

WESTFRIESE ZAKEN

ONDERNEMEND WESTFRIESLAND AAN HET WOORD



De toekomst van ondernemen in Westfriesland

THEMA

Voor de doeners

Uitnodiging
Koppie doen

We vergelijken alles, behalve
stroom om voertuigen te laden



Het totaal aanbod voor Noord-Holland



- Lid van de NVM Vakgroep Bedrijfsonroerendgoed
- Hoge vakkennis, degelijkheid en service
- Verkoop of verhuur
- Delen van kennis
- Vergroten van netwerk

HOORN, Achterom 38 - Begane grond



- Bedrijfsruimte van circa 65 m² op de begane grond
- Midden in het centrum, v.v. pantry
- Ook zeer geschikt voor opslag en stalling van auto

Huurprijs € 825,- per maand (excl. BTW)

HOORN/ZWAAG, De Compagnie 49C



- 140 m² zeer nette kantoorruimte op de eerste verdieping
- Parkeren op eigen terrein
- Met dubbele toiletgroep, kitchenette, systeem-plafond

Huurprijs € 1.350,- per maand (excl. BTW)

HOORN, Gedempte Turfhaven 28



- Royaal winkelpand van circa 290 m²
- Frontbreedte van circa 9 meter
- Op aantrekkelijke winkelstand, parkeren voor de deur

Huurprijs € 6.250,- per maand (excl. BTW)

Boekweit Olie

MAKELAARS/TAXATEURS

Veemarkt 32 | 1621 JC Hoorn | tel: 0229 - 244234

www.boekweitolie.nl

HOORN, Grote Noord 75 - Jan van Necksteeg 4



- Woon-/winkelpand op A1 winkelstand
- Winkelruimte van circa 35 m² en 4 kamer bovenwoning van circa 60 m²
- Eigen nutsvoorzieningen

Vraagprijs € 565.000,- k.k.

HOORN, Grote Noord 122



- Modern winkelpand van circa 80 m²
- Hoog plafond
- Gerenoveerd in 2022

Huurprijs € 2.450,- per maand (excl. BTW)

HOORN/ZWAAG, De Oude Veiling 79T



- Hoek bedrijfsunit met kantoorruimte
- 110 m² op de begane grond en 85 m² kantoor op de eerste verdieping
- Casco verhuur, v.v. overheaddeur, pantry en toiletten

Huurprijs € 1.395,- per maand (excl. BTW)

HOORN, Protonweg 14E



- Showroom-/bedrijfsruimte van circa 600 m²
- Op zichtlocatie
- Verhard buitenterrein, 10 eigen parkeerplaatsen

Huurprijs € 3.950,- per maand (excl. BTW)

DE GOORN, Schoffel 20A (unit 3 en unit 4)



- 2 Bedrijfsunits: 50 m² en 95 m²
- 1 unit met tussenvloer
- Gebouwd in 2024, optimaal geïsoleerd

Huurprijs € 595,- per maand (excl. BTW)

MEDEMBLIK, Nijverheidsweg 17



- 37 duurzame units (van 50 m² - 300 m²) en 16 kadeplaatsen
- Aan doorvaarbaar water
- Praktisch nieuwbouw

Koopsom bedrijfsunits vanaf € 99.950,- v.o.n. (excl. BTW)
Koopsom kadeplaatsen vanaf € 18.800,- v.o.n. (excl. BTW)

HOORN, Nieuwsteeg 14



- Smaakvol gerenoveerd winkelpand op opvallende hoeklocatie
- Oppervlak 60 circa m², frontbreedte maar liefst 16 meter
- Daghoreca toegestaan

Huurprijs € 1.750,- per maand (excl. BTW)

HOORN, Scharloo 6



- winkel-/praktijkruimte van circa 93 m², parkeren voor de deur
- Frontbreedte circa 7 meter
- Bergruimte van circa 33 m² op de vliering

Huurprijs € 1.695,- per maand (excl. BTW)

HOORN, Geldelozeweg 31, 2e verdieping

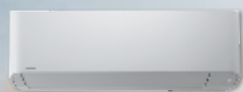


- Keurige kantoorruimte van circa 90 m² op de 2e verdieping (lift aanwezig)
- Turn key oplevering, indien gewenst inclusief bureaus en kasten
- Inclusief parkeerplaatsen

Huurprijs € 1.150,- per maand (excl. BTW)



TOSHIBA



DUURZAME KOELING EN VERWARMING.

Met TOSHIBA klimaatbeheersing

De TOSHIBA modulerende airconditioningsystemen leveren zomer en winter een aangenaam binnenklimaat. Of een ruimte nu bedoeld is om te leren, ontspannen of zorgen: met het uitgebreide assortiment binnen en buitendelen kunnen de TOSHIBA systemen in vrijwel elke ruimte worden toegepast. Door de bijzonder goede prestaties en efficiëntie zijn bovendien forse besparingen op de energierekening te behalen.

TOSHIBA systemen zijn flexibel in plaatsing en installatie en het assortiment biedt een oplossing voor zowel kleine als grotere toepassingen. Gecombineerd met gebruiksvriendelijke bediening, energiemonitoring en slimme regeltechniek beschikt u met TOSHIBA over een compleet pakket duurzame en betrouwbare klimaatbeheersing.

Erkend installateur en TOSHIBA-specialist **Schermer Installatie-techniek** adviseert u graag over de mogelijkheden.

SCHERMER[®]
MAAKT HET AANGENAAM.

WWW.TOSHIBA-AIRCO.COM

WWW.SCHERMERBV.NL

Zeg Mark, is het clubblad er al?

Schoonvader Kemp Veenstra vroeg vaak of het clubblad er al aan kwam. Hij bedoelde dan de nieuwste editie van Westfriesse Zaken. Kemp was lang Fiat-dealer in Enkhuizen en bleef tot zijn overlijden een paar jaar geleden geïnteresseerd in wat er speelde in ondernemend West-Friesland. Clubblad, zo voelde hij het.



Daar maken we het magazine ook voor en zo is het ook ontstaan, door en voor ondernemers. Ooit hadden de Hoornse Ondernemers Compagnie en Westfriesse Bedrijvengroep hun eigen uitgaven. Later zijn die gezamenlijk het magazine Westfriesse Zaken geworden. Ontstaan en geworteld in West-Friesland.

Daarom is het zo leuk om, samen met alle aangesloten lokale en regionale ondernemersverenigingen en diverse parels van de WBG, in deze editie uitgebreid aandacht te besteden aan het 25-jarig jubileum van de Westfriesse Bedrijvengroep.

Dan nu iets geheel anders.

‘Het gaat in het leven toch om herinneringen maken?’
Dames en heren, kent u die uitdrukking?

Wie bedenkt zo iets? Waarom wordt deze modepraat door zovelen klakkeloos overgenomen? De uitdrukking wordt als waarheid verkondigd, terwijl ik me sterk afvraag: gaat het leven daarom? Het zal toch niet?

Bij bijvoorbeeld concerten en theatervoorstellingen zie ik de herinneringenmakers wel staan, hoor. Dat zijn zij die met hun telefoon in de lucht irritant voor jou staan, kijkend naar het beeldscherm en geen deel uitmaken van het moment. Terwijl het zo lekker is om in het moment te zijn waar je een kaartje voor hebt gekocht.

Is een herinnering meer waard dan iets nu en ten volle te beleven? Of meer dan naar iets vooruitkijken? Een herinnering is waardevol, maar laat het je beleving niet in de weg staan. Soms klinkt het op een of andere manier onecht nobel en glijerig. We zijn herinneringen aan het maken. Nee, je bent luxe aan het dineren. Zeg het gewoon dat je luxe dineert en geniet ervan, niks mis mee. En maak er geen foto's van ja.

Mark Janzen

DE ZITWEEKEN

INVESTEER IN BETER ZITTEN.



ERGONOMISCHE ZITOPLOSSINGEN



WERKPLEKADVIES & PROEFPLAATSING



40 PROEFSTOELN OP SHOWROOM



SNELLE LEVERING & MONTAGE



Bureaustoel
van € 399,-
Tijdens de zitweken
€225,-
excl. btw
en hoofdsteen



Bureaustoel
van € 599,-
Tijdens de zitweken
€399,-
excl. btw



Een goede werkplek is geen luxe, maar een strategische keuze.
Tijdens onze Zitweken helpen wij u als klant om slimmer,
gezonder en comfortabeler te werken.
Wat betekent dat voor uw bedrijf?

- ✓ Ergonomische bureaustoelen & vergaderstoelen met aantrekkelijke projectkortingen
- ✓ Deskundig werkplekadvies volgens de laatste arborichtlijnen
- ✓ Mogelijkheid tot proefplaatsing
- ✓ Advies bij (her)inrichting van complete kantooromgevingen
- ✓ Snelle levering en professionele montage

De juiste ondersteuning vermindert verzuim.
Een doordachte inrichting versterkt uw uitstraling.
Of het nu gaat om het optimaliseren van individuele werkplekken of het vernieuwen van een
volledige kantoorvloer, de Zitweken zijn hét moment om te investeren.

NIEUWSTRAAT 80 MEDEMBLIK
0227-540015 - INFO @ BUREAUNOVITAZ.NL
WWW.BUREAUNOVITAZ.NL

**BUREAU
NOVITAZ**

PROJECTMEUBELEN



WESTFRIESE ZAKEN

WAAR ANDERS?

Inhoud

NUMMER 1 • MAART 2026

08 Coverstory: **De toekomst van ondernemen in Westfriesland**



12 Thema: **Voor de doeners**

16 Zakelijke mobiliteit met beide benen op de grond bij Toyota Botman

18 Mobiel Interieur ontvangt het predicaat Hofleverancier

44 Mastermate brengt de winkel naar de bouw



12



16



18



44

Verder in dit nummer:

- 20** Wij vinden mensen die blijven
- 22** RightRent: We vergelijken alles, behalve stroom om voertuigen te laden
- 24** Rens Harzing bouwt uniek experience center, ondersteund door Rabobank
- 26** Tjeu Berlijn, lijsttrekker Hart voor Medemblik
- 29** Column Cindy Jesterhoudt
- 30** Hoe het Winterpakket ondernemers veilig en bereikbaar houdt
- 32** Nieuwe toeristische bewegwijzering binnenstad Hoorn
- 36** De sfeervolle mogelijkheden van Zuiderzeelicht voor bedrijfsfeesten

- 38** Schouten Techniek bouwt aan energie, mensen en samenwerking
- 41** Ooms Bouw & Ontwikkeling investeert in duurzaamheid en verbinding
- 46** GP Groot helpt bedrijven afval slimmer te organiseren
- 53** Wit Wognum bouwt 115 jaar West-Friesland
- 55** Circulair Westfriesland van pionier naar ketenkracht
- 57** Verduurzamen hoeft je niet alleen te doen volgens het Duurzaam Ondernemersloket



- 35** Ondernemen in Drechterland. Ondernemen doe je hier samen
- 37** Ondernemen in Enkhuizen. We staan aan de vooravond van iets heel moois
- 39** Ondernemen in Hoorn. We staan op een kantelpunt
- 43** Ondernemen in Koggenland. Verbinding is onze superpower
- 48** Ondernemen in Medemblik. Zeven stemmen, één verhaal
- 52** Koppie doen! met Ben van den Burg in Medemblik
- 58** Ondernemen in Opmeer. Ondernemers hebben hier echt iets aan elkaar
- 59** Ondernemen in Stede Broec. We kennen elkaar goed, nu is het tijd om door te pakken
- 60** Ondernemen met de overheid
- 61** Parels van de WBG investeren samen in de regio
- 62** Ondernemersfondsen als motor voor de lokale economie
- 63** Parkmanagement voor bedrijventerreinen die schoon, heel en veilig zijn



- 64** HOF bestuursleden
- 65** HOF 2.0: bouwen aan één duidelijke ondernemersstem in Hoorn

De toekomst van ondernemen in Westfriesland

Doorpakken is nooit klaar

Westfriesland staat voor grote keuzes en ontwikkelingen. Ondernemers lopen tegen grenzen aan op het gebied van energie, ruimte, bereikbaarheid en veiligheid. Tegelijk vraagt de regio om perspectief: hoe blijven we hier ook de komende decennia aantrekkelijk om te ondernemen? De Westfriese Bedrijvengroep kiest daarbij nadrukkelijk voor regie, samenwerking en actie.

Ondernemen in Westfriesland gaat steeds minder over individuele groei alleen. Het gaat over randvoorwaarden die iedereen raken. Netcongestie is daarvan het meest tastbare voorbeeld. Bedrijven die willen uitbreiden, elektrificeren of verduurzamen, lopen vast op het stroomnet. Dat remt niet alleen plannen, maar zet ook de concurrentiekracht van de regio onder druk.

Voorzitter Hans-Peter Baars zegt dat dat vraag om keuzes en tempo. "Ondernemers hebben geen behoefte aan eindeloze analyses.

Ze willen weten waar ze aan toe zijn en zien dat er beweging komt."

Die beweging vraagt om samenwerking tussen ondernemers, gemeenten, netbeheerders en de Provincie Noord-Holland. Niet incidenteel, maar structureel. De WBG agendaert deze knelpunten nadrukkelijk, lokaal én regionaal en brengt signalen vanuit ondernemers samen richting bestuur en politiek.

Bedrijventerreinen als versneller

Veel van die vraagstukken komen samen op de bedrijventerreinen. Daar spelen energie, bereikbaarheid, veiligheid en verduurzaming tegelijkertijd. Steeds vaker worden maatregelen gecombineerd, bijvoorbeeld door het verduurzamen van bedrijfspanden te koppelen aan waterretentie en gezamenlijke voorzieningen. Dat vraagt om een hogere organisatiegraad en onderling vertrouwen.



Volgens verenigingsmanager Renate van der Laan ligt daar een belangrijke sleutel. "Individueel red je het niet meer. Juist op bedrijventerreinen zie je dat samenwerking noodzakelijk wordt om stappen te kunnen zetten."

De WBG ondersteunt ondernemersverenigingen bij die samenwerking: door kennis te delen, verbindingen te leggen en collectieve trajecten aan te jagen. We moeten ook verder. Alleen ga je sneller, maar samen kom je verder geldt ook of misschien wel juist hier.

Ook voor ondernemers buiten de terreinen

Tegelijkertijd ligt de focus nadrukkelijk niet alleen op bedrijventerreinen. Ongeveer twee derde van de bedrijven in Westfriesland is daar niet gevestigd. Veel ondernemers werken vanuit dorpskernen, lintbebouwing of gemengde gebieden. En dan hebben we nog heel veel ondernemers die agrarisch ondernemen in verkavelingsgebieden. Zij hebben vaak te maken met dezelfde uitdagingen als ondernemers in andere delen van de regio.

De WBG kiest daarom bewust voor een brede benadering. Niet als belangenbehartiger van één type ondernemer, maar als verbinder van het hele ondernemerslandschap. "Of je nu op een bedrijventerrein zit of niet; de grote thema's raken ons allemaal," aldus Renate. "Juist door die verbinding te zoeken, versterken we elkaar."

Bereikbaarheid vraagt om lange adem

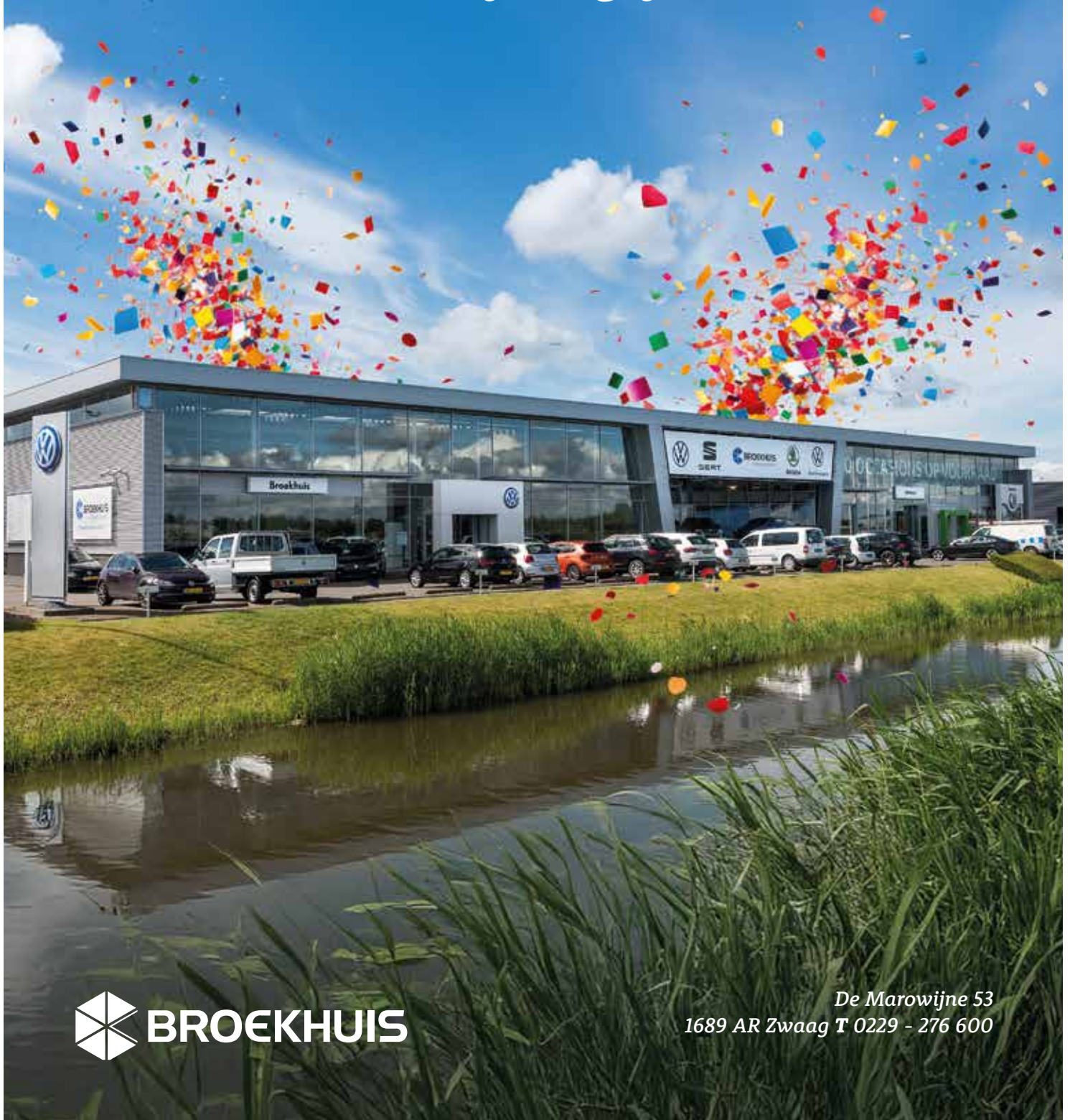
Naast energie en ruimte blijft bereikbaarheid een randvoorwaarde voor ondernemerschap. Een concreet voorbeeld is de rotonde op bedrijventerrein WFO, die na jaren lobbyen uiteindelijk op de agenda van de provincie staat. Voor ondernemers betekent dat straks betere doorstroming en een veiligere werkomgeving; voor de regio laat het zien dat vasthoudendheid loont.

Ook grotere infrastructuurvraagstukken blijven op de radar. De Houtribdijk speelt daarin een sleutelrol. Een mogelijke verhoging van het waterpeil in het Markermeer met tien centimeter biedt kansen voor waterberging, maar vraagt ook om aanpassing van de dijk en de infrastructuur.



Renate van der Laan, Jan Hoff, Marja Beets-Visser, Hans-Peter Baars, Desiree Machtel-Groen, Lucinda Hoogewerf en Henk Vlaming.

Broekhuis feliciteert *de Westfriese Bedrijvengroep met het 25-jarig jubileum*





Dat opent het gesprek over een betere aansluiting op de Westfriisiaweg, met de voorgestelde uitbreiding van woon- en werkmogelijkheden in Bovenkarspel en Enkhuizen, mogelijke verdubbeling en, op langere termijn, zelfs een spoorverbinding met Lelystad. Geen snelle belofte, wel een strategische koers.

