

WESTFRIESE ZAKEN

ONDERNEMEND WESTFRIESLAND AAN HET WOORD

Voorbeeld van Westfriese innovatiekracht

Samenwerking tussen Eekhoorn Dutch Furniture en Westfries Museum

THEMA

Ondernemers en
politiek

ONHN
Ondernemerscafé

Sterke start HR Tafel
Noord-Holland

DE OUDE VEILING 106, ZWAAG



GROTE NOORD 110, HOORN



DORPSSTRAAT 190A, ZWAAG



GED. TURFHAVEN 26, HOORN



KLEINE NOORD 61, HOORN



DE OUDE VEILING 79 J, ZWAAG



DE HUESMOLEN 163/163A, HOORN



ACHTEROM 100 A, HOORN



GELDELOZEWEG 39, HOORN



GOUW 28, HOORN



DE FACTORIJ 27 B EN C, HOORN



KLEINE NOORD 10, HOORN





Wij feliciteren

Zie hier: een greep uit de panden die de afgelopen weken via Boekweit Olie zijn verhuurd of verkocht. Een felicitatie voor de verkopers, verhuurders, kopers en huurders is hier op zijn plaats!

U bent startende ondernemer en op zoek naar een geschikte ruimte?
U bent een succesvolle ondernemer en u groeit uit uw huidige pand?
Hier kunt u uw wensen kwijt en wij zoeken met u mee!



U heeft een bedrijfspand en u heeft verkoop- of verhuurplannen?
Wij hebben een goed gevulde zoekersportefeuille en weten precies wat er speelt want makelen is ons vak.

Neem vrijblijvend contact met ons op voor een kosteloos advies:
0229-244234

**U heeft bedrijfspanden en u wilt eigenlijk alleen
nog maar de lusten en niet de lasten...
Boekweit Olie heeft een beheer afdeling!**

Wij nemen alle rompslomp uit handen. Geen telefoontjes meer van huurders. Geen irritatie meer over huurfacturen die niet betaald worden. Alleen nog maar genieten van het rendement. Klinkt goed toch?! Neem contact op voor een kennismakingsgesprek.

Boekweit Olie

MAKELAARS/TAXATEURS

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

www.boekweitolie.nl



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

Goedemorgen, gemeente Enkhuizen

In Enkhuizen kun je via een online proces een parkeervergunning aanvragen. Na verloop van tijd krijg je bericht dat na inloggen het kenteken gekoppeld kan worden via DigiD en daarmee is dan de vergunning geregeld. Alleen had bij ons de een het even voor de ander aangevraagd, waardoor de namen en kentekens niet overeenkwamen en er dus niks gekoppeld kon worden. Achteraf natuurlijk logisch.



Tja, dan moet er gebeld worden met de gemeente en voel je de bui al hangen. Die je vooraf bij elk contact met een groot bedrijf of instantie voelt hangen.

De bui die inspreken heet, zoals bij 112. Daar kun je iemand aan de lijn krijgen of de mogelijkheid in te spreken met wie en waar je in contact wilt komen. 'De Politie in Hoorn.' 'U wilt spreken met de politie in den Hoorn, is dit juist toets 1, is dit niet juist toets 2.' 2. 'Politie Hoorn.' 'U wilt spreken met de politie in Born.' 2. 'Nee, Hoorn, de politie in Hoorn alsjeblieft.' 'Wij hebben geen geldige invoer ontvangen. Probeer het nogmaals en spreek duidelijk in wie en waar u wilt spreken.' 'Ja, deed ik al drie keer.'

Of de bui die chatbot heet. De chatbot die nooit weet wat je bedoelt, al omschrijf je de vraag nog zo goed en vul je al je contract-, bank- en relatiegegevens in. De chatbot die als eerste reageert met: 'Heeft u al bij de veelgestelde vragen gekeken?' Ja hoor reken maar, alles wat mogelijk is om de shitbot te vermijden doe ik. Zeker als ze een illustratie zijn en een naam hebben. Een poppetje met tekstballon: 'Hallo, ik ben Anne, uw virtuele assistente, waarmee kan ik u helpen?'

Eerst eens kijken op de site van gemeente Enkhuizen. Er stond een telefoonnummer. De gedachten op positief zetten en bellen. Bij het opnemen van de telefoon klonk een vriendelijk: 'Goedemorgen, gemeente Enkhuizen, u spreekt met Anneke de Boer, wat kan ik voor u doen?' Anneke luisterde, vatte de situatie en vraag samen en gaf het advies het bedrijf P1 te bellen dat de vergunningenuitgifte regelt. Ook daar nam een persoon vriendelijk de telefoon aan. Hij luisterde, vatte samen en had bovendien meteen een idee voor een oplossing. Hij kon zelfs dingen in het systeem aanpassen. Uiteindelijk was het binnen een half uur allemaal geregeld, zonder zelfs een keer te worden doorverbonden.

Wat een uitstekende persoonlijke service bij de gemeente Enkhuizen en P1.

Maar wat zegt het over mij toen de moed me bij voorbaat in de schoenen zakte? Negatieve verwachtingen worden niet altijd werkelijkheid. Toch een lichtpuntje in kersttijd.

Mark Janzen

VAN WERKPLEK TOT WOW-PLEK



ILSE AAN HET 3-D TEKENEN



COMPUTERTEKENING KANTOOR



MAATWERK HANGLAMP

Creëer de werkrumte waar je graag wilt zijn.

Een goede werkplek is meer dan een bureau en een stoel. Onze kantoormeubelen combineren ergonomisch comfort met stijlvol design, zodat jij productief én met plezier kunt werken.

Interieuradvies nodig?

We helpen je graag om de juiste keuzes te maken. Dit ondersteunen we met **3D-tekeningen**, zodat je jouw nieuwe kantoor alvast tot in detail kunt zien voordat we aan de slag gaan.

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

**BUREAU
NOVITAZ**
PROJECTMEUBELEN



WESTFRIESE ZAKEN

WAAR ANDERS?

Inhoud

NUMMER 4 • DECEMBER 2025

- 08** Coverstory: **Wereldse samenwerking De Eekhoorn Dutch Furniture en Westfries Museum**



- 12** Thema: **Ondernemers en politiek: twee werelden die elkaar harder nodig hebben dan ooit**
- 16** **Ken uw burens is het advies in een ontbijtbijeenkomst over criminele activiteiten in bedrijfspanden**
- 19** **Duurzame toppers in aardbeien en modulair bouwen**
- 20** **Nieuwe CAO-wetgeving en verbeterde arbeidsvoorwaarden voor alle externe medewerkers**



12



16



19



20



- 34** Kennismaken met drie HOC kandidaat bestuursleden Jacco Komijn, Remco Boots en Ron Sligting
- 36** Zes Hoornse bedrijventerreinen opnieuw KVO-gecertificeerd
- 38** DoMiBo bij Reuring
- 39** Een kijkje in de keuken bij ondernemerspaar Ester en Remko Slokkers
- 41** Uitnodiging nieuwjaarsborrel

Verder in dit nummer:

- 24** 'Het vertrouwen van onze relaties is de basis van onze makelaarspraktijk'
- 26** Sterke start HR Tafel Noord-Holland smaakt naar meer
- 28** Wijkom en Aan de Oever uit Medemblik opereren sinds enige tijd onder één paraplu
- 30** ONHN Ondernemerscafé: Elkaar vinden, versterken en samen nieuwe mogelijkheden zien



Amanda Vollenweider (Westfries Museum)
en Ferry Knol (De Eekhoorn)

Wereldbedrijf en een werelds museum vinden elkaar

Samenwerking tussen De Eekhoorn Dutch Furniture en Westfries Museum voorbeeld van West-Friese innovatiekracht

Het Westfries Museum in Hoorn is bezig met een ingrijpende metamorfose. De verbouwing van het iconische monument uit 1632 op De Roode Steen is inmiddels in volle gang. Binnen wordt hard gewerkt aan funderingsherstel en de bouw van een vernieuwend toekomstbestendig museum. Dat doet het museum natuurlijk niet alleen. De samenwerking tussen het Westfries Museum en meubelproducent De Eekhoorn laat zien dat samen ondernemen nieuwe werelden opent – ook voor de regio.

Amanda Vollenweider is sinds deze zomer directeur van het Westfries Museum, als opvolger van Ad Geerdink. Hoewel ze start in een gesloten museum, is ze vol enthousiasme achter de schermen aan het werk. “De verbouwing en vernieuwing zijn belangrijke processen; we vervullen als museum immers een grote maatschappelijke rol voor de stad en regio, we hebben ambitieuze doelen. Straks willen we een museum zijn waar iedereen zich thuis voelt, waar ruimte is voor verschillende perspectieven,



waar bezoekers op hun eigen manier de wereldse geschiedenis van onze regio kunnen ontdekken - en zich daarin kunnen verdiepen. Dat vraagt niet alleen om nieuwe funderingen onder het gebouw, maar ook onder onze museale presentatie."

Economische slagkracht

Amanda schets het nieuwe museum dat medio 2027 zal heropenen. "Straks kent het Westfries Museum een openbaar publieksgedeelte met museumwinkel en -horeca, direct aan De Roode Steen. Dan is het monumentale complex verduurzaamd en is het ook toegankelijk voor bezoekers die minder goed ter been zijn. Maar ons vernieuwde museum geeft ook inhoudelijk de innovatiekracht van West-Friesland weer. Met wisselexposities en onze collectie vertellen we het wereldse verhaal van de geschiedenis van Hoorn en West-Friesland. Daarmee gaat het museum van 55.000 naar minimaal 70.000 bezoekers per jaar. Nationaal en internationaal publiek, wat economisch goed is voor de stad en de regio. Uit onderzoek blijkt immers dat het uitgavepatroon van museumbezoekers verder reikt dan het museum."

Major donor-campagne

Maar het realiseren van zo'n toekomstbestendig museum vraagt om meer dan visie en vakmanschap, benadrukt ze. "Er zijn stevige investeringen noodzakelijk. Ondanks financiering uit diverse hoeken kampen we met de uitdaging om het museum de uitstraling te geven die het monument, Hoorn en West-Friesland verdienen. Daarom zijn we een major donor-campagne gestart, in samenwerking met Nassau fundraising. Deze campagne is gericht op het werven van steun: allereerst via financiële bijdragen, maar ook steun in natura is mogelijk."

Ondersteuning op andere wijze

Zo kwam de samenwerking met De Eekhoorn tot stand, internationaal toonaangevend meubelproducent uit Zwaag. Manager Projects Ferry Knol licht toe: "Wij ondersteunen het museum door te doen waar we goed in zijn: het leveren van maatwerkinrichting en meubilair. Normaliter werken we bij dit soort projecten samen met projectinrichters. Hier maken we een uitzondering omdat we vanuit onze verbondenheid als West-Friese organisatie het museum zo het grootste voordeel kunnen bieden. Het is voor ons een prachtige kans om de maatschappelijke verantwoordelijkheid te nemen én onze innovatieve kracht te tonen. We bouwen letterlijk en figuurlijk

mee aan een plek die de regio verbindt en internationaal op de kaart zet."

Win-winsituatie

Ferry benadrukt dat het voor beide partijen hiermee een win-winsituatie is. "De Eekhoorn richt zich naast de retailmarkt de laatste jaren ook op projectinrichting: van horeca en vakantie-woningen tot kantoren. We produceren inmiddels voor meer dan 50 landen en nodigen onze internationale klanten graag uit in Hoorn. Dan kunnen we hen straks ontvangen in onze allermooiste showroom aan het historische plein van de stad!"

Gedeelde ambities

Als West-Fries bedrijf met internationale uitstraling vonden het Westfries Museum en De Eekhoorn elkaar in hun gedeelde ambities. Amanda, die bij het Van Gogh Museum vandaan komt, heeft ervaring met dit soort partnerschappen. "Het



draait bij een goede samenwerking om je vertrekpunt: hoe kun je van één plus één drie maken? Ik vind het prachtig om samen te kijken wat het Westfries Museum kan bieden en wat een ander te bieden heeft. Soms moet je langer doorpraten en een idee laten rijpen. Maar met De Eekhoorn bleek in het eerste gesprek al dat we een gezamenlijk narratief hebben. Beide zijn we namelijk diep geworteld in de regio, maar onze impact reikt veel verder. De Eekhoorn werkt internationaal en levert meubels aan klanten in meer dan 50 landen. Het Westfries Museum ontvangt jaarlijks bezoekers uit binnen- en buitenland en brengt de West-Friese geschiedenis tot leven voor een wereldwijd publiek. Dat zijn raakvlakken: juist deze wereldse blik verbindt onze beide partijen."

De Blauwe Kamer

De sfeer en de uitstraling van het nieuwe museum worden in nauwe samenwerking vormgegeven tussen het Westfries

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



Museum en De Eekhoorn. Amanda: "We gaan om tafel om samen te schetsen, moodboards te maken – met het doel om een inrichting te creëren die niet alleen mooi is, maar ook echt past bij het karakter van het museum. Ferry heeft al ideeën, dus ik kan niet wachten!"

Het idee is dat de collectie inspiratie geeft voor het interieur. Er wordt zelfs gedacht aan een echte Westfries Museumstof of andere unieke elementen die direct uit de collectie voortkomen. Ferry: "We onderzoeken hoe het interieur zó kan worden ontworpen dat bezoekers zich direct in het museum voelen, ook in de openbare ruimte." "Een bijzonder onderdeel wordt de Blauwe Kamer," vult Amanda aan. "Een kamer waar substantiële donateurs exclusief gebruik van kunnen maken. Die wordt echt top of the bill."

Het samen creëren van een nieuw merk

Maar de ideeën gaan nog verder. Ferry vertelt dat er nagedacht wordt over het creëren van een eigen Westfries Museum-merk, waar je de geschiedenis en innovatiekracht van de regio kan laten zien. "Zetten we samen de regio op de kaart." "Hierin vinden we elkaar," stelt Amanda. "Wij proberen vanuit het museum met onze verhalen een wereld van verwondering te creëren. De Eekhoorn schept een nieuwe wereld vanuit interieur en hun ontwerpen. Beide partijen zijn zo een visitekaartje voor West-Friesland. Heel inspirerend om die werelden samen te brengen."

De Eekhoorn Dutch Furniture

De Eekhoorn Dutch Furniture is al meer dan 40 jaar een toonaangevend familiebedrijf in de meubelindustrie. Vanuit hun eigen fabriek in Nederland ontwerpt en produceert De Eekhoorn robuuste, eigentijdse en eenvoudig te monteren meubelen voor meer dan 50 landen. Het bedrijf werkt samen met zo'n 1.500 dealers wereldwijd en zet sterk in op digitalisering en efficiënte levering. Het merkenportfolio bevat onder andere het populaire WOOD, dat bekendstaat om functionele en kwalitatieve meubelen die passen in uiteenlopende interieurs. Daarnaast werkt De Eekhoorn al meer dan tien jaar samen met woonmerk vtwonon, wat leidt tot trendy collectieontwerpen die breed aanspreken. Meer dan 30% van de collectie wordt lokaal geproduceerd in de eigen fabriek en is FSC®-gecertificeerd, waarmee De Eekhoorn bijdraagt aan duurzaam bosbeheer. In het WOOD Experience Center in Zwaag zijn de nieuwste collecties en woontrends te bewonderen in inspirerende studio's en showrooms. <https://deekhoorn.com/nl>

Meebouwen aan het Westfries Museum?

Het Westfries Museum staat aan de vooravond van een nieuwe start, een toekomst waarin kunst, cultuur en geschiedenis nog dichterbij de inwoners en bezoekers van de regio komen. Uw steun maakt daarin het verschil. Samen bouwen we aan een open en inspirerende plek – een bron van kennis én een economische motor voor Hoorn en West-Friesland. Wilt u bijdragen aan deze transformatie? Het Westfries Museum gaat graag in gesprek over wat we voor elkaar kunnen betekenen. Neem contact op met Amanda via a.vollenweider@wfm.nl en ontdek hoe u samen met het museum geschiedenis kunt schrijven.



Ondernemers en politiek: twee werelden die elkaar harder nodig hebben dan ooit

Niet kiezen is ook een keuze

De gemeenteraad bepaalt wat er lokaal gebeurt – van bedrijventerreinen en woningbouw tot duurzaamheid en vergunningen. Toch weten veel ondernemers niet hoe groot die invloed is of hoe ze er zelf iets aan kunnen bijdragen. Drie ondernemers in de raad vertellen waarom zij die stap wél zetten. En waarom niet kiezen, óók een keuze is.

Ondernemers zijn doeners. Ze denken in oplossingen, nemen risico's en schakelen snel. Politiek werkt anders: praten, afwegen, draagvlak zoeken. Juist die combinatie van daadkracht en zorgvuldigheid is nodig om Westfriesland vooruit te helpen.

De gemeenteraad is het hoogste orgaan binnen de gemeente. Raadsleden bepalen de koers: ze stellen kaders en controleren het college van B&W. Daarmee beslissen ze over zaken die

ondernemers dagelijks raken – van vergunningen en infrastructuur tot bedrijventerreinen, arbeidsmarkt en lokale lasten.

Ondernemers kunnen dus niet zonder de raad, maar de raad ook niet zonder ondernemers. Want wie weet beter wat er speelt op straat, op kantoor of in de werkplaats?



“Als je iets wilt veranderen, moet je het zelf doen”

Voor Remco Linnekamp, fractievoorzitter van de VVD in Koggenland en eigenaar van Buro19, begon het met frustratie. “Er waren dingen die naar mijn idee beter konden. En als ondernemer dacht ik: dan moet ik me er misschien zelf mee bemoeien.”



Inmiddels zit hij al jaren in de raad en ziet hij hoeveel er achter de schermen speelt. “De politiek is stroperig, dat klopt. Maar het is ook veel complexer dan je denkt. Alles hangt met elkaar samen.” Hij vindt het werk waardevol. “Het is mooi als je samen iets voor elkaar krijgt dat inwoners en ondernemers echt helpt. Je zit er niet voor jezelf, maar voor het algemeen belang”

Zijn oproep is helder: “Kom in contact met de politiek. Bezoek eens een fractievergadering, praat mee. Je hebt als ondernemer veel te brengen. Democratie is een groot goed, daar moet je iets mee doen.”

“Niet aan de zijlijn blijven staan”

Ook Tjeu Berlijn, fractievoorzitter van Hart voor Medemblik en eigenaar van SportvoedingDirect en SB Strategies, besloot niet aan de zijlijn te blijven. “Ik had moeite met de bemoeizucht van de overheid. Toen dacht ik: ik ga niet mopperen, ik ga meedoen. Tijd en energie investeren in je eigen leefomgeving. Teruggeven.”



Bedrijfspand **kopen** of **huren**?

Vrijstaand bedrijfsobject
522 m² bvo



Westerbuurt 18, Venhuizen
Vraagprijs: € 400.000,- k.k.

Nieuwbouw bedrijfsunit



Agriport 9-21, Middenmeer
Bieden vanaf € 475.000,-
excl. BTW en V.O.N.

Ook voor **Units** ben
je bij Van Overbeek
Makelaars aan het
juiste adres!

Bel Martijn Olofsen
0229 - 27 17 77

Vrijstaand praktijkgebouw van
circa 354 m² bvo



Dorpsstraat 84B, Nibbixwoud
Huurprijs: € 1.500,- per maand, vrij van btw.

Kantoor-/praktijkruimte
begane grond 87 m² bvo



Dr. C.J.K. van Aalstweg 13-B, Hoorn
Huurprijs: € 995,- per maand

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

Die mentaliteit van aanpakken en verbeteren nam hij mee de raad in. "Ondernemersgeest is precies wat de politiek nodig heeft. Niet zeggen wat niet kan, maar samen zoeken naar wat wél kan. Of het nou om een foodtruckvergunning gaat of om de A7: het gaat erom dat je aan tafel zit."

