



DE MAKELAAR

VAN DE NOORDKOP



NR 30

MAART 2021

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



GARAGEBOXEN TE HUUR OP GARAGEPARK SCHAGEN

Garageboxen van 17 m² / 24 m²
te huur als ideale opslag-
en werkruimte.

Te huur vanaf € 172,- excl. btw

Op GaragePark Schagen zijn nog garageboxen
te huur! Benieuwd naar het park en de boxen?
Plan eenvoudig een bezichtiging in via
GaragePark.nl/Schagen.

Let op: i.v.m. het coronavirus ontvangen wij u
alleen op afspraak. Kijk voor meer informatie op de
website of neem telefonisch contact met ons op.

Multifunctioneel in gebruik

De boxen zijn o.a. te
gebruiken als opslag,
werkruimte of stalling.

Zeer goede beveiliging

Een BORG-2 gecertificeerde
beveiliging met een inbraak-
en brandalarm per box.

24/7 toegang tot jouw box

Met een elektronische keytag
heb je 24/7 toegang tot jouw
garagebox.



**GARAGE
PARK**

085 20 83 162
GaragePark.nl/Schagen



pag 7



pag 8



pag 17

RECREATIE 2021

Als belangenbehartiger wil ik u graag meenemen in wat er speelt binnen de sector.

Wij stellen de uitgifte van het Informatiemagazine 2021 uit. Een van de items hierin is een activiteitenkalender. Deze is nog erg leeg, vanwege de Corona. Wij hopen nu deze uitgave in Mei te lanceren, mede de hoop dat er in de loop van het seizoen en het najaar weer veel leuke activiteiten worden georganiseerd.

Gaat de gemeenteraad het tarief voor de toeristenbelasting 2022 verhogen? Voor de zomer moet er duidelijkheid zijn. Wij zullen blijven strijden tegen forse verhogingen. Ben ik hoopvol gestemd in het laatste jaar voor de gemeenteraadsverkiezingen met een heel groot aantal recreatieve stemmers? Soms worden dromen werkelijkheid! Gaat de kustbus (Petten/Den Helder) in 2021 weer rijden? Gelukkig heeft de gemeente Schagen ons benaderd en gevraagd naar de nut en noodzaak. Een korte en krachtige e-mail vanuit de OFS richting de sector en binnen 3 dagen had ik een compleet beeld hoe de sector er overdacht: Verlaging van het tarief, eenvoudige betaling IN de bus (pinnen), ondernemers maken reclame op hun eigen website.

In samenwerking met een communicatiebedrijf uit Den Helder is er een aanzet gegeven tot lokale promotie. Vanuit het budget toeristenbelasting (40.000,-) kunnen wij een deel van de promotie kosten mee financieren. De insteek is echt 'sfeer uit het gebied' en deze via de digitale media te promoten. Gaan wij in 2021 echt beleven dat Sint Maartenszee eindelijk wordt aangepakt? Of moeten wij wachten tot Pallas gebouwd gaat worden en er 2% van de bouwsom wordt besteed aan bovenwijkse voorzieningen?

Tot slot: Als belangenbehartiger waardeer ik het dat als je een uitvraag doet je ook gefundeerde reacties ontvang. Dat is voor ons als OFS R&T bestuur erg prettig werken. Ik heb vaak gezegd in de winter hebben wij het drukker dan in de zomer. Je ziet nu ook al hoeveel tijd en energie die er in de voorbereiding wordt gestoken. Wie zaait zal oogsten!

Kees de Wit

Vz. OFS sector R&T



VOORWOORD



pag 18

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

Uitgever:

Ondernemers Federatie Schagen. Heeft u vragen aan het bestuur van OFS, dan kunt u deze mailen naar:
info@ondernemendschagen.nl

Vormgeving & druk:

Zeeman Reclamegroep BV

Tekst:

Zeeman Reclamegroep BV

Advertentie acquisitie:

Sabine van Berkum: sabine@zrgbv.nl

© 2021 Ondernemers Federatie Schagen. Niets uit deze uitgave mag op welke wijze dan ook worden gekopieerd of vervaelvuldigd 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 advertentieadvertenties wordt geen buroorkorting gegeven.

COLOFON

OFS



DE MAKELAAR

VAN DE NOORDKOP

De huizenmarkt zit bij Raymond Warnars in het DNA. Al sinds 2007 koopt, verkoopt en taxeert hij samen met zijn team woningen in de regio Den Helder en vanaf 2012 ook in en rondom Julianadorp. “Enkele jaren geleden merkten we dat de Noordkop steeds meer in trek kwam, maar ons woningaanbod bleef dalen. Mede om die reden heb ik Makelaardij Westhuis in Schagen in 2018 overgenomen”, vertelt de ondernemer.

Zo'n vijf jaar geleden voerde Raymond al een praatje met de voormalig eigenaar van Westhuis. “Hij was op zoek naar een opvolger, maar dat was voor mij toen niet de juiste tijd. Julianadorp was volop in ontwikkeling met nieuwbouw, dus we wilden ons vooral daar op focussen.” Enkele jaren later zette de ondernemer toch de stap en was de overname snel geregeld. Dit is inmiddels de derde vestiging van Warnars. “Het was een logische stap, want we kenden de markt in Schagen al goed. Vooral voor taxaties waren we

hier regelmatig te vinden, maar we hadden nog geen kantoor ‘om de hoek’.”

