting over leren, werken en wonen in de Noordkop. Aan deze lunchbijeenkomst is deelgenomen door André Vendrig (Finance Academy / Verheul Groep Anna Paulowna), Kees Mosch (Bejo Zaden) Mark Helder (HGG), wethouder Ben Blonk (gemeente Schagen), Kees Turnhout (commandant KIM-Den Helder), Marja Doedens (Martime Campus Den Helder), Karin de Jong (gemeente Schagen), Marlies Mooij (gemeente Schagen), Petra Taams (Talent voor Techniek), Theo Meskers (Gemeente Hollands Kroon) en Fotigui Camara (ROC Kop van Noord-Holland).

Theo Meskers, wethouder Economische Zaken en voorzitter van de stuurgroep 'De Kop werkt', startte de bijeenkomst met de presentatie van recent onderzoek naar te verwachten ontwikkelingen van de arbeidsmarkt in 2020. Het is een voorproefje van wat eind januari 2015 aan de deelnemende gemeenten gerapporteerd wordt. Belangrijke conclusie is dat een tekort aan zeventienduizend arbeidskrachten wordt verwacht. Ook de ontwikkeling op sectorniveau, de gewenste reactie van onderwijsinstellingen op toekomstige trends en het scheppen van rand-

voorwaarden voor leren, werken en wonen in de Kop zijn aan bod gekomen in dit onderzoek. Theo Meskers gaf de belangrijkste uitkomsten weer. Zijn boodschap aan de betrokken partijen is glashelder: proactief anticiperen en samenwerken.

Kwalitatief en kwantitatief inzicht

Doel van het onderzoek 'De Kop Werkt' is het verkrijgen van kwalitatief en kwantitatief inzicht in de arbeidsmarkt. Het moet onder meer leiden tot gerichtere thematische arbeidsmarktcommunicatie voor de regio. Meskers gaf het voorbeeld van Zuid-Limburg, de spraakmakende campagne 'Limburg, je zal er maar wonen!' Daarnaast dienen er per sector meetbare doelstellingen geformuleerd te worden. Carrière perspectieven bieden is er één van. Niet onbelangrijk is dat uit het onderzoek ook de veranderende woonwensen naar voren zijn gekomen. Theo Meskers: "Het woningbeleid moet inspelen op de veranderingen, zoals het omgaan met de krimpeffecten. De betrokken gemeenten zullen lange termijn doelen moeten stellen."

Kees Mosch HRM-manager bij Bejo Zaden reageerde verbaasd: "Waar komt toch dit tekort vandaan? Geldt het tekort in gelijke mate voor de vier betrokken gemeenten?" vroeg hij zich af.

Studie Techniekraad

Ook Mark Helder, directeur van de HGG-Groep uit Wieringerwerf en bestuurslid van de Techniekraad, verzorgde een korte inleiding over een recente studie die door de Techniekraad is uitgevoerd in de sector techniek. De studie sluit aan op die van 'De Kop Werkt'. Beperking is wel



dat deze gegevens betrekking hebben op een groter gebied. Ook hier is gekeken naar de wervingsbehoefte van bedrijven. "Wij constateren een wervingsbehoefte van 7000 mensen, zo'n 5500 mbo'ers en 2000 hbo'ers." Mark Helder komt tot de conclusie dat bedrijven vooral behoefte hebben aan medewerkers op mbo-niveau 4. Momenteel zijn er teveel met niveau-2. Hij ziet verder een toename in de behoefte van bedrijven aan hogere functies. "Bedrijven hechten een groter belang aan de praktijk en willen schoolverlaters het liefst zelf omvormen. De studie laat eveneens zien dat de gemiddelde leeftijd van de werknemer stijgt tot boven de zestig jaar. Tenslotte blijkt in de techniek de stijgende behoefte aan zowel specialisten als generalisten."

Beeldvorming van studenten

André Vendrig, algemeen directeur van de Verheul Financieel Advies en bestuurslid van de Finance Academy, benadert de problematiek van binnen uit. Hij liet samen met de participanten recent onderzoek doen onder andere naar de beeldvorming van studenten over financiële beroepen. Het blijkt dat op dit punt er bij velen een mismatch is. Hoe kunnen we van anderen inspielen op trends en knelpunten. Dat is één van de belangrijke vragen. Vendrig vatte een en ander samen in een mindmap die de heldere analyse verschaft. In drie stappen analyseert het de instroomproblemen van de Finance Academy. "We hadden onder andere te maken met een hoog uitvalpercentage. Verder verandert het vak en is er meer behoefte aan adviseurs. Jongeren zijn daar nog onvoldoende geschikt voor." Uit de analyse komt ook naar voren dat de overheid achterloopt bij de actuele ontwikkelingen. "Kwalificatiedossiers sluiten niet aan bij de wensen van het bedrijfsleven". Marja Doedens (Maritime Campus) is het met hem eens. "De overheid richt zich veel te weinig op vraag gestuurd onderwijs. Inmiddels heeft de Finance Academy haar voordeel gedaan met de verkregen inzichten. "We gaan per jaar met twee groepen met twintig studenten van start. Zij worden zoveel mogelijk voor hun praktijkstage ondergebracht bij onze twintig participanten." Kees Turnhout vat de thematiek rond opleiden en werken samen met de opmerking "Jongeren gaan meestal werken waar ze gestudeerd hebben." Theo Meskers valt hem bij "het cultureel aanbod ontbreekt". Kees Mosch constateert dat er een gebrek is aan huisvesting voor jongeren.