Tjeu begrijpt waarom ondernemers aarzelen: "Ze zijn bang klanten te verliezen of vinden het te tijdrovend. Maar je krijgt er veel voor terug: energie, invloed en inzicht in hoe de gemeente werkt. Dat gebruik ik elke dag in mijn bedrijf."

"Het is leuker dan je denkt"

Gerhard van Galen, raadslid voor het CDA in Enkhuizen, werd benaderd door collega-ondernemers. "Ik dacht eerst: past de

politiek wel bij mij? Trage besluitvorming, veel vergaderen... Maar inmiddels zit ik er acht jaar en ik vind het echt leuk. Je kunt kleine dingen bereiken die veel betekenen voor je stad."



Hij noemt voorbeelden als cameratoezicht bij het station en startersleningen voor jonge inwoners. "Je kunt als

raadslid echt verschil maken. En het leert je luisteren, geduld hebben, ook verlies nemen als de meerderheid anders beslist. Die rust helpt me ook in het ondernemerschap."

Ondernemersstem in de lokale lobby

De Westfriese Bedrijvengroep (WBG) zet zich al jaren in om de verbinding tussen ondernemers en politiek te versterken. Rond de komende verkiezingen ontwikkelde de WBG samen met lokale ondernemersverenigingen de politieke manifesten: concrete agenda's per gemeente, met thema's als bereikbaarheid, woningbouw, energietransitie en onderwijs. Die manifesten vormen de basis voor de regionale lobby. Ze geven gemeenten inzicht in wat er leeft bij ondernemers en helpen ondernemers begrijpen waar gemeentelijke keuzes vandaan komen. Daarmee zijn ze een instrument om samenwerking structureel te maken in plaats van incidenteel.

Beleid toetsen aan de praktijk

De WBG vervult daarbij steeds vaker de rol van verbinder tussen beleid en praktijk. Signalen van ondernemers worden gedeeld met gemeenten, provincie en regionale organisaties als Ontwikkelingsbedrijf NHN. Zo ontstaan initiatieven die verder gaan dan één gemeentegrens, bijvoorbeeld op het

gebied van energie, bereikbaarheid en scholing. Die continue dialoog zorgt ervoor dat ondernemers niet alleen gehoord worden, maar dat er ook echt iets met hun input gebeurt.

Zoals Tjeu zegt: "We kunnen niet alles oplossen. We kunnen de A7 niet verbreden, maar we kunnen wel samen druk zetten, signaleren en meedenken. Voor ons is geen thema te klein, zolang het mensen raakt."

Investeren in een sterker ondernemersklimaat

Die samenwerking uit zich niet alleen in beleid, maar ook in concrete daden. Ondernemersfondsen, waarin bedrijven gezamenlijk investeren in een beter ondernemersklimaat, spelen daarin een belangrijke rol. Ze maken projecten mogelijk die de hele regio ten goede komen: van parkmanagement en digitale veiligheid tot verduurzaming en bereikbaarheid.

Daarnaast zijn ondernemers al op talloze manieren lokaal actief, in besturen van verenigingen, via sponsoring van sportclubs en cultuur of met initiatieven die hun directe omgeving versterken. Die betrokkenheid vormt de ruggengraat van de Westfriese economie én gemeenschap.

Actie in de fractie

De drie raadsleden zijn het eens: ondernemers brengen iets unieks in de politiek. Ze kijken anders, denken sneller, en blijven gefocust op resultaat. Tegelijkertijd leren ze ook om te vertragen, te luisteren en breed te kijken. Juist die balans maakt lokale politiek beter. Waar Den Haag vaak ver weg voelt, is de gemeenteraad dichtbij. Daar wordt bepaald waar nieuwe bedrijventerreinen komen, hoe vergunningstrajecten lopen en hoe de lokale economie zich ontwikkelt. Het is de plek waar de stem van de ondernemer direct verschil maakt.

De oproep: meedoen, praten, bezoeken

In maart staan de gemeenteraadsverkiezingen weer voor de deur. Ondernemers kunnen zich laten horen, als kiezer, als gesprekspartner of als kandidaat. Remco Linnekamp zegt het treffend: "Iedereen heeft wat te brengen. Maar dan moet je wél meedoen. Niet kiezen is ook een keuze, maar dan laat je anderen bepalen wat er met jouw gemeente gebeurt."

De oproep van de WBG is helder: zoek elkaar op. Ga met raadsleden in gesprek, organiseer bedrijfsbezoeken, nodig het gemeentebestuur uit om te zien wat er speelt in de praktijk. Want uiteindelijk is de lokale politiek niets anders dan wat ondernemerschap ook is: samen iets voor elkaar krijgen.



Arthur Helling tijdens ontbijt stadhuis dagvondernemer.

Ontbijt op het stadhuis tijdens de dag van de ondernemer

Tijdens de Dag van de Ondernemer, op vrijdag 21 november 2025, ontvingen we ruim 30 nieuwe (startende) ondernemers voor het ondernemersontbijt op het Stadhuis van Hoorn. Wethouder Arthur Helling en Joeri Goede van het Startersloket Westfriesland openden het ontbijt.

Elly Kort van AI Met Impact heeft alle aanwezigen meegenomen in de laatste ontwikkelingen rondom AI en op welke manier de (startende) ondernemer hier impact mee kan maken. Hoe kun je AI voor je laten werken? Ook liet Elly zien hoe je een digitale assistent kunt creëren om bijvoorbeeld leads te genereren of klantvragen te beantwoorden. Een goede en volledige prompt maakt echt het verschil. Ook het laten schrijven van content voor LinkedIn kan op deze manier veel sneller.



De HOC en OSH vertelden over de voordelen van het lidmaatschap. Twee personen kregen een gratis lidmaatschap van de HOC. En alle nieuwe ondernemers zijn uitgenodigd voor nieuwjaarsbijeenkomst van de HOC op vrijdag 16 januari van 16.30 tot 19.30 bij IJsbahn de Westfries aan de Westfriese Parkweg 5 te Hoorn.

Ken uw burelen

Deze oproep deed burgemeester Jan Nieuwenburg in een ontbijtbijeenkomst met ondernemers over criminele activiteiten in bedrijfspanden.

De ondernemers kwamen bijeen bij Karsten Travelstore in Zwaag. Burgemeester Jan Nieuwenburg benadrukte het belang van alertheid en samenwerking in het tegengaan van criminele activiteiten in bedrijfspanden. 'Anonimiteit speelt criminelen in de kaart' wil Jan Nieuwenburg onder de aandacht brengen. 'Door uw burelen te kennen voorkom je al veel ellende. Daar komt bij dat je als ondernemers onderling ook elkaars beste klant kan zijn. Je mede ondernemers kennen en weten wat er speelt op je bedrijventerrein is in ieders belang.'

Hoe herken je de signalen?

Net als legaal werk heeft illegaal werk een plek nodig. Mensen die illegale activiteiten leiden, zijn daarom altijd op zoek naar bedrijfspanden, woningen, schuren en ander vastgoed voor hun illegale producten en diensten. Soms om dat pand echt te gebruiken, soms zodat hun illegale bedrijf dan een beetje legaler lijkt. Welke signalen duiden op misbruik van panden? Slecht onderhoud bijvoorbeeld, ook in de omgeving van het pand. Hoog gras, slecht onderhouden gevels en veel onkruid. Maar ook ongebruikelijke activiteiten.

Waar moet je op letten als verhuurder?

Als een huurder zich niet wil legitimeren of het is lastig om hem of haar te spreken te krijgen, is dat al een belangrijk

signaal. Wat doe je als je als verhuurder je eigen pand niet meer in kan? Het is belangrijk om specifieke afspraken over inspecties in de huurovereenkomst vast te leggen, zoals de frequentie van inspecties. Je kunt onaangekondigde inspecties van een bedrijfspand ook contractueel vastleggen. Een huurder mag nee zeggen tegen je bezoek of controle als het hem of haar niet uitkomt. Onaangekondigd betreden mag wel als er sprake is van een noodsituatie, bijvoorbeeld bij een lekkage. Als je als eigenaar het pand wil controleren en de huurder weigert dat, dan is het raadzaam om dit schriftelijk vast te leggen. Dit is immers ook een signaal.

Tijdens de bijeenkomst opperden ondernemers om contracten aan te vullen met bepalingen die toegang mogelijk maken bij vermoedens van misbruik. Een voorbeeld van een contractuele aanvulling en een document over signalering worden gedeeld via de app van Parkmanagement. Er werd gewezen op het convenant dat helpt bij het voorkomen van drugscriminaliteit. Hier staan al wat handige bepalingen in voor de verhuurders.

Melden is spannend

De angst voor afpersing of bedreiging weerhoudt sommigen ervan om te melden. Meld Misdaad Anoniem (MMA) toonde een filmpje over het meldsysteem, waarbij anonimiteit centraal staat. Zo zijn geen telefoonnummers of IP-adressen zichtbaar en worden geen herleidbare gegevens genoteerd. Jaarlijks worden zo'n 24.000 meldingen anoniem doorgezet naar politie of gemeente. Toch leeft er wantrouwen bleek tijdens de bijeenkomst. Een ondernemer vertelde bijvoorbeeld dat de melding leidde tot politiebezoek bij het eigen pand, waardoor deze ondernemer nu niet meer meldt. Ook speelt mee dat een melding kan leiden tot sluiting van het pand. Met kosten tot wel €10.000 inclusief het aftappen van stroom, dat is een drempel die het melden ontmoedigt. Ondernemers gaven aan dat strengere wet- en regelgeving en hogere verzekeringskosten hen ook raken. Iedereen is het er wel over eens dat ondermijning moet worden aangepakt, maar daardoor komen ondernemers vaak ook ongewild in de knel.

De vertrouwenslijn die onlangs in het leven is geroepen door MMA biedt ondersteuning, bijvoorbeeld bij afpersing. Er werd een schrijnend voorbeeld gedeeld van jongeren die via crowdfunding een bedrijf startten. Zij ontvingen in die actie geld van criminele partijen en werden vervolgens door deze criminelen afgeperst. Het Platform Veilig Ondernemen presenteerde geurtonnen als hulpmiddel bij het opsporen van illegale praktijken.



Bestuurlijk interventieteam (BIT)

De wens om ondermijning aan de voorkant beter te regelen klonk luid. In Het Bestuurlijk Interventie Team (BIT) werken zes Westfriese gemeente samen met onder meer de politie, FIOD, arbeidsinspectie, douane en de Omgevingsdienst NHN. Er zijn al een aantal gezamenlijke controles gedaan, maar er is behoefte aan nog meer actie.

Naast de controles van het BIT bestaat er ook behoefte aan een vast gezicht waar ondernemers terecht kunnen als zij vermoeden dat er iets vreemds of verdachts aan de hand is. Parkmanagement zoekt al actief contact met ondernemers op Zevenhuis, maar deze behoefte leeft op meerdere bedrijfsterreinen. Ook werd het advies gegeven dat Parkmanagement nog meer mag werken aan de eigen bekendheid. Dat geldt ook voor de app van Parkmanagement.



Kijk ook op houdmisdaaduitjebuurt.nl/herken-signalen-op-je-werk/vastgoed-en-verhuur waar je meer leest over verdachte signalen.

De documenten van het convenant vind je via hoorn.bestuurlijkeinformatie.nl en vervolgens Overzichten - Belangrijke documenten - Convenant pilot voorkomen drugscriminaliteit op bedrijventerreinen.



**ERVAAR ACTIE, FUN EN TEAMBUILDING,
ALLEMAAL ONDER ÉÉN DAK!**

BEDRIJFSUITJES SAMCITY

**BOULESBITESBAR • RACESQUARE • SHOOTING ALLEY • ESCAPEROOMS • POOLEN • DARTEN • TRAMPOLINEPARK
• LASERGAME • QUIZZEN • ESCAPEGAME • VR ESCAPEGAME • TREASURE HUNT • RESTAURANT**

- **TOTAAL ONTZorgen**
- **KLEINE EN GROTE GROEPEN**
- **RUIM AANBOD ACTIVITEITEN**
- **GEZELLIGE BAR EN RESTAURANT**
- **FEESTZAAL**
- **DIVERSE ARRANGEMENTEN**
- **MAATWERK MOGELIJK**
- **RUIME PARKEERGELEGENHEID**
- **AAN DE A7**



GOOGLE 4,4

WESTFRIESE PARKWEG 4 - HOORN - 0229 343 333 - RESERVERINGEN@SAMCITY.NL

**SCAN HIER VOOR
ONZE ARRANGEMENTEN**



Gewonnen!
Van links naar rechts:
Coos Schouten, Harry Nederpelt,
Esmeralda en Arjen Kok.

Duurzame toppers in aardbeien en modulair bouwen

Kok Aardbeien uit Zwaagdijk-Oost en Ursem Modulaire Bouwsystemen uit Wognum hebben de Duurzaam Ondernemen Awards 2025 van gemeente Medemblik gewonnen. De eerste is een familiebedrijf, de tweede stelt in de geest daarvan te handelen. ‘Dat betekent dat je toch iets meer rekening houdt met de wereld om je heen en de toekomst’, zegt Esmeralda Kok.

Bij Kok Aardbeien (winnaar in de categorie meest duurzame ondernemer) komt de drang om te verduurzamen echt van binnenuit. Verwarmingspijpen uit oude kassen hergebruiken als stellingen waarlangs de aardbeienplanten kunnen groeien. Arjen en Esmeralda vinden dat het moet. Of zo'n ander project: natuurlijke vijanden mobiliseren om ongewenste insecten en schimmels te bestrijden. Arjen: “Als je de tijd neemt om te experimenteren met bloemen en planten om het juiste legertje insecten op de been te brengen, kun je ver komen met deze biologische gewasbescherming.”

Vallen en opstaan

Coos Schouten van Ursem Modulaire Bouwsystemen (winnaar in de categorie meest innovatieve ondernemer) knikt instemmend bij dat laatste. Je moet een proces doorlopen om duurzame resultaten te boeken. Het gaat stap voor stap. Met vallen en opstaan, dat is ondernemen. Zelf is hij jaren bezig geweest om het principe van modulair bouwen te perfectioneren. “Wij maken in de fabriek kant-en-klare woonmodules die je op de bouwplaats alleen maar hoeft te stapelen. Daardoor kun je snel en efficiënt bouwen met relatief weinig afval. Daarnaast passen we grotendeels hout toe. Dat slaat natuurlijk CO₂ op. Vooral deze duurzaamheidswinst geeft ons de laatste jaren de wind in de zeilen.”

Voor Kok Aardbeien is de volgende stap om een boomgaard aan te leggen. Zie het als compensatie voor het beetje gas dat ze nog gebruiken. Ze mikken op notenbomen. Die opbrengst kunnen ze oogsten in de herfst, volgend op de aardbeien. Esmeralda: “We hergebruiken het drainwater en de meststoffen van de aardbeien voor het voeden van de bomen. We verkopen de aardbeien al aan huis. De noten zetten we er gewoon naast.”

Niet iets van ver weg

Door de groeiende vraag verdubbelt Ursem Modulaire Bouwsystemen in 2026 de capaciteit van vier modules naar acht modules per dag. Tegelijkertijd gaat Coos investeren in het aardgasvrij maken van de productiehal. “We gaan over op elektriciteit, opgewekt door zonnepanelen in combinatie met een batterij. Daarmee voeden we onze laadpalen, het machinepark en de warmtepompen.”

Wethouder duurzaamheid van gemeente Medemblik Harry Nederpelt hoort het tevreden aan: “De duurzaamheidsawards laten zien dat verduurzaming niet iets is van ver weg. In onze eigen gemeente zijn we ook bezig met hele mooie dingen.”



Lars Castricum, Cindy Jesterhoudt, Niels Peerdeman,
Mona Roorda en Annemiek van Leeuwen

BaanBereik gaat vol vertrouwen 2026 in

‘We groeien mee met de markt en met onze klanten’

BaanBereik kijkt terug op een jaar vol groei en nieuwe kansen. Terwijl de arbeidsmarkt sneller verandert dan ooit, blijft de organisatie met persoonlijk contact, specialistische kennis en oprechte betrokkenheid trouw aan haar fundament. Stuurvrouwen Mona Roorda en Annemiek van Leeuwen blikken met vertrouwen vooruit op 2026. ‘We hebben een fantastisch team, met veel collega’s die al tien jaar of langer bij ons zijn. Die continuïteit gecombineerd met jong talent, maakt dat we klaar zijn voor de volgende fase.’

Het succes van BaanBereik begint bij de mensen. Medewerkers nemen nieuwe collega’s moeiteloos mee in de cultuur van enthousiasme, professionaliteit en plezier. Ook de vestiging in Heerhugowaard groeide uit tot een hechte groep professionals. ‘Bijna iedereen die hier werkt is ooit

begonnen als stagiair of afstudeerder’, zegt Mona. ‘Veel bedrijven vragen ons hoe wij zoveel jonge, betrokken mensen aantrekken. Het antwoord is eenvoudig: wij zien talent, geven vertrouwen en bieden ruimte om te groeien. Dat is en blijft onze kracht.’

Groeiende vraag naar HR-expertise

In 2025 merkte BaanBereik dat steeds meer opdrachtgevers aanklopten met vragen die verder gaan dan werving en selectie. 'Organisaties vroegen ons bijvoorbeeld advies over ontwikkelgesprekken, personeelsbegeleiding, handboeken, interne communicatie en de gevolgen van digitalisering en AI. De rol van HR verandert snel en daarom zoeken bedrijven steeds vaker een partner die dichtbij hen staat en de regionale arbeidsmarkt door en door kent', zegt Annemiek. Omdat BaanBereik nauw betrokken is bij haar klanten, weet het team precies waar hun uitdagingen liggen. 'Om deze bredere behoefte nog beter zichtbaar te maken, worden alle werving- en selectiediensten samengebracht onder BaanBereik Professionals. De verzamelnaam voor zowel no-cure-no-pay trajecten als exclusieve werving & selectie. 'Hiermee maken wij nog beter zichtbaar dat organisaties bij ons terecht kunnen voor zowel vrijblijvende als exclusieve wervingstrajecten. Om deze ontwikkelingen verder te ondersteunen, hebben we een nieuw managementteam opgericht.'

Exclusieve werving & selectie

De mogelijkheden voor exclusieve werving & selectie zijn nog niet bij iedereen bekend. Terwijl de vraag naar gespecialiseerde en zwaardere profielen blijft groeien, wijken sommige bedrijven nog uit naar bureaus buiten de regio. Mona: 'Wij hebben hier juist het netwerk, de kandidaten en de kennis. Met collega's zoals Cindy Jesterhoudt die al tien jaar in dienst is en de regionale markt door en door kent, beschikken wij over diepgaande expertise.' Daarom investeert BaanBereik extra in zichtbaarheid, met onder andere een vernieuwde website en een bredere communicatiestrategie die laat zien dat bedrijven volledig worden ontzorgd. 'We nemen de tijd voor mensen. We luisteren naar hun wensen, bouwen een band op en blijven betrokken tijdens het hele proces. Dat persoonlijke contact maakt het verschil. Alles dient goed voor elkaar te zijn. De communicatie, verbinding en begeleiding tijdens het werving & selectieproces. Ook daarna zorgen we voor communicatie en verbinding', vult Cindy aan.

Niels Peerdeman van Team Techniek ziet dat ook aan de kantzijde: 'Opdrachtgevers verwachten professionaliteit, kwaliteit en snelheid. Dat kunnen wij hen bieden met persoonlijk contact en door mee te denken in oplossingen.'