Goede strategisch zet

Westhuis pastte niet alleen qua visie en missie bij Warnars, zelfs de kleurstelling kwam overeen! “En ook strategisch bleek het een gouden zet. Het aanbod van woningen is zo snel verkleind, door te opereren in een groot deel van de Noordkop blijft onze portefeuille prima gevuld en kunnen we de markt goed bedienen.” Het

makelaarsteam van Warnars/Westhuis is inmiddels te vinden van Den Helder tot Julianadorp en van Schagen tot en met Alkmaar. “We hebben expres voor een roulerend systeem van makelaars gekozen, zodat iedere makelaar bekend is met de hele regio en de klant daarom extra goed van advies kan voorzien.”

Ondernemer/makelaar/taxateur

Ook Raymond zelf staat nog met ‘de poten in de klei’. “Naast ondernemer ben ik makelaar en taxateur. Ik vind het heerlijk om dit vak uit te oefenen en samen met mijn collega’s op pad te gaan in deze prachtige omgeving. Uiteraard zit ik een bepaald moment van de week echt op kantoor, zodat ik het team kan aansturen, met ze kan sparren en daardoor op de hoogte ben van wat er speelt. Het team is sinds kort uitgebreid



met een extra makelaar in Schagen, zodat ik meer tijd heb voor kantoor gerelateerde zaken.”

Die uitbreiding is maar goed ook, want ondanks de coronacrisis is het in de makelaardij topdrukte. “Dit komt vooral door de lage hypotheekrente. Het is een ontzettend goede tijd om een hypotheek af te sluiten én om een woning te verkopen. We hebben 2020 zeer tevreden kunnen afsluiten.” Uiteraard werkt ook Raymond en zijn team volgens de RIVM-richtlijnen. “Onze manier van werken en strategie is deels veranderd. Nu kunnen mensen alleen op afspraak een huis bezichtigen, waarbij we mondkapjes dragen en 1,5 meter afstand houden. We nemen 45 minuten de tijd per bezichtiging en alle aandacht gaat in die periode naar de potentiële koper. Het is dus een stuk arbeidsintensiever,

maar ook veel persoonlijker! Daarentegen is het op kantoor wel stil. De binnendienst mist het contact met de klanten.”

Off- en online

Maar dat betekent niet dat ze op kantoor stilzitten. Integendeel. Het relatief jonge team is dagelijks druk bezig om de woningen zo mooi mogelijk te etaleren. Zowel off- als online. “Vooral op social media doen we dat heel goed. Dat doen we in samenwerking met professionele partijen die ons daarbij begeleiden. Een persoonlijk netwerk blijft het allerbelangrijkste in de woningmarkt, maar het deel op internet is echt een enorm pluspunt.” Om dat kracht bij te zetten worden de website en het logo ook flink onder handen genomen. “Met een nieuwe frisse look gaan we 2021 in.”

Meer systematisch bouwen

De wens van Raymond voor de aankomende jaren is dat er meer systematisch wordt gebouwd. “In de hele Noordkop zullen er woningen bij moeten! Alleen al in Noord-Holland Noord kunnen we zo’n 2000 woningen kwijt, van energiezuinige en toekomstbestendige bungalows tot startershuizen en vrijstaande woningen.

Ik zou de gemeente Schagen, Hollands Kroon en Den Helder daar graag in bijstaan met onze kennis en ervaring. Zodat we alle mensen in deze regio van een mooie en passende woning kunnen voorzien!”, aldus de ondernemende makelaar.

Meer informatie:
makelaardijwesthuis.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.zuurbiervoulon.nl

© 04-2010 S&B Vormgeving

Shop al onze topmerken ook online op www.janrozing.nl

Paul & Shark
Maerz
Gran Sasso
Desoto Luxury
Ledûb
John Miller
Eton

Gant
Cavallaro Napoli
Eduard Dressler
Roy Robson
Gardeur
M.E.N.S.
Pierre Cardin

Brax
Hiltl
Greve
Schlessner
Falke
Burlington



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



Op 8 februari j.l. is onze compagnon Fridtjof Egeler (midden) overleden. Ook op deze plaats willen we Fridt bedanken voor het brengen van Lijf & Visie alwaar het nu staat. We willen zijn motto benadrukken: "Doe het nu, later bestaat niet!" aldus mede directeuren Wouter Teitsma en Lex Drop.



INVESTEREN IN **FITTE MEDEWERKERS** LEVERT VEEL OP!

"Willen we niet allemaal graag gezond zijn en je fit voelen? Dat wil je als ondernemer natuurlijk óók voor je bedrijf; werknemers die fit zijn, zijn minder vaak ziek en hebben meer werkplezier".

Aan het woord is Wouter Teitsma, directeur van Lijf & Visie. Een uitspraak die actueel is, helemaal in deze tijd. Daarom pleit het bedrijf ervoor om te investeren in vitaliteit op de werkvloer. Ook al werken we veel thuis. Nog steeds kan dat. Immers een vitaal bedrijf biedt vele voordelen, denk aan minder ziekteverzuim, verbeterde prestaties, minder personeelsverloop, meer werkplezier, betere work-life balance, betere onderlinge samenwerking en een betere positie op de arbeidsmarkt.