Al met al is uit deze expertmeeting gebleken dat in diverse sectoren er initiatieven worden ondernomen om het onderwijsaanbod af te stemmen op de vraag van het bedrijfsleven en dat gemeenten in de regio ook de noodzaak zien om op korte termijn actie te ondernemen.

(advertorial)



Voorjaarsmoeheid!

Schijnt bij sommige mensen voor te komen. Als gevolg van de winterdip en het wachten op betere dagen. U zult begrijpen, beste lezers en ondernemers, dit soort woorden zijn mooi voor scrabble, maar passen in het geheel niet bij deze ondernemer. Moeheid. Hoe het door sommige medemensen al wordt uitgesproken. Vreselijk. Nee, ik ben meer het type van het oppakken, doorpakken, initiëren, innoveren. Daar is geen moeheid bij nodig, maar eerder uithoudingsvermogen!

Als de Lentetuin zich aankondigt - mooi evenement weer dit jaar overigens, complimenten - dan raakt mijn batterij bijna overloaded van de nieuwe energie die mijn lichaam aanmaakt. Heerlijk, lange dagen, Paasvee, nog langere dagen, voorjaar, tijd voor nieuwe ideeën en uitdagingen.

In ondernemersland speelt er veel op dit moment. Werk en Zekerheid. Transitievergoeding. Uitsluiting loondoorbetaling. Allemaal nieuwe termen en begrippen die vanaf 2015 erg belangrijk worden in het arbeidsrecht. Hoe bedoel je beperken concurrentiebeding? Ondernemers, het wordt er vanaf dit jaar niet gemakkelijker op, althans, ogenschijnlijk! Hoe je het wendt of keert, als je goed geïnformeerd wilt blijven zul je als ondernemer je moeten verdiepen in al deze wijzigingen.

En, mocht u op zoek zijn naar een goede partner voor advies, een second opinion, een risico inventarisatie, of gewoon een goed gesprek: u weet mij te vinden!



Van der Voort
GROEP

Herenbosstraat 2 | 1741 CG Schagen
T 0224 - 21 74 00
E info@vandervoortgroep.nl
I www.vandervoortgroep.nl

Goedkoop uw drukwerk bestellen en toch lokaal?

Bel Menno Zeeman
06-22136723

Den Helder
Bel: 0223 52 3006

➤ www.zrgbv.nl

Schagen
Bel: 0224 29 6007

Uitzendorganisatie Re-integratie Outplacement

Vestigingen in:

- Alkmaar
- Beverwijk
- Haarlem
- Hoorn
- Purmerend
- Schagen
- Weesp

WWW.AGROS.NL

Agros
Actief betrokken bij werk

Filiaal Schagen
Kerkepad 50 • 1741 EZ Schagen
Telefoon: 0224-292060
e-mail: schagen@agros.nl



Zakelijke mogelijkheden in CineMagnus

Bent u op zoek naar een locatie om een lezing of presentatie te houden? Of zoekt u een leuk geschenk voor uw medewerkers of klanten? Of wilt u lekker in een informele sfeer film kijken met uw bedrijf? Dan zit u bij ons goed! Wij bieden een ruim scala aan zakelijke mogelijkheden. Hieronder vindt u een overzicht van de zakelijke mogelijkheden in CineMagnus.

Zaalhuur

Met 5 zalen en plek voor ruim 560 personen zit u bij ons goed om uw productpresentatie, seminar of lezing te huisvesten. Naast ruime en comfortabele stoelen hebben wij natuurlijk ook alle audio visuele mogelijkheden om een goede presentatie te geven. Natuurlijk verzorgen wij ook alles er omheen tot in de puntjes.

Relatiegeschenken

Met de CineMagnus bon geeft u uw medewerkers, klanten of relaties een unieke filmbeleving cadeau. CineMagnus verkoopt een ruim assortiment aan filmbonnen dus er is voor ieder budget wat wils. Wilt u grote hoeveelheden afnemen? Vraag dan naar de kortingsmogelijkheden.

Besloten voorstellingen

Wilt u een intieme filmavond organiseren voor uw klanten en hun partners? Of wilt u een informele filmavond organiseren voor uw medewerkers en hun gezinnen? Speciaal voor deze gelegenheden bieden wij besloten voorstellingen: een hele filmzaal exclusief voor u en uw gasten.

Wilt u meer informatie over de zakelijke mogelijkheden die wij voor uw bedrijf hebben? Stuur dan een e-mail naar kantoor@cinemagnus.nl

NH bioscopen Platinum Pas Onbeperkt film kijken

Onbeperkt films kijken

Ben jij gek op films? Dan is de PlatinumPas zeker iets voor jou! Voor maar €19,95 per maand kun je onbeperkt genieten van de beste films!