Nieuwe CAO's en verbeterde arbeidsvoorwaarden

Een ander belangrijk thema voor 2026 is de invoering van nieuwe CAO-wetgeving en verbeterde arbeidsvoorwaarden voor alle externe medewerkers, de term die BaanBereik

bewust gebruikt in plaats van uitzendmedewerkers. 'Het zijn onze mensen en zij verdienen dezelfde waardering en voorwaarden als medewerkers die rechtstreeks in dienst zijn', benadrukt Annemiek. De nieuwe regelgeving betekent dat arbeidsvoorwaarden volledig worden gelijkgetrokken met het CAO van de opdrachtgever, inclusief scholingsbudgetten, extra vrije dagen en vergoedingen wanneer die binnen een CAO van toepassing zijn. Vanaf 18 jaar bouwt bovendien iedereen pensioen op, ook wanneer de opdrachtgever zelf geen pensioenregeling heeft. Voorheen liepen de premies nog weleens uiteen, maar ook dat wordt nu volledig gelijk getrokken. 'Het is een enorme professionaliseringsslag die perfect past bij wie we willen zijn. Een betrouwbare partner die staat voor goed werkgeverschap.'

Business controller Lars Castricum ziet erop toe dat alle wijzigingen zorgvuldig worden doorgevoerd. 'Er verandert veel en dat dient administratief en juridisch helemaal te kloppen. We halen alle benodigde informatie tijdig bij onze klanten op en zorgen dat systemen en processen zo zijn ingericht dat we volledig voldoen aan de wet- en regelgeving.'

Groeien, vernieuwen en samen vooruit

Dat BaanBereik alles in eigen beheer doet - van verloning en contracten tot begeleiding, medewerkersgesprekken en advisering bij ziekteverzuim of vaststellingsovereenkomsten - maakt een wereld van verschil. Doordat de lijnen kort blijven en het team direct kan schakelen, ervaren klanten een grote mate van betrokkenheid. Mona: 'Wij kennen de mensen en de bedrijven en daarom kunnen we direct handelen zodra er iets speelt. Dat is precies waarom onze klanten ons waarderen.' Na een jaar vol groei en professionalisering kijkt BaanBereik met vertrouwen vooruit. Het team breidt zich verder uit, de dienstverlening wordt nóg completer en de organisatie blijft investeren in vernieuwende oplossingen die passen bij de arbeidsmarkt van morgen. Mensen staan daarbij altijd centraal. Annemiek: 'We gaan 2026 in met een sterk team, een helder plan en heel veel energie. We groeien mee met de markt en met onze klanten. Onze mensen zijn stuk voor stuk specialisten met hart voor het vak. Samen zorgen we ervoor dat opdrachtgevers en werknemers in Noord-Holland kunnen rekenen op een partner die altijd naast hen staat.'



Benieuwd? Maak uw afspraak via de code, of bel Niels Peerdeman of Cindy Jesterhoudt op 0229-745010

baanbereik.nl



Makelaardij

op maat



Grip op de kosten

...of alles uit de kast? Jij weet wat past bij jou en jouw woning dus bepalen we samen de beste strategie. Zo betaal je alleen wat relevant is.

Unieke marketing...

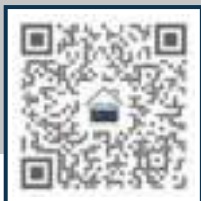
...voor iedere woning. Kies uit ons handige menu de opties die voor jouw woning relevant zijn. Altijd maatwerk.

Kennis van de regio...

...en passie voor het vak. Een gouden combinatie! Je kunt op ons rekenen zowel voor als na de aan- en/of verkoop.

Scan...

En ontdek wat jouw woning waard is.



De Oude Veiling 55B | Zwaag

www.johngreutermakelaardij.nl



VAKGARAGE PIET HAS

Piet Has Automobielen BV | Lageweg 25 | 1628 JS Hoorn | T: (0229) 21 94 16



Onderhoud & Reparatie



Aircoservice



Banden



Trekken



Occasions



APK Keuringen



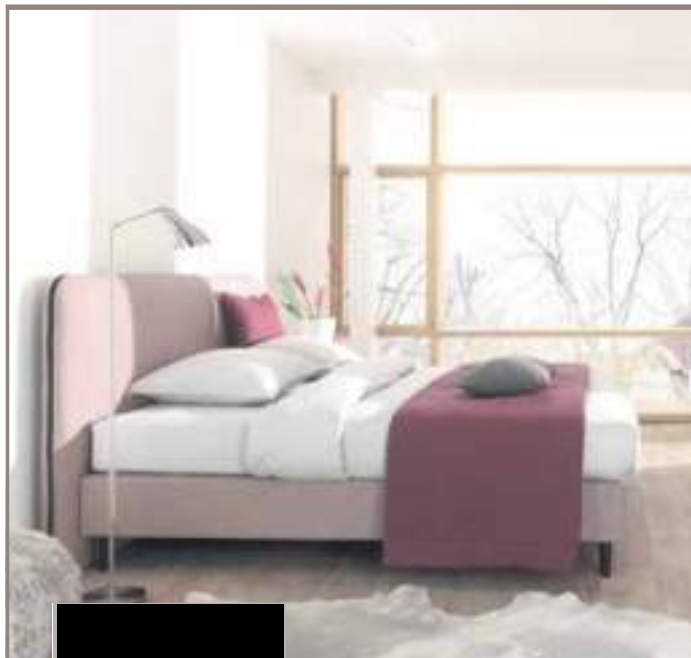
Schadeherstel



Gratis haal & breng service

Voor onze occasions kunt u terecht op:

WWW.PIETHAS.NL



slaapkenner™
THEO BOT

www.theobot.nl

www.theobot.nl

Dorpsstraat 162, Zwaag

Gratis parkeren!

telefoon 0229 - 237228

OPENINGSTIJDEN

di t/m vr 09.30 - 17.30 uur

Koopavond op afspraak

zaterdag 10.00 - 17.00 uur

Breng je ligcomfort naar een hoger niveau met NOX

NOX is een persoonlijk samengesteld slaapsysteem. Je nachtrust verdient alle aandacht en **NOX** geeft je die aandacht!

Slaapsystemen van **NOX** hebben een luxe uitstraling en een uitgebalanceerd Ergonomisch comfort door het uniek Custom Made concept. Elk lichaam verdient z'n eigen ondersteuning en comfort. **NOX** biedt dat zowel in de boxspring als in het matras, of het je nu te doen is om de optimale lichaamssteuning, het uitstekend ventilerend vermogen of de lange levensduur, in een slaapsysteem van **NOX** komt alles samen.



NOX bedden worden met de hand vervaardigd en gemaakt van uitsluitend de beste materialen die zorg dragen voor een lange levensduur. Ieder bed kan naar eigen wens samengesteld worden met ruime keuze uit de mooiste ontwerpen en de fijnste stoffen zodat elk bed een uniek item wordt. Maar naast design staat **NOX** garant voor uniek ligcomfort.

Met een **NOX** bed ben je verzekerd van een slaapsysteem dat geheel op maat voor jou gemaakt wordt.

NOX: Architecten van een goede nachtrust

Kom vrijblijvend eens proef liggen in onze winkel en ervaar het comfort!!



De beste strategie met Karsten Energy

Zakelijke Batterij voor iedere ondernemer

Direct besparen. Slim handelen. Toekomstbestendig ondernemen.

Waarom nú investeren in een zakelijke batterij

Een batterij-opslagsysteem geeft ondernemers grip op hun energiekosten, energiezekerheid en creëert nieuwe inkomstenstromen. Ideaal voor bedrijven met groeiambities, hoge piekbelastingen of interesse in dynamische energietarieven.

Belangrijke functies & voordelen

Peakshaving, Direct besparen op netkosten

Vang dure vermogenspiekmomenten op met je eigen batterij en bespaar jaarlijks duizenden euro's aan capaciteits- en transportkosten.

Maximaal rendement uit zonnepanelen

U slaat overtollige zonne-energie op, verhoogt uw zelfconsumptie en vermindert terugleververliezen bij beperkte netcapaciteit

Verdienen aan dynamische energietarieven

Laad goedkoop in bij lage of negatieve stroomprijzen en gebruik of verkoop energie wanneer de tarieven pieken. De dagelijkse prijsverschillen kunnen zeer winstgevend zijn.

Meer zekerheid & continuïteit

Je bedrijf blijft draaien, zelfs bij netproblemen.

Subsidies en fiscale voordelen

EIA (Energie-investeringsaftrek)
MIA/Vamil



Rekenvoorbeeld...

Zakelijke Batterij 215 kWh / 100 kW

Indicatie gebaseerd op peakshaving, dynamisch handelen en PV

Investering: € 50.000

- Peakshaving: € 4.000 – € 6.000 / jaar
- Dynamische handel: € 3.000 – € 5.000 / jaar
- Zonnepanelen: € 1.000 – € 2.000 / jaar

Totale opbrengst: € 8.000 – € 13.000 per jaar

Terugverdientijd: 4 tot 6 jaar

Wil je exact weten wat deze batterij jouw bedrijf oplevert? Vraag een gratis energiescan aan.



Wij komen graag langs voor goed advies

Oosterblokker 30 • 085-8000611 • info@karstenenergy.nl • www.karstenenergy.nl



Van Overbeek Makelaars & Taxateurs blikt dankbaar terug op een sterk 2025

‘Het vertrouwen van onze relaties is de basis van onze makelaarspraktijk’

Terugkijkend op 2025 is er voor het team van Van Overbeek Makelaars & Taxateurs reden tot tevredenheid en in het bijzonder reden tot dankbaarheid. In een jaar dat werd getekend door geopolitieke spanningen, economische onzekerheid en internationale turbulentie, heeft zowel de woning- als de bedrijfsmakelaardij zich opmerkelijk veerkrachtig standgehouden. Dankzij het vertrouwen van de relaties treedt de toonaangevende speler op de Noord-Hollandse vastgoedmarkt 2026 met optimisme tegemoet.

‘Als we aan het begin van het jaar starten, zijn er altijd bepaalde onzekerheden. Maar wanneer we aan het einde

van het jaar de balans opmaken, blijkt steeds weer dat onze markt zich sterk weet te handhaven. Dat heeft onder meer te



maken met de balans tussen vraag en aanbod. Hoewel 2025 bij uitstek een jaar was waarin geopolitieke en economische spanningen voelbaar waren, bleef de vastgoedmarkt stabiel', vertelt register makelaar/register taxateur en NVM-lid Paul Moerkamp. De vraag naar woningen bleef het aanbod ruimschoots overtreffen en ook binnen de bedrijfsmakelaardij was de krapte groot. 'Nieuwe bedrijventerreinen zijn thans zeer beperkt voor uitgifte beschikbaar, wat bijdraagt aan de sterke vraag naar commercieel vastgoed. Natuurlijk helpt het ook dat de rente relatief laag bleef. Uiteindelijk komt het erop neer dat er vertrouwen is in de markt en in de continuïteit van dit gebied.'

Transacties ontstaan uit vertrouwen

Dat 2025 een succesvol jaar werd, is volgens het team van Van Overbeek vooral te danken aan het vertrouwen dat relaties hen geven. 'We hebben dit jaar zowel in de woning- als in de bedrijfsmakelaardij weer hele mooie transacties tot stand mogen brengen. Dat kun je natuurlijk alleen doen als je het vertrouwen van opdrachtgevers krijgt', benadrukt Paul. 'Dat blijft een bijzonder gegeven. We vinden het keer op keer mooi als wij een opdracht gegund krijgen, we praten immers over andermans geld. Als iemand je vraagt om te begeleiden

bij verkoop, verhuur of aankoop, is dat een gunst. Iets dat je nooit als vanzelfsprekend mag zien en waar enorm veel vertrouwen uit spreekt.' Die waardering van opdrachtgevers vormt de kern van de makelaarspraktijk. 'Het is een eer dat wij deze gunst in 2025 opnieuw veelvuldig hebben mogen ontvangen. Daar zijn we onze relaties dankbaar voor.'

Onderscheidend vermogen

Het vertrouwen is tevens gebaseerd op de expertise, ontwikkeling en professionaliteit waar Van Overbeek Makelaars & Taxateurs al 55 jaar in investeert. 'Passie en gedrevenheid zijn onmisbaar, maar zonder vakinhoudelijke kennis kom je nergens. Omdat wij werken met hoogopgeleide, gespecialiseerde vakmensen kunnen we onze hoogwaardige dienstverlening blijven borgen. Dat is terug te zien in de procesbegeleiding, advisering bij aan- en verkoop, taxaties en dossiers die tot in de puntjes kloppen.

Bij ons wordt kwaliteit niet in slogans gegoten, maar in houding en werkhethiek. Kwaliteit is zo'n containerbegrip', lacht Paul. 'Je dient het in het proces te laten zien. Daar wordt het verschil merkbaar.'

vanoverbeek.nl



Tekst: Louise Snel Fotografie: Hélène de Bruijn

Reflecteren, sparren en praktische inzichten voor toekomstgerichte HR-professionals

Sterke start HR Tafel Noord-Holland smaakt naar meer

In oktober en november vonden bij Strandpaviljoen Reuring in Hoorn de eerste edities van HR Tafel Noord-Holland plaats. De succesvolle seminars, georganiseerd door Claudia Tervoort van About Human en Manon van de Ven van Adviesbureau Smaragd, brachten toekomstgerichte HR-professionals samen om te reflecteren, te sparren en praktische inzichten te ontwikkelen die direct toepasbaar zijn in hun eigen organisatie. De krachtige start bevestigt de behoefte aan strategische verdieping binnen HR en smaakt naar meer.

HR-experts beschrijven de seminars als waardevol, inhoudelijk en persoonlijk. 'Het programma is bewust opgebouwd. Deelnemers landen eerst tijdens een gezamenlijke lunch, waarna

een inspirerende sessie met een gastspreker volgt. Vervolgens gaan zij via gerichte werkvormen aan de slag met hun eigen praktijkcasus, met concrete resultaten als uitkomst', vertelt





Manon: 'Het eerste seminar stond in het teken van de strategische positie van HR, waarbij waardevolle inzichten werden gedeeld over het versterken van invloed en richting binnen organisaties. Tijdens het tweede seminar was de gastspreker verhinderd en hebben wij crisisexpert Maureen Veurman last-minute ingevlogen. Zij benaderde het thema leiderschap en cultuur vanuit het perspectief van crisis. De aanwezige HR-experts herkenden de dynamiek van leiderschap onder druk. Dat leverde herkenbare inzichten en concrete acties op waarmee de deelnemers de volgende dag al aan de slag konden gaan.'

Gemeenschappelijke uitdagingen

'Je ziet dat er goud ontstaat wanneer HR-experts elkaar kritisch en respectvol bevragen. Aan tafel zitten professionals van zowel multinationals als regionale MKB-bedrijven.

De schaalgrootte verschilt, maar de uitdagingen blijken opvallend vergelijkbaar. Juist die mix maakt de dialoog krachtig. Je leert door in de keuken van anderen te kijken en door andere perspectieven te horen', licht Claudia toe. 'Ongeacht of iemand komt vanuit een familiebedrijf of een internationale organisatie, de gemene deler blijft hetzelfde. Strategisch leiderschap vraagt om stabiliteit, een duidelijke visie en een gedeelde taal binnen het leiderschapsteam. Dat is de basis van sociale veiligheid en duurzame groei.'

Talentmanagement en duurzame inzetbaarheid

Tijdens de volgende editie op 5 februari 2026 staan talentmanagement en duurzame inzetbaarheid centraal.

Twee thema's die onlosmakelijk met elkaar zijn verbonden. Manon: 'We gaan in kaart brengen hoe je mensen letterlijk op de plek zet waar zij het beste tot hun recht komen. Dat

zorgt voor betere prestaties, minder uitval, meer betrokkenheid en het binden & boeien van talent.' Deelnemers ontvangen opnieuw een gerichte opdracht én een waardevolle verrassing. Claudia: 'We werken niet alleen aan inzichten, maar ook aan bewustwording en ontwikkeling. Het is bijzonder om te zien hoe de seminars organisaties inspireren om breder te kijken naar leiderschap, cultuur en talentontwikkeling.'

Wegens het succes wordt HR Tafel Noord-Holland volgend jaar voortgezet. Wil jij ook deelnemen aan deze unieke seminars? Verzeker jezelf van een plek via: hrtafelnoordholland.nl



Wijkom en Aan de Oever in Medemblik:

De kracht van verbondenheid

Wijkom en Aan de Oever uit Medemblik opereren sinds enige tijd onder één paraplu.

Zo kunnen beide ondernemingen (nog) meer betekenen voor hun klanten en personeel.

Bij de samenvoeging werden ondernemers Arjan Meester en Marc Meendering begeleid door aaff en Rabobank.

Zo'n vijftien jaar geleden startte Arjan Meester het uitzend- en detacheringsbureau Wijkom, aan de rand van Medemblik. 'Gaandeweg kwam steeds vaker de vraag of we een complete klus konden aannemen,' vertelt Arjan. 'Om aan die vraag te voldoen, is Aan de Oever opgericht. Op een gegeven moment

merkten we dat de aanvragen technisch en bouwkundig steeds complexer werden. We zijn toen op zoek gegaan naar een partner die op dat gebied goed onderlegd was.'

Die partner vond hij in de persoon van Marc Meendering.

'We maakten een afspraak en binnen een half uur was onze



samenwerking bezegeld,' zegt Marc. 'De van, voor, door Medemblik-mentaliteit van Arjan sprak me erg aan. Daarnaast zet hij zich in voor jongeren, dat vind ik een mooie gedachte.' Arjan Meester: 'De insteek van ons partnership was: hoe kunnen we samen sterker zijn? Hoe kunnen we deze twee ondernemingen, die een eigen expertise hebben maar hetzelfde doel nastreven, laten samenvloeien?'

Een intensief traject

Deze strategie vroeg om een nieuwe samenwerking: met Mark Vermeulen van aaff in Hoorn. 'Samen hebben we gekeken naar de mogelijkheden om van beide ondernemingen één bedrijf te maken,' aldus Mark Vermeulen. 'Het was een intensief traject, waarbij de nodige juridische en fiscale aspecten om de hoek kwamen kijken. Uiteindelijk

zijn we gekomen tot een oplossing waarbij de ondernemingen zijn ondergebracht in een groepsstructuur. Dit heeft veel praktische voordelen. Daarnaast zorgt het voor flexibiliteit en duidelijkheid.' De succesvolle samenvoeging is al enige tijd een feit. Meendering: 'We merken dat het ook doorwerkt in de bedrijfsmentaliteit. Er heerst een grote saamhorigheid en er is veel openheid. Medewerkers weten ons te vinden, durven te vragen. Aanwezig zijn, stimuleren en uitleg geven: daarmee creëer je bewustwording. Dat komt de sfeer én kwaliteit van het werk ten goede.'

Extra korte lijnen

Bij de vorming van de nieuwe bedrijfsstructuur was ook Jeffrey Rustenburg, Adviseur MKB van Rabobank, betrokken. 'Toen ik van de plannen hoorde, had ik direct iets van: dit moeten we samen van de grond krijgen. We hebben goed kunnen sparren over de mogelijkheden, kansen en uitdagingen. Voordeel was dat we alle vier zijn verbonden met Medemblik en netwerkpartners zijn. Dat praat een stuk makkelijker. Daarnaast zetelt Mark Vermeulen in hetzelfde kantoor als onze bank, dus de lijnen waren extra kort,' zegt Rustenburg. 'Sparren is ontzettend belangrijk,' benadrukt ook Arjan Meester. 'Ondernemen doe je echt samen. Samen met collega's, de accountant, de bank en het thuisfront.'