Lijf & Visie | WERK

Lijf & Visie aan de Piet Ottstraat in Schagen is een bekend gezicht. Al jarenlang is het bedrijf een vaste waarde als het gaat om zorg: van fysiotherapie, multidisciplinaire revalidatie en FIT-trainingen. Vanuit haar expertise is daar sinds kort de divisie WERK aan toegevoegd. "Bij WERK

hebben we experts in huis die begeleiden in de route naar fysiek en mentaal evenwicht. We willen het management, afdelingen of individuele medewerkers ontzorgen en vooruit helpen. Samen werken we aan de juiste balans, we bieden handvaten zodat men daarna de regie weer zelf op kan pakken", aldus Teitsma. Kortom: zelfredzaamheid gericht op preventie.

Onze aanpak

We zijn flexibel. Onze experts werken in-company, we bieden online diensten of men is welkom aan onze locaties in Schagen, Soest, Amsterdam of Texel. Op het mooie eiland is het geven van (meerdaagse) trainingen daarmee ook een mogelijkheid. Uitgangspunt is de persoonlijke aanpak. Wij zijn je coach en staan naast je. Wij zetten plezier, prestaties en samenwerking centraal. En zorgen ervoor dat werknemers

duurzaam inzetbaar zijn. Wij sturen aan op een onderlinge integrale samenwerking binnen je bedrijf: zowel tussen HR, de Arbodienst, het management en facilitair. En bieden een compleet vitaliteit aanbod afgestemd op je wensen. Denk aan een health check, stoelmassages, voedingsadvies, rust slaap training, ontspanningsoefeningen, begeleid bedrijfssporten en bewegen, adem koude training, bedrijfsfysiotherapie, werkplekadvies etc. Wij inventariseren aan de hand van gedegen onderzoek en gesprekken. Geven een advies op basis van uitkomsten en trachten vervolgens resultaatgericht de energieke balans te versterken. We sturen nadrukkelijk aan op zelfraadzaamheid, dus investeren mee in voorlichting, tips en advies binnen uw organisatie.

Kunnen wij helpen?

Graag gaan wij het gesprek aan en maken een plan op maat. Neem vrijblijvend contact op met Wouter Teitsma of Esther Roelofs (088-8282400) of kijk op lijfenvisie.nl/werk



DETAILHANDEL

IS DE KERN VAN SCHAGEN

Henk van Zanten heeft een flinke bak met detailhandel-ervaring. Hij was maar liefst 34 jaar werkzaam bij Ahold en 15 jaar bij Bejo Zaden. Deze kennis is zeer welkom bij de sector Detailhandel van de Ondernemers Federatie Schagen (OFS), waar Henk sinds 5 jaar voorzitter van is.

De detailhandel loopt als een rode draad door het leven van Henk. "Mijn grootvader had een winkel, waar ik in mijn vrije tijd en vakanties graag hielp. Ook na de middelbare school was ik werkzaam in deze sector en vervulde ik jobs van vakkenvuller tot manager. Inmiddels ben ik gepensioneerd, maar door mijn voorzitterschap bij het OFS kan ik toch mijn liefde voor de branche en de opgedane kennis delen!"

Aanspreekpunt tussen gemeente en detailhandel

De OFS is verdeeld in vijf sectoren: detailhandel, horeca, recreatie & toerisme, agribusiness en industrie & bedrijven, waarbij Henk zich vooral focust op de detailhandel. "Samen met nog vijf bestuurders zijn wij het aanspreekpunt tussen de gemeente Schagen en de diverse winkeliersverenigingen. Hierbij worden de belangen van beide kanten behartigd. Zaken als infrastructuur, parkeerbeleid en bestemmingsplannen passeren de revue."

Henk is ervan overtuigd dat de detailhandel en de horeca de kwaliteit vormt van het centrum, maar ook van de omliggende dorpskernen. "Onze gemeente bevindt zich in een toeristisch gebied met een 20 kilometer lange kustlijn. De dorpen gelegen aan de kust zijn daar qua detailhandel op ingericht. In het achterland is de detailhandel met name gericht op de eigen bevolking en op de diverse recreatieparken. Daarnaast heeft Schagen een centrale functie tussen de driehoek Den Helder, Alkmaar en Hoorn, met veel aantrekkingskracht door de verscheidenheid aan winkels en de kwaliteit van verblijven.

Met OFS Detailhandel willen we voor verbetering en optimalisering van de winkelgebieden zorgdragen. Ook willen we een zo gezond mogelijk ondernemersklimaat faciliteren."

Samen sterk

Uiteraard doet Henk dit niet alleen. Samen met zijn medebestuurders Herman Leguit, Willem-Jan Stam, Frank van Graas, Marina Smits - Schouten, Rick Jongeneel, Cor Postumus en Roger Moonen, heeft hij regelmatig overleg. Hierdoor is het bestuur van OFS Detailhandel de afgelopen jaren een belangrijke speler geweest in diverse projecten.