“Dit is het moment om de schouders eronder te zetten”

Veiligheid en weerbaarheid

Ondernemen vraagt ook om weerbaarheid. Ondermijning en cybercriminaliteit ontwikkelen zich snel en raken steeds vaker ook reguliere bedrijven. Ieder bedrijf kan slachtoffer worden, maar het bewustzijn is nog niet overal even ver. De WBG zet in op bewustwording, kennisdeling en samenwerking met gemeenten, veiligheidsregio's en andere partners. “Criminelen professionaliseren. Dat betekent dat ondernemers dat ook moeten doen,” vindt Renate.

Tekort provincie

Tot slot is er de ruimtelijke vraag: waar werken we, waar wonen onze medewerkers en starters, en waar is ruimte voor

ontwikkeling? In Westfriesland en Noord-Holland Noord ligt die puzzel steeds scherper op tafel. We komen 27% provincie tekort. De WBG zoekt hierin actief de samenwerking met gemeenten, provincie en politieke partijen, lokaal, regionaal en in Den Haag. Met politieke manifesten is richting gegeven, maar de lobby stopt daar niet. Het is pas klaar als het klaar is. Maar is dat ooit zo? Kansen blijven zich aandienen en als Westfriese ondernemers zijn we samen eigenwijs genoeg om daarvoor te blijven strijden.

Vooruitkijken met de voeten in de klei

De komende jaren blijft de WBG zich inzetten als belangenbehartiger, lobbyist en aanjager. Voor aangesloten ondernemersverenigingen en Parels, maar vanuit solidariteit ook voor ondernemers die niet direct georganiseerd en aangesloten zijn. Hans-Peter vat het samen:

“De uitdagingen zijn groot en niet alles is morgen opgelost. Het meeste vraagt om een lange adem. En dat is prima. Dat kunnen we aan als georganiseerde ondernemers. Dit is het moment om samen de schouders eronder te zetten. Voor een toekomstbestendig Westfriesland.”



25 jaar Westfrieze Bedrijvengroep

Eén regio, veel verhalen, één stem

Westfriesland is een regio van doeners. Van familiebedrijven en agrariërs tot maakindustrie, zorg en dienstverlening. Ondernemers die hun bedrijf bouwen in een dorp, een stad of op het land, maar die steeds vaker merken dat hun vraagstukken niet stoppen bij de gemeentegrens. Bereikbaarheid, ruimte, personeel, energie en regelgeving spelen regionaal, soms zelfs landelijk.

Precies vanuit dat besef werd 25 jaar geleden de Westfrieze Bedrijvengroep opgericht. Niet als uitgedacht concept, maar als praktisch initiatief van ondernemersverenigingen die elkaar wisten te vinden. Omdat ze zagen dat losse geluiden te weinig gewicht hadden. En omdat samenwerken niet betekende dat je je eigen identiteit verloor, maar dat je samen sterker werd.

Die spanning tussen lokaal en regionaal is er altijd geweest. En juist daarin zit de kracht van de WBG.

Regionaal denken, lokaal geworteld

In de beginjaren lag de focus vooral op verbinden. Elkaar leren kennen, belangen ophalen, vertrouwen bouwen. Dat ging niet vanzelf. Veel ondernemersverenigingen waren sterk lokaal georiënteerd en vroegen zich af wat een regionale club toevoegde.

Peter Helderman: "De wortels van ondernemers liggen lokaal. Daar gebeurt het. Maar de besluiten die hen raken, worden

steeds vaker regionaal genomen. Dan heb je een organisatie nodig die dat overzicht heeft, zonder het lokale gevoel kwijt te raken."

Die spanning is er altijd geweest en is er nog steeds. Regionaal denken vraagt overzicht, maar lokaal gebeurt het. Meerdere oud-bestuursleden geven aan dat dit één van de grootste uitdagingen was: hoe zorg je dat regionale belangen





worden behartigd, zonder de lokale identiteit en autonomie van verenigingen uit het oog te verliezen?

De WBG ontwikkelde zich daarin stap voor stap. Lokale verenigingen bleven het vertrekpunt, terwijl de WBG steeds vaker het gesprek voerde op regionaal en provinciaal niveau. Niet als vervanging van lokale clubs, maar als verlengstuk ervan.

Professionalisering als kantelpunt

Rond 2015 kwam de organisatie op een kruispunt. De agenda groeide, dossiers werden zwaarder en de vraag vanuit verenigingen werd scherper: wat levert de WBG ons concreet op? Het bestuur werkte volledig op vrijwillige basis en liep tegen grenzen aan.

Professionalisering was nodig om overzicht te houden, dingen vast te leggen en te zorgen dat afspraken ook echt werden opgevolgd.

De keuze om te professionaliseren was geen makkelijke. Er waren stevige discussies en het kostte bestuurlijke posities. “Het had daar ook kunnen stoppen,” zegt John. “Maar juist omdat het spannend werd, moest er worden doorgepakt.”

Met de aanstelling van een vaste verenigingsmanager en een nieuwe voorzitter in de persoon van Hans Huibers ontstond voor het eerst echte continuïteit. Taken werden helderder, de organisatie werd zichtbaarder en dossiers kregen meer structurele opvolging. “Vanaf dat moment werd de WBG niet alleen actiever, maar ook consistent,” zegt Marja.

“De kracht van de WBG zit niet in direct rendement, maar in continuïteit. Door jarenlang samen op te trekken, ontstaat vertrouwen. En dat vertrouwen maakt het verschil op de lange termijn.”

John Koomen is daar open over. “We hadden ideeën genoeg, maar de uitvoering werd te veel. Alles kwam bij een paar mensen terecht. Op een gegeven moment wankelde het. Niet door gebrek aan betrokkenheid, maar doordat de organisatie groter werd dan wat vrijwilligers konden dragen.” Marja Beets-Visser zag van dichtbij wat dat betekende. “De WBG zat midden tussen de lokale clubs en het provinciale speelveld. Er gebeurde ontzettend veel, maar niet alles was zichtbaar.

“Er was iemand die de lijnen vasthield en zorgde dat initiatieven niet bleven hangen.”

Van praten naar resultaat

De professionalisering maakte zichtbaar wat de WBG kon zijn. Niet alleen belangenbehartiger, maar ook aanjager van concrete initiatieven. De lobby rond de Westfriisiaweg is daar een bekend voorbeeld van. Jarenlang verbinden, afstemmen en volhouden. Geen snelle winst, maar structureel resultaat.



Gehoorbescherming die écht past

Op maat gemaakte otoplastieken voor
jouw oren en jouw situatie

Waarom kiezen voor ons?

- Op maat gemaakte én universele gehoorbescherming
- Voor o.a. industrie, bouw, zorg en particulier gebruik
- Slimme security/communicatie-oplossingen (porto/telefonie)
- In-ear systemen voor muzikanten & DJ's (maatwerk en universeel)
- Gehoorbescherming voor o.a. concerten, festivals en schietsport
- Slaapdoppen op maat voor rust en comfort
- Gehoorbescherming voor motorrijders
- Zwemdoppen op maat voor optimale bescherming
- Leverbaar in hard of zacht materiaal en in 10 kleuren

HearU B.V.

📍 Almereweg 30, Medemblik

✉ info@hearU.nl

🌐 www.hearU.nl

☎ 085-1248700



Scan de QR-code en
plan direct je afspraak

Recenter zie je dat ook bij de rotonde op Bedrijvenpark WFO. En in de toekomst hopelijk met de Houtribdijk.

Ook in crisistijd bewees de WBG haar waarde. Tijdens de coronaperiode fungeerde de organisatie als schakel tussen overheid en ondernemers. Informatie werd gebundeld, signalen opgehaald en knelpunten gedeeld. En met Taskforce Katapult konden ondernemers meteen weer door, zodra dat mocht. Oud-bestuurslid Ronald Bleeker verwoordt het als volgt: "De kracht van de WBG zit niet in direct rendement, maar in continuïteit. Door jarenlang samen op te trekken, ontstaat vertrouwen. En dat vertrouwen maakt het verschil op de lange termijn."

Daarnaast werd sneller geschakeld waar dat kon, zoals bij de werkzaamheden aan de A7, waar ondernemersbelangen direct werden ingebracht, zodat Rijkswaterstaat er beter rekening mee kon houden.

Initiatief nemen en loslaten

Wat de WBG in de loop der jaren onderscheidde, is dat zij niet alleen reageerde, maar ook zelf initiatieven startte. De Talent Academy is daar een goed voorbeeld van. Ontstaan vanuit een concreet gesprek over personeels tekorten, begonnen in de zorg en inmiddels uitgegroeid tot een breder platform waar onderwijs en bedrijfsleven elkaar structureel vinden. Kenmerkend is ook dat de WBG daarna een stap terug doet, als aanjager en verbinder.

Het Duurzaam Ondernemersloket, Parkmanagement en samenwerkingen met onderwijs en ontwikkelingsorganisaties kwamen voort uit dezelfde gedachte: iets in beweging brengen en het daarna laten groeien. Niet alles hoeft bij de WBG te blijven. Voormalig voorzitter Hans Huibers verwoordt dat treffend: "Je gooit een steen in de vijver. Als het werkt, gaat het een eigen leven leiden. En dat is precies de bedoeling."

Een brede achterban

Wat we vaak vergeten: het merendeel van de Westfriesse ondernemers zit niet op een bedrijventerrein. Zo'n twee derde werkt verspreid door dorpen, linten en het buitengebied. Ook agrarische ondernemers vormen een belangrijk onderdeel van de regionale economie. De WBG heeft zich altijd ingespannen om ook deze groepen te vertegenwoordigen, juist omdat regionale besluiten hen net zo hard raken.

Na 25 jaar is de WBG uitgegroeid tot een organisatie die vrijwel alle ondernemersverenigingen in Westfriesland verbindt. Niet door iedereen gelijk te maken, maar door verschillen te respecteren en belangen te bundelen waar dat nodig is. Of zoals Hans-Peter Baars het samenvat: "Het mooiste vind ik dat clubs elkaar nu echt weten te vinden. Er wordt minder gepraat en meer doorgepakt. En landelijk wordt de WBG gezien als voorbeeld en mogen we presentaties geven voor andere clubs, op uitnodiging van onder andere Stichting Clok en MKB Nederland. Dat is geen toeval, dat is gegroeid."



Het WBG bestuur
in 2014.



Zakelijke mobiliteit met beide benen op de grond

Geen poespas, maar een gesprekspartner die meedenkt

Zakelijke mobiliteit is geen eenvoudige rekensom meer. Elektrificatie, veranderende fiscale wetgeving en Europese emissiedoelstellingen zorgen ervoor dat ondernemers steeds vaker voor strategische keuzes staan. De impact? Direct voelbaar in het wagenpark én op de balans. Bij Toyota Botman in Zwaag begeleidt accountmanager zakelijke markt Lorenzo Bongers bedrijven bij die beslissingen. 'Ondernemers willen duidelijkheid. Geen poespas, maar een gesprekspartner die meedenkt.'

Sinds november 2023 is Lorenzo weer terug bij Toyota Botman. De geschiedenis van zijn loopbaan bij het bedrijf gaat echter verder terug. In 2007 begon hij er als leerling-verkoper tijdens zijn schooltijd. Later maakte hij een uitstap naar een ander automerk, waar zijn interesse voor bedrijfswagens groeide. 'Ook het accountmanagement trok me steeds meer. Niet alleen verkopen, maar structureel meedenken met ondernemers.' In de korte periode waarin Lorenzo buiten de automotive

werkte, bleef het contact met directeur Peter Botman behouden.

'We dronken jaarlijks een kop koffie. Op een gegeven moment zei hij: "Jij moet terugkomen." Dat voelde meteen logisch. De klik is er altijd geweest en gebleven.' Tegenwoordig is Lorenzo verantwoordelijk voor de zakelijke markt. Personenauto's en bedrijfswagens op geel en grijs kenteken, met een duidelijke focus op het MKB in West-Friesland.

One stop shopping voor ondernemers

Wie klanten van Toyota Botman vraagt waarmee hij zich onderscheidt, krijgt een eenduidig antwoord. Namelijk: ontzorgen. 'Als er iets speelt op het gebied van mobiliteit, hoop ik dat ondernemers denken: 'Ik bel Lorenzo, dan komt het goed.' En als ik het niet zelf weet, dan weet ik wie het wél weet', glimlacht hij. Die bereikbaarheid en korte lijnen zijn tevens kenmerkend voor Toyota Botman. Het bedrijf is onderdeel van Autobedrijven Jacob Schaap, met meerdere vestigingen in Noord-Holland en Flevoland, maar opereert lokaal en laagdrempelig. 'We zijn een platte organisatie. Dit houdt in dat we snel schakelen en dat beslissingen niet over tien schijven hoeven. Tegelijkertijd hebben we de slagkracht van een grotere groep. Die sterke combinatie geeft vertrouwen.'

Pseudo-eindheffing: de fiscale realiteit

Een belangrijk thema dat in de gesprekken met ondernemers steeds vaker op tafel komt, is de aankomende pseudo-eindheffing. Vanaf 1 januari 2027 worden werkgevers extra belast wanneer zij een nieuwe brandstofauto - inclusief hybride of plug-in - ter beschikking stellen aan medewerkers die er privé ook mee rijden. Lorenzo: 'Veel werkgevers en HR-afdelingen zijn zich hier nog onvoldoende van bewust, maar de pseudo-eindheffing kan een forse financiële impact hebben. Deze eindheffing betekent dat je als werkgever extra bijtelling gaat betalen over de cataloguswaarde van de auto. Daarom is nú het moment om vooruit te kijken. Als bedrijven nog vóór 2027 investeren in brandstof- of hybride voertuigen, kunnen zij in bepaalde gevallen tot en met 2030 profiteren van bestaande regelingen. Dat kan bepalend zijn voor je totale mobiliteitskosten. Wij helpen ondernemers om die kosten goed door te rekenen en bewuste keuzes te maken.'

Toyota hanteert daarom een zogenoemde multipath-strategie: meerdere aandrijflijnen naast elkaar.

'Elektrisch is niet voor ieder bedrijf direct de beste oplossing. Wij geloven in hybride, in diesel waar dat functioneel is, in volledig elektrisch én in waterstof voor de toekomst.'

Breed assortiment, toekomstgericht denken

Die brede visie vertaalt zich concreet in het modellengamma. In 2026 introduceert Toyota vier nieuwe volledig elektrische personenauto's, waaronder de Urban Cruiser, de vernieuwde

bZ4X, de C-HR + en de bZ4X Touring. Daarnaast komt er een volledig elektrische variant van de iconische Toyota Hilux op de markt. Voor 2028 staat zelfs een waterstof-Hilux gepland. 'Dat laat zien dat Toyota niet alles op één kaart zet,' aldus Lorenzo. 'We kijken realistisch naar wat de markt nodig heeft en bieden ondernemers de ruimte om een keuze te maken die past bij hun bedrijfsvoering en hun fiscale strategie.'

Kracht van benaderbaarheid

Ondanks de schaalvergroting in de automotive blijft Toyota Botman trouw aan zijn oorsprong als familiebedrijf. De medewerkers komen uit de regio, zijn lokaal betrokken en zichtbaar op evenementen en bijeenkomsten. 'We komen onze klanten tegen op de kermis, bij een nieuwjaarsborrel of op een netwerkbijeenkomst. Dat zorgt voor herkenbaarheid en vertrouwen. Onze kracht zit voor een groot deel in benaderbaarheid.' Voor Lorenzo is het dan ook vanzelfsprekend om in te zetten op langdurige partnerships. 'Ik ga graag bij ondernemers aan tafel om te sparren over mobiliteit. Wat speelt er? Waar liggen kansen? Wat betekent nieuwe wetgeving voor hun wagenpark? Door samen vooruit te kijken, kunnen zij keuzes maken waar ze morgen én over vijf jaar nog achter staan.' Zijn uitnodiging aan zakelijk West-Friesland is helder: 'Kom langs, ga het gesprek aan, kom rijden en kom ervaren. Dan ontdekken we samen wat past.'

toyota-botman.nl

Benieuwd wat de aankomende fiscale wijzigingen en elektrificatie betekenen voor uw organisatie?

Accountmanager zakelijke markt Lorenzo Bongers denkt graag met u mee! Bel hem op 06 - 41 97 38 90 of mail naar l.bongers@toyota-botman.nl voor een vrijblijvend gesprek over een toekomstbestendige mobiliteitsstrategie.

Bekroning op een eeuw ondernemerschap

Mobiel Interieur ontvangt het predicaat Hofleverancier

Wat in 1924 begon als een kleine ambachtelijke werkplaats aan de dijk in Andijk, is een eeuw later uitgegroeid tot een eigentijds wooncentrum van 8.000 m² met een klantenkring tot ver buiten Noord-Holland. Op 28 januari 2026 ontving Mobiel Interieur uit handen van commissaris van de Koning Arthur van Dijk het predicaat Hofleverancier. Een bijzondere koninklijke onderscheiding die staat voor continuïteit, betrouwbaarheid en ondernemerschap over meerdere generaties.

De basis van het familiebedrijf werd gelegd door grootvader Harm van der Leek die in 1924 startte als meubelstofeerder. Na zijn plotselinge overlijden nam de volgende generatie op jonge leeftijd het roer over. Zelfredzaamheid werd daarmee een vanzelfsprekend onderdeel van de bedrijfscultuur. In 1988 droegen de ouders het stokje over aan Gerrit Jan en Harm van der Leek. De broers vormen sindsdien de directie. Met verschillende karakters - de één zakelijk sterk, de ander uitgesproken servicegericht - vullen zij elkaar goed aan.

Eigen koers als groeistrategie

Groei kwam bij Mobiel Interieur niet voort uit snelle expansie, maar uit consequente en weloverwogen keuzes. De winkel werd in de loop der jaren meerdere malen uitgebreid tot de huidige omvang, steeds vanuit de overtuiging dat investeren

op de vertrouwde locatie aan de dijk de juiste koers was. Rond het jaar 2000 kregen de broers het advies om te verhuizen naar een meubelboulevard, maar zij besloten anders. 'Noem het eigenwijs', zeggen ze zelf. Het bleek echter een strategische beslissing. 'Klanten blijken bereid te reizen voor kwaliteit, vakmanschap en persoonlijk advies.'

In een markt waarin ketens en formules een groot deel van het aanbod bepalen, koos Mobiel Interieur bovendien bewust voor volledige zelfstandigheid. Daardoor bleef de vrijheid behouden om eigen leveranciers te selecteren en een zorgvuldig samengesteld assortiment te bieden, met een totaalconcept voor interieurinrichting. Van meubelen en vloeren tot raamdecoratie en woonaccessoires met een duidelijke focus op het hogere middensegment.



Michiel Pijl, Gerrit Jan van der Leek, Harm van der Leek, Arthur van Dijk, Harm van der Leek jr en Lex van der Leek.



Maatwerk en vertrouwen als fundament

Het echte onderscheid zit volgens de directie in maatwerk. Het team zoekt actief naar oplossingen die naadloos aansluiten bij de wensen van de klant. Van inloopkasten en aangepaste tafels tot zitmeubelen op maat en zelfs reparaties buiten de garantieperiode. Dankzij een netwerk van lokale specialisten kan snel worden geschakeld wanneer specifieke aanpassingen nodig zijn. Harm: 'Specialisten in maatwerk worden zeldzamer. Wij vinden het juist belangrijk dat het kan. Tegelijkertijd zijn klanten door het internet beter voorbereid dan vroeger. Zij oriënteren zich online en komen gerichter de showroom binnen. Dat vraagt om vakkenis, transparantie en vertrouwen. Wij nemen de tijd, denken mee en leggen uit waarom iets wel of niet passend is. De klant beslist, maar wij begeleiden.' Mond-tot-mondreclame - vaak over meerdere generaties binnen één familie - blijft daarbij een belangrijke pijler onder het succes van het familiebedrijf.

Generaties bouwen verder

De vierde generatie - Harm junior en Lex - staat inmiddels in de startblokken en draait volop mee in het familiebedrijf. Harm en Gerrit Jan geven het stokje geleidelijk door, met gepaste trots én vertrouwen in de toekomst. Daarbij is er ruimte voor nieuwe ideeën en een verdere professionalisering van marketing en digitalisering. Gerrit Jan: 'Zij mogen het op hun manier doen, maar de basis blijft hetzelfde: betrouwbaar zijn en kwaliteit leveren. Wat onveranderd blijft, is onze eigzinnige aanpak, de liefde voor het vak en de overtuiging

dat het altijd beter kan. Voor de klant, het product en de toekomst. De commissaris van de Koning benadrukte bij de uitreiking dat het predicaat Hofleverancier niet zomaar wordt toegekend. Als je honderd jaar bestaat, heb je meer gedaan dan alleen meegaan met de tijd. Je hebt keuzes durven maken, soms met vallen en opstaan en gebouwd aan vertrouwen. Dat we daarin onze eigen koers hebben gevaren, met een professioneel en bevlogen team dat er alles aan doet om klanten tevreden naar huis te laten gaan, maakt ons misschien wel het meest trots. Dat dit nu wordt erkend met het predicaat Hofleverancier voelt als een bekroning op honderd jaar geschiedenis, geschreven met hart en handen.'