Groepsgevoel

Arjan en Marc zien het aantal jonge, enthousiaste medewerkers gestaag toenemen. Arjan Meester: 'Jongeren kunnen zich hier ontwikkelen en er heerst een groepsgevoel. Dat zorgt voor verbinding. Daarnaast is de betrokkenheid groot. De medewerkers zijn het bedrijf. Wie binnenkomt, kan hier tot het pensioen blijven. Ooit hopen wij het bedrijf over te dragen, dus ook op dat vlak liggen er kansen.' Marc Meendering: 'Het belangrijkste is misschien nog wel dat jongeren hier uitdagende projecten kunnen realiseren. Bij een bedrijf in hun eigen stad, met collega's die ze kennen. Wat is er mooier dan dat?'



Arjan Meester (links) en Marc Meendering hebben bij het waarmaken van hun ondernemersplannen nauw samengewerkt met Mark Vermeulen (achter/links) en Jeffrey Rustenburg.

**Heb jij innovatieve ondernemersplannen?
Maak dan een afspraak met één van onze
MKB Adviseurs.**

Jeffrey Rustenburg: Jeffrey.rustenburg@rabobank.nl/
06 51766503,

Herman Meijer: Herman.meijer@rabobank.nl/06 29172477,
Kees Aben: Kees.aben@rabobank.nl/06 83535727.

Bouwen aan samenwerking tussen bedrijven

ONHN Ondernemerscafé: Elkaar vinden, versterken en samen nieuwe mogelijkheden zien

Het Ondernemerscafé in het Oorlogsmuseum Medemblik bracht tientallen ondernemers bij elkaar voor inspiratie, nieuwe contacten en een eerlijk ondernemersverhaal van gastheer Lars Rustenburg. Een bijeenkomst die past bij de nieuwe koers van Ontwikkelingsbedrijf NHN: elkaar vinden, elkaar versterken en samen nieuwe mogelijkheden zien in Noord-Holland Noord.

“Wij zijn er om ondernemers verder te helpen,” zegt directeur Esther Zijl. “Je kunt veel alleen, maar samen kom je verder.” Die gedachte vormt de kern van de nieuwe koers van Ontwikkelingsbedrijf NHN. De organisatie werkt aan een sterke, toekomstbestendige economie in Noord-Holland Noord, niet alleen voor grote innovatieve bedrijven, maar juist ook voor het brede mkb.



dagelijkse praktijk te vertalen. “We bouwen aan samenwerking tussen bedrijven zodat kennis, ervaring en contacten sneller worden gedeeld,” zegt Esther. “Je hoeft niet alles zelf te kunnen, als je maar weet wie je kan helpen. Daar ondersteunen wij bij.”

Een concreet voorbeeld van zo'n samenwerking is te zien tijdens het Ondernemerscafé: ondernemers die elkaar pas vijf minuten kennen, maar al direct ideeën uitwisselen. Dat is waar ONHN van betekenis is.

Nieuwe verbindingen

Het Ondernemerscafé kreeg extra lading doordat Lars Rustenburg, directeur van het Oorlogsmuseum, zijn ondernemersverhaal openhartig deelde. Hij vertelde over



Service bieden, kennis delen en netwerken faciliteren; dat is waar het allemaal om draait. ONHN wil er zijn voor iedere ondernemer die kansen wil benutten of tegen uitdagingen aanloopt op het gebied van verduurzaming, personeel, technologie of ruimte. “We denken mee, stellen de juiste vragen en koppelen ondernemers aan mensen die verder kunnen helpen. Soms is dat een netwerkcontact, soms een adviseur, soms gewoon een collega-ondernemer.”

Leren, delen en doen

De kracht van ONHN zit in ondernemers helpen elkaar te vinden en te versterken. Dat is nodig om de grote thema's van nu, energietransitie, arbeidsmarkt en digitalisering, naar de





groei, het werken met vrijwilligers, keuzes maken, risico's afwegen en steeds blijven vernieuwen. Zijn verhaal liet zien hoe ondernemerschap in de regio werkt: met lef, doorzetten en samenwerken met partners om verder te komen.

De rondleiding door het museum maakte duidelijk dat ook een culturele organisatie te maken heeft met dezelfde ondernemersvragen als ieder ander bedrijf. Daarmee illustreerde Lars precies waarom ONHN dit soort ontmoetingen organiseert: verhalen delen helpt anderen vooruit.

Naast de kennismakingsrondes werd kort gesproken over kansen om samen te werken met Defensie. Als voorbeeld van hoe nieuwe mogelijkheden kunnen ontstaan als ondernemers met een open blik bij elkaar komen. Ondernemers hoorden van Diana Zwagerman (Archie) wat haar ervaringen waren en waar je op moet letten als je voor de overheid werkt. Het gesprek liet vooral zien dat samenwerking onverwachte richtingen op kan groeien.

De waarde van netwerken

Voor veel ondernemers, zoals Arjan Meester, was het een eerste kennismaking met het ONHN Ondernemerscafé. "Ik kende het concept nog niet, maar was blij verrast. Goed georganiseerd, leuke gesprekken, jonge mensen.

Netwerken werkt: je leert nieuwe mensen kennen, je laat jezelf zien en je steekt er altijd iets van op."

Ook Ton Stavenuiter herkent dat gevoel: "Je moet als regio sterk blijven tegenover de metropoolregio Amsterdam. Dat lukt alleen door samen te werken en in verbinding te blijven met elkaar."

Samen bouwen aan brede welvaart

Voor Esther is dat precies wat ONHN wil bereiken: een regio waarin ondernemers elkaar versterken en samen de brede welvaart vergroten. "We zijn een uitvoeringsorganisatie, maar vooral een verbinder. We helpen bedrijven groeien, stimuleren samenwerking op bedrijventerreinen en zorgen dat ondernemers bij ons terecht kunnen met hun vragen."

Het nieuwe meerjarenplan van Ontwikkelingsbedrijf NHN zet die koers stevig neer. Van energietransitie tot arbeidsmarkt, van digitalisering tot circulair ondernemen: de thema's zijn groot, maar het begint klein, bij een ondernemer die een vraag heeft en iemand die luistert. "Samen maken we Noord-Holland Noord sterker. Dat is waar wij elke dag aan werken."

Wil je ook aanhaken bij Ondernemerscafés en andere bijeenkomsten en activiteiten van ONHN? Kijk dan op onhn.nl





Neem rust
Coaching
Begeleiding
Bedrijfsadvies
Annemieke Kleinhout

Al sinds 2009 zet Annemieke zich in voor coaching, begeleiding en re-integratie van stagiaires en kernpersoneel. Al dan niet behept met een verstoring in het autistisch spectrum.

Bij re-integratie is vaak een aangepaste of andere werkplek noodzakelijk. Bij Annemieke kun je terecht voor advies over specifieke aanpassingen bij re-integratie of voor mensen met autisme, fysiek en organisatorisch.

Niet ieder bedrijf beschikt voortdurend over tijd, kennis en mogelijkheden om iedere stagiaire te ondersteunen. Annemieke zet haar jarenlange ervaring graag in voor uw stagiaire(s). Ook als interim bij onderwijs- of zorginstellingen.

Speciaal is de mogelijkheid voor een her- en bijscholingsactiviteit in de vorm van het AutismebelevingsCircuit waarbij personeel uit de zorg, het onderwijs en het bedrijfsleven kennismaat met de belevingswereld in het autistisch spectrum. Individueel of als team.



Email: info@neemrust.nl
WWW: neemrust.nl

VERGADER IN HET HART VAN WEST-FRIESLAND!

Museumboerderij West-Frisia biedt een landelijke vergaderlocatie. Geniet van de stilte van het platteland en vergader in onze Kapberg of in het Vierkant in onze historische boerderij.



- Vergaderruimte voor een groep tot 20 personen. Zaal met uitzicht over de weilanden.
- Vergaderruimte voor een groep tot 40 personen in het Vierkant van de boerderij.
- Gratis Wi-Fi en audiovisuele ondersteuning.
- Koffie, thee en West-Friese krentenmilk. Lunch op aanvraag.

Bent u met uw bedrijf op zoek naar een inspirerende vergaderervaring dicht bij huis en weg van de drukte van het bedrijf? Maak uw vergadering bijzonder met een rondleiding door het museum of geniet van de rust van de omgeving.

Klaar voor een landelijke vergaderervaring? Neem contact met ons op voor een bezichtiging, een offerte op maat of om direct een reservering te maken.

Museumboerderij West-Frisia is gevestigd aan de Koningspade 31 te Hoogwoud. Bel 0226-351431 voor reserveringen of stuur een email naar info@museumboerderijwestfrisia.nl



TBE-ZA
architecten & ingenieurs
Julianaweg 141b Volendam
info@tbe-za.nl
0299-363468

Bij TBE-ZA architecten en ingenieurs combineren we creativiteit en techniek, om gebouwen te ontwerpen die zowel esthetisch als functioneel doordacht zijn. We werken met oog voor detail, altijd in nauwe samenwerking met onze opdrachtgevers en adviseurs.

‘Met onze decennia aan ervaring bouwen we vandaag aan de toekomst.’



PROJECT IN BEELD

ALLURE AAN DE AMSTEL



De variatie in materiaalgebruik en strakke detaillering zorgen voor een tijdloze uitstraling.

Samen bouwen aan een sterke regio

De HOC stimuleert een vitale regionale economie en een krachtig bedrijfsleven.

Sluit je aan bij de HOC en ontdek wat wij voor jou kunnen betekenen. Samen staan we sterker en bereiken we meer.

Word lid en versterk jouw economische positie

De HOC brengt ondernemers samen in een dynamisch netwerk waarin samenwerking, inspiratie en groei centraal staan. Bij ons draait alles om het versterken van de banden tussen ondernemers, onderwijs en overheid, terwijl we jouw belangen behartigen met een persoonlijke en vaak gezellige twist.

Vergroot jouw netwerk

- Netwerkborrels & bedrijfsbezoeken: Leer andere ondernemers kennen in een informele setting.
- Inspirerende kennisevenementen & brainstormsessies: Deel inzichten, haal inspiratie en werk samen aan nieuwe ideeën.
- Actieve belangenbehartiging: De HOC is jouw stem richting gemeenten, provincie Noord-Holland, de Westfriese Bedrijvengroep (WBG), werkgeversorganisaties en het onderwijs.

Wij luisteren naar jouw wensen en zetten ons in om uitdagingen samen aan te pakken. Geen doel is te groot wanneer je de krachten bundelt met gelijkgestemde ondernemers.

HOC bestuur



Ron Sligting
duo voorzitter
Tel: 06-20208373
Mail: r.sligting@hochoorn.nl



Sander Mentjox
penningmeester, deze functie is binnenkort vacant
Tel: 0229-343000
Mail: s.mentjox@hochoorn.nl



Esther Klappe
bestuurslid, events & communicatie
Tel: 06-18877007
Mail: e.klappe@hochoorn.nl



Jacco Komijn
duo voorzitter
Tel: 06-55377707
Mail: j.komijn@hochoorn.nl



Barbara Bisschop
bestuurslid, events & communicatie
Tel: 06-13528632
Mail: b.bisschop@hochoorn.nl



Richard Koster
bestuurslid
Tel: 0229-343000
Mail: r.koster@hochoorn.nl



Valentijn Stam
secretaris
Tel: 0229-343000
Mail: v.stam@hochoorn.nl



Remco Boots
bestuurslid, events
Tel: 06-40909431
Mail: r.boots@hochoorn.nl



Vacature
bestuurslid

De HOC is trots op haar partners

Kennismaken met drie HOC

Ron Sligting

Wie ben je?

"Ron Sligting, ik ben 66 jaar, 42 jaar getrouwd met Marja, we hebben twee kinderen (een tweeling van 30 jaar) en sinds augustus 2023 ben ik opa van kleindochter Lot. Ik ben geboren in Naarden en begin 1963 naar Amsterdam verhuisd. In 1991 ben ik verhuisd naar Hoorn. Sinds januari 1978 werk ik bij ABNAMRO (en de rechtsvoorgangers hiervan) en ga 30 november 2025 met pensioen. Ik had altijd een commerciële functie in het zakelijke segment. De laatste 25 jaar was het werkgebied Purmerend-Waterland en West-Friesland."



overheid hierover te informeren met als doel om een voor beide partijen goede oplossing te vinden. Ons Manifest is hiervoor een goede eerste stap."

Ik vind het belangrijk dat...

"Een ondernemersvereniging heeft alleen toegevoegde waarde wanneer deze een serieuze gesprekspartner is voor de ondernemer en dat de ondernemer erop kan vertrouwen dat zijn vertegenwoordiger hiermee bij de overheid gehoor heeft en een gesprekspartner is. Nogmaals: niet alles wat wij en de ondernemer als de juiste oplossing zien zal lukken, maar als we niet proactief worden en blijven weten we zeker er geen dialoog op gang komt. Hiernaast vind ik het ook belangrijk om op zijn tijd met 'bier en bitterballen' te netwerken."

De reden waarom ik in het bestuur van de HOC wilde komen is...

"Vanuit mijn werk ben ik altijd actief geweest in besturen van ondernemersverenigingen met als doel het ondernemersklimaat te optimaliseren en ook de ondernemers mee te nemen in alle veranderingen om toekomstbestendig te zijn en te worden. Om na mijn pensioen slechts het gras te maaien, partner van en opa te zijn, is niet hoe ik mijn toekomst zie."

Ik denk dat ik met mijn zakelijke kennis en ervaring via de HOC een bijdrage kan leveren om samen met de ondernemers en overheid een toekomstbestendig ondernemersklimaat te faciliteren. Werkgelegenheid behouden en/of laten groeien in deze regio is een must om op de toekomst voorbereid te zijn. Niet alle wensen en plannen zullen direct lukken maar niets doen is geen optie. De passie die ik voor de ondernemers heb en mijn kijk op de toekomst is mijn toegevoegde waarde."

Welke verantwoordelijkheden ga je graag oppakken als bestuurslid?

"Alles begint met goede communicatie. HOC moet voor de ondernemers een vertrouwd adres zijn om problemen en/of plannen te bespreken. Vanuit de HOC is er de taak om de

Remco Boots

Wie ben je?

"Ik ben Remco Boots, 28 jaar en ik ben in oktober 2023 voor de liefde verhuisd naar Hoorn."

Rond diezelfde periode was ik bezig met het opstarten van Remco Boots Uitvaartzorg. Hoorn op zich was niet nieuw voor me, maar het bedrijfsleven wel. Als startend ondernemer in een nieuwe omgeving vond ik het belangrijk om het bedrijfsleven te leren kennen, zo ben ik terechtgekomen bij HOC. Na de zomerborrel in 2024 viel mij op dat er wat extra handjes welkom zouden zijn. In wezen ben ik ook een soort evenementenorganisator, dus heb ik mijzelf hiervoor aangeboden en voor ik het wist stond ik mij al te bemoeien met de evenementencommissie van HOC."

De reden waarom ik in het bestuur van de HOC wilde komen is...

"Via de evenementencommissie ben ik eigenlijk het bestuur in gerold. HOC is natuurlijk veel meer dan evenementen alleen en in de praktijk bleek het dan ook handig

kandidaat bestuursleden

Jacco Komijn

Wie ben je?

"Jacco Komijn, geboren in Alkmaar, maar al heel jong in Hoorn komen wonen en hier opgegroeid. Op dit moment woon ik aan de Westerblokker. Ik heb mijn hele leven in de ICT gewerkt en werk met een kleinschalig team bij Blue ICT in Zwaag. Wij hebben een sterke binding met de eigen regio. Zowel ons team als onze klanten zijn voor 90% afkomstig uit onze eigen regio."

De reden waarom ik in het bestuur van de HOC wilde komen is...

"Dat ik het belangrijk vind dat Hoorn aantrekkelijk moet zijn voor ondernemers om zich hier te vestigen. Wij hebben net als andere regio's uitdagingen op de bedrijven-terreinen maar juist door de samenwerking op te zoeken kunnen we zorgen dat bedrijven zich hier vestigen en kunnen groeien."



Welke verantwoordelijkheden ga je graag oppakken als bestuurslid?

"Ik wil graag samen met Ron Sligting het voorzitterschap oppakken en staan voor een sterke vertegenwoordiging naar partners en naar onze leden."

Ik vind het belangrijk dat

"Hoorn de vanzelfsprekende keuze voor lokale ondernemers is om zich hier te vestigen en hun bedrijf hier te laten groeien."



om een goed beeld te krijgen van wat er verder binnen de organisatie allemaal speelt.

Op die manier krijg je veel meer mee van wat er op dat moment van belang is en dit kan weer vertaald worden naar een evenement."

Welke verantwoordelijkheden ga je graag oppakken als bestuurslid?

"Het woord evenement heb ik al een aantal keer laten vallen. Dat is niet toevallig, dat is namelijk mede mijn verantwoordelijkheid. Binnen een ondernemersvereniging is het belangrijk om elkaar soms even te treffen.

De beste manier daarvoor is een laagdrempelige vrijmibo of een nuttig bedrijfsbezoek bij een medelid. Zo kennen we elkaar, spreken we elkaar en leren we van elkaar."

Ik vind het belangrijk dat...

"Wij als ondernemers ook mens moeten zijn.

Even je successen delen, gewoon een praatje maken, je bedrijf tentoonstellen of lekker even onder de mensen zijn in een andere situatie dan op kantoor. Daarom draag ik graag mijn steentje bij om deze momenten te organiseren. En om eerlijk te zijn... ik vind het ook soms lekker om naast mijn werk even wat gezelligers op touw te zetten."



Zes Hoornse bedrijventerreinen opnieuw KVO-gecertificeerd

Veiliger, weerbaarder en toekomstbestendig

De zes bedrijventerreinen in Hoorn zijn opnieuw KVO-B-gecertificeerd. Een mijlpaal, zeker omdat in deze ronde zwaardere landelijke eisen gelden. Parkmanagement Hoorn-directeur Pieter Veeter is trots: “Samen houden we de terreinen niet alleen schoon en heel, maar ook veilig én klaar voor de toekomst.”

Elke drie jaar voert keuringsorganisatie KIWA audits uit voor het Keurmerk Veilig Ondernemen (KVO-B). Sinds 2024 gelden nieuwe, verzwaarde landelijke eisen vanuit het Centrum voor

Criminaliteitspreventie en Veiligheid (CCV). Pieter: “Voorheen lag de focus vooral op de klassieke collectieve veiligheid: schoon, heel en veilig. Nu draait het ook om weerbaarheid



KVO-werkgroep

en bedrijfscontinuïteit, zoals cyberveiligheid en voorbereiding op stroomuitval of wateroverlast.” De audit vond plaats in drie fasen, eind 2024 en begin 2025.

Samenwerking op en rond de terreinen

De KVO-werkgroep bestaat uit ondernemers, politie, brandweer, gemeente, handhaving en Hoornse Ondernemers Compagnie / Parkmanagement Hoorn. “Wij zijn vooral waarnemer en voorlichter,” zegt Pieter. “We kunnen bedrijven niet dwingen, maar wel actief attenderen op risico's en verbeterkansen.” Tijdens gezamenlijke schouwen, zowel overdag als 's nachts, worden hotspots in kaart gebracht. Zo is de Anodeweg op HN80 benoemd als hittestresspunt en worden waterberging en 'tegelwippen' gestimuleerd om extreme neerslag op te vangen.

Van voorlichting tot interventies

Communicatie verloopt via de app, website, nieuwsbrief én via de parkmanager die bij bedrijven binnenstapt. Ook waren er bedrijfsbezoeken met onder andere de wijkagent, gericht op het signaleren van ondermijning. Pieter: “Dit is deels een samenwerking met het Bestuurlijk Interventieteam (BIT) van Westfriesland. We bezoeken de bedrijven ook zelf, maar het BIT kijkt breed mee vanuit alle aangesloten disciplines, van vervuiling tot mogelijke criminaliteit.” In Hoorn en Medemblik vonden de eerste gezamenlijke acties plaats.