Herman Leguit, eigenaar van onder andere de DA en Top1Toys, geeft aan dat dit mede te danken is aan het nauwe contact met de Dorpsraad, waardoor ze goed kunnen overleggen tussen ondernemers, bewoners, het OFS en de gemeente. "Samen staan we sterk! Ook de saamhorigheid tussen de verschillende verenigingen zorgen voor mooie projecten. Je kunt altijd van elkaar leren en je hoeft écht niet zelf het wiel steeds opnieuw uit te vinden. Ik vind het prachtig dat we samen een aantrekkelijke gemeente kunnen vormen binnen ons eigen werkgebied." Collega bestuurslid Willem-Jan Stam, eigenaar van Stam de Kruidenier, vult hem aan: "De kracht van het OFS is het aansturen van diverse verenigingen en clubs om tot een samenwerking te komen. Zelf wil ik alle ondernemers een steuntje in de rug geven met de wetenschap dat we sterker uit deze crisis gaan komen en daar alles aan gaan doen. Zowel op politiek als op economisch gebied. Het bestuur is er klaar voor. Samenwer-

ken wordt belangrijker dan ooit!" Ook Frank van Graas, eigenaar van Fietsen van Graas, hoopt door de inspanningen van het bestuur een brug te slaan tussen de dorpen om de stad Schagen. "Door samenwerking wordt de positie van lokale winkel verbeterd en versterkt. Iedereen krijgt kansen en mogelijkheden. Die moet je altijd proberen aan te grijpen en dat zo te kneden dat het jezelf kan helpen en verder brengt. Positiviteit en samenwerking zijn hierin belangrijke punten die ik zelf altijd probeer na te streven. Zo ook met mijn functie in het bestuur!"

Marina Smits - Schouten runt samen met haar zussen een bloemen- en plantenwinkel en is het volledig eens met haar collega-bestuurders. "Wij staan voor de detailhandel-ondernemers en willen in de dorpskernen graag de leefbaarheid hoog houden. Het stimuleren van winkels in deze gebieden is daarom heel belangrijk. De OFS kan hier veel voor betekenen. Zo zorgen we voor financiële steun voor evenementen en staan er nu prachtige bloembakken in de dorpskernen!"

Corona overwinnen

Uiteraard is het in deze coronacrisis lastig om de kernen aantrekkelijk te houden. Maar ook hier geldt: samen sta je sterk. Henk: "We hebben in het begin pagina grote advertenties geplaatst met 'Wees Loyaal, Koop Lokaal'. Daarnaast proberen we de lokale ondernemers adviezen te geven en te laten zien wat nog wél kan om omzet te genereren. Ook, of juist, in deze tijden zijn wij er voor de lokale detailhandel.

We kunnen altijd advies geven, een lijntje uitgooien bij de gemeente, als sparringpartner optreden of ervaringen delen. Via detailhandel@ondernemerschagen.nl kan men altijd contact opnemen. Houd vol, want samen overwinnen we corona!"



de Jong, Persoonlijk en betrokken.

De Jong is gespecialiseerd in verzekeringen, hypotheek, pensioenen, leningen, sparen, financiële planning en schadeafhandeling.

De Jong is uw partner voor totaaladvies. Wij staan voor deskundigheid, service en persoonlijke aandacht. Met passie en betrokkenheid begeleiden wij u actief bij alle financiële vraagstukken. U ervaart overzicht en gemak.

Verzekeren | Hypotheek | Pensioenen



de-jong.nl | info@de-jong.nl | 0223 688 788

de Jong

Welke indruk
maak je
met je website?



SMEDERS
INTERNET

lees meer op
www.smeders.nl

BOEKEN & MAGAZINES

HISTORISCHE BLADEN,
PRENTENBOEKEN,
DICHTBUNDELS,
KINDERBOEKEN,
GLOSSY'S



DEN HELDER

Industrieweg 27
T. +31 (0)223 523 006
denhelder@zrgbv.nl

DEN HELDER

Pastoor Koopmanweg 21
T. +31 (0)223 668 838
frans@zrgbv.nl

SCHAGEN

Witte Paal 212
T. +31 (0)224 296 007
schagen@zrgbv.nl

AMSTERDAM

TT Melissaweg 61
T. +31 (0)20 632 9363
amsterdam@zrgbv.nl

WWW.ZEEMANRECLAMEGROEP.NL



WITTE PAAL 325

ZOEKT NIEUWE HUURDER

De Witte Paal in Schagen is een uniek bedrijventerrein tussen stad en platteland. Het bevindt zich op een goed bereikbare locatie en biedt plaats aan allerlei soorten ondernemingen, van beddenwinkels tot autobedrijven en van tuincentra tot aannemers. Op Witte Paal 325 is op dit moment Bike Totaal Boersen gevestigd. "Rond juni verhuist deze naar zijn nieuwbouwpand een stukje verderop. Daarom zijn wij nu op zoek naar een nieuwe huurder", vertelt Masja Jousma-Oudshoorn van J.D. Oudshoorn Holding BV, mede-eigenaar van het perceel.



Oudshoorn is gespecialiseerd in projectontwikkeling in Noord-Holland. Daarnaast verhuurt het bedrijfspanden, die ze eerst onder handen nemen zodat het volledig voldoet aan de eisen van nu. "Witte Paal 325 is sinds begin 2020 onder ons beheer. De eerste huurder werd Bike Totaal Boersen. Doordat het oude pand van eigenaar Herman verwoest was door een brand, was hij met spoed op zoek naar een nieuwe locatie."