De historie van Mobiel Interieur is vastgelegd in een boekje dat iedereen kan inzien op de website: mobielinterieur.nl



Tekst: Louise Snel Fotografie: Aangeleverd



Een goede match begint bij aandacht

Wij vinden mensen die blijven

In een arbeidsmarkt waarin snelheid en schaarste vaak de boventoon voeren, kiest BaanBereik bewust voor een andere route. Niet door sneller te werven, maar door beter te begrijpen. Duurzame matches ontstaan niet door een hoog tempo, maar door aandacht. Aandacht voor mensen, voor organisaties en voor hun teams. Met de campagne 'Wij vinden mensen die blijven' zet BaanBereik die visie nadrukkelijk neer en bouwt de specialist verder aan haar positionering als recruitmentpartner.

'Wat wij merken is dat sommige bedrijven slechts een deel van onze dienstverlening kennen. Soms denken mensen dat we alleen uitzenden of vooral voor technische en office functies bemiddelen, terwijl wij juist heel breed werken. Van flexibel tot vast, van operationele functies tot hogere en specialistische profielen. De start van 2026 biedt een mooi moment om die verdieping aan de markt te tonen', vertelt directeur/eigenaar Mona Roorda.

Verder kijken dan de vacature

Bij BaanBereik begint ieder traject met het stellen van de juiste vragen. 'Over de functie en in het bijzonder over het

bedrijf en het team achter de vacature. Hoe wordt er samengewerkt? Wat typeert de cultuur? In welke fase zit de organisatie? En wat vraagt dat van een nieuwe collega? Door die context scherp te krijgen, ontstaat een realistisch en compleet beeld van waar iemand optimaal tot zijn recht komt en bij het bedrijf past', licht Mona toe. 'Een CV vertelt maar een deel van het verhaal. Iemand kan inhoudelijk perfect passen, maar als de manier van werken of de dynamiek in het team niet aansluit, wordt het geen duurzame match. Door door te vragen aan de voorkant, voorkomen we teleurstellingen en realiseren wij duurzame matches die werken voor de professional én de organisatie.'

‘Opdrachtgevers vinden het prettig om te werken met mensen die de regio kennen en langdurig betrokken zijn’



Stabiliteit en vertrouwen

Waar eerdere jaren sterk in het teken stonden van bereik en aantallen verschuift de focus tegenwoordig steeds meer naar kwaliteit en relaties. Niet zoveel mogelijk plaatsingen, maar de juiste. Geen snelle oplossingen, maar langdurige samenwerkingen. ‘Dat vraagt tijd en aandacht, maar levert aantoonbaar meer op. Door bewuster te kijken naar wie echt past bij een organisatie, ontstaan er meer stabiliteit en vertrouwen binnen teams. We zien dat kandidaten die goed passen bij een organisatie langer blijven. Teams functioneren rustiger, er is minder verloop en bedrijven kunnen zich richten op groei in plaats van telkens opnieuw te hoeven werven. Dat effect is voelbaar, zowel bij kandidaten als bij opdrachtgevers’, zegt directeur/eigenaar Annemiek van Leeuwen.

Recruitment als partnerschap

Die aanpak vraagt ook iets van de rol van BaanBereik zelf. Niet door te opereren als leverancier, maar als partner. Iemand die meedenkt, eerlijk adviseert en betrokken blijft. Ook nadat de match is gemaakt. Door structureel contact te houden en ervaringen te blijven delen, ontstaat ruimte om tijdig bij te sturen en samen vooruit te kijken. ‘Wij willen geen bureau zijn dat alleen CV’s doorstuurt. Wij bouwen aan relaties, met opdrachtgevers en kandidaten,’ benadrukt Annemiek. Daarbij speelt continuïteit een belangrijke rol. ‘Veel van onze recruiters werken al jarenlang bij BaanBereik en zijn vaste gezichten voor klanten. Dat horen we vaak terug. Opdrachtgevers vinden het prettig om te werken met mensen die de regio kennen en langdurig betrokken zijn. Die herkenbaarheid en het vertrouwen dat daaruit ontstaat, maken het verschil.’

Mensen die blijven

Die langdurige relaties werken twee kanten op. Mona: ‘Kandidaten die via BaanBereik een vaste baan vinden, keren

vaak later terug wanneer zij toe zijn aan een volgende stap. Klanten die goed zijn geholpen, weten ons opnieuw te vinden bij nieuwe personeelsvraagstukken. Op die manier ontstaat een netwerk dat groeit op basis van vertrouwen en wederzijds begrip. Dat is waar de campagne “Wij vinden mensen die blijven” over gaat. Mensen die blijven bij hun werkgever en relaties die op BaanBereik blijven bouwen. Omdat er aandacht is geweest, omdat er is geluisterd en omdat keuzes bewust zijn gemaakt. Die continuïteit vormt de basis voor duurzame samenwerking.’

Vooruitkijken met aandacht

Met de campagne onderstreept BaanBereik tevens haar koers richting de toekomst, compleet met een heldere boodschap. Goede matches ontstaan niet door snelheid, maar door oprechte interesse. Door te begrijpen wat iemand nodig heeft om te groeien én wat een organisatie nodig heeft om verder te bouwen. ‘Aandacht vormt de basis van alles wat wij doen. Als die aandacht klopt, volgen duurzame matches vanzelf. Die bewuste aanpak zorgt voor rust, continuïteit en vertrouwen binnen organisaties. Juist dat maakt het verschil in een arbeidsmarkt die voortdurend in beweging is. Daar zet ons team zich elke dag voor in.’

baanbereik.nl

Op zoek naar de juiste kandidaat of benieuwd wat BaanBereik voor uw organisatie kan betekenen?

Annemiek van Leeuwen en Mona Roorda gaan graag met u in gesprek. Neem contact op via annemiek@baanbereik.nl (06 - 30 40 13 63) of mona@baanbereik.nl (06 - 30 43 80 01).



Totaalpakket voor ondernemers die vooruit willen

Laden, wassen en verhuren met de visie op morgen

Ondernemers staan bekend om hun scherpe blik op kosten. Van inkoop tot energiecontracten: elke euro telt. Toch lijkt die scherpste te verdwijnen zodra het om elektrisch laden gaat. Terwijl bij RightRent in Hoorn een kilowattuur 39 cent kost, betalen zakelijke rijders elders zonder aarzeling het dubbele. 'Dat vind ik fascinerend. We vergelijken alles, behalve stroom om voertuigen te laden,' zegt eigenaar Frank Stortenbeker.

Voor hem is deze tendens meer dan een prijsvraagstuk. Het raakt bewustwording, mobiliteit en de snelheid waarmee ondernemers zich voorbereiden op de elektrische toekomst. Met een wasstraat, garagebedrijf, verhuuractiviteiten, een snellaadpaal en een reguliere laadpaal onder één dak positioneren RightRent, RightWash en De Stadsgarage zich nadrukkelijk als mobiliteitspartner voor de regio.

Vooruitlopen op regelgeving

De investering in laadinfrastructuur is een strategische keuze. 'Als ondernemer weet je dat je vooruit moet kijken. In 2035 dient alles elektrisch te zijn, maar de druk voel je nu al. Milieuzones worden steeds strenger.' Die urgentie is niet theoretisch. Volgens het Klimaatakkoord moeten vanaf 2025 ten minste veertig Nederlandse steden een zero-emissiezone



hebben. In deze zones mogen uitsluitend nul-emissie vrachten bestelauto's rijden. De omvang van zo'n zone beslaat minimaal het stadscentrum plus omliggende wijken. Ook de gemeente Hoorn heeft zich aangemeld voor een emissieloze zone voor vracht- en bestelverkeer die naar verwachting in 2028 wordt ingevoerd. 'Dat betekent dat ondernemers in de regio niet pas in 2035 hoeven na te denken over elektrisch rijden. De verandering begint hier en nu', benadrukt Frank.

Pseudo-eindheffing van 12 procent

Vanaf 2027 krijgen werkgevers bovendien te maken met een pseudo-eindheffing van 12 procent wanneer zij nieuwe niet-elektrische auto's ter beschikking stellen aan werknemers. 'Stel dat je een auto van 40.000 euro inzet, dan praat je over 4.800 euro per jaar aan extra heffing. Dat is 400 euro per maand, bovenop de lease- en gebruikskosten,' rekent Frank voor. Tegelijkertijd ziet hij dat het prijsbewustzijn bij elektrisch laden vaak ontbreekt. 'Met de ene laadpas betaal je 40 cent per kilowattuur en met een andere 70 cent of meer, soms op exact dezelfde paal. Dat verschil loopt snel op. Je hoort vaak: "Mijn werkgever betaalt toch." Elektrisch rijden vraagt om dezelfde zakelijke scherpheid als andere bedrijfskosten. We kijken kritisch naar leasecontracten, brandstofprijzen en

verzekeringen. Waarom niet naar stroom? Zeker nu elektrisch rijden steeds meer de norm wordt.'

Meer dan alleen een laadpaal

Voor RightRent is laden onderdeel van een breder mobiliteitsconcept. Het bedrijf combineert verhuur, onderhoud en een professionele wasstraat met laadvoorzieningen op één locatie. 'Laden betekent dat je ergens moet wachten. Wij willen dat moment comfortabel maken. Mensen die hun auto komen laden, zijn binnen welkom om te werken met gratis WiFi,' zegt Frank. Wie het pand binnenloopt, merkt direct dat RightRent geen anonieme laadlocatie is. Geen rij auto's met bestuurders die zwijgend op hun telefoon scrollen, maar een toegankelijke plek waar service en persoonlijk contact centraal staan. Klanten worden ontvangen met een kop koffie en kunnen rustig werken aan de leestafel of even sparren met hun team. Die gemoedelijkheid is bewust onderdeel van het concept.

'Daarnaast bieden we wassen op rekening aan voor zakelijke wagenparken. Geen losse bonnetjes, maar overzichtelijke maandfacturen.' Bovendien onderzoekt RightRent of in de toekomst een loyaliteitssysteem aan het laden kan worden gekoppeld, waarmee gebruikers voordeel krijgen op aanvullende diensten zoals de wasstraat.

Strategisch gelegen

De locatie in Hoorn nabij de A7 maakt RightRent aantrekkelijk voor automobilisten uit de hele regio. 'Vanaf de snelweg ben je hier binnen no-time. In het bijzonder op drukke momenten, wanneer je bij grotere laadpleinen moet wachten, is het efficiënter om hier even af te slaan.' Bovendien zijn de laadvoorzieningen niet alleen interessant voor zakelijke rijders. Ook particulieren zonder eigen laadpaal aan huis weten RightRent steeds vaker te vinden. Tijdens het laden kunnen zij een bezoek brengen aan de winkels op Hof van Hoorn of even de binnenstad inlopen. 'Je kunt de laadtijd nuttig besteden en staat hier zonder parkeerkosten,' aldus Frank. Het draait uiteindelijk om voorbereiding en bewustwording. 'De transitie naar elektrisch rijden is geen toekomstmuziek meer. Die is al begonnen. Wij kiezen ervoor om klaar te staan. Met goede faciliteiten, scherpe tarieven en een totaalpakket voor mensen die vooruit willen.'

rightrent.nl

Tekst: Louise Snel Fotografie: Guillaume Groen



Bij de aankoop en verbouwing van het bedrijfspand in Blokker werd Rens Harzing begeleid door Martijn Meijners (linksachter) en Kees Aben van Rabobank.

Rens Harzing bouwt uniek experience center,
ondersteund door Rabobank

Fotografie beleven in Blokker

Aan de rand van Blokker wordt met man en macht gewerkt aan de realisatie van een heus experience center op het gebied van fotografie, compleet met winkel, museum en studio. Bij het verwezenlijken van zijn plannen wordt ondernemer Rens Harzing ondersteund door Rabobank.

Vijf jaar geleden zag Rens Harzing Fotografie het levenslicht. 'Na de afronding van mijn studie aan de Fotovakschool in 2013 ging ik aan de slag als professioneel fotograaf,' vertelt Rens Harzing [32].

In 2019 startte hij samen met een compagnon een marketingbureau. 'Toen corona toesloeg, veranderde alles en stond de wereld stil. Voor mij was dat het moment om de dagen achter de computer vaarwel te zeggen en me volledig

te focussen op mijn passie: de fotografie, in de breedste zin van het woord.' Tijdens die periode kon hij 73 verhuisdozen vol camera's op de kop tikken. 'Ik verkocht ze wereldwijd via veilingen. Vooral analoge exemplaren waren populair, want tijdens corona hadden mensen de tijd om deze hobby weer op te pakken. De collectie groeide door naar 1700 camera's.' Het bleek het begin van iets groots. Harzing zag zijn internationale klantenkring groeien, betrok een locatie in Zwaag en lanceerde de webshop Hard To Find Camera Store: een indrukwekkende etalage van camera's - van 1860 tot heden - en bijbehorende accessoires. 'Hoewel ik tevreden was met mijn eigen stek, had ik het pand van Karsten Slaapkomfort in Blokker steeds in gedachten,' vertelt Harzing. 'Vanwege de ruimte, bereikbaarheid en parkeer gelegenheid. Het was de ideale locatie om mijn verdere ondernemersplannen vorm te geven: een kennis- en belevingscentrum realiseren waar alles samenkomt wat te maken heeft met fotografie, van vroeger en nu.'

Van marketing naar fotografie

Unieke, creatieve plek

Toen hij op een dag hoorde dat het pand te koop kwam, aarzelde Harzing geen moment. Hij nam contact op met de eigenaar en niet veel later was de verkoop een feit. Bij het waarmaken van zijn plannen werd hij begeleid door Rabobank. 'We waren als bank onder de indruk van de plannen van Rens om deze unieke woon-werklocatie te creëren,' vertelt Kees Aben, Adviseur MKB. 'Een creatieve plek op het gebied van digitale en analoge fotografie, dat is uniek in Europa. Ik had meteen iets van: dit moeten we samen van de grond krijgen.' Omdat het om een combinatie van wonen en werken ging, haakte ook Financieel Adviseur Martijn Meijners aan. 'Samen hebben we alle mogelijkheden onder de loep genomen,' vertelt Meijners. 'Het was een uitdaging om de onderneming en bedrijfswoning te laten samenvloeien tot één kloppend geheel. Dat vroeg het nodige overleg en papierwerk, maar we zijn er samen uitgekomen.' Aben vult aan: 'Vanuit zijn expertise en achtergrond biedt Rens bezoekers straks een bijzondere beleving. We zijn er als bank trots op

dat we dit innovatieve bedrijfsconcept mogen ondersteunen.' Het bedrijfspand aan de Westerblokker wordt omgetoverd tot een ware fotografiestempel, met een eigentijdse winkel, fotografiemuseum, fotostudio, groot magazijn en ruimte voor workshops.

'Deze locatie is interessant voor een breed publiek, van verzamelaars tot eindgebruikers,' zegt Harzing die nog steeds zelf graag achter de lens staat. 'Ik richt me vooral op bedrijfsfotografie. Mijn focus? Voor klanten een eigen, herkenbare stijl creëren. Dat heeft waarschijnlijk ook te maken met mijn marketingachtergrond.'

Behoud van fotografiegeschiedenis

Naast zijn werk als fotograaf blijft de geschiedenis van de fotografie hem fascineren: 'Ik struin nog regelmatig rommelmarkten af, op zoek naar unieke en authentieke camera's en accessoires. Daarnaast ben ik Red een Camera gestart. Met dat project kom ik in contact met mensen die hun camera of verzameling willen verkopen of doneren aan het museum. Zo geven we camera's een tweede leven én behouden we samen onze rijke fotografiegeschiedenis.' Wat begon met 73 dozen, groeide uit tot een wereldwijde onderneming: meer dan 25.000 camera's zijn inmiddels gered, getest en verkocht aan klanten over de hele wereld. Van pakketten naar Canada tot pallets naar Bahrein. De nieuwe vestiging van Rens Harzing Fotografie en Hard To Find Camera Store aan de Westerblokker 23A in Blokker opent naar verwachting in maart 2026 haar deuren: als inspirerende plek waar fotografie wordt gedeeld, beleefd en bewaard.

Heb jij ondernemersplannen?

Heb jij innovatieve ondernemersplannen? Maak dan een afspraak met Kees Aben of zijn collega's Jeffrey Rustenburg of Herman Meijer.

Kees Aben: Kees.aben@rabobank.nl/06 83535727

Jeffrey Rustenburg:

Jeffrey.rustenburg@rabobank.nl/06 51766503,

Herman Meijer: Herman.meijer@rabobank.nl/06 29172477.

Tjeu Berlijn, lijsttrekker Hart voor Medemblik:

‘Politiek begint bij luisteren’

Op woensdag 18 maart 2026 zijn de gemeenteraadsverkiezingen. Voor de lokale partij Hart voor Medemblik draait die dag niet alleen om zetels, maar ook om een andere manier van besturen. ‘Te vaak worden besluiten genomen en horen mensen pas achteraf wat is besloten. Wij vinden dat politiek juist moet beginnen bij luisteren naar inwoners en ondernemers en het gesprek met hen aangaan, voordat keuzes worden gemaakt.’

Hart voor Medemblik werd opgericht vanuit de overtuiging dat de afstand tussen het gemeentehuis en de dorpen te groot is geworden. ‘We zagen voorzieningen verdwijnen en merkten dat inwoners zich onvoldoende gehoord voelen. Dat was voor ons de aanleiding om in actie te komen,’ vertelt lijsttrekker Tjeu Berlijn bevlogen. ‘Ons doel is om de politiek dichterbij de mensen te brengen en inwoners structureel te betrekken bij besluiten die hen raken.’ De kracht van inwoners staat daarbij centraal. Door te luisteren, begrijpen en doen wat echt nodig is voor de dorpen en de stad. ‘Met gezond verstand zoeken we samen naar praktische oplossingen, zodat iedereen zich gehoord en geholpen voelt.’ Die aanpak vertaalt zich in wat de partij zelf ‘ombudspolitiek’ noemt. Inwoners worden vooraf betrokken bij plannen en kunnen met vragen, zorgen of ideeën rechtstreeks bij de partij terecht, wat de betrokkenheid vergroot en de afstand tot het gemeentehuis verkleint.

Geen ideologie, maar wat werkt

Volgens Hart voor Medemblik is de lokale politiek bij uitstek geschikt om los te komen van ideologische tegenstellingen. Tjeu: ‘Op landelijk niveau gaat het over links en rechts. Lokaal gaat het over je straat, je bedrijf, je sportvereniging en de bereikbaarheid van een bedrijventerrein. Wij zijn van mening dat je dan niet dient te redeneren vanuit ideologie, maar vanuit de vraag: wat werkt hier? Onze partij is in alle kernen van de gemeente vertegenwoordigd en bestaat uit mensen met uiteenlopende achtergronden. Ondernemers, agrariërs en mensen uit het verenigingsleven, praktisch en theoretisch geschoold. Die mix maakt het mogelijk om vraagstukken vanuit verschillende perspectieven te bekijken. Wij hebben ook geen ambitie om door te groeien naar Den Haag. Ons doel is duidelijk, namelijk de gemeente Medemblik beter besturen.’

Ombudspolitiek in de praktijk

Hart voor Medemblik omschrijft haar werkwijze als ombuds-

politiek. Politiek mét inwoners in plaats van over inwoners. Dat betekent zichtbaar en aanspreekbaar zijn. ‘Iedere drie weken gaan we de straat op in een wijk en lopen we rond op een bedrijventerrein. We vragen mensen wat volgens hen goed gaat en wat beter kan. Dat levert informatie op die je achter een bureau niet zo snel krijgt.’ Die gesprekken gaan over kleine en grote onderwerpen. ‘In Midwoud ging het bijvoorbeeld over de veiligheid rond een zebrapad bij een basisschool en in Zwaagdijk-Oost over de ontsluiting van het WFO-bedrijventerrein. Tijdens gesprekken met ondernemers uit het toerisme hoorden we dat riviercruises Medemblik voorbijvaren omdat er geen walstroom is. Dat is een gemiste economische kans. Pas als je luistert, kun je dergelijke signalen vertalen naar beleid. Deze aanpak van luisteren en zichtbaar zijn, maakt het politieke proces transparanter en toegankelijker. Vertrouwen in het bestuur begint namelijk bij inzicht.’