10% korting

Als PlatinumPas-houder krijg je 10% korting op al je consumpties, krijg je 10% korting op alle events zoals opera- en balletvoorstellingen, LadiesNights, MannenAvonden en meer! Ook mag je een introductie meenemen voor 10% korting op zijn/haar filmkaartje.



Exclusieve voorstellingen

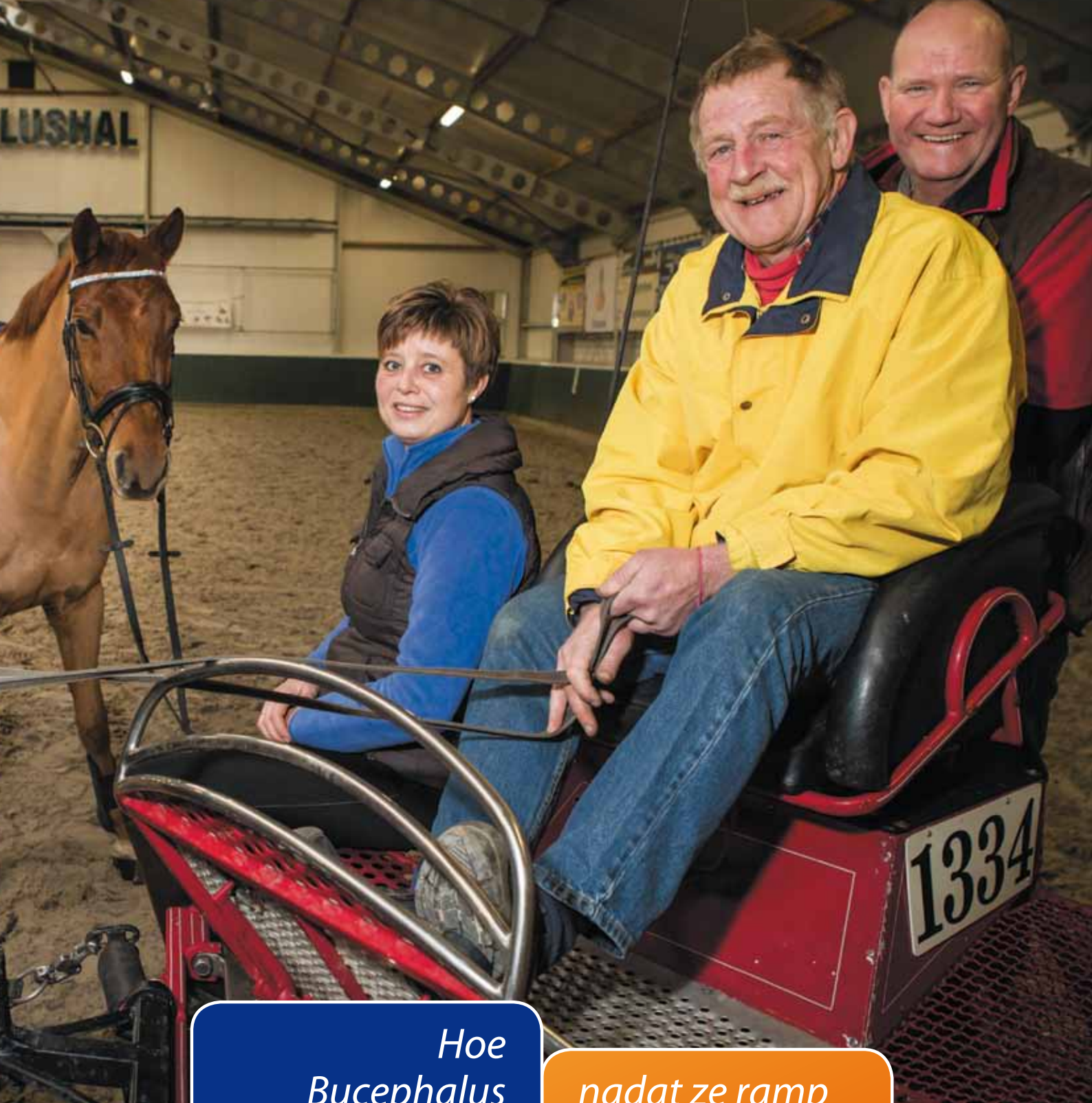
Speciaal voor PlatinumPas-houders worden er exclusieve voorstellingen georganiseerd.



Onbeperkt film kijken voor maar
€19,95 p.m.*

* Minimale contractperiode van 3 maanden

www.CineMagnus.nl/PlatinumPas



*Hoe
Bucephalus
overeind bleef*

*nadat ze ramp
na ramp te
verduren kreeg.*

Goede samenwerking tussen bank, vereniging én leden.

Brand, fraude en een verongelukte adviseur. Paardensportvereniging Bucephalus in Barsingerhorn kreeg ramp na ramp te verduren, maar liet zich niet uit het veld slaan. 'De sfeer is weer terug en we trekken nieuwe leden aan'.

Ben je benieuwd naar hun verhaal? Kijk op www.rabobank.nl/kvnh

Een aandeel in elkaar



Rabobank