Herman vult haar aan: "Als ondernemers in Schagen help je elkaar. Dit is een zeer goed voorbeeld daarvan. Het pand was nog niet eens officieel van Oudshoorn, maar de huurafspraken waren mondeling al gemaakt. Wij wilden en moesten gewoon zo snel mogelijk draaien en door deze wisselwerking konden we super

snel schakelen. Het team van Oudshoorn heeft zelfs geholpen met spullen sjouwen. Hoe mooi is dat!"

S.C. Bakker zorgde ervoor dat alle afspraken tussen beide ondernemers netjes op papier kwamen. Makelaar Ruud Ruijter: "Wij doen al heel lang zaken met Oudshoorn. We hebben in dit unieke geval natuurlijk iets harder gerend! Met een snelreïnvart hebben we eerst de koop van het pand afgerond en daarna meteen de huurovereenkomst met Herman in orde gemaakt. Binnen twee weken was alles geregeld en kon de zaak open."

Mooie zichtlocatie

Nu de fietswinkel gaat verhuizen, is er plek

voor een nieuwe ondernemer. Witte Paal 325 is een modern en goed onderhouden pand, heeft als bestemming 'bedrijfs-/handelsruimte met kantoor en perifere detailhandel' en het perceeloppervlakte is maar liefst 2.935 m². "Hier van is 660 m² showroom, 400 m² bedrijfsruimte op de begane grond en 120 m² op de eerste verdieping. Extra fijn is dat het op een mooie zichtlocatie staat, waardoor het uitermate geschikt is voor bijvoorbeeld een autobedrijf, woninginrichting-zaak of zonwering-winkel."

Op www.scbakker.nl staat alle overige informatie. Geïnteresseerden kunnen mij ook bellen op 0224-21 54 56, dan maken we een afspraak voor een bezichtiging", aldus de makelaar.

VIJF VRAGEN AAN

FREERK YKEMA



1 Waarom bent u ondernemer?

Wat maakt ondernemer zijn leuk?

Het is geen bewuste keuze geweest maar iets dat op mijn pad is gekomen. Ik werkte in het onderwijs op het Regius College (destijds 2002 GSg Schagen) in Schagen als gymnastiekdocent, remedial teacher en leerlingbegeleider en zag dat sommige leerlingen extra ondersteuning nodig hadden in hun sociaal-emotionele ontwikkeling. Van het schoolmanagement kreeg ik toestemming om verschillende cursussen te volgen, maar geen enkele vond ik overtuigend en passend voor onze leerlingen dus besloot ik zelf een programma te

ontwikkelen: het Rots & Waterprogramma. Het programma werd in Nederland en het buitenland zo'n succes dat ik mijn baan in het onderwijs heb opgegeven en het Rots & Water Instituut heb opgericht.

Onze internationale naam is het Gadaku Institute en opereert wereldwijd. Gadaku betekent jongen op weg naar volwassenheid en komt van een aboriginal gemeenschap in Australië waar ik trainingen heb gegeven en zowel met de jongeren als volwassenen heb gewerkt. Wij leiden leraren en mensen werkzaam in jeugdzorg, hulpverlening, maatschappelijk werk enz. op om hun leerlingen of cliënten te kunnen ondersteunen. Wat betreft het onderwijs is Rots & Water een brede, preventieve interventie die schoolbreed voor elk kind kan worden aangeboden. Kinderen die wat extra steun nodig hebben krijgen meer en aangepast op hun ontwikkeling RW begeleiding. En niet onbelangrijk: verschillende wetenschappelijke onderzoeken bevestigen de effectiviteit van het programma. Iets dat de leraren zelf allang wisten want zij zagen met eigen ogen hoe hun leerlingen vooruit gingen maar voor beslissingsmakers in het onderwijs is wetenschappelijk onderzoek belangrijk omdat zij degenen zijn die hun beleidskeuzes moeten kunnen verantwoorden.

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

Volg je hart! Dit was in mijn geval een roep van binnenuit die niet kon worden genegeerd. Elke stap in die richting maakte mij sterker, blijer en gaf mij een diep gevoel van voldoening en zinvolheid.

3 U werkt met de Rots en Water training, wat houdt dit precies in en voor wie is deze training?

Het basisidee van het programma is heel eenvoudig en zelfs voor een kleuter al te begrijpen én te voelen. Soms moet je sterk kunnen staan als een Rots en grenzen aan kunnen geven, en

op andere momenten is het beter om Water te zijn om samen tot een oplossing te komen. En de beste keuze maak je als je rust in je lijf en je hoofd hebt. Je begint al met de kleinsten op school vanaf 4 jaar oud en leert ze hoe ze samen kunnen spelen. Samen kunnen spelen wordt later samen kunnen werken en uiteindelijk samen kunnen leven in een veranderende, multiculturele samenleving. Het programma is inmiddels zo ver doorontwikkeld dat het voor elke leeftijd van 4 tot 18+ een programma heeft ontwikkeld. Ook voor kinderen en jongeren met een specifieke ondersteuningsbehoefte hebben wij programma's ontwikkeld. Denk bijvoorbeeld aan kinderen en jongeren met een fysieke of verstandelijke beperking, met autismespectrumstoornissen enz.