Economie als fundament

Die duidelijke keuzes krijgen volgens Hart voor Medemblik vooral betekenis als ze bijdragen aan een sterke regionale economie. Die vormt immers het fundament onder een vitale gemeente. Volgens de partij vraagt dat om een gemeente die investeert in infrastructuur en die meedenkt in plaats van afremt. ‘Het bieden van ruimte voor ondernemerschap en het wegnemen van onnodige bureaucratische hindernissen zijn cruciaal. Ondernemers moeten kunnen ondernemen,’ aldus Tjeu. De partij wil procedures vereenvoudigen en vergunningstrajecten sneller en overzichtelijker maken. Met één vast aanspreekpunt voor ondernemers moet een gestroomlijnd proces ontstaan, waarbij zij niet langer van het kastje naar de muur worden gestuurd. ‘Regels zijn er, maar het proces kan overzichtelijker en efficiënter. Door samen met ondernemers en bestuurders te evalueren waar procedures onnodig complex zijn, kunnen we daadwerkelijk stappen zetten.’



Samenwerking met onderwijs

Voor de langere termijn benadrukt Hart voor Medemblik het belang van een sterke samenwerking tussen gemeente, ondernemers en onderwijs. 'Ondernemers zorgen voor banen, maar zonder vakmensen stagneert de groei van bedrijven. Door opleidingen in de regio aan te bieden en beter te laten aansluiten op de vraag van bedrijven, blijft talent hier. Dat is essentieel voor een vitale regio. Wanneer jongeren hier kunnen leren én werken, blijven zij hier wonen. Dat versterkt niet alleen bedrijven, maar ook verenigingen, voorzieningen en dorpen.' De rol van de gemeente ziet de partij daarbij vooral als faciliterend. 'Niet besturen met extra regels, maar ondersteunen en mogelijk maken. Ook hier geldt: begin bij luisteren, dan kun je gericht verbeteren.'

Toekomstbestendig ondernemersklimaat

Door te investeren in praktische oplossingen zoals de bereikbaarheid van bedrijventerreinen en een robuuste energievoorziening, wil Hart voor Medemblik bouwen aan een toekomstbestendig ondernemersklimaat. Tjeu benadrukt: 'Als we ruimte bieden voor groei en ondernemerschap faciliteren, creëren we een stabiele basis voor de lokale economie, waarin zowel het MKB als grotere bedrijven zich

kunnen blijven ontwikkelen.' In lijn met de pragmatische benadering van duurzaamheid pleit de partij nadrukkelijk voor zonnepanelen op daken en goede isolatie, zodat inwoners en ondernemers direct profiteren van lagere energielasten. 'Grootschalige zonneparken op grond die ook voor bedrijvigheid kan worden benut, vragen om een zorgvuldige afweging. Wij zien meer in multifunctioneel ruimtegebruik en lokale energieoplossingen, waarbij het opwekken en opslaan van energie op bedrijventerreinen de aantrekkelijkheid voor ondernemers vergroot.'

Naar een andere bestuurscultuur

Als Hart voor Medemblik de grootste partij wordt, ziet Tjeu een andere bestuurscultuur ontstaan. 'Een gemeente waarin bestuurders en ambtenaren niet alleen achter hun bureau beslissen, maar het gesprek aangaan met inwoners en ondernemers, aan de keukentafel of in de kantine van een familiebedrijf.' Zijn boodschap richting twijfelende kiezers is helder: 'Ga stemmen. De keuzes die de gemeente maakt, raken direct jouw omgeving. Op 18 maart 2026 kun je daar invloed op uitoefenen.'

hartvoormedemblik.nl

**Betrokken.
Kritisch.
Eerlijk.**



**Stem
lijst 1**

18 maart

1.
Van regelgeving
naar samenwerking

2.
Focus op
economische groei

3.
Bereikbare & veilige
bedrijventerreinen

4.
Ruimte om te groeien
(actief grondbeleid)

5.
Krachten bundelen in
West-Friesland

Tjeu Berlijn
Medemblik

Ondernemers bij Hart voor Medemblik:

Van boerenerv tot ICT-bedrijf en van zorg tot woningbouw en energietransitie: met meer dan 250 jaar gezamenlijke ondernemerservaring binnen onze partij weten wij als geen ander hoe ondernemers denken, werken en risico nemen. We kennen de praktijk. We weten waar het schuurt. En we weten dat een gemeente geen hindernisbaan moet zijn, maar een partner die begrijpt hoe het echt werkt.



**Benieuwd naar onze
visie op ondernemen?
Scan de code**

Waarom luisteren de basis is van de beste match

Recruitment begint vaak met duidelijke vragen. Over een vacature, een functieprofiel en een ideaalbeeld. 'We zoeken een Financieel Controller.' Of: 'Het dient iemand te zijn voor een fulltime dienstverband, met meer dan 5+ jaar relevante werkervaring.' Helder, zou je denken. Maar juist daar begint het gesprek pas echt.

Achter elke vacature schuilt immers meer dan een functietitel. Er zit een organisatie achter, een team en een manier van werken. En vaak ook een overtuiging: zo moet het zijn. In de praktijk merk ik dat juist dit ideaalbeeld de beste match in de weg kan staan.

Als recruiter werk ik veel met organisaties waarmee we bij BaanBereik al langer een relatie hebben. Dat geeft vertrouwen en ruimte om door te vragen. Wat houdt de functie tot in detail in? Hoe ziet een werkdag eruit? In welk team komt iemand terecht? En minstens zo belangrijk: welk type persoon past hier goed? Pas als dat helder is, kun je gericht zoeken. Daarnaast is recruitment een proces van afstemmen en verwachtingsmanagement. Van samen ontdekken wat haalbaar is in de huidige arbeidsmarkt.

Juist door het gesprek open te houden, ontstaat er verbinding. Door kandidaten te spreken, ervaringen te delen en te kijken naar wat werkt. Soms betekent dat voor het vinden van de ideale kandidaat dat je rekening houdt met verschillende belangen, die je gaandeweg het proces tegenkomt. Opvallend genoeg levert dat hen vaak meer op. Meer geschikte profielen, meer keuze en uiteindelijk een betere match. Goed recruitment vraagt dus om tijd en aandacht. Soms is de verleiding groot om snelheid boven zorgvuldigheid te kiezen, zeker als de druk hoog is. Een kandidaat zoekt tegenwoordig geen 'baan'. Die zoekt een

plek waar hij of zij voor langere tijd wil blijven. Organisaties winnen daar uiteindelijk het meest bij.

Daarom geloof ik sterk in het belang van goede communicatie tijdens het hele recruitmentproces. Met de organisatie én met de kandidaat. Door te luisteren en open te blijven over verwachtingen, ontstaan ruimte en vertrouwen. Recruitment is daarmee te vergelijken met het opbouwen



Nick Rood, Cindy Jesterhoudt en Luke van der Lee

van een relatie. Dat kost tijd, aandacht en wederzijds begrip. Als het klopt, levert het iets op dat blijft. Precies daar zit voor mij de kracht van recruitment.

Op zoek naar de juiste kandidaat? Cindy Jesterhoudt gaat graag met u in gesprek! Neem contact op via: cindy@baanbereik.nl of bel met 0229 - 745 010 of 06 - 39 27 87 93.

Hoe het Winterpakket ondernemers veilig en bereikbaar houdt

Superhelden met schuiver en strooier

Sneeuw en gladheid horen bij de winter. Maar op een bedrijventerrein wil je daar niet elke ochtend opnieuw over nadenken. Met het Winterpakket regelt Parkmanagement Hoorn al jaren de complete winterdienst voor ondernemers: van sneeuwschuiven tot strooien, professioneel, collectief en zonder gedoe.

“De gemeente zorgt voor de openbare weg. Wij zorgen voor alles daarachter,” zegt Martin Beij, parkmanager op de Hoornse bedrijventerreinen. “Met het Winterpakket nemen we ondernemers dat stuk volledig uit handen. Hiervoor werken we al ruim 15 jaar samen met Wit GGI uit Blokker. Zij staan letterlijk dag en nacht voor ons klaar. Bij weer en ontij. Dat geeft vertrouwen.”

Van strooien tot sneeuwschuiven

In de meeste winters draait het vooral om gladheidsbestrijding. Dan wordt er gestrooid en dat zout moet ingereden worden, anders werkt het niet. Maar bij echte sneeuwval komt daar meer bij kijken. “Dan moet er eerst geschoven worden,” legt Martin uit. “Pas daarna kun je strooien en het zout inrijden. Dat is dubbel werk, maar noodzakelijk om terreinen veilig en toegankelijk te houden.”

Het Winterpakket dekt onder andere:

- parkeerplaatsen
- stoepen en opgangen
- entrees van bedrijven
- laaddocks en dockshelters bij transportbedrijven

“Dat is belangrijk voor de veiligheid, maar ook voor de bedrijfsvoering,” zegt Martin. “Je wilt niet dat eigen personeel met een emmertje zout naar buiten moet. Je wilt aankomen en direct aan het werk kunnen.”

Collectief geregeld, op maat uitgevoerd

Het Winterpakket is een collectieve service, maar wordt per ondernemer op maat ingericht. Op basis van plattegronden berekent Parkmanagement samen met Wit het aantal vierkante meters. Ondernemers betalen alleen wanneer er daadwerkelijk wordt uitgerukt.

“Sneeuwschuiven gaat op basis van een uurtarief, strooien per inzet,” aldus Martin. “Zo houden we het eerlijk en transparant. De service is ook ideaal voor verzamelgebouwen met

VvE's: geen discussie meer over wie wel of niet meedoet. Eén aanpak, één uitstraling en overal dezelfde veiligheid voor medewerkers en bezoekers.”

Nachtwerk met verantwoordelijkheid

Voor Wit GGI is winterdienst intensief werk. Nils Nelemans: “We doen dit al bijna vijftig jaar, ook voor de gemeente Hoorn. En waar de gemeente stopt met strooien, nemen wij het over op de privéterreinen.”

Bij dreigende gladheid wordt de situatie continu gemonitord. “Dat betekent 's nachts je bed uit, de temperatuur checken,



naar buiten kijken en de voorspellingen volgen. Soms weten we het al van tevoren, soms moeten we 's nachts beslissen en dan bellen we collega's uit hun bed."

Die afweging is altijd een balans. "Je wilt geen onnodige kosten maken voor ondernemers, maar wél veiligheid garanderen. Wat we doen blijft mensenwerk. Met meerdere sneeuwschuivers, strooiers en extra materieel werken we vaak de hele nacht door. Met schuiven erbij zit je zo op zes uur werk, terwijl alleen strooien zo'n 3 tot 4 uur kost op deze route. Het doel is om rond negen uur 's ochtends klaar te zijn, zodat iedereen veilig kan starten."

Veiligheid die je niet ziet, maar wel voelt

"Ondernemers die een abonnement hebben en dus het hele jaar betalen voor het Winterpakket hebben altijd voorrang en daarbij maken we weer een afweging op basis van het soort

bedrijf. Een transportbedrijf met laaddocks heeft bijvoorbeeld prioriteit. Maar uiteindelijk komt iedereen aan de beurt."

En het resultaat mag er zijn: Ondernemers die 's ochtends gewoon hun bedrijf binnenlopen. Medewerkers die veilig aankomen. Klanten die geen risico lopen. Dat draagt aan de uitstraling van het bedrijf én het terrein.

"Het is hard werken. Korte nachten en weinig slaap," zegt Nils. "Maar meestal wel heel tevreden ondernemers en een veilige situatie. Daar doen we het voor."

Parkmanagement Hoorn, Martin Beij,
martin@parkmanagementhooorn.nl, 0229 - 210706

Tekst & fotografie: Aangeleverd



Nieuwe toeristische bewegwijzering binnenstad Hoorn

Donderdag 4 december heeft wethouder Arthur Helling het eerste exemplaar onthuld van de nieuwe toeristische bewegwijzering voor de binnenstad. Deze nieuwe paal in het Julianapark is tevens een testexemplaar.

Verbinden en verleiden

De historische binnenstad, het stadsstrand, het stationsgebied, het Julianapark en het Oostereiland zijn belangrijke verblijfsgebieden. De Roode Steen, Kerkplein en de Historische Havens zijn voor veel mensen de belangrijkste bestemmingen.

Bezoekers in Hoorn hebben verschillende bezoekdoelen. Belangrijke redenen voor een bezoek zijn winkelen voor plezier, lunchen of dineren in de horeca of een bezoek aan een museum of tentoonstelling. Een bezoeker moet makkelijk de weg kunnen vinden naar de bestemming. De nieuwe bewegwijzering moet goed verwijzen naar de



Wethouder Arthur Helling onthult eerste exemplaar nieuwe bewegwijzering in het Julianapark



bestemmingen, maar ook een mooie en leuke wandeling zijn. De bewegwijzering is daarom niet alleen gericht op het informeren en het vinden van de bestemming, maar ook op het verleiden van bezoekers om meer of andere plekken te bezoeken. En zo te worden verrast met de schoonheid van onze stad. Dat leidt vaak ook tot een langer verblijf. Er wordt ook een indicatie gegeven van wandelminuten. Hoe kom je gemakkelijk en snel van A naar B?

Er worden ook nieuwe plattegrondborden geplaatst. Door deze overzichten te geven krijgt de bezoeker extra informatie over de omgeving. Bezoekers worden verleid om buiten de gebaande paden te treden. Bijvoorbeeld door ook eens rechtsaf te slaan en de prachtige gebouwen te bekijken. Of even een hofje binnen te stappen, waarna de hoofdroute weer wordt opgepakt.

Vormgeving

Goede zichtbaarheid was een belangrijke eis voor het ontwerp. Maar ook goede leesbaarheid. En er is rekening gehouden met bezoekers met verminderde visuele capaciteit. Daarnaast moest het ontwerp natuurlijk passen bij de historische omgeving van onze binnenstad. Voor alle

bestemmingen zijn specifieke iconen ontwikkeld. Zo wordt de herkenbaarheid van bestemmingen versterkt. Dit verbetert de oriëntatie en herkenbaarheid voor de bezoeker.

Klopt alles?

In juli 2023 gaf de gemeente Hoorn opdracht aan Mijksenaar voor de ontwikkeling van een nieuw plan voor de toeristische voetgangersbewegwijzering in Hoorn. De gemeenteraad stelde in december 2024 de benodigde financiering beschikbaar voor de realisatie waarop een aanbesteding volgde. Van Beem & Van Haagen kwamen uit deze aanbesteding. Zij zijn specialist in de realisatie van dit type bewegwijzering.

De onthulling van het eerste exemplaar is ook de laatste test. Is alles echt zoals bedacht? Zijn de kleuren goed? Klopt het ontwerp? Hoe zien de ontworpen iconen er op locatie uit? De test is geslaagd. Vanaf medio februari zijn we begonnen met het plaatsen van alle bewegwijzeringspanelen. Ook worden de nieuwe plattegrondborden in de grond gezet. Dan worden ook de oude palen verwijderd uit het straatbeeld. Net als de oude hop on, hop off palen. Als het goed is zijn alle werkzaamheden eind maart, begin april afgerond.



Donderdag 18 juni 2026

WESTFRIES ONDERNEMERS

gala

Nomineer je favoriete bedrijf!

via: www.westfriesondernemersgala.nl/nomineren



DE PRIJZEN:

**Rabobank
Méér prijs**

voor bedrijven
ouder dan 10 jaar

**WBG Westfrieze
Groeiparel**

voor bedrijven
jonger dan 10 jaar

**Van der Valk
Publieksprijs**

voor elk online
of offline bedrijf

**BeterBeschermd
Ondernemers-
talentprijs**

voor ondernemers
jonger dan 25 jaar

Donderdag 18 juni 2026 - Schouwburg Het Park

Ondernemen in Drechterland

“Ondernemen doe je hier samen”

Hoogkarspel kent een sterk en sociaal ondernemersklimaat. Veel jonge ondernemers zetten hier de stap naar het ondernemerschap én het lidmaatschap van de lokale vereniging. Volgens Jean-Paul Ligthart, voorzitter van Ondernemend Hoogkarspel, is die onderlinge verbondenheid een belangrijke kracht van Drechterland.

“Drechterland is een ondernemende gemeente,” zegt Jean-Paul. “Je ziet hier grote bedrijven, maar ook veel kleinere ondernemers. Geregeld zijn man en vrouw in een relatie allebei ondernemer. En er zijn relatief veel jonge mensen die die stap durven zetten.” Volgens hem ervaren ondernemers het klimaat als stimulerend. “Er is ruimte, de gemeente is welvarend en de gunfactor is hoog. Ondernemen in het dorp wordt gewaardeerd, en ondernemers ondersteunen op hun beurt wat er lokaal gebeurt. Die wisselwerking werkt.”

Laagdrempelig en bereikbaar

De kracht van het lokale netwerk zit vooral in de laagdrempeligheid. “Er is geen groep die zichzelf boven de rest stelt,” vertelt Jean-Paul. “Jong en oud weten elkaar makkelijk te vinden, ook buiten de ondernemersvereniging om. Mensen komen elkaar in verschillende rollen tegen, dat maakt het contact sociaal en direct. Als er iets speelt, is de stap om elkaar te helpen klein.”

“Als vereniging zijn we trots op de groei van onze club. We hebben de afgelopen jaren zo’n dertig nieuwe leden mogen verwelkomen.” Die verjonging vindt hij belangrijk. “Je wilt een goede afspiegeling zijn van de gemeente. Jong, oud, man, vrouw, verschillende achtergronden; als iedereen zich vertegenwoordigd voelt, blijf je relevant.”

Van regels naar kansen

Tegelijkertijd ziet hij aandachtspunten. “Regelgeving blijft een terugkerend thema. Ondernemers denken in kansen en mogelijkheden, terwijl de overheid vaak vanuit regels redeneert.” Dat zorgt soms voor frictie. “Ondernemers hebben het gevoel dat er te weinig vanuit een ondernemersmindset wordt gekeken.”



In Hoogkarspel spelen daarnaast concrete ontwikkelingen. De komst van een AZC en de ontsluiting daarvan via het bedrijventerrein, maar ook een geplande woonwijk roepen vragen op. “Dat brengt kansen, maar ook onzekerheid. Wat betekent het voor de identiteit van het dorp? Ondernemers willen vooral goed geïnformeerd worden en weten of ze invloed hebben. Het blijft een samenwerking. Zonder ondernemers geen samenleving, maar ook andersom. Die balans en een overheid die meedenkt als ondernemer, is bepalend voor de toekomst.”



Unieke combinatie van historie, beleving en gastvrijheid

De sfeervolle mogelijkheden van Zuiderzeelicht voor bedrijfsfeesten

Waar het Zuiderzeemuseum bekendstaat om individuele en groepsbezoeken, schoolreisjes en bruiloften, richt het zich de komende periode ook nadrukkelijker op de zakelijke markt. Met het winterevenement Zuiderzeelicht, dat eind 2026 opnieuw plaatsvindt, biedt het museum een sfeervol en onderscheidend alternatief voor traditionele kerst- en eindejaarsfeesten.

Zuiderzeelicht vindt jaarlijks plaats rondom de kerstperiode en transformeert 't Zuiderzeedorp in de avonduren tot een betoverend verlicht decor. Bezoekers wandelen langs een speciaal uitgezette route waarbij lichtprojecties, muziek en storytelling samenkomen in één doorlopend verhaal.



'Het museum is in deze periode het toneel van een theatrale beleving. Er ontstaan scènes die je letterlijk meenemen naar de geschiedenis van elke keer een andere plek aan de voormalige Zuiderzee. In de laatste editie stond bijvoorbeeld het verhaal van een Hoorns weesmeisje centraal. Het thema van 2026 wordt later bekendgemaakt', vertelt senior medewerker sales en reserveringen Nikki Boon enthousiast.