Symbolisch moment

De certificaten werden eind november uitgereikt tijdens de gezamenlijke KVO-vergadering. Ze gingen symbolisch naar Siem Dam van B&S (HN80), die na vijftien jaar afscheid neemt als KVO-lid van het eerste uur. Vanaf de volgende periode sluit ook Zevenhuis aan bij het certificeringstraject.



Siem Dam en Pieter Veeter



DoMiBo bij Reuring

Met een opkomst van 46 ondernemers, waaronder maar liefst 11 spontane bezoekers, kijken we terug op een zeer geslaagde DoMiBo bij strandpaviljoen Reuring.

Daar waar we in de middag nog te maken hadden met een flinke bui, brak de zon precies door toen de borrel begon om 17.00 uur.

Een zonnetje, het strand en gezellige mensen. Ingewikkelder hoeft het niet te zijn en dat is precies waar het om draait bij

de HOC: elkaar ontmoeten en versterken op een ontspannen manier.

En ontspannen was het, niet iedereen kon er om 17.00 uur zijn en niet iedereen kon tot 19.30 uur blijven; dat maakte dat de mensen gedurende de middag binnen druppelden en hier en daar ook weer wat mensen de borrel eerder verlieten. Dit houdt de dynamiek erin.

Dank aan Reuring voor de heerlijke hapjes en drankjes die ook zeker geholpen hebben bij het creëren van een gezellige en ontspannen sfeer!



Een kijkje in de keuken bij ondernemerspaar Ester en Remko Slokkers



Geefeenboompje.nl heeft optimaal gebruik gemaakt van de diensten, producten en expertise van andere ondernemers in het netwerk: dozen van Baas Verpakkingen, huisstijl door merkmaker en marketingbureau Devani, online marketing

door Semwerkt, print door studio Sprint Print en B2B promotiecampagnes door Queen of Sales. Daar kun je als HOC alleen maar trots op zijn.

Wat begon als een uniek kraamcadeau groeide uit tot een prachtig bedrijf op het Westwouds Wijzenddijkje, waar nu dagelijks de vrachtwagens af en aan rijden om pallets met verse boompjes door heel Nederland en Denemarken te bezorgen.

In de eindejaarsperiode doet Geefeenboompje.nl een beroep op nog een lokale samenwerkingspartner: extra krachten van Werksaam Westfriesland helpen dan om de plekdrukke op te vangen. Hiermee draagt deze werkgever haar steentje bij aan social return en maatschappelijke impact.





(advertentie)



Waarheen gaat de reis?

Als dit bericht verschijnt is de nieuwe Tweede Kamer geïnstalleerd en zijn we (nog steeds) op weg naar een nieuw kabinet.

Welke fiscale gevolgen gaat dat straks hebben?

Verantwoordelijk ondernemen is weten welke kant je op moet, ook in tijden van onzekerheid.

Vervolg je reis dan met een adviseur die weet waarheen te sturen.

Bijvoorbeeld p.j.nes@nesaccount.nl

Dan ben je verantwoordelijk ondernemend onderweg.

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

Uitnodiging HOC Nieuwjaarsborrel



Datum: vrijdag 16 januari 2026

Tijd: 16:30 tot 19:30

Locatie: IJsbahn de Westfries,
Westfriese Parkweg 5, Hoorn

Wat kun je verwachten?

We ontvangen jullie graag in Café de Hoge Noor van IJsbahn de Westfries.

Naast de gebruikelijke hapjes en drankjes kun je deze keer ook genieten van veel heerlijks uit de keuken van onze eigen leden, zoals;
Stamppotten Buffet - een stevige warme hap verzorgd door Happy Cooker
Sidderende Sweagh Distillery Gin & Rum Cocktails
Snelweg-proof Scroppinos van Slushters

Meer info en aanmelden via **hochoor.nl**

Noteer deze HOC evenementen ook alvast

Donderdag 12 maart

Bedrijfsbezoek Voorkappers.nl

Maandag 13 april

Kampvuursessie Little Dutch Farm

Vrijdag 19 juni

Zomerborrel

WESTFRIESE ZAKEN

ONDERNEMEND WESTFRIESLAND AAN HET WOORD



30 jaar Hydro West

Na dertig jaar ondernemen draagt Winfred Wester het roer over aan Jarno Kollis

Dag van de
ondernemer

Laat zien waar jouw
organisatie trots op is

WBG: gezamenlijke koers voor
sterk ondernemersklimaat

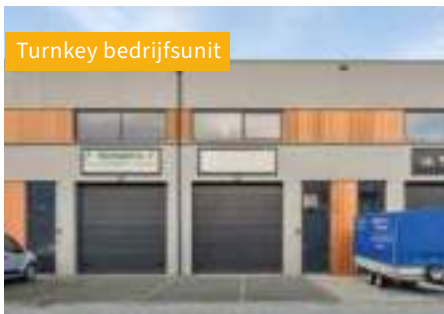
Bedrijfspand **kopen** of **huren**?

Verschillende locaties
in WF



Garageboxen (Gemeente Stede Broec)
Vraagprijs € 25.000 k.k. per stuk

Turnkey bedrijfsunit



Schrepel 24 C18 te De Goorn
Huurprijs: € 1.250,- / maand excl. btw
Vraagprijs € 349.500 v.o.n. excl. btw

Ook voor **Units** ben je bij Van Overbeek Makelaars aan het **juiste adres!**

Bel Martijn Olofsen
0229 - 27 17 77

Bedrijfscomplex van 10.379 m² bvo
met loadingdocs



De Trompet 25 te Enkhuizen
Vraagprijs € 5.950.000,- kosten koper. Huurprijs vanaf € 35,- / m² / jaar excl. btw

Vrijstaand bedrijfsobject van
450 m² bvo met buitenterrein



Witte Paal 133 te Schagen
Huurprijs: € 2.500,- / maand excl. btw

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

WESTFRIESE ZAKEN

WAAR ANDERS?

Inhoud

NUMMER 4 • DECEMBER 2025

04 Coverstory: 30 jaar Hydro West



11 'Meerwaarde voor onze klanten met de hoogste standaarden'

12 Laat de regio zien waar jouw organisatie trots op is!

14 Danenberg Shop introduceert nieuwe entiteit Blue Ox voor de zakelijke markt

16 De visie van accountmanager zakelijke markt Broekhuis Volkswagen Zwaag



Verder in dit nummer:

- 18 AI als katalysator voor slimme, geïntegreerde beveiliging
- 20 Park Business Club: netwerken met het vip-gevoel
- 21 Hoe suikerbieten de bodem ontzilt en grondstof worden voor biobased bouwmaterialen



- 22 Ledenoverzicht
- 23 Warmte, huiselijkheid en een vleugje Turkije in het hart van Hoon
- 25 The Coffee Brothers logisch vervolg op grote broer The Brunch Brothers



- 27 Ondernemend Hoogkarspel zet nieuwe koers uit
- 28 Zakelijk Westfriesland Golftoernooi draait om meer dan de sport
- 30 Dag van de Ondernemer: drie gemeenten, één ondernemende regio
- 32 Parel Art of Automation
- 33 Liefde voor het vak en nuchtere communicatie basis voor continuïteit Parel Smit Flowers
- 34 WBG presenteert gezamenlijke koers voor sterk ondernemersklimaat
- 35 Ondernemers tanken energie bij Koppie doen in de Werf in Enkhuizen



Na dertig jaar ondernemen draagt Winfred Wester het roer van Hydro West over

‘Alle vertrouwen dat mijn levenswerk in goede handen is’

Op 1 januari 1996 startte Winfred Wester Hydro West. Een kleine servicebalie met slangetjes, nippels en pompjes, met een magazijn van nog geen twaalf vierkante meter. Van lieverlee groeide de specialist uit tot een internationale speler in hydrauliek, met projecten in onder meer Duitsland, Engeland, België en de Formule 1-wereld. Per 1 januari 2026, precies dertig jaar na de oprichting, geeft hij het stokje officieel door aan zijn opvolger Jarno Kollis. ‘Ik heb het drie decennia met veel liefde en passie gedaan en ben trots op wat we met elkaar hebben opgebouwd. Nu is het juiste moment aangebroken om het roer over te dragen.’

Het is geen besluit dat lichtvaardig is genomen. Begin 2020 werden de eerste gesprekken gevoerd over de toekomst van Hydro West en wie het bedrijf zou kunnen voortzetten. Het

moest iemand zijn die het bedrijf in alle toonaarden begrijpt. Een bevlogen persoon met een passie voor hydrauliek die de waarden kent waarop de onderneming is gebouwd en die



Jarno Kolls en Winfred Wester

dagelijks door dezelfde toewijding wordt gedreven. De keuze om het bedrijf over te dragen aan Jarno Kolls is daarom heel bewust gemaakt.

Opvolging van binnenuit

Jarno werkt al zo'n achttien jaar bij Hydro West en kent elke hoek van de organisatie. In 2020 trad hij officieel in de voetsporen van Winfred als mede-eigenaar en nieuwe directeur, een belangrijke stap richting een succesvolle toekomst. 'Je kunt je bedrijf verkopen aan een investeerder, maar ik heb daar niet zoveel mee. We hebben een complex vak waar je verstand van dient te hebben. Dan kun je jongens van buiten binnenhalen die alleen maar willen rammen en hun investering terugverdienen, maar dat past totaal niet bij Hydro West. Jarno weet als geen ander welke normen en overtuigingen

wij hoog in het vaandel hebben staan. Mede door zijn frisse inbreng en inzicht zijn onze producten en diensten in de loop der jaren naar een hoger niveau gestegen. Hij zet voort wat ik heb opgebouwd en brengt daarnaast zijn eigen ideeën mee. Ook technisch manager Marco Spaansen speelt een belangrijke rol in de nieuwe structuur. Hij is een waardevolle aanvulling op het team. Sterk in communicatie, social media en online zichtbaarheid. Positieve ontwikkelingen waardoor ik de verantwoordelijkheid met een gerust hart aan de nieuwe garde doorgeef', glimlacht Winfred.

Van servicepunt tot wereldspeler

Wat begon als een bescheiden servicepunt, groeide in drie decennia uit tot een internationaal opererend hydrauliekbedrijf. Wie Hydro West alleen kent van de buitenkant, heeft vaak geen idee van de omvang en diversiteit van de projecten. Winfred lacht: 'Ik dacht vroeger dat ik vooral slangetjes en nippeltjes zou verkopen, maar het is zó veel groter geworden. Van complete hydraulische besturingssystemen tot mobiele medische trailers en complete polyklinieken op wielen, tot show- en promotiewagens voor grote merken. Daarnaast leveren we hydrauliekoplossingen voor uiteenlopende industriële toepassingen in zowel de food- als non-foodsector, de bouw en infra, de landbouw en diverse machinebouwomgevingen. We zijn inmiddels in heel Europa actief.'

De stappen die Hydro West door de jaren heen maakte, kwamen voornamelijk organisch tot stand. Nieuwe klanten kwamen vaak via mond-tot-mondreclame binnen en steeds vaker kwamen er specialistische aanvragen voorbij. 'Op een







gegeven moment zit je in Engeland, Duitsland of België bij klanten aan tafel en beseft je: we zijn gewoon wereldwijd bezig. Wij hebben een groot aandeel van de hydrauliek voor de Tour de France geleverd en installaties gebouwd die meedraaien rond Formule 1-races. Dat maakt me trots.'

Duitsland als groeimarkt

Een van de grootste successen van de afgelopen jaren is de sterke groei in Duitsland. 'Sinds we Hydro West daar op een aantal beurzen hebben gepresenteerd, is het hard gegaan. We leveren complete hydraulieksets voor speciale voertuigen en carrosseriebouwers, bijvoorbeeld voor de wereldberoemde kerstmarkten. We hebben die sets op zo'n manier uitgedacht dat ze werken als een IKEA-pakket. Alle componenten inclusief een handleiding zijn inbegrepen, zodat de klant de hydrauliekset zelf kan monteren. Waar nodig helpen wij via videobellen of telefonische support. In het Duits, want meerdere jongens hier spreken de taal perfect.' De Duitse markt brengt ook bijzondere projecten met zich mee. Zo bouwde

Hydro West een indrukwekkend project voor Porsche, compleet met lichtgevende panelen en geïntegreerde rijsimulators die bezoekers meenemen in de beleving van het merk. Het werd gerealiseerd in Baden-Baden, in dezelfde fabriek waar onderdelen voor Formule 1-teams als Ferrari, Haas, McLaren en het team van Max Verstappen worden geproduceerd.

Winfred glundert: 'Feitelijk bouwen we natuurlijk niets voor Max zelf, maar we leveren wel de hydrauliek voor de grote merchandisewagens die op de circuits staan, zoals de sternelpoot, de kleppen, de systemen die openklappen. Prachtig! Nog steeds gaat hij graag mee naar projecten in Duitsland om jonge monteurs te begeleiden bij complexe technische opdrachten. 'We zetten samen alles uit en het staat. Dat blijft voor mij het mooiste: samen dingen maken en bedenken.'

WILT U SAMEN INDRUK MAKEN?

JIJ MAAKT INDRUK MET

Drukwerk
Relatiegeschenken
Raamstickers
Visitekaartjes
Gevelreclame
Spandoeken
Roll-up banners
Autobelettering
Flyers/posters
Brochures
Etc, etc



WIJ MAKEN INDRUK MET

Jarenlange ervaring
Hoge kwaliteit
Creëren van merkbeleving
Vakkennis
Betrouwbaar



KOPJE KOFFIE?

0229-206466

vraag naar Marc Ursem
info@indrukmakers.nl
www.indrukmakers.nl

indrukmakers
RECLAME • ONTWERP • PRINTSTUDIO



SAMEN TROTS ALS EEN PAUW



Klaar voor de volgende fase

Om in te spelen op de groei en de vraag naar onderhoud en revisie, is recent een extra hal aan De Compagnie in gebruik genomen. Het Hydro West Service Center. Winfred: 'Die hal van zo'n 700 vierkante meter is een enorme stap. Grote



voertuigen kunnen nu naar binnen, het dak kan omhoog en we kunnen daar compleet onderhoud, revisie en nieuwbouw uitvoeren. Het werkt veel efficiënter dat sommige klanten met hun wagen naar ons toe komen, dan dat wij met mensen en onderdelen naar het buitenland moeten reizen.' Het Hydro West Service Center wordt de komende jaren verder ingericht en opgeschaald. 'De basis staat. Met de juiste mensen erbij kunnen we daar nog veel meer mooie projecten realiseren. Dat is precies het soort uitdaging waar de nieuwe generatie mee verder kan.'

Investeren in mensen

Loslaten betekent voor Winfred niet verdwijnen. Een belangrijk deel van zijn nieuwe rol ligt in het opleiden van mensen. 'Ons vak leer je niet op school. Hooguit een beetje theorie, maar de echte kennis doe je op in de praktijk.' Bij Hydro West is die praktische benadering inmiddels stevig ingebed. 'Ik ben een onvervalste praktijkman: in ons speciaal ingerichte leslokaal laat ik jongens zien hoe iets werkt. We bouwen het samen op en maken het werkend. Pas als iemand het ziet én in zijn handen heeft, komt het echt binnen.' De afgelopen jaren werd flink geïnvesteerd in het opleiden van nieuwe mede-

werkers en het aantrekken van mensen met een technische basis. 'Het is overal lastig om goed geschoolde vakmensen te vinden, dat probleem is niet uniek. Daarom leiden we mensen intern op. Dat kost tijd en energie, maar het is het mooiste wat er is. Kennis doorgeven, net zoals mijn oude werkgevers dat ooit bij mij deden.'

Loslaten zonder afstand te nemen

Hoewel hij de dagelijkse leiding uit handen geeft, blijft Winfred dus nauw verbonden met Hydro West. 'Ik blijf buitenlandse beurzen doen en ga graag mee naar bijzondere projecten.' De komende jaren wil hij meer tijd steken in zijn vrijwilligerswerk en in projecten voor en met zijn kinderen.

'Maar Hydro West laat ik nooit helemaal los. Dat kan ook niet wanneer je een bedrijf vanaf nul hebt opgebouwd.' Met een dankbare blik richt hij zich tot zijn mensen. 'Blijf vooral doen waar jullie zo goed in zijn. Jullie zijn met elkaar een prachtig team. Ik hoop dat er nog vele jubilea bijkomen en dat jullie nog jaren met plezier mooie dingen mogen maken.' Wat hoopt hij dat zijn collega's later over hem zeggen? Winfred leunt tevreden achterover. 'Dat ze nog eens terugdenken aan de tips en handigheidjes die ik ze heb geleerd. Dat we samen de palen hebben geslagen en er een machtig mooie onderneming op hebben gebouwd met de naam Hydro West aan de gevel. Dat hebben we met z'n allen maar mooi geflikt.' Voor Winfred draait succes uiteindelijk niet om projecten, omzet of mijlpalen. 'Voor mij is succes: gezondheid, mooie herinneringen en liefdevolle mensen om je heen. Nu er een nieuwe fase aanbreekt, kijk ik daar met vertrouwen naar uit. Het wordt tijd om vaker samen te zijn met mijn liefde Zwaan, mijn dochter Lianne, mijn zoon Leon en mijn familie. Na dertig jaar bouwen aan een mooi bedrijf is het nu zaak om nog meer te genieten van dit grote geluk in mijn leven.'

hydrowest.nl



Je levensverhaal in boekvorm

humanitas

Iedereen kijkt wel eens terug op gebeurtenissen uit het verleden, die een bepalende wending teweeg brachten in hun leven en daardoor een mooi verhaal vormen.

Ooit gedacht dit eens vast te leggen?

Dit kan in de vorm van een levensboek.

De schrijverswerkgroep van Humanitas Levensboek WF kan u daarbij terzijde staan.



Hoe dit precies in zijn werk gaat, kunt u lezen op de website www.levensboek-wf.nl. Ook kunt u telefonisch informatie inwinnen bij onze contactpersoon tel.: 06 458 957 54 of mailen naar levensboekgroep@gmail.com



Je koffieleverancier altijd bij jou in de buurt

Professionele koffieautomaten, koffie en
bijbehorende ingrediënten voor op het werk.

Fortune Coffee regio West - Friesland
0229 - 540 510 | westfriesland@fortune.nl | fortune.nl

OBJECT EN LOCATIE BEVEILIGING & ALARMOPVOLGING



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

Kwaliteit, efficiëntie en klantgerichte innovatie

'Meerwaarde voor onze klanten met de hoogste standaarden'

Al bijna dertig jaar biedt Accountantskantoor Hoff ondernemers in diverse sectoren expertise op het gebied van accountancy, administratie, financiële en fiscale vraagstukken. Met een persoonlijke benadering, betrouwbaarheid en hoge kwaliteitsstandaarden als uitgangspunt, blijven de deskundige en ervaren accountants zich continu ontwikkelen om klanten de beste service en efficiëntie te bieden.

Onlangs heeft Accountantskantoor Hoff met succes de strenge toetsing van de Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) doorstaan. Dit toont aan dat het kantoor voldoet aan de kwaliteitseisen die de accountancy-branche stelt. De accountants werden getoetst, waarbij de dossiers en de gehele kwaliteit van de organisatie onder de loep werden genomen. De auditors beoordeelden de werkwijze van het kantoor op alle fronten, van de naleving van de regels tot de structuur van het kwaliteitsmanagementsysteem. Het resultaat? Geen verbeterpunten, wat een bewijs is van het vakmanschap en de betrouwbaarheid die Hoff kenmerken.