4 Wat is het meest inspirerende advies dat u ooit heeft gekregen, en waarom?

Ik ben als student aan de Sportacademie enorm geïnspireerd door de ideeën van Abraham Maslow (psycholoog) die één van de grondleggers is geweest van de humanistische psychologie. Hij presenteerde vrij kort na de WO II een positief mensbeeld. Het maakte het mogelijk om met andere ogen naar het gedrag van kinderen te kijken en een positievere relatie met hen op te bouwen. Die positieve benadering heb ik altijd in mijn lessen centraal gesteld en is ook de basis van het Rots en Water programma.

5 Hoe ziet u de toekomst van Gadaku Institute/Rots en Water NL?

Wij hebben tot nu toe in zo'n 15 landen trainingen en presentaties verzorgd waaronder Nieuw Zeeland en Australië, Taiwan en China, Peru, Afrika, Europa en ons basishandboek is in 8 talen verkrijgbaar. Ik verwacht dat RW zich nog verder zal gaan verspreiden en hoop dat het in Nederland een vast onderdeel van het onderwijsaanbod zal gaan worden.



VERBORGEN PARELTJE

In een hoek achter de bomen, waar je het niet zou verwachten, ligt een verborgen parel verstopt aan het kanaal omval Kolhorn. Deze plek ontdekten Pim en Petra Kaandorp tijdens het varen van Rondje Waarland.

Wat zes jaar geleden als grap is gestart met het verhuren van een bootje is inmiddels uitgegroeid tot een uit de hand gegroeide hobby. Wij besloten als Boot- en sloepverhuur Waarland te beginnen met het verhuren van kleine motorbootjes om mensen de mogelijkheid te bieden, het rondje Waarland te varen.

Na twee jaar wilden wij deze bootverhuur voorzetten en werd het tijd voor een eigen locatie. Ons oog was gevallen op de voormalige dwanghaven Hassebas van de Provincie Noord-Holland. Na intensief overleg met de Gemeente en de Provincie kwamen we tot overeenstemming en hebben we deze haven kunnen overnemen. Na enig research kwamen wij erachter dat de

werkelijke naam van dit oude terrein in het jaar 1651 Hossebosch heette. Op dat moment was de naam voor ons bedrijf geboren! Recreatiepark Hossebosch.

Intensief hebben wij in de jaren erna de locatie opgeknapt. Zo heeft het terrein nieuwe toegangshekken gekregen en is er 150 meter aanlegsteiger aan de kanaalzijde gerealiseerd. In de haven zelf zijn vingerpielen voor de bootverhuur gemaakt.

We zijn op dit moment volop bezig met de aanbouw van een horecagelegenheid met buitenteras aan het water. Daarnaast zullen er ook aanlegsteigers in de haven worden gerealiseerd

zodat passanten hier een plek kunnen huren. De locatie biedt ook perspectief voor campers. Dit gaf voor ons de doorslag om ook een aantal camperplaatsen aan te bieden. Inmiddels weten campers vanuit heel Europa ons te vinden en zijn zeer enthousiast over onze locatie.

De komende jaren is het recreatiepark nog volop in ontwikkeling en zullen er ook overnachtingsmogelijkheden komen in de vorm van grote tipi tenten.

Het uiteindelijke doel is om van deze voormalige dwanghaven een gezellige, recreatieve haven te maken, waar voorop staat dat onze gasten lekker en ongedwongen kunnen recreëren onder het genot van een ijsje, hapje en drankje.

Voor meer informatie:

www.bootensloepverhuurwaarland.nl

Tel: Pim en Petra Kaandorp 06 81978490



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

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



De aandacht van een klein kantoor...



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.

ZIBER[®]

online vertrouwd



MEBU TRAPPEN

Mebu Trappen is opgericht in 1995 en tot op heden nog steeds een groeiend bedrijf. Wij zijn gespecialiseerd in het maken van unieke en op maat gemaakte houten trappen op aanvraag.

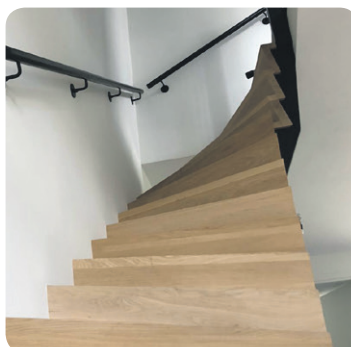
Zowel bedrijven als particuliere klanten kunnen bij ons een afspraak maken voor advies voor een trap naar wens. Een rondleiding door onze showroom en werkplaats wordt vaak als leuk ervaren, zo ziet de klant hoe de productie van hun trap tot stand wordt gebracht.

Op dit moment zijn wij met tien personeelsleden werkzaam, die elke dag vol passie mee werken. Zes mannen in de werkplaats, twee in de voorbereidingen op kantoor en twee voor de montage van de trappen. Zo zijn wij van maandag tot vrijdag bezig met de productie van verschil-

lende soorten houten trappen die uiteenlopen van de eenvoudige zoldertrap tot een zeer luxe trappenhuis.