Exclusieve bedrijvendagen

De speciale bedrijvendagen maken het evenement extra interessant voor de zakelijke markt. Op geselecteerde avonden sluit het museum voor het reguliere publiek en is Zuiderzeelicht exclusief toegankelijk voor zakelijke groepen. 'Dat zorgt voor een veel intiemere setting, zonder grote bezoekersstromen met volop ruimte voor je eigen gezelschap. Voor 2026 zijn 14 en 16 december voorlopig gereserveerd als bedrijvendagen, met plaats voor meerdere bedrijven per avond. Bij veel animo kijken we graag naar extra data', licht Nikki toe.

Verbindende momenten

Het Zuiderzeemuseum biedt uitgebreide horecamogelijkheden. Speciaal voor Zuiderzeelicht is er een winterbuffet, passend bij de sfeer van het seizoen. Daarnaast zijn er maatwerkmogelijkheden voor borrels, diners en feestavonden. 'Wij beschikken over een eigen cateringteam dat gewend is om grote groepen te verzorgen, met smaakvolle opties variërend van driegangendiners en walking dinners tot barbecues.' Een bijzonder element is dat bedrijven hun eigen invulling kunnen geven aan het programma van de avond. 'Leden van het managementteam kunnen bijvoorbeeld onderdelen van het kerstpakket uitreiken op verschillende plekken langs de route. Dat zorgt voor mooie, verbindende momenten. We horen regelmatig dat het waardevol is wanneer de directie op deze manier zichtbaar en betrokken is.'

Unieke avond uit

Het Zuiderzeemuseum beschikt daarnaast over diverse binnenruimtes die geschikt zijn voor vergaderingen, congressen en zakelijke bijeenkomsten. Met Zuiderzeelicht wil het museum laten zien wat er breder mogelijk is voor de zakelijke markt. 'Een bedrijfsuitje en zeker een jaarafsluiting mag bijzonder zijn. Het sfeervolle winterevenement combineert historie, beleving en gastvrijheid. Het is een unieke avond die je samen deelt en die iedereen zich lang zal herinneren.'

Uw kerst- of eindejaarsfeest in 2026 transformeren tot een unieke winterbeleving? Het Zuiderzeemuseum informeert u graag over de zakelijke mogelijkheden van Zuiderzeelicht.

zuiderzeemuseum.nl/zakelijk

Ondernemen in Enkhuizen

“We staan aan de vooravond van iets heel moois”

Enkhuizen is in beweging. Nieuwe ontwikkelingen volgen elkaar snel op en het momentum is voelbaar. Volgens Maurice Nijssen, voorzitter van Enkhuizen Ondernemt, is dit hét moment om als ondernemer in te stappen en kansen te benutten in de gemeente.

“Er zijn allerlei interessante ontwikkelingen in Enkhuizen,” zegt Maurice. “Riviercruises, EuroParcs, een nieuwe woonwijk, expats die werken in de zaadverwerkende industrie. Dat zie je terug in de stad: vrijwel alle ruimtes in de binnenstad zijn verhuurd.” De stad bruist. “We hebben kwalitatief sterke horeca, het stadsstrand komt eraan, SV Enkhuizen krijgt een nieuw hoofdgebouw. Enkhuizen staat weer op de kaart.”

Die dynamiek vraagt om samenwerking. “Enkhuizen is een uithoek, omringd door water. Je bent hier echt op elkaar aangewezen.” Dat heeft volgens Maurice ook voordelen. “Je leert samen buiten de grenzen kijken. Die VOC-mentaliteit – niet blijven hangen in je eigen straat, maar je horizon verbreden – dat is onze kracht.” Dat was niet altijd vanzelfsprekend. “Vroeger liepen er twee sinterklazen tegelijk door de Westerstraat, geregeld door de winkeliersverenigingen. Dat zegt genoeg.”

Niet tegenover, maar met elkaar

“We zijn er trots op dat we elkaar weten te vinden in Enkhuizen. We praten met elkaar over wat schuurt en hoe we elkaar kunnen helpen.” Dat geldt ook voor de verhouding tussen binnenstad en bedrijventerreinen. “Als het winkelhart leegloopt en op het industrieterrein juist retail activiteiten groeien, moet je daar samen oplossingen voor zoeken. Niet tegenover elkaar, maar mét elkaar.”

De samenwerking met de gemeente ontwikkelt zich positief. “De politiek doet echt haar best. Het kan altijd beter en beloften mogen scherper worden nagekomen, maar het belang van ondernemers wordt steeds zichtbaarder.”

Dossiers als parkeerbeleid, paaltjes in de Westerstraat en een eenduidige horecavisie hebben direct effect op het ondernemersklimaat. “Ook riviercruises en toerisme dragen bij aan een gezondere spreiding.”

Regionale efficiëntie

Regionale samenwerking is volgens Maurice onmisbaar. “Je mist kansen als je niet coöperatief vanuit één mond praat.” De Westfriese Bedrijvengroep speelt daarin een belangrijke rol. “Samen informatie delen, kosten besparen, slagvaardiger zijn en serieus genomen worden buiten de regio. Daar ligt nog enorm veel potentie.” Ook in de discussie over de SED-samenwerking en een mogelijke fusie neemt Enkhuizen positie in. “Die samenwerking hebben we als ondernemers zelf aangejaagd. Efficiënter werken, betere communicatie en kosten besparen, zonder je identiteit te verliezen. We staan aan de vooravond van iets heel moois. Als ondernemers en politiek dat samen oppakken, kunnen we hier echt iets neerzetten waar we trots op zijn.”



Schouten Techniek bouwt aan energie, mensen en samenwerking

Betrouwbaar en vernieuwend

Schouten Techniek groeide van een lokaal installatiebedrijf uit tot een integrale partner in de energietransitie. Bastiaan Lankhoorn en Jeroen Droog vertellen over keuzes maken, samenwerken in de regio en investeren in mensen. En dat laatste lukt sowieso: “Als je hier binnenstapt, blijf je vaak plakken. Het bedrijf laat je niet meer los.”

Schouten Techniek begon als J&P Schouten Installatie-techniek in Oosterblokker, o.a. groot in kassenverwarming. Later volgden gespecialiseerde afdelingen in elektra, klimaat en sanitair. De afgelopen jaren werd bewust gekozen voor focus: van disciplinegericht naar marktgericht. De particuliere tak werd afgestoten, de showroom gesloten. Schouten werkt nu volledig B2B, in woningbouw, warmtekoude opwekking, modulaire bouw, utiliteit en beheer en onderhoud.

Energieneutraal

Al 25 jaar geleden realiseerde het bedrijf één van de eerste gasloze WKO-installaties in De Goorn. “Toen werkten we met Ooms aan energie uit asfalt,” zegt Bastiaan. Inmiddels is de rol veranderd. “Vroeger waren we de handjes. Nu zijn we adviserend installateur en integraal partner. We denken mee vanaf het eerste plan, investeren soms mee en nemen verantwoordelijkheid.” Samenwerking is daarbij cruciaal. Met Westfriese partners als Ursem en Heddes worden projecten structureel gezamenlijk opgepakt, zoals bij energieneutrale woonvoorziening De Lus in Schagen. “De techniek wordt complexer door netcongestie en CO₂-regels,” zegt Jeroen. “Dan moet je elkaar versterken.”

De plakfactor

Schouten Techniek wil niet alleen technisch vooroplopen, maar ook als werkgever. Bastiaan: “Sinds kort hebben we een eigen sportschool met vitaliteitscoach, waar onze mensen twee uur per week in onze tijd onder begeleiding mogen sporten. Dat is ons vitaliteitsbeleid. En we hebben een vertrouwenspersoon voor aandacht voor mentale gezondheid. Daarnaast werken we



Jeroen Droog en Bastiaan Lankhoorn

aan tijdelijke huisvesting voor medewerkers, zodat mensen hier prettig en veilig kunnen werken,” aldus Bastiaan.

Opleiding blijft essentieel. “In onze eigen lesruimte worden medewerkers continu bijgeschoold. Dit doen we samen met leveranciers. De wereld verandert snel, de afgelopen 25 jaar gingen we van fax en handgetekende plannen naar 3D en prefab. Dan moet je blijven ontwikkelen,” aldus Jeroen.

Samen in energie

De energietransitie vraagt om samenwerking, ook via de Westfriese Bedrijvengroep. “Bereikbaarheid, netcapaciteit, personeel: dat zijn gezamenlijke thema’s. Als je niet samenwerkt, heb je daar uiteindelijk zelf last van.” Betrouwbaar en vernieuwend. Het is al jaren de slogan van Schouten. “En dat willen we blijven,” besluit Bastiaan. “Voor onze klanten én voor onze mensen. En daarmee zijn we trotse Parel van de WBG, die we vanaf deze plaats hartelijk willen feliciteren met het 25-jarig jubileum.”

Ondernemen in Hoorn

“We staan op een kantelpunt”

Hoorn heeft alles in zich voor een sterk ondernemersklimaat: schaal, diversiteit en een gunstige ligging. Maar volgens Ron Sligting, samen met Jacco Komijn voorzitter van de Hoornse Ondernemers Compagnie, vraagt de toekomst om meer tempo en betere samenwerking tussen ondernemers en overheid.

“In de basis is Hoorn een aantrekkelijke gemeente om te ondernemen,” zegt Ron. “We zijn goed bereikbaar, hebben een



Ron Sligting

grote diversiteit aan bedrijven en een sterke positie richting de Randstad, Lelystad en het noorden.” Tegelijk ziet hij een duidelijke uitdaging.

“Als ondernemers iets willen, zijn processen bij de gemeente vaak te formeel en te traag. Die tijd hebben ondernemers simpelweg niet.”

Daar zit een spanningsveld. “De overheid is een procesbedrijf. Ondernemers zijn dat niet. Dan loop je vast, zoals je nu ook ziet bij sommige ontwikkelingen in de binnenstad.” Juist daarom is samenwerken essentieel. “De burgemeester zegt het terecht: samenwerken is de enige manier om de toekomst in te gaan.”

Onbenut potentieel

Binnen het lokale ondernemersnetwerk ziet Ron nog veel onbenut potentieel. “Ondernemers vinden elkaar te weinig. Dat zie je bijvoorbeeld bij bijeenkomsten over HR-problematiek of energie. De opkomst blijft achter, terwijl de thema's iedereen raken.” Toch blijft de HOC inzetten op verbinding. “We organiseren lunchbijeenkomsten over netcongestie, duurzaamheid, cyberveiligheid en personeel. Altijd bij een van

onze leden. We moeten elkaar blijven motiveren, ook als de energie soms wegzakt.”

“De HOC is een grote en gezonde vereniging met een goed gemengd bestuur en de kwaliteiten om toekomstgericht te werken. Daarbij werken we nauw samen met Parkmanagement en andere ondernemersorganisaties. “We zijn georganiseerd genoeg om dit speelveld aan te kunnen.”

Ondernemers meenemen

De relatie met de gemeente vraagt volgens Ron verdere ontwikkeling. “Je wilt niet tegenover elkaar staan, maar samen zoeken naar oplossingen. Neem ondernemers mee in waarom iets niet kan of nog niet kan. Dan ontstaat begrip.” Voorbeelden zoals de herontwikkeling van Hoorn 80 laten zien waarom snelheid belangrijk is. “Daar komt straks veel bedrijfsruimte vrij. Als je dat slim wilt invullen, moeten procedures flexibeler.”



Jacco Komijn

Regionale samenwerking speelt daarbij een sleutelrol. “Samen optrekken richting de gemeente en via de Westfriese Bedrijvengroep richting provincie en Den Haag. Die kracht moeten we beter benutten. Als ondernemers merken dat we echt investeren in samenwerking en als bestuurders toegankelijker zijn en er beweging zit in dossiers, dan komt er beweging. Niet alles hoeft meteen opgelost, als we maar vooruitgaan.”





Art Of Automation

Glasvezel

Sterk netwerk in West-Friesland

Art Of Automation feliciteert de WBG met haar 25-jarig bestaan! De WBG verbindt bedrijven en versterkt het ondernemersklimaat in West-Friesland. Als Parel dragen wij daaraan bij door met passie te blijven bouwen aan het beste regionale glasvezelnetwerk voor nu én de toekomst.

Zakelijk internet

 5G Back-up verbinding

 Anti-DDoS bescherming

 99,9% Uptime garantie

Premium



Overboeking 1:1

250 Mb

€ 150,-

500 Mb

€ 250,-

1 Gb

€ 295,-

Lite



Overboeking 1:5

500 Mb

€ 150,-

1 Gb

€ 250,-

Ga voor meer informatie en alle bandbreedtes naar:
aoa-glasvezel.nl

Pro SLA vanaf € 25,-

 24/7 ondersteuning

 Maandelijks pentest

 Korting op aanvullende diensten

Genoemde tarieven zijn per maand en exclusief btw.
Op al onze aanbiedingen zijn onze algemene voorwaarden van toepassing.

Art Of Automation B.V. | Boedijnhof 82C | 1628 SE, Hoorn | sales@aoa.nl | www.aoa.nl



De generaties Ooms in glas vereeuwigd in het vernieuwde pand.
Oprichter Jan Ooms Pzn., zijn twee zoons Piet en Hendrik Jan
en daarnaast Dirk Jan Ooms en Piet-Jan Ooms.

Ooms Bouw & Ontwikkeling investeert in duurzaamheid en verbinding

Bouwen aan de toekomst, samen sterker met de regio

Ter gelegenheid van het 25-jarig jubileum van de Westfriese Bedrijvengroep reflecteert Ooms Bouw & Ontwikkeling op het belang van regionale samenwerking en kijkt het bedrijf vol vertrouwen vooruit. Sinds 2019 is het familiebedrijf lid van de WBG. Voor directeur Piet-Jan Ooms is die verbondenheid vanzelfsprekend. 'Organisaties staan sterker wanneer ze gezamenlijk optrekken. De kracht van de regio zit in samenwerking en het delen van kennis.'

Wie het vernieuwde bedrijfspand van Ooms Bouw & Ontwikkeling binnenstapt, ziet direct waar het bedrijf voor staat. Kwaliteit, duurzaamheid en langetermijnvisie. Het gebouw is onlangs ingrijpend verduurzaamd en in ieder geval klaar voor de komende 25 jaar, door van Kantoren Label C naar renovatielabel A+++ (+) te gaan. 'Als je investeert, moet je het goed doen en voor de lange termijn gaan', zegt Piet-Jan Ooms. 'Daarnaast hebben we bewust gekozen voor hergebruik of biobased materialen. Voor de details hierover zouden we na mei van dit jaar graag een keer gastheer willen zijn voor de WBG-leden als Parel van de WBG, als de details ook rondom ons pand in de nieuwe staat zichtbaar zijn.'

De kracht van gezamenlijkheid

Het lidmaatschap van de Westfriese Bedrijvengroep is logisch. 'Gezamenlijk sterk staan, belangen bundelen, elkaar inspireren en de regio vooruit helpen', glimlacht Piet-Jan terwijl hij mede-ondernemers uitnodigt om het nieuwe, toekomstbestendige bedrijfspand te komen bekijken. 'We laten graag zien wat er mogelijk is. Kennis delen versterkt ons allemaal.' In het kader van het 25-jarig jubileum van de WBG is zijn boodschap helder: 'Blijf samenwerken, blijf investeren in kwaliteit en blijf vooruitdenken. Doe wat goed voelt, maar kijk altijd naar de lange termijn. Dan kun je samen weer 25 jaar vooruit.'

Langetermijnvisie boven kortetermijnwinst

Het energiezuinige en toekomstbestendige kantoor is hiervan het bewijs en draagt naast lagere energielasten en een beter milieu bij aan het welzijn en comfort van de mensen die er werken. Op de tweede verdieping is een eigentijdse ruimte gecreëerd om te ontspannen. Piet-Jan: 'Een prettige werkomgeving creëren waar ook ruimte is voor rust hoort bij duurzaam ondernemen.' Duurzaamheid zit Ooms Bouw & Ontwikkeling al van oudsher in het bloed. Waar het vroeger om eigen productinnovatie ging, gaat het nu meer om proces- en belevingsinnovaties. 'Familiebedrijven kijken niet alleen naar de korte termijn, anders had ik hier nooit als vierde generatie aan het roer kunnen staan. Durf dus keuzes te maken die over twintig of dertig jaar nog steeds waardevol zijn', benadrukt Piet-Jan. Die visie vertaalt zich ook naar de woningbouwprojecten van het bedrijf. 'De nieuwbouwwoningen die tegenwoordig worden gebouwd zijn al energiezuinig, maar wij doen er graag een schepje bovenop. Met lagere energielasten, meer wooncomfort en toekomstbestendigheid voor de bewoners.'

oomsbouw.nl



HOLLAND INFRAROOD TECHNIEK B.V.
RADIANT HEATING SYSTEMS

Verwarm direct verwarm duurzaam

Infraroodverwarming verwarmt direct mens en massa in plaats van de lucht.

Elektrisch of gasgestookt, inzetbaar als volwaardige hoofdverwarming of gerichte bijverwarming. Efficiënt verwarmen met maximale energiebesparing.

De voordelen:

- ✓ Hoge energiebesparing
- ✓ Snel tot meteen warm
- ✓ Directe stralingswarmte
- ✓ Gas en elektrisch mogelijk
- ✓ Weinig onderhoud nodig
- ✓ Minder CO² uitstoot

Professionele oplossingen, betrouwbare service:

- ☆ Europese hoogwaardige producten
- 🔍 Vrijblijvende inventarisatie en advies bij u op locatie!

Contact:

- ☎ 0228 512233
- ✉ info@hit-bv.nl
- 🌐 www.hollandinfraroodtechniek.nl

Ondernemen in Koggenland

“Verbinding is onze superpower”

Ruimte om te ondernemen is er in Koggenland volop, fysiek én qua regelgeving. Maar ruimte alleen is niet genoeg. Volgens Yuri Pelser, voorzitter van Ondernemersvereniging Koggenland, ligt de echte kracht in verbinding: tussen ondernemers, met de gemeente en binnen de regio.

“Koggenland begrijpt hoe belangrijk ondernemerschap is voor een gezonde regio,” zegt Yuri. “Bedrijven trekken werknemers aan, die hier wonen en leven. Die wisselwerking werkt.” Ondernemers ervaren ruimte om te ondernemen, maar volgens hem kan het sterker. “Als regio mogen we nog meer samen optrekken. Een gezamenlijke aanpak levert uiteindelijk meer op dan losse initiatieven.”

Vertrouwen als basis

De kracht van het lokale ondernemersnetwerk zit niet alleen in zakendoen, maar vooral in het sociale karakter. “We organiseren activiteiten die verbinden: bedrijfsbezoeken en ontmoetingen en onze leden faciliteerden een muzikaal omlijstte fietstocht, door hun terrein beschikbaar te stellen. Daar ontstaat vertrouwen. En vertrouwen is de basis voor samenwerking.” Ondernemers uit verschillende kernen weten elkaar daardoor makkelijker te vinden, ook als het ergens schuurt.

Verbinding faciliteren

“Ik ben er vooral trots op dat we zoveel partijen met elkaar verbinden. Dat is onze kern én onze kracht. We zijn een jonge vereniging, maar we hebben al veel bereikt. Als je verbinding faciliteert, volgt samenwerking vanzelf, in de breedste zin van het woord.”

Die verbinding zoekt de ondernemersvereniging nadrukkelijk ook met de gemeente en andere overheden. De samenwerking ervaart Yuri als positief. “De lijnen met wethouders en ambtenaren zijn kort. Dat helpt enorm.” Tegelijk vraagt de politieke kant om een ander gesprek. “Dan gaat het over richting: waar willen we heen en wat is daarvoor nodig? Dat is echt een andere tak van sport.”



Grote vraagstukken

Voor de komende jaren ziet hij duidelijke aandachtspunten. Bereikbare en vitale bedrijventerreinen zijn cruciaal, net als veiligheid. “Ondermijning en criminaliteit raken alle terreinen. Dat kun je niet alleen oplossen. Preventie is daarbij het sleutelwoord: brand voorkomen in plaats van blussen. Maar ook het bij elkaar brengen van de zzp-ondernemers via een levendige ontmoetingsplek in het gemeentehuis is een belangrijk speerpunt voor de vereniging. We zijn er immers voor elke ondernemer in onze gemeente.”

Juist bij dit soort vraagstukken is regionale samenwerking onmisbaar, benadrukt Yuri. De Westfriese Bedrijvengroep speelt daarin een belangrijke rol. “We lopen allemaal tegen dezelfde dilemma’s aan. Als we beginnen bij wat ons bindt, kunnen we ook de verschillen beter oplossen. Dáár ligt de toekomst van succesvol ondernemen.”