Focus op kwaliteit en ontwikkeling

'Het is voor ons van essentieel belang om aan de hoogste standaarden te voldoen. De positieve toetsing door de NBA bevestigt dat we op de juiste weg zitten en dat onze klanten kunnen vertrouwen op onze dienstverlening. We blijven ons voortdurend ontwikkelen en verbeteren om deze kwaliteit te waarborgen', benadrukt Jan Hoff. Een andere mooie ontwikkeling is de afronding van de AA-opleiding door medewerker Erwin Ooijevaar. 'Hij begon zijn carrière bij een bank, maar besloot zijn toekomst in de accountancy te zoeken. In 2017 trad hij toe tot ons kantoor, waar hij zich ontwikkelde tot een gedegen accountant. Het intensieve opleidingstraject - met drie jaar praktijkervaring en verschillende opdrachten - heeft hem niet alleen vaktechnisch, maar ook persoonlijk



Erwin Ooijevaar en Jan Hoff

sterk gevormd. Als AA-accountant is Erwin inmiddels een belangrijke speler binnen ons team.'

Efficiëntie en klantgerichte innovatie

Ook zet Accountantskantoor Hoff volop in op technologische vooruitgang. Onlangs werd er nieuwe software geïmplementeerd, die het werk van de accountants efficiënter maakt en de klanten meerwaarde biedt. Jan: 'Met deze software kunnen wij jaarrekeningen sneller en accurater opstellen, waardoor klanten sneller inzicht krijgen in hun financiële situatie. Daarnaast is ons werkplezier gestegen doordat we nu met software werken die het werkproces efficiënter maakt en beter vastlegt. Deze technologische innovatie zorgt ervoor dat wij onze klanten nog meer toegevoegde waarde kunnen bieden, van het in korte tijd aanleveren van cijfers tot het verstrekken van gedetailleerde begrotingen.'

accountantskantoorhoff.nl



Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen 2026

Laat de regio zien waar jouw organisatie trots op is!

In maart 2026 openen bedrijven in heel Noord-Holland Noord opnieuw hun deuren tijdens de Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen (KBBBD). Een week lang krijgen inwoners, scholieren, studenten, werkzoekenden en andere geïnteresseerden de kans om te ontdekken wat onze regio aan vakmanschap, techniek, innovatie en ondernemerschap te bieden heeft. Voor bedrijven is het dé gelegenheid om te laten zien waar zij trots op zijn. Van 14 tot en met 21 maart 2026 kan iedere grote of kleinere organisatie meedoen.

De afgelopen editie in 2025 bewees opnieuw de kracht van dit evenement. Meer dan 350 bedrijven ontvingen samen 14.500 bezoekers die het evenement beoordeelden met een 8,2. De Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen zijn uitgegroeid tot een regionaal hoogtepunt waarin verbinding centraal staat. Tussen bedrijven en inwoners, werkgevers en toekomstig talent en ondernemers en onderwijs.

Unieke kans om talent aan te trekken

In een tijd waarin werving steeds lastiger wordt, bieden de Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen een laagdrempelige en effectieve manier om in contact te komen met nieuw talent. Bezoekers stappen letterlijk het bedrijf binnen, proeven de sfeer, ontmoeten medewerkers en krijgen een puur beeld van

het werk. Dat persoonlijke contact blijkt vaak de sleutel tot een duurzame match. Veel bedrijven ervaren bovendien dat het evenement ook intern voor trots zorgt.



Medewerkers kunnen vrienden, familie of burens laten zien waar zij werken, iets dat de betrokkenheid versterkt.

Ervaringen die spreken

Steeds meer organisaties keren jaarlijks terug omdat de spin-off groot is. Ook Invaro Group ziet hoe waardevol het evenement is. 'Veel mensen kennen ons bedrijfspan van de buitenkant, maar tijdens de Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen ontdekken ze pas echt hoeveel innovatie en techniek er achter de gevel schuilgaat. Bezoekers lopen altijd weg met het wow-gevoel', vertelt marketing & communicatie medewerker Melissa Geijssen enthousiast. Daarnaast merken ze bij Invaro Group dat deelname helpt bij het vinden van nieuw (technisch) talent. 'Wij laten jongeren en studenten graag zien hoe breed de mogelijkheden in onze sector zijn. De Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen dragen op een mooie manier bij aan het inspireren van aanstormend talent.'



Inkijk in vakmanschap en innovatie

Ook Expice merkt dat de open dagen veel opleveren. 'Wie van techniek houdt, kan zijn hart ophalen in ons bedrijf. We werken hier met state-of-the-art machines en apparatuur aan producten die je nergens anders ziet. Tijdens de rondleidingen ervaren bezoekers hoeveel vakmanschap en innovatie er in onze processen zit', zegt directeur Luuk Happé bevlogen. Daarnaast benadrukt hij de regionale mentaliteit. 'We zijn een echt West-Fries bedrijf. Nuchter, recht door zee

en zetten samen de schouders eronder. Mensen voelen zich hier snel thuis. Ook die sfeer kan iedereen komen proeven tijdens de Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen.' Daarnaast doen organisaties waar mensen niet dagelijks binnenlopen enthousiast mee, zoals de Politie in Hoorn. 'Met ruim 120 bezoekers afgelopen jaar is het voor ons een waardevolle manier om mensen te informeren over onze diverse vakgebieden en carrièremogelijkheden. We kijken ernaar uit om opnieuw deel te nemen', aldus operationeel expert ggp Martine Schilder.

Samen bouwen aan de arbeidsmarkt van morgen

De Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen worden georganiseerd door het WerkgeversServicepunt Noord-Holland Noord, RPAhn en het Ontwikkelingsbedrijf NHN. Deze drie partijen delen één missie: de verbinding tussen bedrijven, inwoners en onderwijs versterken en talent in de regio behouden. De opzet van het evenement is daarbij bewust flexibel, zodat iedere organisatie op een manier kan deelnemen die past. Of je nu kiest voor een rondleiding van een uur, een demonstratie, een presentatie of een hele dag vrije inloop, je beslist zelf hoe je jouw bedrijf presenteert. Door mee te doen, draag je direct bij aan een toekomstbestendige arbeidsmarkt én profiteer je van zichtbaarheid, nieuwe contacten en de trots die deelname binnen jouw organisatie teweegbrengt.

Doe mee en laat zien wat jouw organisatie te bieden heeft. Geef inwoners, scholieren, studenten en werkzoekenden een uniek kijkje achter de schermen en laat Noord-Holland Noord zien waar jouw bedrijf trots op is.

Meld jouw organisatie aan voor de Kom Binnen Bij Bedrijven Dagen 2026 via kbbbd.nl/bedrijven. Daar maak je eenvoudig een bedrijfsprofiel aan en geef je aan op welke dagen en tijden bezoekers welkom zijn. Vanaf 2 februari 2026 kunnen belangstellenden zich via dezelfde website inschrijven voor



een bezoek. Het is handig om dan al aangemeld te zijn. Uiterste aanmelddatum voor bedrijven is 28 februari 2026.

kbbbd.nl/bedrijven





Rob Kuin en Marc Geerlings

Danenberg Shop introduceert nieuwe entiteit voor de zakelijke markt

‘Met Blue Ox ontzorgen wij ondernemers met innovatieve totaaloplossingen’

De zakelijke markt heeft andere behoeften dan de particuliere. Ondernemers wensen professionele begeleiding, zekerheid en één aanspreekpunt voor kwalitatieve bouwoplossingen. Precies daar speelt Blue Ox doelgericht op in. Deze recent geïntroduceerde zakelijke entiteit van Danenberg Shop richt zich volledig op lichtstraten, gevelbekleding, schuifpuien, vouwwallen, deuren en solar carports voor de zakelijke markt, volledig toegespitst op grotere en complexere projecten voor wonen, leven en werken.

Blue Ox ontstond vanuit een duidelijke behoefte in de markt. ‘Steeds vaker kregen we aanvragen van aannemers, architecten en bedrijven die op zoek zijn naar één betrouwbare leverancier om hen totaal te ontzorgen. Met Blue Ox kunnen we hen nog beter bedienen. Wij combineren onze jarenlange kennis en ervaring met een professionele uitstraling en een gespecialiseerd aanbod voor de zakelijke markt. Zo brengen we techniek, duurzaamheid en maatwerk samen onder één herkenbare naam’, vertelt directeur/eigenaar Rob Kuin enthousiast.

Kracht door kennis en innovatie

Wat Blue Ox onderscheidt, is de combinatie van technische expertise, complete ontzorging en een breed portfolio voor onder andere aannemers, horeca, recreatie, retail en hoveniers. Het team beschikt over jarenlange ervaring met hoogwaardige bouwcomponenten en innovatieve materialen. 'Wij denken niet alleen mee over het product, maar over het hele proces', licht algemeen manager Marc Geerlings toe. 'We zorgen ervoor dat alles naadloos op elkaar aansluit. Van de eerste technische tekening tot de montage op locatie. Daarbij staat de factor duurzaamheid centraal. Op die manier dragen onze oplossingen bij aan energie-efficiëntere gebouwen en een toekomstbestendige leefomgeving.'

Zelfvoorzienend opereren met solar carports

De vraag naar verduurzaming met hernieuwbare energie groeit explosief, maar veel bedrijven lopen vast door netcongestie. Het elektriciteitsnet raakt overbelast en uitbreidingen zijn vaak niet direct mogelijk. Blue Ox biedt met haar solar carports een slimme en haalbare oplossing. Marc: 'Door bestaande parkeerplaatsen te benutten, kunnen ondernemers zelf zonne-energie opwekken en in combinatie met batterijopslag deels zelfvoorzienend opereren. Wij hebben een breed portfolio van uiteenlopende oplossingen aan solar carports. Daarnaast hebben we een eigen solar carport constructie ontwikkeld en beschikken wij over de exclusieve rechten op een innovatief merk dat komend jaar de Nederlandse markt betreedt.' Daarnaast bouwt Blue Ox aan een landelijk dealernetwerk van installateurs. 'We kunnen leveren én monteren of samenwerken met installateurs die de elektrotechnische aansluiting verzorgen. Zo versterken we elkaar en versnellen wij de verduurzaming van gebouwen op bedrijventerreinen, in de openbare ruimte en recreatiegebieden in Nederland.'

Totaaloplossingen voor complexe projecten

Inmiddels wordt Blue Ox steeds vaker gevonden voor grote en technisch uitdagende projecten in het hele land. Er is bijvoorbeeld een automatische entree gerealiseerd in het receptiegebouw van de Houthaven in Zaandam, een lichtstraat geplaatst in het prestigieuze Pulitzer Hotel en er zijn 78 schuifpuien geplaatst voor een grote woonstichting in Noord-Holland. Rob: 'Voor een grote, landelijk bekende Friese aannemer mochten wij een lichtstraat laten fabriceren van maar liefst 11 meter lang, met een uitstekende isolatiewaarde, warmtewerende eigenschappen en een zee van daglicht. In Nunspeet realiseerden wij een duurzame solar carport die

voorziet in schaduw en bescherming en die direct energie opwekt. De carport is volledig op maat ontworpen en vervaardigd uit hoogwaardige materialen. Soms leveren we alleen de materialen, maar vaak verzorgen we ook de volledige engineering en montage. Dankzij ons sterke netwerk van leveranciers en vakspecialisten kunnen we voor ieder project - van ontwerp tot oplevering - een passende oplossing realiseren.'



Regionale roots, nationale ambities

Hoewel Blue Ox stevig is geworteld in West-Friesland, reikt de ambitie verder dan de regio. De specialist werkt waar mogelijk samen met lokale leveranciers en partners, maar realiseert inmiddels projecten door het hele land. De groei is duidelijk zichtbaar. Steeds meer bedrijven, zoals interieurbouwers, onderhoudsorganisaties, we's en vastgoedpartijen, weten Blue Ox te vinden via bestaande relaties en mond-tot-mond-reclame. 'We willen dé partner zijn voor ondernemers die op zoek zijn naar betrouwbare en duurzame bouwcomponenten', besluit Rob. 'Met Blue Ox bouwen we aan een toekomst waarin techniek, kwaliteit, innovatie en duurzaamheid hand in hand gaan, voor projecten die klaar zijn voor de wereld van morgen.'

blueox.nl

danenbergshop.nl

Samenwerkingspartners gezocht

Blue Ox bouwt aan een landelijk dealernetwerk van solar carports. Bedrijven die willen samenwerken aan duurzame projecten en deel willen uitmaken van dit groeiende netwerk, zijn van harte welkom om contact op te nemen via: 0226 - 354 297 of info@blueox.nl.



De visie van accountmanager zakelijke markt Broekhuis Volkswagen Zwaag:

‘Doen wat je belooft, dát is de basis van vertrouwen’

Sinds kort is Martijn Smits het nieuwe gezicht van de zakelijke markt bij Broekhuis Volkswagen Zwaag. De 26-jarige Hoornse accountmanager ademt Westfriese nuchterheid en is vastbesloten om ondernemers in de regio te ontzorgen met betrouwbaar advies en persoonlijk contact. ‘Ik hoop op de lange termijn “de vent in de tent” te worden. Dat bedrijven weten: bij Martijn zit je goed.’

Martijn is geboren en getogen in Hoorn en al sinds zijn achttiende actief in de automotive branche. ‘Zes jaar lang heb ik met veel plezier gewerkt voor merken zoals Peugeot en Citroën. Daar ontdekte ik dat de zakelijke markt mij het meest trok. Actief bedrijven benaderen, meedenken over hun wagenpark en echt iets kunnen betekenen.’ Na een korte periode bij een leasemaatschappij kwam hij terecht bij Broekhuis Volkswagen Zwaag, een iconisch bedrijf waar hij zich direct thuis voelde. ‘Volkswagen is een krachtig merk, stabiel en recht door zee. Belangrijke benchmarks in de wereld van de automotive. Dat past ook bij mij als persoon en mijn werkwijze. Degelijk, betrouwbaar en zonder poespas.’

Adviserend partner voor ondernemers

Wat Martijn sterk aanspreekt in zijn werk is de adviserende rol richting ondernemers. ‘Met een particulier heb je vaak een prijsgesprek, maar met een ondernemer ga je echt de diepte in. Het gaat om vertrouwen, continuïteit en duidelijke afspraken. Ik vind het mooi als een klant meerdere voertuigen bestelt omdat hij weet dat het goed komt.’ In de eerste periode bij Broekhuis Volkswagen Zwaag volgde Martijn intensieve trainingen om de overstap van de binnen- naar de buitendienst te maken. ‘In de binnendienst komt iemand naar jou toe met een behoefte, in de buitendienst creëer je die behoefte zelf. Dat vraagt een andere aanpak, maar juist

dat vind ik uitdagend. Het is daarbij mijn doel om duurzame relaties op te bouwen. De handel komt soms automatisch als de relatie goed is. Oprechte interesse en eerlijkheid zijn hierin key en duren het langst.'

Voor elke vraag de juiste bedrijfswagen

Of het nu gaat om een enkele bedrijfsbus of een compleet wagenpark, Martijn zorgt dat ondernemers precies de juiste oplossing vinden. 'We leveren bij Broekhuis alle denkbare varianten, van compacte Caddy Cargo's en robuuste Crafters tot elektrische ID. Buzz Cargo's. Daarbij kijken we niet alleen naar de prijs of het model, maar vooral naar wat past bij het bedrijf en de werkzaamheden. Denk aan laadruimte, trekgewicht, actieradius en fiscale voordelen. Iedere ondernemer heeft andere wensen en prioriteiten. Precies dat maakt mijn werk zo leuk. Uiteindelijk draait het allemaal om het vinden van de beste balans tussen comfort, efficiency en toekomstbestendigheid.'

Betrouwbaar en betrokken

In de snel veranderende wereld van mobiliteit wil Martijn zijn klanten vooral goed informeren. 'De wet- en regelgeving verandert razendsnel, van milieuzones tot BPM-maatregelen. Veel ondernemers hebben daar simpelweg geen tijd voor. Ik vind het mooi om hen daarin mee te nemen, zodat ze toekomstbestendige keuzes kunnen maken.' Hij vat zijn werkwijze kernachtig samen: 'Doen wat je belooft. Zeg het ook eerlijk als iets niet kan. En wees vooral goed bereikbaar. Dat lijkt eenvoudig, maar daarmee kun je echt het verschil maken.' Met die instelling wil Martijn zich de komende jaren verder profileren binnen de regio. 'Het is mijn ambitie om hét vaste aanspreekpunt te worden voor ondernemers in West-Friesland. Betrouwbaar, betrokken en altijd met een goed advies, precies zoals het Broekhuis Volkswagen Zwaag betaamt.'

broekhuis.nl

Martijn Smits, 06-17905584, martijn.smits@broekhuis.nl





Joost Zuurbier en Dennis Selbach

VANDERLAAN kiest voor slimme toegangscontrole en intelligente camerasystemen

AI als katalysator voor slimme, geïntegreerde beveiliging

Slimme beveiliging is allang geen toekomstbeeld meer. Voor bedrijven, gemeenten, zorginstellingen en organisaties in Noord-Holland is het dé manier om processen te vereenvoudigen, risico's te verkleinen en veiligheid aantoonbaar te verbeteren. Bij VANDERLAAN is deze technologie al jaren realiteit. Met het dealership van Salto Systems en Vaibs zet de specialist een nieuwe strategische stap.

'Deze keuze past precies in onze visie. Met Salto Systems geven we een kwaliteitsimpuls aan ons productportfolio. Met Vaibs maken we camera's slim waarbij we die niet alleen voor preventie inzetten, maar daarmee ook echt invloed kunnen hebben op het primaire bedrijfsproces van een klant. Afhankelijk van de klant kunnen we beiden integreren in een security management informatie platform of een

zorgdomotica platform. Dat maakt beveiliging overzichtelijker, proactiever en veel krachtiger', vertelt innovatiemanager Dennis Selbach.

Van registreren naar real-time anticiperen

Waar camera's vroeger uitsluitend registreerden, veranderen die dankzij AI in actieve hulpmiddelen die kunnen

meedenken. Ze herkennen gedrag, signaleren afwijkingen en voorspellen risico's door het analyseren van data.

'Bij VANDERLAAN beschikken we inmiddels over ruim dertig AI-toepassingen, mede dankzij de slimme software van Vaibs, die we met zowel bestaande als nieuwe camera's kunnen koppelen. Het maakt niet uit wat er hangt, wij maken het slim. Denk aan vroegtijdige detectie van rookontwikkeling of een beginnende brand, nog voordat de reguliere brandmeld-installatie reageert. Voeg daarbij een thermisch beeld toe en we kunnen ook temperatuurontwikkelingen signaleren. Met behulp van AI filteren we de juiste alarmeringen eruit', licht Dennis toe. Dat is niet alleen van grote waarde voor de algemene veiligheid, maar ook voor locaties met laadpalen en bijvoorbeeld oplaadplekken voor heftruckaccu's, een terrein waarop verzekeraars steeds strengere eisen stellen.

'Onze systemen helpen organisaties om aantoonbaar aan die eisen te voldoen en risico's actief te beheersen. Diezelfde intelligentie maakt het bovendien mogelijk om sabotage, overlast of andere onveilige situaties vroegtijdig te herkennen. Niet achteraf, maar real-time.'