Op social media zijn wij actief om onze klanten te inspireren met verschillende reeds gemaakte projecten. Dus kijk gerust op onze website of facebook pagina en wie weet zien wij jou een keer in onze showroom!

www.mebutrappen.nl





HORECAONDERNEMER RONALD DEKKER BLIJFT POSITIEF

Ronald Dekker, eigenaar van Bolletjescafe de Klok in Warmenhuizen en Cafe de Vriendschap in Tuitjenhorn, is door de coronacrisis flink getroffen. “We zijn de lockdown ingegaan met in beide zaken veel drukte en mooie omzetten. Alles veranderde toen vorig jaar maart het COVID-19 virus ons land bereikte. Noodgedwongen moesten we dicht en zijn we met afhalen en bezorgen gestart.”

Doordat Ronald een doorgewinterde horecaondernemer is en een goed team om zich heen heeft verzameld, kwamen beide zaken de eerste periode van de coronacrisis redelijk goed door.

“In het begin waren de collega’s nog weinig actief en konden we best nog wat omzetten. Toen de lockdown in oktober terugkwam voor de horeca, was de koek wat meer verdeeld en was de beloning dus ook iets kariger.”

Kosten drukken

Cafe de Vriendschap is tijdens de gehele lockdown gesloten geweest. Het personeel is nu tijdelijk elders of bij het Bolletjescafe aan het werk, om de kosten te drukken. “Zo snel als het weer is toegestaan gaan we bij de Vriendschap met een kleine keuken en kaart weer open, om in eerste instantie weer 30-40 personen van een hapje en een drankje te kunnen voorzien. Voor beide zaken zou het echt van levensbelang zijn

als er in de maanden juni/juli weer sprake is van een normale opening en om in ieder geval een kermis te kunnen draaien.”

DriveThruBBQ

Ronald verwacht dat zij met nieuwe energie en ideeën het tot in ieder geval mei/ juni te kunnen uitzingen. “Daarna worden we als onderneming nog meer afhankelijk van de tegemoetkomingen van de overheid.”

Een voorbeeld van zo’n nieuw idee is de DriveThruBBQ op het aangrenzende plein van het Bolletjescafe. “Zo blijven we bij onze (potentiële) gasten opvallen. We krijgen er veel leuke reacties op! Daarnaast gaan we ons nog meer focussen op het bezorgen van lekker eten. Onder het motto ‘gemak dient de mens’ kun je bij ons vanuit je



Bolletjescafe de Klok, Stationsstraat 24 in Warmenhuizen
Cafe de Vriendschap, Dorpsstraat 52 in Tuitjenhorn
 e. info@bolletjescafedeKlok.nl
 t. 0226-752323
www.bolletjescafedeKlok.nl

luie stoel uit een behoorlijk uitgebreide menukaart hoogwaardig eten kiezen.” De toekomst ziet Ronald, afhankelijk van de periode waarin zijn zaken nog gesloten moeten blijven, positief tegemoet.

“We zijn bezig met het realiseren van een bierbrouwerij/proeflokaal/feestzaal naast het Bolletjescafe. Ondertussen hebben wij al zes keer ons eigen recept bier gebrouwen en maken we hier mooie pakketten van die we (Wielert) termen hebben geven, zoals: De Proloog 3% alcohol, De Betere Etappe 5%, De EeuwIPA 6% en De Buitencategorie van 8%. We merken dat dit enthousiast wordt ontvangen. Ook is het bij ons straks mogelijk om als vriendengroep je eigen biertje te komen brouwen. En te proeven uiteraard! Dus hopelijk mogen we snel weer mensen ontvangen!”





ONDERNEMEN IN DE ONDERNEMERSCENTRALE!

Elkaar versterken

Hier worden wij enthousiast van! Samen verbinden, samen op nieuwe ideeën komen en elkaar versterken.

Regelmatig ontvangen wij van een enthousiaste huurder de feedback. "Sinds ik me heb gevestigd in De OndernemersCentrale ben ik mede door het contact en samenwerkingen met de andere huurders doorgroeit met mijn bedrijf". Hoe mooi is dat? Wij hopen nog vele bedrijven te ontvangen die kunnen doorgroeien op onze locatie!

Diversiteit

Er is een grote diversiteit tussen de bedrijven in De OndernemersCentrale. Zo heeft er zich onder andere een pedicurepraktijk, een kunstenares, een tekstschrijver, een administratief kantoor, een coachingspraktijk en een diëtiste zich gevestigd op onze locatie.

Wij hebben een mooi vooruitzicht voor 2021, in 2021 zal Tandartsenpraktijk Torres de Heens zich vestigen op onze locatie!

Kantoor-/bedrijfsruimtes:

Ben je op zoek naar een werkplek in regio Schagen waar je kunt doorgroeien en kunt verbinden met collega ondernemers?

Er zijn op onze locatie nog diverse ruimtes beschikbaar vanaf 10 m² tot 750 m². Neem contact met ons op via: Melissa@deondernemerscentrale.nl voor het plannen van een bezichtiging of voor het ontvangen van onze digitale brochure.

Flexwerken

Liever even niet thuiswerken maar wel volgens de richtlijnen werken? Onze flexwerkplekken zijn een geschikte uitkomst!

De flexwerkplekken zijn corona-proof ingericht met ruim 1,5 meter afstand tussen de werkplekken, en een goede ventilatie.

Ben je benieuwd naar de flexwerkplekken? Neem dan contact met ons op om een proefdag in te plannen!