Van Volendamse groothandel naar regionale bouwpartner met landelijke slagkracht

Mastermate brengt de winkel naar de bouw

Mastermate Divema is in vijftig jaar tijd uitgegroeid van een Volendamse technische groothandel tot een stevige regionale speler met drie vestigingen: Volendam, De Goorn en Zwaagdijk. Wat begon als Mastermate Divema van Dick Veerman, is vandaag een organisatie met 31 medewerkers en een duidelijke koers.





Sinds 2018 staat Ruud Bot aan het roer. Eerst samen met Tom, de oudste zoon van oprichter Dick; inmiddels als zelfstandig directeur. “Ik kwam in 2010 binnen voor het commerciële stuk. Mijn netwerk lag in Westfriesland dus we gingen verder kijken dan Volendam. Dat bleek een goede stap.”

Familiebedrijf in een coöperatie

Mastermate is geen gewone groothandel. Het is een coöperatie van vijf familiebedrijven, met 49 vestigingen in Nederland, een groot distributiecentrum in Bleiswijk, twee webshops en centrale inkoop en marketing. “Een bijzondere constructie,” zegt Ruud. “We zijn één van de grootste technische groothandels van Nederland, maar wel met familiebedrijven als basis. Dat maakt ons wendbaar én betrokken.”

Duurzaamheid speelt daarin een grote rol. In 2020 stelde de organisatie een ambitieus plan op: in 2030 volledig duurzaam werken. “Dat gaat verder dan panden en auto's. Het gaat over hoe je met mensen omgaat, met verpakkingen, met leveranciers. Alleen recyclebare producten. Uiteindelijk doen onze klanten ook mee. Waar vroeger alleen naar prijs werd gekeken, is duurzaamheid nu gewoon onderdeel van het gesprek.”

De winkel naar de bouw

Mastermate staat letterlijk naast de klant. Op de bouwplaats. “We brengen de winkel naar het werk,” zegt Ruud. Met containers op locatie, ingericht als magazijn. Een soort pop-up stores. Bouwers scannen wat ze pakken, Mastermate ziet realtime wat er verbruikt wordt. Minder ritten, minder faalkosten, minder gedoe.

“Wij zijn misschien maar twee procent van de bouwkosten, maar zonder ons ligt het werk stil. Als er geen schroeven zijn, moet de uitvoerder improviseren.” Leveringen gaan meestal de volgende dag, via nachtransport en hubs. Soms sneller, als het moet. Ook op Texel staat inmiddels zo'n container. “Een soort mini-vestiging. Onze klanten zijn er heel blij mee.”

Kennis als fundament

De bouw veranderde sterk na de crisis van 2012-2013. Veel kennis verdween uit de sector. Mastermate investeert daarom stevig in opleiding en expertise. Met e-learning, leverancierssessies en een 24/7 team dat ankerplannen en technische berekeningen maakt voor klanten.

“Werkvoorbereiders hebben het druk. Wij rekenen uit welke ankers of bevestigingsmaterialen nodig zijn voor de bevestiging van onder andere kozijnen en HSB elementen. Klanten krijgen een compleet overzicht met tekeningen en bestellijsten. Dat moet je goed organiseren. We zijn niet alleen een groothandel, maar vooral ook een kennispartner.”

Regionale wortels

De regionale binding blijft belangrijk. Via ondernemersverenigingen, bijeenkomsten en samenwerkingen. Binnenkort bezoekt Ondernemersvereniging Wervershoof (OWW) het distributiecentrum in Bleiswijk. “Mensen kennen onze winkels. Maar als ze dat gerobotiseerde hart van Mastermate zien, begrijpen ze pas echt hoe groot en professioneel de organisatie is.” In De Goorn werkt Mastermate samen met Ruvo, specialist in deuren en sluitsystemen. Een showroom, gerund door Ruud van Volleveld en zijn zoon, maakt het assortiment compleet. “Een familiebedrijf in een familiebedrijf. Dat past bij ons.”

En de familie blijft groeien. Ruuds zoon Bodhi is inmiddels toegetreden tot het MT. “We zijn begonnen als familiebedrijf. En dat zijn we nog steeds. Alleen dan groter.” Vijftig jaar na de start is Mastermate stevig geworteld in de regio, maar met landelijke slagkracht. Samenwerken zit in het DNA. Loslaten om samen sterker te worden. Precies de mentaliteit die ook binnen de Westfriesse ondernemerswereld zo vanzelfsprekend is.

Wil je ook weten wat Mastermate voor je kan betekenen? Neem dan contact op met Bodhi Bot via b.bot@mastermate.nl en of 06 - 27 26 97 35.



GP Groot helpt bedrijven afval slimmer te organiseren

Van reststroom naar strategisch bedrijfsonderdeel

Afval krijgt meestal pas de aandacht als de container vol is. Maar de komende jaren wordt afval een onderwerp dat je niet meer kunt parkeren. Heffingen stijgen, wetgeving wordt strenger en klanten stellen steeds vaker eisen aan inzicht en circulariteit. “Afval is geen eindpunt meer,” zegt Ewald Bakker, directeur Inzameling bij GP Groot. “Het is een strategische knop waar je aan kunt draaien, maar dan moet je wel weten welke materialen er in je restafvalcontainer zitten.”

De wereld rondom afval en grondstoffen verandert snel. Er komt veel op ondernemers af: stijgende CO₂-heffingen en hogere belastingen op brandbaar restafval en plastic. Verbranding wordt doorberekend aan bedrijven. Het is de verwachting dat de wet Belasting op Milieutoeslag

en de CO₂-heffing de aanstaande jaren steeds een beetje meer worden verhoogd om de afvoer van restafval te ontmoedigen. Via uitgebreide producentenverantwoordelijkheid (UPV) worden producenten steeds meer verplicht om een vastgesteld percentage hergebruikte grondstoffen toe te

passen in nieuwe producten. Bakker: “De bemoeienis van de overheid wordt groter. Dat ga je als ondernemer merken. Je kunt het naast je neerleggen, maar dan word je straks negatief verrast door kosten die je niet had voorzien. Rapportage over hergebruik, afvalscheiding en CO₂-prestaties wordt de norm.”

Van restafval naar grondstoffenplein

Op het grondstoffenplein van GP Groot worden inmiddels zo'n tachtig stromen apart ingezameld en deels verwerkt. Daarnaast biedt het bedrijf specifieke services voor ondernemers, zoals mini-collectroutes voor monostromen als fietsbanden, houtmot of lege mayonaise-emmers en maatwerk-branche-pakketten voor onder meer zorg, horeca en vastgoed. Daarmee speelt GP Groot in op afvalstromen die kenmerkend zijn voor specifieke sectoren.

“Veel ondernemers denken nog in drie containers: papier, plastic en restafval. Maar we zijn inmiddels veel verder. In restafval zitten vaak nog waardevolle grondstoffen. Soms zelfs stromen die je kosteloos kunt laten ophalen, bijvoorbeeld via specifieke regelingen,” zegt Bakker. “Het is voor ons belangrijk om naast te ondernemer te staan en ondersteuning te bieden. Zo speel je samen in op verandering.”

Inzicht zonder belerend vingertje

GP Groot helpt ondernemers op een praktische manier om inzicht te krijgen. Eerder organiseerde zij een pilot waarin tien West-Friese bedrijven tien weken aan de slag gingen met het apart houden van tien extra afvalstromen, ook wel 10-10-10. Door te meten wat er uit het restafval verdween, werd zichtbaar welke grondstoffen onnodig werden weggegooid. De resultaten lieten zien dat kleine aanpassingen al snel zorgen voor minder restafval en lagere kosten. Vandaag wordt deze aanpak vooral gebruikt als inspiratie en startpunt voor verbeteringen op maat. “Wij willen niet met het belerende vingertje wijzen,” zegt Bakker. “We willen ondernemers laten zien waar kansen liggen. Vaak zie je direct: dit kun je beter apart houden. Dat levert kostenvoordeel op en het draagt bij aan circulaire doelen.”

Vooruitkijken in plaats van reageren

Data speelt daarbij een steeds grotere rol. Containers worden gewogen en stromen worden inzichtelijk gemaakt via het klantportal. Daardoor kunnen bedrijven niet alleen achteraf zien wat er gebeurt, maar ook tussentijds zelf bijsturen en regie pakken. Bakker: “Wij voorzien dat we uiteindelijk naar een systeem gaan waarin de vervuiler betaalt. Dan wil je niet pas achteraf ontdekken dat je restafval is verdubbeld. Je wilt vooruit kunnen kijken en zorgen dat restafval minimaal wordt.”

Midden in de samenleving

GP Groot is al jaren zichtbaar in Westfriesland. Met de herkenbare rode inzamelvoertuigen, de dagelijkse samenwerking met ondernemers en de papierinzameling via dochteronderneming Roele De Vries en lokale verenigingen, is het bedrijf diepgeworteld in de regio. Vanuit de vestiging in Medemblik, met het hoofdkantoor in Alkmaar, is GP Groot dagelijks actief in de regio. Ook de directie is betrokken bij de operatie. “Ik ga regelmatig mee op de wagen. Dat houdt je scherp. Je hoort wat er speelt bij chauffeurs en klanten, en je ziet direct wat er in de praktijk gebeurt. Die inzichten zijn essentieel om als organisatie de juiste keuzes te maken,” aldus Bakker.

Afval is geen eindpunt. Het is een strategische knop waar je aan kunt draaien. Wie dat op tijd doet, loopt straks niet achter de feiten aan, maar juist voorop. En in Westfriesland doen we dat het liefst samen.

Jouw afval heeft waarde.

Ontdek hoe je grip kunt houden op afval en kosten.



**Scan de QR en
plan een vrijblijvend
adviesgesprek in.**

Zeven stemmen, één verhaal

Medemblik is geen compacte stad met één economisch profiel. Het is een gemeente van dorpen, bedrijventerreinen, winkelhart en seizoenen. Toch delen ondernemers hier meer dan ze soms denken. Een nuchtere mentaliteit, een sterke werkethiek en dezelfde vragen over ruimte, bereikbaarheid en toekomst. Via de Ondernemersfederatie Medemblik (OFM) komen die stemmen samen. Zeven voorzitters vertellen één verhaal.

“Wat Medemblik typeert, is het arbeidsethos,” zegt Marieke Droog, voorzitter van de Ondernemersfederatie Medemblik. “Hier zitten geen praters, maar doeners. Mensen die niet meteen roepen hoe goed ze zijn, maar gewoon aan het werk gaan.”

Die bescheidenheid komt in vrijwel alle gesprekken terug. Mike Olthoff van de Medemblikker Bedrijvengroep herkent dat. “Wat hier gebeurt aan het water, in de jachtbouw, in installatietechniek en datacenters, wordt buiten de regio vaak

onderschat. Westfriezen lopen niet te koop met wat ze maken, terwijl het vaak internationaal topniveau is.” Volgens Bert Bargboer van Winkelhart Zwaagdijk zit daar tegelijk een kracht én een valkuil. “We zijn misschien te bescheiden. Terwijl hier iets bijzonders is neergezet.”

Een winkelhart dat verder kijkt dan de gemeentegrens

Winkelhart Zwaagdijk is daarvan een goed voorbeeld. “We hebben hier geen leegstand. Dat is in Nederland bijna



uniek,” zegt Bert. “Dat doen we met elkaar: de eigenaar van het winkelcentrum, ondernemers, vastgoedeigenaren én filiaalbedrijven. Iedereen doet maximaal zijn best om de klant vast te houden. Die klant kiest, en die keuze valt gelukkig al jaren op ons.”

Het winkelcentrum trekt klanten ver buiten Medemblik. En soms zelfs van nog veel verder weg. “We krijgen regelmatig buitenlandse bezoekers,” vertelt Bert lachend. “Koreanen, Japanners, Amerikanen. Mensen die op bezoek zijn bij het hoofdkantoor van Action en dan hier komen kijken hoe dit winkelcentrum functioneert. Dan lopen we samen rond en leggen we uit waarom dit hier werkt. Als je het ziet, snap je het.”

Verbinding als antwoord op versnippering

Die kracht ontstaat niet vanzelf. Medemblik kent veel kernen en sectoren, ieder met een eigen dynamiek. “Als je dat niet



BWFO en WBG hebben samen succesvol gestreden voor een verbeterplan voor de rotonde op bedrijvenpark WFO.

organiseert, wordt iedereen zijn eigen eiland,” zegt Hans Boukens van de Ondernemersvereniging Wognum Nibbixwoud. “Westfriezen houden de kaarten graag tegen de borst. Dan kun je je als ondernemer behoorlijk alleen voelen.”

De OFM is juist opgericht om die versnippering te doorbreken. “Vroeger sprak iedere ondernemersvereniging afzonderlijk met de gemeente,” legt Marieke uit. “Nu bespreken we belangen eerst met elkaar. Waar zitten overeenkomsten? Waar kunnen we elkaar versterken? En pas daarna gaan we met één stem naar buiten.” Allard Kuin van de Andijker Ondernemersvereniging noemt dat essentieel. “Via de OFM weet je wie waar zit en wat er speelt. Dat maakt het makkelijker om elkaar te vinden, ook als je normaal niet vanzelf samenwerkt.”

Gemeente: benaderbaar, maar nog te vaak stroperig

Over de samenwerking met de gemeente zijn de geluiden eensgezind genuanceerd. “De lijnen zijn er en we worden zeker gehoord,” zegt Marieke. “Maar het kan oplossingsgerichter.” De overheid zou meer mogen denken als een ondernemer. Meer denken in mogelijkheden en minder in procedures. Hoe kan het wél?

Voor Aad Kraakman van Bedrijvenpark WFO zit de frustratie vooral in het proces. “Je loopt vaak tegen de ambtelijke molen aan. Steeds weer een nieuwe stap, een nieuwe ‘ja, maar’. Op een gegeven moment ontnemt dat het plezier.”



De OOWN in de slagerij van Dick Kok in Wognum.

GemeenteBelangen

LOKAAL STERK, ALTIJD DICHTBIJ



Hans Nipshagen
nr. 7

“DAAR HEB IK GEEN TIJD VOOR”

Dat hoor ik vaak van mensen die actief zijn in het bedrijfsleven als het over politiek gaat. Werk en verantwoordelijkheid vragen veel. In de gemeenteraad zie ik veel mensen uit onderwijs, zorg of beleid. En ook veel pensionado's. Waardevolle ervaring. Maar mensen die nú midden in het bedrijfsleven staan, zijn schaars.

Ik werk dagelijks in het bedrijfsleven en weet wat er speelt.

Juist daarom maak ik tijd vrij.

Omdat ook dat geluid gehoord moet worden. Ik sta achter ze. En ik begrijp ze.

Hans Nipshagen
Plaats 7. Lijst 3
GemeenteBelangen Medemblik

STEM 18 MAART LIJST 3

OBJECT EN LOCATIE BEVEILIGING & ALARMOPVOLGING

COMPLEET
BEVEILIGING



ONZE DIENSTVERLENING

- Object/locatie beveiliging
- Alarmopvolging
- 24/7 service
- Eigen meldkamer
- Camerabeveiliging
- Bouwplaats beveiliging

Neem contact met ons op:

-  www.compleetbeveiliging.nl
-  info@compleetbeveiliging.nl
-  085 – 0030178



Marja Beets en het bestuur van de MBG, Mike Olthoff, Mark Noor en Sietze Alkema

Ondernemers vragen niet om minder regels, maar om een andere houding. Ze werken met deadlines, investeringsmomenten en risico's. Als besluitvorming maanden duurt en bij elke stap nieuwe eisen opduiken, wordt onzekerheid een kostenpost. Eén aanspreekpunt, duidelijke termijnen en voorspelbaarheid maken dan het verschil, ook als het antwoord uiteindelijk nee is.

Randvoorwaarden bepalen de toekomst

Vrijwel alle voorzitters noemen dezelfde randvoorwaarden: bereikbaarheid, ruimte en energie. De A7, WFO, Westfriisaweg en de oost-westontsluiting via de Houtribdijk zijn cruciaal. Netcongestie raakt inmiddels iedere kern. In Andijk, maar ook elders in de regio, wachten ondernemers soms tot ver na 2035 op een aansluiting. "Dan regelen ze het zelf," zegt Allard. "Maar dat zou niet nodig moeten zijn."

Regionale samenwerking groeit van onderop

Samenwerking stopt niet bij de dorpsgrens. Jacco Hofland van de Ondernemersvereniging Wervershoof ziet regionale samenwerking vooral ontstaan in de praktijk. "Door samen activiteiten te organiseren leer je elkaar kennen. Dan volgt de samenwerking vanzelf. Wij zoeken aansluiting bij Andijk, maar bijvoorbeeld ook bij Hoogkarspel, in de gemeente Drechterland."

Mike vult aan: "Lokaal ben je sociaal sterk, maar voor grotere thema's heb je elkaar nodig." En Aad: "Als je ervaringen deelt, hoef je niet telkens opnieuw het wiel uit te vinden."

De schaal van de regio

Voor onderwerpen die Medemblik overstijgen, is een volgende schaal nodig. "Daar ligt de toegevoegde waarde van de Westfriesse Bedrijvengroep," zegt Bert. "Strategische dossiers als bereikbaarheid, energie en arbeidsmigratie pak je niet lokaal op."

Aad sluit zich daarbij aan. "Het is prettig dat er een organisatie is die de regionale en provinciale lijnen onderhoudt. Dan hoef je dat als lokale club niet allemaal zelf te doen."

Samen verder

Ondernemen in Medemblik draait uiteindelijk om leefbaarheid. "Mensen moeten hier prettig kunnen wonen, werken en leven," besluit Marieke. "Misschien is het niet sexy, maar wel dichtbij. En als we blijven verbinden, kunnen we hier samen iets heel sterks neerzetten."

Koppie doen! met Ben van den Burg in Medemblik

Topsportmentaliteit in je bedrijf

Koppie doen! strijkt neer in Medemblik. De Medemblikker Bedrijvengroep (MBG) opent de deuren van MED Trattoria voor de ondernemers van Westfriesland. En voor deze editie, op woensdag 20 mei aanstaande, heeft de MBG inspirator Ben van den Burg uitgenodigd. In één avond leer je alles over topsportmentaliteit in je bedrijf én maak je (opnieuw) kennis met andere ondernemers uit Westfriesland. Mede mogelijk gemaakt door Rabobank, Westfrieze Bedrijvengroep én Stichting Ondernemersfonds Medemblik.

Ben heeft een bijzondere carrière achter de rug. Ooit was hij professioneel langebaanschaatser en schopte hij het tot nummer twee op het wereldkampioenschap allround in Innsbruck in 1990, tussen legendes als Johann Olav Koss en Bart Veldkamp. Die topsportmentaliteit, presteren onder druk, grenzen verleggen en omgaan met tegenslag, vormt nog altijd de kern van zijn werk vandaag.

Na zijn sportcarrière maakte Ben de overstap naar de wereld van technologie en innovatie. Hij studeerde Nederlandse taal en letterkunde, behaalde een MBA en werkte bij grote organisaties zoals Vodafone en online specialisten als WebAds. Tot 2024 was hij commercieel directeur bij Triple IT, een bedrijf dat onder andere mobiele applicaties, virtual-realitysoftware en oplossingen op basis van kunstmatige intelligentie ontwikkelt.

Praktische kansen voor de dagelijkse business

Inmiddels is Ben een veelgevraagd spreker, commentator en schrijver. Hij maakt de podcast De Technoloog, heeft een wekelijkse column bij BNR Nieuwsradio en wordt regelmatig geraadpleegd over de impact van digitalisering en technologische trends.

Zijn kracht is dat hij complexe technologische ontwikkelingen begrijpelijk kan maken én ze verbindt met praktische kansen voor de dagelijkse business. Hij combineert strategie,



innovatie en menselijke inzichten, vol vaart en humor, waardoor je gegarandeerd geïnspireerd weer weg gaat.

Vertrouwd netwerken

Na het verhaal van Ben, kun je samen met andere ondernemers en bestuurders alle materie nog even doornemen onder het genot van een hapje en een drankje, verzorgd door MED Trattoria.

Datum: 20 mei 2026, 19:30 uur

**Locatie: MED Trattoria,
Vooroever 2 in Medemblik**

20 MEI
2026



Meld je
aan via de
QRcode

Aanmelden via de QR-code
of de agenda op westfriezebedrijvengroep.nl.