Slim toegangsbeheer, moeiteloos geïntegreerd

Ook in toegangscontrole ziet VANDERLAAN een duidelijke verschuiving naar frictieloos, digitaal beheer. Dankzij de integratie met Salto Systems kunnen deuren en poorten volledig digitaal worden ontsloten, zonder grote aanpassingen aan gebouwen of terreinen. 'Groot verschil met vroeger is dat we online en offline beslagen kunnen combineren. Hierdoor volstaat het vervangen van een deurbeslag al, zonder dat er een geheel nieuwe infrastructuur gebouwd hoeft te worden. Dat maakt het systeem flexibel, het bespaart kosten en met de intelligente software is het eenvoudig te beheren', legt Dennis uit. Toegang verlenen kan via een smartphone, een badge of gezichtsherkenning. 'De technologie sluit bovendien naadloos aan op bestaande installaties, waardoor eerdere investeringen behouden blijven en organisaties direct profiteren van slimme functionaliteiten.'

Zorgdomotica en beveiliging slim gecombineerd

De kracht van slimme technologie komt misschien wel het duidelijkst naar voren in de zorgsector, waar veiligheid en gebruiksgemak hand in hand dienen te gaan. 'Wij realiseren momenteel als een van de eersten in Nederland een project waarbij Salto Systems volledig wordt geïntegreerd in een

zorgdomotica-omgeving. Driehonderd deuren worden slim ontsloten binnen één systeem. De bewoners dragen een halszender die niet alleen kan alarmeren, maar ook automatisch hun eigen deuren opent. Dat vergroot hun privacy en verkleint het aantal handelingen van de zorgmedewerkers', zegt Dennis. 'Dit resulteert in een veiligere omgeving voor de bewoners, vermindert de werkdruk en brengt meer rust op de werkvloer. Precies wat slimme techniek hoort te doen.'

Privacy en wetgeving stevig geborgd

Met meer technologische mogelijkheden groeit ook de verantwoordelijkheid op het gebied van privacy. Bij VANDERLAAN is dit volledig ingebed in de werkwijze. 'Wij werken strikt AVG-compliant en voldoen aan alle relevante wetgeving. We hebben duidelijke verwerkersovereenkomsten, voeren DPIA's zorgvuldig uit en houden de informatieverwerking volledig transparant. Organisaties moeten erop kunnen vertrouwen dat slimme techniek functioneel én juridisch klopt.'

Data die het primaire bedrijfsproces versterkt

Naast veiligheid levert slimme cameratechniek waardevolle data op die organisaties helpen om beter te sturen. Door patronen te herkennen en datastromen te analyseren, kunnen bedrijven incidenten voorkomen en hun primaire processen optimaliseren. 'Camera's genereren data en met die data kun je sturen. Binnen de retail geeft data bijvoorbeeld inzicht in looproutes en verblijfsduur, waardoor winkelindelingen effectiever worden. Voor gebiedsontwikkeling, verkeersanalyse of omgevingsvergunningen bieden AI-camera's exacte inzichten in bezoekersaantallen en verkeersstromen.' Volgens Dennis is dit nog relatief onbekend terrein, maar schuilt hierin juist een grote meerwaarde. 'Veel organisaties realiseren zich niet hoeveel informatie ze missen. Met slimme cameratechniek brengen we die in kaart en helpen we organisaties betere beslissingen te nemen.'

'Met deze inzichten willen we ondernemers, overheden en zorginstellingen laten zien dat slimme systemen vandaag al het verschil kunnen maken. Processen worden hiermee veiliger, overzichtelijker en efficiënter. Wie nu investeert in slimme beveiliging, investeert in rust, continuïteit en een toekomstbestendige organisatie.'

teamvdl.nl

saltosystems.com

vaibs.com

Waar theaterbeleving, gastvrijheid en goede gesprekken samenkomen

Park Business Club: netwerken met het vip-gevoel

Een avond naar Schouwburg Het Park is altijd bijzonder, maar voor leden van de Park Business Club krijgt het iets extra's. Hier combineert een groeiende groep ondernemers het nuttige met het aangename. Inspirerende voorstellingen, goede gesprekken en een borrel met bites in de besloten Park Business Foyer. Geen formele verplichtingen, maar een sfeervolle club waar het draait om ontmoeten, verrast worden en genieten.

Wie de Park Business Club bezoekt, wordt omarmd door de unieke sfeer van de netwerkborrel met een vleugje glamour. De leden van de club bezoeken elk seizoen acht zorgvuldig geselecteerde voorstellingen. 'Het verrassingselement is een leuke factor. Je ziet theater dat je niet altijd verwacht en raakt in gesprek met mensen die je anders misschien niet zou ontmoeten. Zo ontstaan vaak de mooiste gesprekken', vertelt bestuurslid Marjolijn Dölle. 'Het echte ontmoeten gebeurt tijdens de borrel na de voorstelling, waar iedereen samenkomt in de onlangs gerestylede foyer boven in de schouwburg. Juist die ontspannen setting zorgt ervoor dat het netwerken vanzelf gaat.'



Robert van Wessel, Dick Biesheuvel, Marjolijn Dölle, Hélène de Bruijn en John Wit vormen samen het bestuur van de Park Business Club

Een club die groeit en verbindt

Het clubgevoel binnen de Park Business Club wordt elk seizoen sterker. Het ledenaantal groeit gestaag en steeds vaker sluiten ook jongere ondernemers aan. 'Het belangrijkste is dat mensen zin hebben in een avond uit. Het is én én. Je geniet van een mooie voorstelling en een gezellige borrel. De voorstellingen vormen vaak het startpunt voor de meest inspirerende gesprekken', zegt bestuurslid Robert van Wessel. Naast de acht theatervoorstellingen kent de club enkele vaste hoogtepunten, zoals de feestelijke seizoensafsluiting met diner en de geliefde vuurwerkborrel op het dakterras van Schouwburg Het Park tijdens Kermis Hoorn. Robert hint alvast op een nieuw initiatief: 'In het voorjaar introduceren we een verrassende activiteit die laat zien hoe de club blijft vernieuwen en verbinden.'

Bijdragen aan cultuur

Lid worden betekent ook bijdragen aan het culturele hart van West-Friesland. De Park Business Club ondersteunt de schouwburg en daarmee de regionale cultuursector. Voor ondernemers is het bovendien financieel aantrekkelijk. Het lidmaatschap is fiscaal aftrekbaar en biedt daarnaast een praktisch voordeel. Leden ontvangen korting op de zaalhuur wanneer zij in de schouwburg een eigen bijeenkomst of evenement organiseren. Voor ondernemers die houden van sfeer, beleving, cultuur en ongedwongen ontmoetingen, is de Park Business Club dan ook een vanzelfsprekende thuishaven. Een avond met de club voelt als samen uit met een fijn gezelschap, precies zoals een netwerkvondt hoort te zijn.

Wilt u ook aansluiten bij de Park Business Club?

Bekijk de mogelijkheden via: parkbusinessclub.nl



Hoe suikerbieten de bodem ontzilten én grondstof worden voor biobased bouwmaterialen

Zoete oplossing voor zoute grond

Verzilting vormt een groeiend probleem voor landbouwgrond in Nederland. Circulair Westfriesland denkt echter liever in oplossingen. Wat als één gewas niet alleen zout uit de bodem haalt, maar ook nieuwe kansen biedt voor circulaire bouw? Vertify en partners onderzoeken vanuit het EIP Fieldlab Experimenten Tuin NHN hoe de suikerbiet een sleutelrol kan spelen in de overgang naar biobased bouwen.

Problemen zijn er om opgelost te worden. Liefst zo circulair mogelijk. Langs de Friese Waddenzeeijk onderzoekt Vertify daarom samen met Van Kuiken Group hoe suikerbieten kunnen helpen om landbouwgrond te ontzilten. De methode heet fyto-remediatie: het gebruik van planten om bodems te zuiveren. "Het bijzondere aan de suikerbiet is dat hij zout opneemt, maar zelf zoet blijft," vertelt Pieter Vlaar van Vertify. "Het zout slaat neer in het loof en juist dat maakt het interessant."

Van zout loof tot bouw materiaal

Dat zilte loof is voor boeren een uitdaging: het bevat te veel zout om op het land te laten liggen of te verwerken als veevoer. Als verbindende partij zag Circulair Westfriesland hier juist een kans. Studenten van de Hogeschool van Amsterdam en Inholland Alkmaar onderzoeken samen met Vertify en ondernemers of het zoute bietenloof gebruikt kan worden als grondstof voor biobased bouwmaterialen. Denk aan isolatieplaten, biocomposieten of circulaire bouwcomponenten. De proefvelden zijn inmiddels aangelegd, de eerste

metingen lopen. Als de resultaten positief zijn, biedt dit project een dubbele winst: minder zilte landbouwgrond én nieuwe grondstoffen voor de bouwsector. Pieter: "We slaan letterlijk twee vliegen in één klap: we herstellen de bodem en creëren waardevolle materialen voor de toekomst."

Fieldlab Experimenten Tuin NHN

De verkenning maakt deel uit van het Teelt voor Bouw programma van de EIP Fieldlab Experimenten Tuin NHN, een initiatief van Circulair Westfriesland waar agrariërs, onderzoekers, studenten en bedrijven samen nieuwe waardeketens ontwikkelen – van teelt tot toepassing. In het Fieldlab wordt geëxperimenteerd met biobased materialen vanuit reststromen uit de regio, zoals het zoute bietenloof. En vanuit wisselteeltgewassen die de bodem voeden. Circulair Westfriesland vervult daarin een verbindende rol: het brengt partijen bij elkaar, zorgt dat kennis gedeeld wordt en helpt ideeën versnellen richting praktijk. Pieter besluit: "Juist in deze regio kunnen we laten zien hoe landbouw en bouw elkaar versterken. Wat hier op het land groeit, kan straks in onze huizen terugkomen."

Fieldlab EXPERIMENTENTUIN NHN 2025-2026

Samen werken we aan een duurzame agrarische sector. Er wordt gewerkt aan vier programmalijnen:

1. Passende landbouwsector: communitaire alternatieven voor landbouwplastic.
2. Teelt voor bouw: innovatieve teelt voor de (biobased) bouwopbouw.
3. Kringloopketens sluiten: maximale benutting organische grondstoffen in de agrarische kringloop (focus: mestkringloop en mestkwaliteit).
4. Natuur- en Milieuvriendelijke landbouw.

De regio Noord-Holland Noord als tuin van innovatie; Experimenten Tuin NHN.

Coördinator: Omgevingsdienst Noord-Holland-Noord, Friesland, Groningen en Noordoost-Groningen
Samenwerking met o.a. Vertify, Natural Plastics, Inholland, Circulair, Diering.
Budget: € 450.000,-



Gefinancierd door de Europese Unie



GROENHART



Alles voor jouw klus
binnen handbereik



Colofon

Westfriese Zaken

Het zakenmagazine voor ondernemers, bestuurders en managers in West-Friesland. Een uitgave van Indrukmakers BV i.s.m. de Hoornse Ondernemers Compagnie, de Westfriese Bedrijvengroep, de Hoornse Ondernemersfederatie en Ondernemers Club Westfriesland. www.westfriesezaken.nl

Redactie, vormgeving & realisatie

Indrukmakers BV,
Geldelozeweg 33
1625 NW Hoorn
Tel: 0229 - 20 64 66
media@indrukmakers.nl
www.indrukmakers.nl

Fotografie

Hélène de Bruijn | Guillaume Groen |
Bas Zwerwer

Redactie

Patricia Lourens | Desiree Machtel |
Louise Snel

Druk

Damen Drukkers

Verkoop

Tel: 0229 - 20 64 66,
sales@indrukmakers.nl

Bladmanagement

Mark Janzen, tel: 0229 - 20 64 66
media@indrukmakers.nl

Westfriese Zaken niet ontvangen?

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

Copyrights

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden. Bedrijfsprofielen vallen buiten de verantwoordelijkheid van de redactiecommissie.

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

Erik Meijer Lid (namens Hof van Hoorn)

Email: erik@epbeerepoot.nl

Jan Rosier Lid (namens HOC)

Email: j.rosier@quicknet.nl

Hans Verschoor Lid (namens OSH)

Email: verschooradvies@gmail.com

Overige leden Algemeen Bestuur

Waarnemer

Email: hoorn@khn.nl

Edo van Houten

Email: edovh@hotmail.com

Ivo ten Cate

Email: i.ten.cate@quicknet.nl

Arie Blaauboer

Email: a.p.blaauboer@planet.nl

Jeroen Swerissen

Email: j.swerissen@leilinde.nl



Koffie van Dilan

Warmte, huiselijkheid en een vleugje Turkije in het hart van Hoorn

Dilan opende op Koningsdag haar eigen koffie-zaak in de Hoornse binnenstad. Vanuit haar eigen passie voor mensen en dienstverlenend zijn. Koffie van Dilan is meer dan een plek om iets te drinken: het is een tweede thuis, met huisgemaakt gebak, Turkse invloeden en een warme sfeer waarin iedereen zich welkom voelt.

“Op Koningsdag openden we de deuren en dat was meteen een goede dag met veel bekende gezichten. Hoorn is en blijft mijn stadje, ook al woon ik inmiddels in Wervershoof. Mijn roots liggen hier. Het is een warm stadje. Ik wilde altijd al een zaak openen in de binnenstad, maar het moest natuurlijk wel passen en het juiste pand moest voorbij komen. Zo bleef het een beetje een stille droom.”

Zorgen voor mensen

Na haar studie werkte Dilan acht jaar bij de gemeente Medemblik, als consulent bijzondere bijstand en inburgering. “Heel sociaal werk. Ik ben er graag voor mensen. Maar ik wilde toch iets anders. Iets waar mensen zelf voor kiezen om te komen. Een koffiezaak was al sinds mijn tienerjaren een droom. Toen dit pandje voorbij kwam, ben ik er direct achteraan gegaan.”

Woonkamer in Hoorn

Koffie van Dilan voelt als een verlengstuk van haar eigen woonkamer. “Het is niet groot, maar ik kan er veel mensen in kwijt, gewoon omdat het met liefde is ingericht. Laatst zat er een groep van twaalf man binnen, allemaal in een kring, bord op schoot, drinken ernaast. Zoals thuis. Mijn gebak is deels huisgemaakt, met een vleugje Turkije. Ik serveer Turkse koffie op traditionele wijze, naast gewone koffie. Maar ik heb ook thee, tosti's zoals mijn moeder die maakte van huis-uit en de trendy drankjes, zoals matcha's.”



Ondernemen in de binnenstad voelt goed. “Mijn burengunden het me vanaf dag één. In dit pand zijn veel mensen gekomen en gegaan, dat zagen anderen ook. Maar inmiddels heb ik een vaste klantenkring. Mensen komen bij mij thuis, zeggen ze. En elke dag zie ik weer nieuwe gezichten via mond-tot-mondreclame, mensen vinden het echt de moeite waard. Daar doe ik het voor. Ik doe dit met plezier, vanuit mijn hart.”

koffievandilan.nl - Breed 37, Hoorn



Leergeld helpt



Nu meedoen is later meetellen

Niet elk gezin heeft de financiële middelen om hun kinderen deel te laten nemen aan binnen- en buitenschoolse activiteiten. Stichting Leergeld West-Friesland steunt kinderen in de schoolleeftijd (4-18 jaar) die opgroeien in een gezin met weinig middelen. Aanmelden kan via de website, telefonisch, per e-mail of per brief.



The Coffee Brothers logisch vervolg op grote broer The Brunch Brothers

Uit liefde voor ondernemen én goede koffie

Een aantal jaar geleden startten Nanne en Auke Meijer aan de Rode Steen The Brunch Brothers. Dit bleek een groot succes: een leuk team, tevreden gasten en eigenlijk altijd een vol restaurant. Toch zorgde dat ook voor ruimtegebrek in de zaak en op het kleine terras. De zoektocht naar een creatieve oplossing werd een echte ondernemersstap: in het pand van de buuren openen ze in november The Coffee Brothers.

Nanne: "Noem het jong enthousiasme, maar ons ondernemershart blijft kloppen en bruisen. Toen we het pand van voormalig Café 't Zandblad bezichtigden, zagen we meteen mogelijkheden. En niet alleen wij, maar ook ons team. Met z'n allen hebben we de afgelopen weken verbouwd. Dit deden we eigenlijk volledig zelf. Alhoewel de vorige eigenaar het recent nog had gerenoveerd, dus alles was heel goed op orde. Voor ons een mooie start. Zo hebben we het pand geflipt van een donkere nachtzaak naar een frisse ontbijtplek. Precies waar we naar zochten."

Metropole vibe aan de Rode Steen

"The Brunch Brothers leende zich nooit echt voor een kopje koffie 's ochtends vroeg. The Coffee Brothers is juist gefocust

op ontbijt en koffie. Een verlengstuk van onze andere zaak, eigenlijk. We gaan 's ochtends om 9.00 uur open en sluiten om 15.00 uur. We schenken lokaal gebrande koffie en serveren goede broodjes. Natuurlijk zijn er invloeden van The Brunch Brothers, maar het is wel een zaak die op zichzelf staat, met een echte stadse vibe. Amsterdamse invloeden, maar dan aan de Hoornse Roode Steen."



Gebroederlijk in Hoorn

"Hoorn was een tactische zet. We wonen hier zelf al jaren en we ondernemen hier ook al langer. Dat we nu twee deuren verderop nog een zaak openen is voor ons heel voor de hand liggend. We kennen de Hoornse markt en het publiek. Het is heel fijn gemêleerd en dat maakt het zo leuk. En ons team natuurlijk. Voor The Coffee Brothers hebben we het team uitgebreid met 10 nieuwe medewerkers en dat ging gelukkig snel binnen het eigen netwerk. We hebben geen verloop en via via was die versterking zo geregeld. We doen het echt samen en delen de passie om het samen heel goed te doen voor onze gasten. Daardoor werkt het."

Roode Steen 4, Hoorn

Direct beschikbaar!*

Wij zijn uw lokale aanbieder voor zakelijk internet. Met passie en plezier bouwen wij aan **het beste glasvezelnetwerk** voor nu en de toekomst. Neem direct contact met ons op of vraag uw vertrouwde ICT-leverancier naar AOA-Glasvezel.

Zakelijk Internet *Premium***

-  **Gratis** 4G back-up verbinding
-  **Gratis** bescherming tegen DDoS-aanvallen
-  Overboeking 1:1
-  Beschikbaarheidsgarantie 99,9% per maand

Bandbreedte

150 Mb

250 Mb

500 Mb

1 Gb

Prijs per maand

€150,-p/mnd.

€250,-p/mnd.

€295,-p/mnd.

€475,-p/mnd.

Zakelijk Internet *Lite****

-  **Gratis** 4G back-up verbinding
-  **Gratis** bescherming tegen DDoS-aanvallen
-  Overboeking 1:5
-  Beschikbaarheidsgarantie 99,9% per maand

Bandbreedte

500 Mb

1 Gb

2 Gb

Prijs per maand

€ 150,- p/mnd.

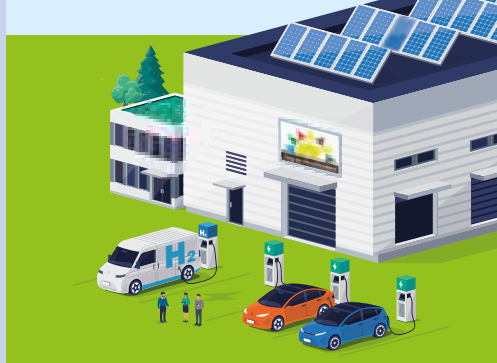
€ 250,- p/mnd.

€ 475,- p/mnd.

* Ga voor ons dekingsgebied en de voorwaarden naar aoa-glasvezel.nl. Vraag naar ons speciale aanbod voor zorg en onderwijs zonder winstoogmerk.

** Bij Premium diensten geldt een overboekingsfactor van 1:1 en wordt te allen tijde 100% van de gecontracteerde bandbreedte gereserveerd in het netwerk.