De OndernemersCentrale

Oostwal 2

1747 EZ Tuitjenhorn

www.deondernemerscentrale.nl

Contact via:

Melissa Keetman

06-13354086

Melissa@deondernemerscentrale.nl



DICHTERBIJ DAN JE DENKT

De MKB-ondernemer verdient een persoonlijke, ondernemende bank. En die is dichterbij dan je denkt. In de Kop van Noord-Holland is SNS dé bank voor klein zakelijke bedrijven en ZZP'ers. Rinus de Vrieze is in 2009 begonnen bij SNS. Hij heeft nu als franchisepartner SNS winkels in Schagen, Den Helder en Heerhugowaard. Hij is dus zelf óók ondernemer. Omdat hij geboren en getogen is in de Kop van Noord Holland, kent hij de lokale markt heel goed. Hij en zijn team staan klaar voor bedrijven die op zoek zijn naar een zakelijke betaal- en spaarrekening of verzekering. Je bent hiervoor van harte welkom in één van zijn SNS winkels. Regel je je bankzaken liever online? Dat kan natuurlijk ook. SNS is er voor alle ondernemers die geen behoefte hebben aan ingewikkelde bankzaken. We bieden daarom een optimale mix tussen digitaal gemak en persoonlijk contact.

SNS Zakelijk Krediet

Als MKB-ondernemer of ZZP'er ben je vaak kwetsbaar voor economische schommelingen. Dan heb je een bank nodig die niet achterover leunt maar flexibel met je meebeweegt. Heb je geld nodig voor je bedrijf, omdat je seizoensgebonden dienstverlening biedt, of zit je tijdelijk even krap door de gevolgen van de corona pandemie? Met een SNS Zakelijk Krediet krijg je als ondernemer tegen een eerlijke prijs een kredietlimiet op je zakelijke betaalrekening. Je kunt een limiet aanvragen vanaf €5.000 tot €50.000.

SNS Bedrijfshypotheek

Groeit je onderneming? En wil je een bedrijfspand kopen, bouwen of verbouwen? Misschien is dan de SNS Bedrijfshypotheek iets voor je. Soms is het voordeliger om een pand te kopen in plaats van te (blijven) huren. Heb je al een bedrijfspand? Dan kan het door de lage rentes in markt interessant zijn om je lening over te sluiten. De SNS Bedrijfshypotheek is beschikbaar voor bedrijven met onder andere een maximale omzet van €5 miljoen per jaar en een financieringsbehoefte van maximaal €1 miljoen. Dit wordt in 2021 uitgebreid naar €2 miljoen. De SNS Bedrijfshypotheek heeft aantrekkelijke en transparante voorwaarden, zonder kleine lettertjes. Ga je het pand ook verduurzamen? Dan ben je bij ons ook aan het goede adres. Duurzaam ondernemen vinden we bij SNS heel normaal.

Rinus de Vrieze: "Het is ontzettend leuk en inspirerend om met collega ondernemers te sparren over de toekomst en samen de juiste oplossing te zoeken om wensen en behoeften in te vullen. Mijn ervaring als financieel adviseur en vooral ook de ervaring die ik heb als ondernemer worden daarbij heel positief ontvangen. Mijn team en ik ontmoeten je graag persoonlijk in een SNS winkel. Dan bespreken we samen, onder het genot van een lekkere kop koffie, alle mogelijkheden. We weten precies wat er voor jou en je bedrijf nodig is. Je krijgt bij ons het digitale gemak, de aandacht en het vertrouwen dat je verdient. Zodat jij kan doen waar je goed in bent; ondernemen!"

www.sns.nl/zakelijk



Een bedrijfspand kopen?

5 redenen om te kiezen voor een SNS Bedrijfshypotheek

- 1 Je kunt tot maximaal € 1.000.000 lenen voor je bedrijfspand, afhankelijk van onder meer je omzet
- 2 Je lost iedere maand af en daar mag je 20 jaar over doen
- 3 Je krijgt altijd duidelijk te zien hoe de rente is opgebouwd
- 4 Je kunt meer lenen als je een duurzaam bedrijfspand koopt
- 5 Je mag eerst een deel van je pand verhuren, als je dat wilt

Meer weten? Kom langs of kijk op snsbank.nl/zakelijk
Of bel ons voor een afspraak op **030 633 3000**.



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



SNS

MAKELAARDIJ



WestHuis

VERTROUWD,
ACTIEF
& BETROKKEN

THUIS IN REGIO SCHAGEN!



NODIG ONS
UIT VOOR EEN
GRATIS
WAARDEBEPALING:
T 0224 21 71 19

MAKELAARDIJ WESTHUIS
IS HET JUISTE ADRES VOOR:

- » **AANKOOP, VERKOOP** en **VERHUUR**
- » **NWWI - TAXATIES**
- » **NIEUWBOUW** en **ONTWIKKELINGEN**
- » **GRATIS HYPOTHEEKADVIES** op ons kantoor mogelijk

VERKOOP | AANKOOP | VERHUUR | TAXATIES | WAARDEBEPALING | HYPOTHEKEN

SCHAGEN
LAAN 2 | 1741 EB

INFO@MAKELAARDIJWESTHUIS.NL
WWW.MAKELAARDIJWESTHUIS.NL

TELEFOON
0224-217119

VBO MAKELAAR

NWWI

funda