Wit Wognum combineert regionale wortels met gezamenlijke kracht

115 jaar bouwen aan Westfriesland

Wit Wognum bouwt al 115 jaar in Westfriesland. Het familiebedrijf groeide mee met de regio en is nog altijd stevig geworteld in samenwerking. Bas en Sjors Wit over bouwen, bereikbaarheid en het belang van een sterk ondernemerscollectief.



v.l.n.r. Sjors Wit, Arnoud Mulder, Bas Wit, Joute Andringa en Johan Wit.

Dat familie karakter is na 115 jaar nog altijd voelbaar in de manier waarop Wit Wognum werkt. De verbondenheid met Westfriesland zie je in de dagelijkse praktijk. Vrijwel alle lopende projecten bevinden zich in de eigen regio: van woningbouw tot maatschappelijke voorzieningen als KC Spanbroek en de MFA in Schellinkhout. En eindelijk start binnenkort het project op de Nieuwe Steen in Hoorn. "Wij bouwen hier, wonen hier en kennen de mensen," zegt Sjors. "We maken het niet ingewikkeld. Samenwerken, afspraken nakomen en kwaliteit leveren. Dat is hoe wij het altijd hebben gedaan."

Bereikbaarheid als randvoorwaarde

Een belangrijk thema voor Wit Wognum en voor veel ondernemers in de regio, is bereikbaarheid. De aansluiting op de A7 bij Wognum-West blijft een punt van aandacht. "Als je hier 's middags om drie uur naar buiten kijkt, zie je het verkeer opstropen," zegt Sjors. "Er komt een nieuwe rotonde bij de A.C. de Graafweg, maar je moet nog steeds door het dorp om op de A7 te komen. Dat raakt niet alleen de doorstroming,

maar ook de veiligheid."

Volgens Sjors is dat precies waar een collectief als de Westfriese Bedrijven-groep belangrijk voor is. "Via de WBG ontmoet je de juiste mensen. Het netwerk is sterk en wordt serieus genomen door gemeenten. Dan kun je samen optrekken en zorgen dat zulke thema's op de agenda blijven."

Bas: "Dat bleek ook

tijdens de werkzaamheden aan de A7. "Toen moesten we elke dag naar Koog aan de Zaan en dat ging uiteindelijk nog vrij soepel." Sjors: "Dan is het fijn dat voor je belangen wordt opgekomen."

Samen sterker

De kracht van een groot ondernemerscollectief zit volgens de neven in het gezamenlijke belang. "Wat goed is voor de bereikbaarheid en veiligheid van het bedrijventerrein, is goed voor de hele regio," zegt Bas. "We zijn al jarenlang nauw betrokken bij de WBG en dragen daar met overtuiging ons steentje aan bij. Dat de WBG dit jaar haar 25-jarig jubileum viert, is iets om trots op te zijn. Een mijlpaal waar wij hen van harte mee feliciteren."

Met een vernieuwd directieteam, onlangs werd financieel directeur Joute Andringa verwelkomd, kijkt Wit Wognum vooruit. Trots op het verleden, maar vooral gefocust op wat er nog gebouwd gaat worden.

Gefeliciteerd, WBG!

Rabobank: trots partner van de Westfriese Bedrijvengroep

25 jaar ondernemerskracht, samenwerking en regionale groei: dat is waar de Westfriese Bedrijvengroep (WBG) voor staat. Rabobank is al jaren partner van deze organisatie die zich inzet voor een krachtig en relevant ondernemersklimaat. De WBG verbindt ondernemers, stimuleert groei en werkt aan een aantrekkelijke regio. Bij Rabobank geloven we in de kracht van samenwerking: een sterke regio bouw je samen met ondernemers, onderwijs, overheid én organisaties zoals de WBG.

Onze gedeelde ambitie?

Een florerend West-Friesland waar ondernemerschap en innovatie kunnen groeien. Daarom zijn wij trots partner van de WBG.



BELEEF DE SPANNENDSTE TIJDREIS!



stoomtram.nl

MUSEUM
STOOMTRAM
HOORN-MEDEMBLIK



Coördinator Barbara Harskamp verbindt en informeert ondernemers, zoals tijdens de kennissessie over organische mest.

Circulair Westfriesland van pionier naar ketenkracht

Waar ketens sluiten, ontstaat toekomst

In Westfriesland gebeurt het. Terwijl elders nog wordt gepraat over circulair ondernemen, sluiten hier de ketens zich al. Van zorginstelling tot bouwbedrijf, van agrariër tot sloper: steeds meer partijen maken sámen het verschil. En al die partijen worden verbonden door Circulair Westfriesland.

Circulair Westfriesland is geen instituut, maar een netwerk waarin ondernemers, overheden, zorg- en onderwijsinstellingen samen bouwen aan een circulaire economie. In vijf sectoren - agrarisch, bouw, GWW/infra, zorg en maakindustrie - werken regionale en landelijke partijen samen aan slimme oplossingen. Want één ding is duidelijk: circulair word je niet in je eentje. Het draait om verbinding in de keten, van opdrachtgever tot gebruiker.

Samen oogsten bij sloop

Een sprekend voorbeeld is de Circulaire Deal Secundaire Bouwmaterialen. Inmiddels doen meer dan 100 partijen mee aan dit initiatief om gebouwen circulair te slopen: materialen worden niet afgevoerd, maar geoogst en opnieuw ingezet. Zoals bij zwembad de Zeehoek in Wervershoof, waar niet alleen bakstenen, maar ook lockers en kleedhokken een tweede leven kregen. En de verbouwing van het stadhuis van Hoorn, waarbij circulaire materialen werden gebruikt.

Van suikerbiet tot bouw materiaal

Binnen het programma EIP Fieldlab Experimenten Tuin NHN wordt samengewerkt aan circulaire bouwlogistiek, hergebruik en zelfs biobased materialen. In een van de projecten onderzoeken agrariërs, bouwers en onderzoekers

of restmateriaal van suikerbieten kan worden ingezet als bouw materiaal. Zo ontstaat nieuwe waarde én wordt bijvoorbeeld verzilte landbouwgrond hersteld.

Leren in fieldlabs

Via Fieldlabs wordt circulaire kennis opgedaan, gedeeld én getest. In de zorg bijvoorbeeld werken instellingen aan herbruikbare handschoenen en circulair inkopen. Studenten doen mee, zodat ook de volgende generatie leert denken in kringlopen. Zo is een hechte samenwerking met het onderwijs in Noord-Holland ontstaan.

Van Westfriesland naar de wereld

De aanpak is regionaal verankerd, maar krijgt landelijke en zelfs internationale aandacht. Steeds vaker haken partijen van buiten aan, omdat hier wordt bewezen dat beleid, praktijk en onderwijs hand in hand kunnen gaan. Circulair Westfriesland reikt dus veel verder dan 7 gemeenten. Het laat zien dat circulair ondernemen geen toekomstvisie is, maar de praktijk van vandaag.

Wil je aanhaken of ontdekken wat jij kunt bijdragen?

Kijk op circulairwestfriesland.nl en sluit aan bij een van de ketens.

OORLOGSMUSEUM MEDEMBLIK



BELEEF BIJ ONS JULLIE BEDRIJFSUITJE

Jaarlijks organiseren wij zo'n 700 succesvolle groepsarrangementen, waarvan een groot deel bestaat uit onvergetelijke bedrijfsuitjes. Of jullie nu kiezen voor interactief, informatief of juist lekker competitief, alles is mogelijk! Met onze unieke en verrassende activiteiten als bouwstenen stellen we samen een programma op dat perfect aansluit bij jullie wensen én binnen het beschikbare budget past. Wij denken graag met jullie mee om van jullie bedrijfsuitje een ervaring te maken waar nog lang over wordt nagepraat.

Klaar om samen iets bijzonders neer te zetten?

ZELDENRUST 5 | 0227 - 745764 | WWW.OORLOGSMUSEUMMEDEMBLIK.NL



Een prachtige mijlpaal om trots op te zijn.
Van harte gefeliciteerd en op naar de volgende 25 jaar!



Vergaderen
Borrelen
Dineren
Overnachten

EST.  1852
het wapen
VAN MEDEMBLIK

Oost
SUSHI & MEER

Duurzaam Ondernemersloket Westfriesland helpt ondernemers duurzaamheidsdoelen te halen

Verduurzamen hoef je niet alleen te doen

Hoge energiekosten, netcongestie, strengere wetgeving. Ondernemers krijgen er van alle kanten iets bij. En ondertussen moet de dagelijkse bedrijfsvoering gewoon door. De verduurzaming van je pand voelt dan al snel als een groot, ingewikkeld project. Waar begin je? Welke subsidies zijn er? Wat móét je eigenlijk volgens de Energiebesparingsplicht? En hoe voorkom je dat je investeert in iets waar je later geen stroom voor krijgt?

Precies daar komt het Duurzaam Ondernemersloket in beeld. Het Loket is een samenwerking van de zeven Westfriese gemeenten, Ontwikkelingsbedrijf Noord-Holland Noord, Provincie Noord-Holland, Omgevingsdienst NHN en de Westfriese Bedrijvengroep, die ooit het initiatief nam. Het doel is simpel: ondernemers helpen overzicht te krijgen en praktische stappen te zetten. Want de vraag is niet meer óf je gaat verduurzamen. De vraag is wanneer en hoe. En in combinatie met netcongestie wordt dat vraagstuk alleen maar complexer.

Van regels naar rendement

De gemeenten werken samen om kennis te delen over energiehub, netcapaciteit en slimme oplossingen op bedrijventerreinen. Via het Loket kunnen ondernemers worden doorverwezen naar partijen voor energiescans, subsidieadvies of ondersteuning bij samenwerking met burens op het terrein. Denk aan de MKB-ontzorgingsaanpak van de provincie, waarbij je begeleiding krijgt van analyse tot uitvoering. Of hulp bij het voldoen aan de Energiebesparingsplicht.

Uiteindelijk draait het niet alleen om voldoen aan regels. Het gaat om grip op je energieverbruik, lagere energielasten en een pand dat klaar is voor de toekomst.

Half februari organiseerde gemeente Koggenland een ondernemersbijeenkomst onder de naam 'Samen Krachtig Koggenland'. Diverse regionale koepelorganisaties, verenigingen en loketten waren uitgenodigd om kort te 'pitchen' hoe zij Koggenlandse ondernemers kunnen ondersteunen. Eén daarvan was het Loket. Rick Bakker legde in een kort gesprek met wethouder Jeroen Schilder de nadruk op de problemen van een overbelast stroomnet en hoe het Duurzaam Ondernemersloket ondernemers kan helpen om hun energievoorziening veilig te stellen, nu en in de toekomst. De meeste vragen tijdens het informele netwerkgedeelte gingen daarentegen over hoe je een teveel aan capaciteit mogelijk te gelde kunt maken. Ondernemers blijven ondernemers! Rick Bakker: "Ook hierin kan het Duurzaam Ondernemersloket adviseren."



“Ondernemers hebben hier echt iets aan elkaar”

In Opmeer barst het van de gedreven ondernemers. Grote, soms internationaal opererende bedrijven staan er zij aan zij met maakbedrijven die elkaar weten te vinden. Volgens Lucinda Hoogewerf, voorzitter van Ondernemersvereniging Midden-Westfriesland, zit de kracht van het ondernemersklimaat vooral in die onderlinge verbondenheid.

“Je ziet hier veel innovatieve ondernemers,” zegt Lucinda. “Bedrijven die landelijk en internationaal actief zijn, maar tegelijk ook lokaal samenwerken.” Dat zie je vooral op De Veken. “Het ene bedrijf heeft een machine nodig, het andere bedrijf gaat die bouwen. Dat typeert de Westfrieze mentaliteit: zien wat nodig is en doorpakken.”

Die mentaliteit vertaalt zich ook naar het ondernemersnetwerk. “Ondernemers weten elkaar te vinden. Binnen de vereniging leren we van elkaar via lezingen en bedrijfsbezoeken. En als het even lastig gaat in een bedrijf, kan iemand ook vertrouwelijk bij het bestuur aankloppen. Dan kijken we samen hoe we kunnen helpen.”

Groeiende groep

“Wij zijn er trots op dat we al zo lang zo’n grote groep ondernemers bij elkaar brengen in een relatief kleine gemeente. En vooral dat ondernemers er ook écht iets aan hebben.” De vereniging kent opvallend veel jonge aanwas. “Dat is niet vanzelfsprekend. In ons bestuur zitten verschillende generaties en juist die mix werkt. Jongeren nemen elkaar mee, terwijl ervaren bestuurders actief bedrijven blijven benaderen.”

Tegelijkertijd zijn er duidelijke aandachtspunten. Netcongestie

en het gebrek aan uitbreidingsmogelijkheden remmen ondernemers. Ook duren procedures voor nieuwe werklocaties vaak te lang. “Daar moeten we samen stappen in zetten.” Preventief werkt de vereniging, samen met de gemeente, aan het Keurmerk Veilig Ondernemen. “Niet omdat er problemen zijn, maar juist om ze voor te blijven.”

Samen met de gemeente

“De samenwerking met de gemeente Opmeer is heel goed. Er is veel betrokkenheid en de gemeente denkt echt mee, bijvoorbeeld over netcongestie en innovatieve oplossingen.” Regelmatige ‘benen-op-tafel’-sessies zorgen voor korte lijnen. “Ondernemers voelen zich gehoord en ervaren een lagere drempel om contact op te nemen.”

Regionaal speelt de Westfrieze Bedrijvengroep een belangrijke rol. “Voor grote thema’s als bereikbaarheid heb je die schaal nodig. Vanuit Opmeer kunnen we dat niet alleen, maar via de WBG wel.” Vooruitkijkend is Lucinda duidelijk: “Als we ruimte hebben om te groeien kunnen we door. Voor bedrijven én voor medewerkers. En als netcongestie geen rem meer is. Het klinkt misschien cliché, maar deze onderwerpen zijn bepalend voor een toekomstbestendig ondernemersklimaat.”



Ondernemen in Stede Broec

“We kennen elkaar goed, nu is het tijd om door te pakken”

Het ondernemersklimaat in Stede Broec is veelzijdig en eigen. Grote bedrijven en eenpitters, jong en oud, man en vrouw: alles loopt door elkaar. Volgens Annemieke Hageman en Frank Sijbrands, voorzitters van Bedrijvengroep Stede Broec, zit de kracht vooral in het sociale netwerk en ligt er tegelijk nog volop ruimte om dat verder te benutten.



v.l.n.r. Frank Sijbrands, Annemieke Hageman, Mathijs Post, Marit Visser en Laura Sneeboer

“Het is een heel gemêleerde groep,” zegt Annemieke. “Je ziet hier van alles: grotere bedrijven, kleine ondernemers, verschillende generaties. Iedereen is vooral bezig met zijn eigen onderneming.” Frank vult aan: “Het is niet zo dat mensen speciaal naar Stede Broec komen om te ondernemen, maar op het bedrijventerrein zit echt van alles. Dat maakt het divers.”

Sterk sociaal netwerk

Die diversiteit vertaalt zich vooral in een sterk sociaal netwerk. “Het is echt een ons-kent-ons-cultuur,” vertelt Annemieke. “Er zijn leden die al heel lang meedraaien en elkaar goed kennen.” Frank: “De vereniging is sociaal sterk. Mensen komen graag, maar we kunnen nog stappen zetten in het beter weten wat we voor elkaar kunnen betekenen.” De bijeenkomsten worden goed bezocht. “Bij de jaarvergadering waren laatst zelfs 93 leden,” zegt Frank.

“Het zijn leuke avonden waar over wordt nagepraat.” Annemieke: “We proberen er altijd iets verrassends aan toe te voegen, maar door die successen ligt de lat steeds hoger.” Met een vernieuwd bestuur willen ze verder bouwen. “Online sessies, themabijeenkomsten, misschien speeddate-avonden én verjongen.”

Regionaal sterker

De samenwerking met de gemeente verloopt prettig. “De lijntjes zijn kort,” zegt Annemieke. “Ik kan zo bellen als er iets speelt.” Frank

noemt het informele karakter een groot pluspunt. “De wethouder en burgemeester zijn zichtbaar en betrokken. Dat werkt.” Over de SED-samenwerking zijn ze uitgesproken. “Als ondernemer moet je efficiënt werken,” zegt Frank. “Dan is drie keer hetzelfde bestuurlijke proces gewoon niet logisch.” Dat moet anders. Richting de toekomst zien ze ook nog een andere randvoorwaarde: ruimte. “Als bedrijven kunnen groeien en processen vlotter gaan, pas dan kun je spreken van succes. Nu staat het soms te veel op slot.”

Regionaal ziet het bestuur duidelijke kansen. Sinds de toetreding tot de Westfriese Bedrijvengroep is er meer inzicht in wat er speelt. “Als bestuur zijn we overtuigd van de waarde daarvan,” zegt Annemieke. “Tegelijk merken we dat veel ondernemers zich nog niet bezighouden met de grotere thema's. Daar ligt werk, want die regionale betrokkenheid is heel belangrijk.”

Van 8e burgemeester naar vaste gesprekspartner

Ondernemen met de overheid

Al 25 jaar is de Westfriese Bedrijvengroep een vaste overlegpartner voor gemeenten in Westfriesland. Onafhankelijk, betrokken en inhoudelijk scherp. Niet om dwars te liggen, maar om samen te bouwen aan beleid dat werkt voor ondernemers én gemeenten. Want de grote opgaven van vandaag vragen om samenwerking, niet om eilandjes.

Waar de WBG begon als belangenbehartiger die z'n kont tegen de krib kon gooien, groeide de relatie met de zeven Westfriese gemeenten uit tot een gezonde samenwerking. Ondernemers worden actief vertegenwoordigd wanneer wordt gesproken over bereikbaarheid, ruimte om te ondernemen, huisvesting van arbeidsmigranten, de arbeidsmarkt of toekomstbestendige bedrijventerreinen. Niet pas als de plannen af zijn, maar juist in de fase waarin ideeën worden gevormd. Die vroege betrokkenheid maakt het mogelijk om kennis, ervaringen en belangen van de ondernemers direct te verbinden aan beleid.

8e burgemeester

Een goed voorbeeld daarvan is de betrokkenheid van de WBG bij het opstellen van het Pact, vooral in de nieuwste versie, 2025-2035. Na de eerste versies was het commentaar van de ondernemers dat het Pact teveel een feestje van de burgemeesters was. Ze wilden meer uitvoering zien. Wat leverde samenwerking in de regio nou daadwerkelijk op? Voorzitter Hans-Peter Baars riep zichzelf uit tot de 8e burgemeester van Westfriesland, voormalig Horizon College-directeur Wiebe Terpstra tot 9e, etcetera. Een manier om



aan te geven dat het om meer draait dan alleen de burgemeesters. Dat werd gewaardeerd, maar niet door iedereen. Voormalig burgemeester Gerard van den Hengel van Opmeer reageerde al eens geïrriteerd toen Hans-Peter het weer benoemde.

‘Je bent geen burgemeester.’ Nee, natuurlijk niet. Maar het principe was meer dan duidelijk.

Onafhankelijk én verbonden

In Westfriesland kun je niet om de WBG heen. Bij voorkeur als opbouwende partner. Maar alles draait om balans én volharding. Onafhankelijk genoeg zijn om kritisch te blijven, verbonden genoeg om samen verder te komen. Met de politieke manifesten richting de gemeenteraadsverkiezingen werd een kritische boodschap gebracht namens de ondernemers. Tegelijkertijd zoekt de WBG actief de verbinding met de regionale politieke partijen. Soms lastige vragen stellen, soms een ander perspectief inbrengen. Maar altijd met hetzelfde doel: een sterk ondernemersklimaat en een toekomstbestendig Westfriesland. Dat lukt alleen als we het samen doen.



Parels van de WBG: samen investeren in de regio

Strategisch partnerschap met impact

De Westfriese Bedrijvengroep draait op betrokken ondernemers. Om slagkracht en professionaliteit te waarborgen, werd het netwerk uitgebreid met Parels: bedrijven die zich strategisch verbinden aan de WBG. Niet alleen financieel, maar vooral inhoudelijk. Samen bouwen zij aan een sterker ondernemersklimaat in Westfriesland.

De Westfriese Bedrijvengroep is van oudsher een vereniging van vrijwilligers. Met de groei van de organisatie werd gekozen voor professionalisering, met ondersteuning op verenigingsmanagement, secretariaat en communicatie.

Het bestuur bleef vrijwillig, maar de basis werd steviger. Vanuit die ontwikkeling ontstond het idee van Parels: bedrijven die de WBG structureel ondersteunen én hun expertise inbrengen op thema's die ertoe doen.

Parels dragen bij aan dossiers als bereikbaarheid (WFO, Houtribdijk, bedrijventerrein A7 West), nieuwe energie en netcongestie, arbeidsmarkt, wonen en digitale weerbaarheid. Zo ontstaat een netwerk van bedrijven met kennis, invloed en betrokkenheid.

Krachten bundelen

Voor Rabobank Westfriesland is dat vanzelfsprekend. Directeur Jan Klaver: "Juist nu moeten we de krachten bundelen om onze regio sterk op de kaart te zetten. Het gaat om bereikbaarheid, ruimte om te ondernemen, duurzame energie, het aanpakken van netcongestie en het versnellen van woningbouw om jongeren hier te laten wonen en werken. Als Parel onderstrepen we het belang van samen optrekken. Dankzij de betrokkenheid van de Parels kan de WBG professioneel en impactvol werken, terwijl wij elkaar ontmoeten, kennis delen en samen stappen zetten."



Michiel Kruijer van Haakman Flowerbulbs en Henk Vlaming van de WBG tekenen de Parelovereenkomst.

Ook Mastermate ziet die meerwaarde. Directeur Ruud Bot: "Regionaal aangesloten zijn is enorm belangrijk. Ik wil bijdragen aan verbeteringen in West-Friesland. Als medeoprichter van Ondernemersvereniging Koggenland heb ik me ingezet om ondernemers te verbinden en de communicatie met de gemeente te versterken. Bedrijven groeien, maar personeel en woningen zijn schaars en de regio vergrijsst. Dan moet je samenwerken aan oplossingen, ook rond bereikbaarheid zoals bij de rotonde WFO. Als het om Westfriese zaken gaat, moeten we samen investeren."

Investeren in Westfriesland

Parel zijn betekent zichtbaarheid, toegang tot een krachtig netwerk en invloed op regionale thema's. Maar bovenal betekent het investeren in de toekomst van Westfriesland. Geen losse betrokkenheid, maar structureel partnerschap. Zo blijven ondernemers niet aan de zijlijn staan, maar bouwen ze actief mee aan een sterke regio.

Van ondernemers, voor ondernemers

Ondernemers dragen de economie. Ze produceren en verlenen diensten, zorgen voor werkgelegenheid en ondersteunen de maatschappij, bijvoorbeeld met sponsoring. En omdat je samen verder komt, zoeken ze elkaar daarbij steeds vaker op. Dat zie je op de bedrijventerreinen én in de winkelgebieden. Ondernemersfondsen maken die samenwerking makkelijker. Zonder meelifters en met maximaal effect.

In Westfriesland had Hoorn als eerst een ondernemersfonds. De opbrengsten van de reclamebelasting werden samengevoegd in één pot, waaruit ondernemers geld konden vragen voor initiatieven. En waar je misschien eerst denkt aan de sinterklaasintocht en sfeerverlichting in winkelgebieden, gaat dat veel verder. Denk maar aan de financiering van Parkmanagement, gezamenlijke (netwerk)evenementen of voorzieningen voor toeristen.

Voor alle ondernemers

Met een ondernemersfonds heb je goud in handen. Dat zie je ook in Enkhuizen en Medemblik, waar succesvolle fondsen op volle toeren draaien. Anders dan in Hoorn, wordt de pot hier gevuld vanuit een opslag op de OZB van pandeigenaren. Zo heb je hier geen meelifters, maar betaalt iedereen mee. Ook buiten de bedrijventerreinen. Een fonds van en voor ondernemers. In Enkhuizen is het fonds zelfs zo succesvol dat ondernemers hun inleg hebben verhoogd. Evert Lassche, voorzitter van LTO Noord, deed twee jaar geleden een aanvraag bij Stichting Ondernemersfonds Enkhuizen voor de strategische visie 2030.

“We maakten een gezamenlijke visie, met bestuursleden en leden van LTO. Daar komen allerlei kosten bij kijken. Een derde hebben we zelf gefinancierd, een derde kwam bij sponsors vandaan en voor het laatste deel kregen we geld via het ondernemersfonds. Dat was natuurlijk heel mooi. Ondernemers moeten het fonds zien zitten en zichzelf erin kunnen terugvinden. Dat geldt voor alle sectoren, typen ondernemers en activiteiten. Je moet ervoor zorgen dat

de aandacht uit gaat naar waar het vandaan komt en oppassen dat het geld niet alleen naar sinterklaas en de aankleding van de binnenstad gaat. Dan willen ondernemers graag bijdragen aan het grotere geheel.”

Een fonds in elke gemeente

De kracht van het ondernemersfonds zit in de enorme variatie aan doelen die je kunt ondersteunen. Ramon Stoffer, mede-oprichter van Stichting Ondernemersfonds Medemblik: “Met de gelden kun je ook de ondernemersvertegenwoordiging waarborgen. Dan wordt de WBG-bijdrage van de ondernemersverenigingen betaald uit het fonds. Zo wordt de WBG gedragen door alle ondernemers en maken we de organisatie sterker.” Samen met Stichting Clok zet de WBG zich in voor een ondernemersfonds in elke gemeente. Zo kun je het mogelijk maken overal Parkmanagement in te zetten en de organisatiegraad op de bedrijventerreinen te verhogen, maar ook buiten de terreinen verbinding te houden. Geld brengt dingen in beweging en samen kom je dan veel verder.



Met een bijdrage van SOE (Stichting Ondernemersfonds Enkhuizen) werd de toeristische informatievoorziening in de haven van Enkhuizen verbeterd.

Samen werken aan toekomstbestendige bedrijventerreinen

Parkmanagement: van schoon, heel en veilig naar regionale slagkracht

Bedrijventerreinen die schoon, heel en veilig zijn, hebben een aanzuigende werking én zijn toekomstbestendig. Daarvoor moet je samenwerken en zaken centraal organiseren. Zo ontstond Parkmanagement in Westfriesland, vanuit de Hoornse Ondernemerscompagnie, met de WBG als partner. Inmiddels is ook Medemblik aangesloten en heeft Enkhuizen een eigen organisatie; Parkmanagement is een begrip in de regio.

Wat begon met fysieke veiligheid – verlichting, onderhoud en cameratoezicht – is inmiddels veel meer dan dat. Parkmanagement richt zich vandaag de dag ook op digitale veiligheid en andere actuele uitdagingen. Denk aan cybercriminaliteit, netcongestie, verduurzaming en wateroverlast. Ondernemers trekken gezamenlijk op richting gemeente, politie en andere partners en dragen actief bij aan het voorkomen en bestrijden van ondermijnende criminaliteit op bedrijventerreinen. Door slim gebruik te maken van bestaande beveiligings-systemen ontstaat bovendien een waardevolle informatiepositie.

Collectief krachtiger

De kracht zit in collectiviteit. Door samen te investeren ontstaat één aanspreekpunt, meer overzicht en vooral meer slagkracht. In combinatie met ondernemersfondsen worden structurele investeringen mogelijk, zonder afhankelijkheid van incidentele subsidies of tijdelijke regelingen. Dat zorgt voor continuïteit en voorspelbaarheid. De Westfriese Bedrijvengroep vervult daarbij een verbindende rol: kennis delen, partijen bij elkaar brengen en aan de bel trekken bij de overheid wanneer gezamenlijke actie nodig is.

Toekomstperspectief

Volgens directeur Pieter Veeter is de volgende stap duidelijk: "We willen Parkmanagement verder uitrollen in heel West-Friesland en nauwer samenwerken met bestaande onder-

nemersorganisaties. Daarnaast kunnen we ondernemersverenigingen praktisch ondersteunen, bijvoorbeeld op het gebied van veiligheid, facilitaire diensten en gezamenlijke



Pieter Veeter en Martin Beij.

inkoop. Door ook eigen inkomsten te ontwikkelen, bouwen we aan een financieel gezonde organisatie. Tegelijk blijven we initiatieven steunen die zorgen voor collectieve financiering, zoals ondernemersfondsen, en werken we actief samen in regionale netwerken die het ondernemersklimaat versterken." Parkmanagement gaat daarmee verder dan beheer alleen. Het versterkt de organisatiekracht van ondernemers en vormt een steeds belangrijkere pijler onder een sterke, veilige en toekomstbestendige Westfriese economie.

**Scan & bestel
met de app**



Met onze **unieke
dubbeldienst**
leveren wij tot
2x per dag gratis
in Noord-Holland



... en bouwen maar!



koffievanhoorn.nl

De HOF is de koepelorganisatie waarbij de ondernemingsverenigingen van Hoorn zich kunnen aansluiten. De HOF vertegenwoordigt het georganiseerde bedrijfsleven in Hoorn. Bij de HOF zijn aangesloten: de HOC, de OSH, WC de Korenbloem, WC de Huesmolen, WC de Kersenboogerd, Horeca Hoorn, ondernemingsvereniging Zwaag en het HOF van Hoorn. Doelstelling van de HOF in algemene zin is te komen tot versterking van het economisch - en het vestigingsklimaat binnen de Gemeente Hoorn. De HOF realiseert dit door middel van belangenbehartiging van de bij de HOF aangesloten ondernemingsverenigingen. De HOF behartigt ook de belangen van deze ondernemingsverenigingen in de contacten met de Gemeente. De HOF heeft daartoe periodiek overleg met het College van B&W van de Gemeente Hoorn.

Leden van het Dagelijks Bestuur

Wiljan Loomans

Voorzitter

Email: w.loomans@loomansadvocaten.nl

Sander Mentjox

Penningmeester wnd

Email: sandermentjox@weanoordholland.nl

Hans Verschoor

Secretaris

Email: verschooradvies@gmail.com

Overige leden Algemeen Bestuur

Erik Meijer

Lid (namens Hof van Hoorn)

Email: erik@epbeerepoot.nl

Jacco Komijn

Lid (namens HOC)

Email: j.komijn@hochoorn.nl

Ron Sligting

Lid (namens HOC)

Email: r.sligting@hochoorn.nl

Remy de Wit

**Lid (winkelcentrum de Huesmolen/
Hollandse Cirkel Zwaag/Bangert en Oosterpolder)**

Email: deplataan@live.nl

Sander de Wit

Lid (winkelcentrum de Kersenboogerd)

Email: betjewolffplein@readshop.nl

Wij zijn OSH

Het ondernemerscollectief voor de Hoornse Binnenstad.

Wij behartigen de belangen van ruim 400 binnenstads-ondernemers en zetten ons als bestuur vrijwillig in voor een aantrekkelijke binnenstad. Wil jij meedenken en meedoen? Meld je dan aan als vrijwilliger via bestuur@oshhoorn.nl



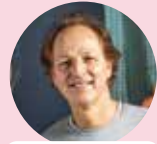
Hans



Marion



Marjo



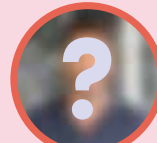
Marco



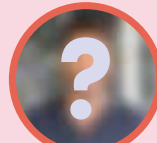
Bianca



Inge



Jij?



Jij?

HOF 2.0: bouwen aan één duidelijke ondernemersstem in Hoorn

In Hoorn gebeurt veel op ondernemersgebied. Binnenstad, bedrijventerreinen en winkelcentra: overal zijn actieve ondernemersverenigingen, elk met een eigen focus en achterban. Juist daarom is het belangrijk dat er ook een plek is waar lijnen samenkomen.

De Hoornse Ondernemers Federatie (HOF) vervult die rol als parapluorganisatie, en zet nu zichtbare stappen richting HOF 2.0: scherper georganiseerd, beter afgestemd en duidelijker in communicatie.

Nieuwe samenstelling bestuur

Een eerste concrete stap is de vernieuwde bestuursbezetting. De HOF werkt met een breed samengesteld bestuur, waarin verschillende ondernemersgroepen en gebieden vertegenwoordigd zijn. Wiljan Loomans is aangetrokken als onafhankelijk voorzitter.

Sander Mentjox is waarnemend penningmeester.

Vanuit de Hoornse Ondernemers Compagnie (HOC) is Jacco Komijn/Ron Sligting aangesloten. Verder nemen Erik Meijer (vz Hof van Hoorn), Remy de Wit (winkelcentrum De Huesmolen/Hollandse Cirkel Zwaag/Bangert en Oosterpolder), Sander de Wit (winkelcentrum De Kersenboogerd) en Hans Verschoor (secretaris/vz OSH) zitting in het bestuur.

De administratieve ondersteuning wordt verzorgd door Parkmanagement Hoorn, in de persoon van Anita Abelman (info@parkmanagementhoorn.nl). Dit zorgt voor continuïteit en een stevig organisatorisch fundament.

Vaste overlegstructuur met gemeente en regionale afstemming

Het HOF-bestuur komt in principe maandelijks bijeen. Daarnaast vindt minimaal twee keer per jaar bestuurlijk overleg met de gemeente Hoorn plaats. Hiermee wil HOF 2.0 niet alleen sneller kunnen schakelen, maar ook structureel werken aan gezamenlijke prioriteiten.

Ook is er afstemming gezocht met de Westfriese Bedrijvengroep (WBG). Met de voorzitter van de WBG, Hans-Peter Baars, zijn afspraken gemaakt om strategische thema's beter te verbinden.

Denk aan onderwerpen die boven één vereniging uitstijgen: regionaal economisch beleid, bereikbaarheid, ruimte voor ondernemen, en ontwikkelingen die meerdere gebieden raken.

LOF: "van de ondernemers, voor de ondernemers"

De HOF is niet alleen een federatie; het bestuur is ook



Hoe wordt je aansluiting geen kortsluiting?

Je bent er klaar voor. Alleen je stroomaansluiting is geen zekerheid. Eigen batterijen? Of samen met de burens?

En hoe voorkom je dat je aansluiting fiscaal kortsluiting maakt? Door verbinding te zoeken met een adviseur met kennis van zaken. En begrip voor jouw business.

Zoals p.j.nes@nesaccount.nl. Die maakt geen kortsluiting van jouw aansluiting.

Dan onderneem je
verantwoordelijk!

drs. Pieter J. Nes
06 - 538 62 678



nes account

VERANTWOORDELIJK ONDERNEMEN

Amsterdam • Hauwert • Nairobi

✉ info@nesaccount.nl • ☎ 0229 - 820 020

🏠 Hauwert 95 ✂ 1691 EC Hauwert • 💻 nesaccount.nl

Colofon

Westfrieze Zaken

Westfrieze Zaken is het zaken-magazine voor ondernemers, bestuurders en beslissers in West-Friesland i.s.m. de Hoorlse Ondernemers Compagnie, de Westfrieze Bedrijvengroep en de Hoorlse Ondernemersfederatie.
www.westfriezezaken.nl

Uitgever

Bij de wester
Geldelozeweg 33
1625 NW Hoorl

Bladmanagement

Mark Janzen, tel. 06 - 21 64 83 52

Redactie

Patricia Lourens | Desiree Machtel |
Louise Snel

Fotografie

Hélène de Bruijn | Guillaume Groen |
Bas Zwerver

Verkoop

Jan-Willem Schimmel,
tel. 06 - 53 29 12 27
Mark Janzen, 06 - 21 64 83 52

Vormgeving

Indrukmakers BV

Druk

Damen Drukkers

Westfrieze Zaken niet ontvangen?

Westfrieze Zaken wordt via controlled circulation in een oplage van 11.000 exemplaren verspreid naar ondernemers, bestuurders en beslissers in West-Friesland. Wilt u het magazine ook ontvangen, meld u dan gratis aan via de website: aanmelden.westfriezezaken.nl

Copyrights

Het auteursrecht op de in dit magazine verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden. Niets uit deze uitgave mag worden veeveelvoudigd en/of openbaar worden gemaakt op welke wijze dan ook, zonder schriftelijke toestemming van de uitgever. Bedrijfsprofielen vallen buiten de verantwoordelijkheid van de redactiecommissie.

Uitjesbeleving.nl

Unieke Teambuilding in West-Friesland

het bestuur van het Lokaal Ondernemers Fonds (LOF). Dit fonds wordt gevoed door de reclamebelasting die door de gemeente wordt geheven. Het uitgangspunt is helder: ondernemersgeld wordt ingezet voor ondernemersdoelen.

Aangesloten ondernemersorganisaties dienen jaarlijks hun aanvragen en begroting in. Op basis daarvan kent het bestuur subsidies toe. Het fondsbeheer gebeurt met jaarlijkse verantwoording over de besteding.

Duidelijkheid in afkortingen en communicatie

Een terugkerend punt in ondernemersland is de verwarring over afkortingen. Daarom gaat HOF 2.0 extra aandacht besteden aan heldere communicatie: wie doet wat, namens wie, en met welk doel. Dat helpt ondernemers om sneller de juiste route te vinden en vergroot het draagvlak voor gezamenlijke keuzes.

Even op een rij: wie is wie?

- HOF: paraplu waaronder ondernemersverenigingen in Hoorn vallen.
- HOC: belangenbehartiging voor ondernemers op bedrijventerreinen.
- OSH: belangenbehartiging voor binnenstad-ondernemers.
- WBG: belangenbehartiging op (boven-)regionaal niveau.

Belangrijke projecten



Bloemen-standen



Binnenstads-promotie



Sfeer-verlichting



Grote evenementen

Met HOF 2.0 zet Hoorn daarmee een stap richting meer overzicht, betere samenwerking en één duidelijk aanspreekpunt op ondernemersniveau.

Hoorn is groot genoeg voor verschil — maar alleen als we het samen organiseren.

Dit is het moment om aan te haken

HOF 2.0 is in beweging. En dat is precies het moment waarop je als ondernemer(organisatie) kunt zeggen: *wij doen mee, wij denken mee, wij bouwen mee.*

Want hoe sterker de afstemming, hoe groter de impact. Voor je straat, je winkelcentrum, je bedrijventerrein — en uiteindelijk voor heel Hoorn.

Wil je weten hoe jouw ondernemersvereniging kan aanhaken of hoe het LOF werkt?

Neem contact op via Parkmanagement Hoorn: info@parkmanagementhoorn.nl.

Ontdek het mooiste van Hoorn op: komnaarhoorn.nl

STADSPROMOTIE

KOM NAAR HOORN

In Hoorn is altijd iets te ontdekken. Van cultuur tot shoppen, van water tot historie — de stad verrast je elke keer opnieuw.

Met Kom naar Hoorn inspireren we bezoekers via komnaarhoorn.nl en sociale media met tips, events en hidden gems.

Samen maken we zichtbaar wat Hoorn allemaal te bieden heeft. Heb je een goed idee, of een event dat Hoorn nóg leuker maakt? Deel het met ons.



Businesspark Oosterblokker



De sloop van de huidige opstallen is gestart, waarna direct de bouw van Businesspark Oosterblokker zal starten!



Op Businesspark Oosterblokker worden 18 high-end kantoor- en bedrijfsunits gerealiseerd aan de Oosterblokker 170 – 172. Moderne werkruimtes met een oppervlakte van 68 m² tot 223 m² BVO verdeeld over één of twee bouwlagen. Hier krijgt u alle kans om uw onderneming te laten groeien!

Het kleinschalige bedrijfsverzamelgebouw maakt deel uit van de lintbebouwing en sluit mooi aan op de omgeving. De units hebben modern metselwerk, hoogwaardige aluminium kozijnen en voorzien van een elektrisch bedienbare overheaddeur of van grote raampartijen. Vanuit deze strategische locatie kun je in alle rust ondernemen!

Vraag de brochure op of informeer bij één van de makelaars

60% is verkocht, dus grijp nu uw kans !

Interesse?

Bel 0229 - 27 17 77



Al 50 jaar dé bedrijfsmakelaar in Noord-Holland

- ✔ Uitgebreid netwerk van ondernemers, gemeenten en projectontwikkelaars
- ✔ Kruispunt tussen vraag en aanbod
- ✔ Thuis op ieder terrein: van detailhandel tot kantoor, van belegging tot non profit



van Overbeek.nl
BEDRIJFSMAKELAARS

Purmerend • Hoorn • Edam-Volendam • West-Friesland



hoorn@vanoverbeek.nl | 0229 - 27 17 77
Lepelaar 3 | 1628 CZ Hoorn

055 - 30 34 200
Loolaan 3 | 7314 AA Apeldoorn