*** Bij Lite diensten geldt een overboekingsfactor van 1:5 en wordt 20% van de gecontracteerde bandbreedte gereserveerd in het netwerk. De overige 80% is beschikbaar op basis van best-effort.



WBG THEMA'S

Arbeidsmarkt
IT-ontwikkelingen
Bereikbaarheid
Nieuwe Energie
Toerisme
Wonen



Dagelijks bestuur



Voorzitter,
Hans-Peter Baars
Tel: 06 - 537 791 62
E: voorzitter@westfriesebedrijvengroep.nl



Penningmeester,
Jan Hoff
Tel: 0229 - 28 00 90
E: j.hoff@hoffaccountants.nl



Secretaris,
Lucinda Hoogewerf
Tel: 0229 - 28 70 00
E: l.hoogewerf@vandiepen.com



Bestuurslid,
Henk Vlaming
Tel: 06 - 53 27 37 00
E: Henk.Vlaming@outlook.com



Verenigingsmanager,
Renate van der Laan
Tel: 06 - 22 85 08 55
E: rene@westfriesebedrijvengroep.nl



Secretariaat,
Marja Beets-Visser
Tel: 0229 - 34 30 01
E: info@westfriesebedrijvengroep.nl



Communicatie,
Desiree Machtel
Tel: 06 - 46 05 32 26
E: communicatie@westfriesebedrijvengroep.nl

WBG Agenda

4 maart 2026

Dag van Westfriesland

16 april 2026

Gezamenlijke ALV

WBG en o.a. HOC, MBG en OWWN



Boven v.l.n.r.: Gerdy Imming, Jean-Paul Ligthart, Marcel Gillebaard en John Greuter.
Onder v.l.n.r.: Stef Visser, Sjoerd Blom en Selina Plank

Ondernemend Hoogkarspel zet nieuwe koers uit

Acht jaar geleden werd Ondernemend Hoogkarspel nieuw leven ingeblazen door een groep betrokken ondernemers. Hierdoor wisten ondernemers elkaar al beter te vinden, maar ging het vooral om informele activiteiten. Dat veranderde het afgelopen jaar, toen een volledig nieuw bestuur aantrad. Voorzitter Jean Paul Ligthart, penningmeester Stef Visser en bestuurslid Marcel Gillebaard vertellen hoe de vereniging nu in de lift zit.

Met Jean Paul als nieuwe voorzitter en de komst van frisse krachten als Sjoerd Blom, Gerdy Imming, Selina Plank en John Greuter, staat er een bestuur van zeven personen. Marcel en Stef bleven aan om ervaring te borgen. "Het zorgt voor continuïteit, maar ook voor veel nieuwe energie," zegt Stef.

Dat was meteen zichtbaar: tijdens een kick-off bijeenkomst afgelopen zomer kwamen er 25 nieuwe leden bij. Inmiddels telt Ondernemend Hoogkarspel bijna honderd leden. Jean Paul: "We hebben een vaste groep actievelingen en nu ook een jongere generatie. Samen kunnen we echt aan de slag."

Het doel van Ondernemend Hoogkarspel is om ondernemers in een informele setting met elkaar te verbinden. Zo ontstaat er een groter netwerk en wellicht meer zakelijke kansen en opdrachten. Daarnaast kunnen de leden sparren met andere ondernemers en inspiratie opdoen. Tijdens de informele bijeenkomsten kan er ook aan de naamsbekendheid van de bedrijven worden gewerkt. Als de ondernemers het willen kunnen zij hun bedrijf namelijk in de spotlight zetten.

"Naast bovenstaand doel willen we ook graag ophalen wat de leden belangrijk vinden. Hun stem is meer dan gewenst," zegt Jean Paul. "Wordt het vooral sociaal of ook inhoudelijk? Dat gaan we onderzoeken." Marcel ziet kansen in verdieping: "Bedrijfsbezoeken zijn waardevol. Je leert elkaar kennen en steekt er altijd iets van op." Stef vult aan: "Variatie is belangrijk. En we hopen dat leden zelf ook ideeën aandragen."

Ook richting de gemeente wil de vereniging haar rol pakken. Jean Paul: "Gemeente en ondernemers kunnen veel aan elkaar hebben. Neem Hoogkarspel-Zuid: daar willen we als vereniging bij betrokken zijn. Er speelt van alles, ook rondom de komst van een AZC bijvoorbeeld."

Marcel besluit: "Ondernemers zorgen voor de leefbaarheid. Zonder hen geen horeca, geen winkels, geen werkgelegenheid. Dat mag vanuit de politiek best wat meer waardering krijgen.

Wij zullen ons er in ieder geval hard voor maken en we hopen meerdere ondernemers met ons. Samen staan we sterker en bereiken we meer."

Kameraadschap en wedstrijdspanning gaan prima samen

Zakelijk Westfriesland Golftoernooi draait om meer dan de sport

Een heerlijk zonnetje, prima temperatuur en een hele groep ondernemende sportmannen én -vrouwen die klaar waren voor de strijd. Het Zakelijk Westfriesland Golftoernooi op golfbaan Westwoud, op de eerste vrijdag van september, was een perfecte combinatie van kameraadschap en wedstrijdspanning. Zéker als je kijkt naar de flights, waar het natuurlijk ook ging om de teamprestatie. Je moet het samen doen!

Het Zakelijk Westfriesland Golftoernooi is een samenwerking van de HOC en de WBG die altijd garant staat voor een goed verzorgde middag. Dat golf en zakendoen heel goed samengaan, dat weten we al jaren. Actief zijn in de buitenlucht is goed voor je brein en dat schept weer ruimte voor nieuwe ideeën. Tijdens het toernooi en de clinic voor beginners, draaide het vooral om lekker balletjes slaan, elkaar een beetje aanmoedigen (of opjutten) en daarna samen aan de borrel. Een perfecte afsluiter van de werkweek!



De baan op

Na de opening door WBG-voorzitter Hans-Peter Baars en uitleg door baanmanager Klaas Boon gingen alle flights de baan op. Er werd volledig gespeeld op het 'oude', maar daardoor lekker beboste deel van de baan. De flights waren van tevoren zorgvuldig samengesteld door de deelnemers zelf én door de organisatie, wanneer deelnemers zichzelf individueel hadden opgegeven. Er was dit jaar één groep die de clinic deed en daarmee dichterbij het clubhuis bleef. Tijdens de korte fotomomenten met Hélène de Bruijn, die rondreed over de baan, viel het kameraadschap onderling op. Er werd even tijd gemaakt om samen op de foto te gaan. Het is tenslotte vooral gezellig, ook als het een dagje wat minder gaat op de baan!





Meedoen is belangrijker...

Na afloop kwamen alle deelnemers samen op het zonnige dakterras van het clubhuis. Tijdens een goed verzorgde borrel werden ervaringen gedeeld en alle birdies, nearies en twearies (of het gebrek eraan) besproken of uitgelegd aan de leken. Vlak voor de barbecue werden de prijzen uitgereikt voor de Longest Drive, Nearie en Twearie. Deze gingen naar

Marc Valkering, Peter Buter en Paul Poot. De winnende flight was die van André Hundman, Martien Kroezen, Jan Bot en Kees Klaver. Een mooi resultaat, maar het feit dat het een gezellige en sportieve middag was, waarop iedereen uitgebreid heeft kunnen bijpraten is natuurlijk het belangrijkste. Hier telt toch een beetje: meedoen is belangrijker dan winnen!



Dag van de Ondernemer: drie gemeenten, één ondernemende regio

Een dag vol energie, ontmoetingen en inspiratie: zo vierden Hoorn, Opmeer en Medemblik op 21 november de Dag van de Ondernemer. Elke gemeente gaf er een eigen draai aan, maar overal stond hetzelfde centraal: ondernemers een podium geven én met elkaar verbinden.

Hoorn begon de dag vroeg, met een ondernemersontbijt voor starters in de raadzaal van het stadhuis. Zo'n 35 beginnende ondernemers kregen praktische inzichten over impact maken met AI, en maakten kennis met Stichting Startersloket en de Hoornse Ondernemers Compagnie. Tussen de croissants door werden vragen gesteld, contacten gelegd en ambities gedeeld. Een laagdrempelige en waardevolle start voor iedereen die net in het ondernemersavontuur zit.



Ontmoeting en inspiratie

In Opmeer stond de avond volledig in het teken van ontmoeting, inspiratie en waardering. Tijdens een sfeervol walking dinner bij Café 't Centrum in De Weere sprak wethouder Vincent Buis zijn dank uit aan de brede en diverse groep ondernemers in de gemeente. Gastheer Brian vertelde over zijn bijna 100-jarige familiebedrijf, waarna spreker Roëlle van Esch op humorvolle wijze de dynamiek tussen vijf generaties





op de werkvloer blootlegde. Steeds vaker is er sprake van heel verschillende generaties die toch aan hetzelfde doel werken. De herkenning in de zaal zorgde voor levendige gesprekken die tot ver na afloop doorgingen.

Sportieve afsluiting

Medemblik sloot de Dag van de Ondernemer af bij Vertify in Zwaagdijk, waar ondernemers een kijkje kregen in de wereld van plantonderzoek en innovatie. Aftredend OFM-voorzitter Frits Meester werd bedankt voor zijn jarenlange inzet en de gemeente Medemblik reikte awards uit aan Kok Aardbeien als Duurzaamste Ondernemer en Ursem Modulaire Bouw voor de Meest Duurzame Innovatie. De presentatie van voetbalscheidsrechters Shona Shukrula en Franca Overtom bracht luchtigheid én inspiratie, met scherpe anekdotes over doorzetten in een mannenwereld. De netwerkborrel in de kassen van Vertify maakte de avond compleet.

Drie verschillende bijeenkomsten, één rode draad: Westfriese ondernemers maken het verschil. En dát verdient waardering, op de Dag van de Ondernemer, maar eigenlijk het hele jaar door.



SAVE THE DATE

**DAG VAN DE
ONDERNEMER**

**In 2026 is de Dag van de Ondernemer
op vrijdag 20 november**

Dag van de Ondernemer is een initiatief
van MKB-Nederland

Meer informatie via dagvandeondernemer.nl

Samen bouwen aan een sterk Westfries netwerk

Anders durven denken

Art Of Automation onderscheidt zich als Managed Services- en Internetprovider met een all-in concept waarin kwaliteit, betrouwbaarheid en klanttevredenheid centraal staan. Het bedrijf investeert actief in Westfriesland, van glasvezel tot onderwijs en sport, maar ook als Parel van de WBG en toont zo de kracht van lokaal ondernemen.

Art Of Automation helpt bedrijven om hun volledige IT soepel en veilig te laten draaien. Ze zorgen dat werkplekken, servers, netwerken en applicaties altijd beschikbaar zijn, goed

beveiligd en up-to-date. Daarnaast bieden ze persoonlijke ondersteuning voor gebruikers en beheren ze hun eigen glasvezelverbindingen.

Dit begint bij het doorgronden van de opdrachtgever. "Vooruitdenken, meebewegen en persoonlijk contact: dat klinkt logisch, maar in de praktijk blijkt het onderscheidend," vertelt directeur David Jacobs. "De wereld verandert snel en we anticiperen op actuele ontwikkelingen in de markt, maar sturen ook zelf waar dat kan en dit toegevoegde waarde heeft. Eigen ideeën ontwikkelen en testen we uitgebreid en lanceren we pas wanneer we daar volledig achter kunnen staan."

"We bieden een all-in concept: storingsen zijn geen verdienmodel; het moet gewoon werken. In ons team werken alleen ervaren engineers die direct bereikbaar zijn, zonder tussenlagen of helpdesks. Zelfsturende teams, veel eigen verantwoordelijkheid en werkplezier zorgen voor een hecht personeelsbestand met tevreden medewerkers en minimaal verloop."

Verbonden met de regio

Hoewel het bedrijf door het hele land actief is, ligt het hart in Westfriesland. Art Of Automation legde een eigen glasvezelnetwerk aan en betreft lokale ondernemers bij opdrachten. "We hebben een sterke binding met de regio, terwijl onze partners lokaal het contact met hun klanten kunnen houden. Zij weten wat er speelt op bedrijventerreinen en in hun eigen klantenkring, wij helpen ze om daarop in te spelen. Ook maatschappelijk zijn we betrokken: van steun aan sportclubs en goede doelen tot samenwerking met het onderwijs. MVO is onderdeel van ons DNA. Zo leveren wij scholen in de regio connectivitediensten, zonder winst oogmerk, zodat jongeren toegang hebben tot snelle verbindingen en innovatie."

Verschil maken

"Als lid van de HOC zijn we al langer betrokken bij de WBG, maar we wilden meer zichtbaarheid. We willen graag van betekenis zijn voor de regio en meedenken over grote onderwerpen. Bijvoorbeeld als het gaat om de ontwikkeling en het behoud van kennis en talent, maar ook om Westfriesland aantrekkelijker te maken voor mensen buiten de regio. Dit kan alleen door samen verantwoordelijkheid nemen. Daarom zijn we Parel geworden!"



David Jacobs en Hans-Peter Baars (WBG)

Liefde voor het vak en nuchtere communicatie basis voor continuïteit
Parel Smit Flowers

Smit Flowers: meedenken en doen, al vier generaties lang

Van een kleine broeierij in de jaren '30 tot een modern exportbedrijf: Al bijna een eeuw draait bij Smit Flowers alles om tulpen. Met Arjan Smit als derde generatie aan het roer en zoon Tim inmiddels stevig in de teelt, groeit het bedrijf gestaag door. "Onze kracht? Gewoon normaal communiceren en afspraak is afspraak."

Smit Flowers kent een lange familiegeschiedenis. Opa Smit begon in de jaren dertig met de teelt, waarna in 1967 vader en oom het bedrijf overnamen. Sinds 1997 leidt Arjan de onderneming, inmiddels samen met zoon Tim. "Ik heb jaren de zaak alleen gerund, maar Tim was er altijd bij. Hij ontdekte zelf de liefde voor het bollenvak en zo groeide hij in het bedrijf."

Groei en specialisatie

Wat begon met meerdere gewassen, is inmiddels uitgegroeid tot een tulpenbedrijf met exporttak. "We telen bijna alle kleuren, en hebben ons gespecialiseerd in enkele tulpen. Onze toegevoegde waarde zit in het meedenken met de klant. Voor Oost-Europa leveren we zwaarder kaliber, voor Amerika juist lichter vanwege luchttransport. Met één belletje kunnen we schakelen." Het bedrijf werkt jaarrond met een team van zo'n achttien mensen, die voor een deel op eigen terrein wonen.

Samen sterker in de regio

Smit Flowers is Parel van de Westfriese Bedrijvengroep vanwege het belang dat het bedrijf hecht aan regionale samenwerking. "Als collectief heb je meer slagkracht. Of het nu gaat om bereikbaarheid, energievoorziening of huisvesting van arbeidsmigranten: samen kom je verder. De WBG spreekt ook de taal van gemeenten en houdt thema's op de agenda.



Arjan en Tim Smit

Zelf houd ik me op landelijk en internationaal niveau bezig met ons vak en belangenbehartiging en ik weet dus als geen ander hoe belangrijk dat netwerken en lobbyen is."

Vooruitkijken

Met zonnepanelen, batterijopslag en aandacht voor duurzame groei kijkt Smit Flowers naar de toekomst. "Netcongestie is voor ons en veel bedrijven een groot thema. Evenals bereikbaarheid en ruimte voor groei. We lopen nog weleens vast op bureaucratie. Als ondernemers denken we liever in oplossingen, zodat we als regio kunnen blijven ondernemen."

Ondernemers zetten politiek op scherp

Westfrieze Bedrijvengroep presenteert gezamenlijke koers voor sterk ondernemersklimaat

Met een elektrische bus trok de Westfrieze Bedrijvengroep (WBG) op 26 september langs alle zeven gemeentehuizen. Bij elke halte werd een politiek manifest overhandigd: zeven lokale documenten én een gezamenlijk Westfries Manifest. De boodschap: ondernemers willen meer investeren, al dan niet via ondernemersfondsen, maar verwachten daadkracht en samenwerking terug.

De manifesten zijn tot stand gekomen na gesprekken met en binnen ondernemersverenigingen. Elk document heeft eigen speerpunten: van het parkeerbeleid in Enkhuizen tot huisvesting van arbeidsmigranten in Drechterland. Van de aansluiting

van de Westfriisaweg op de Houtribdijk in onder andere Stede Broec tot de leegstand en voorzieningen op Hoornse bedrijventerreinen.

Toch lopen de lijnen opvallend gelijk. Overal klinkt dezelfde roep om betere bereikbaarheid (zowel van de regio als van de gemeente), meer ruimte voor bedrijven en een stevige aanpak van verduurzaming en ondermijning.

Het Westfries Manifest

Naast de lokale documenten bundelt het Westfries Manifest de rode draad: drie prioriteiten die overal spelen, ruimte, weerbaarheid en bereikbaarheid. Hiermee sluit het aan op het nieuwe Pact van Westfriesland. Ondernemers vragen gemeenten om samen op te trekken, hun verantwoordelijkheid te nemen en Westfriesland als één sterke economische regio te positioneren. WBG-voorzitter Hans-Peter Baars: "De partijen zijn druk bezig met hun verkiezingsprogramma's. Met de manifesten bij de hand kunnen ze plannen copy-pasten in de programma's én straks in het coalitieakkoord."

Bustour langs de gemeentehuizen

De tour startte 's ochtends vroeg in Enkhuizen en eindigde 's middags in Hoorn. Bij elk gemeentehuis overhandigden lokale ondernemers het manifest aan wethouders en fracties. Daarmee kreeg de politiek niet alleen een document, maar ook een duidelijke boodschap: ondernemers zijn bereid om te blijven investeren, al dan niet via ondernemersfondsen, maar verwachten lef en samenwerking terug.

Van papier naar praktijk

De komende maanden volgt de WBG de politieke partijen op de voet. We gaan hen uitnodigen bij bedrijven en op locatie zien wat voor mooie bedrijven we hier hebben. Ook gaan we regionaal in gesprek met de verschillende partijen. Dit eindigt op de eerste woensdag van maart, tijdens de Dag van Westfriesland. Dan volgt een groot debat. "Als Westfriesland wil groeien en aantrekkelijk wil blijven, moeten er knopen worden doorgesneden. Ondernemers zijn er klaar voor. Nu de politiek nog."



Ondernemers tanken energie bij De Werf in Enkhuizen



Een frisse blik bij Koppie doen!

Een volle zaal, een inspirerende spreker en een flinke dosis positieve energie: de najaarseditie van Koppie doen! bij De Werf in Enkhuizen is er een om te onthouden. Ondernemers uit de hele regio kwamen samen voor een avond vol herkenning, humor en nieuwe inzichten. Kwam je vermoeid binnen, dan ging je vol frisse moed en nieuwe ideeën weer naar huis.

Na een warm welkom, een koppie en een traktatie voor de jarige Westfriese Bedrijvengroep, trapte verenigingsmanager van de WBG, Renate van der Laan de bijeenkomst af met een kort gesprek met Maurice Nijssen, voorzitter van Enkhuizen



Onderneemt. Hij vertelde meer over de aankomende fusie van de ondernemersclubs in de haringstad. Daarnaast gaf Vito Rangkuti een kijkje achter de schermen bij De Werf, dat hij samen met 4 andere jonge ondernemers nieuw leven inblies, afgelopen voorjaar. Zijn verhaal over lef, visie en gastvrijheid liet zien hoe je met energie en doorzettingsvermogen iets moois kunt neerzetten, ook in uitdagende tijden.

Sportschool voor je brein

Daarna was het podium voor Wouter de Jong, schrijver van Mindgym, sportschool voor je brein. In een uur vol vaart, humor en herkenning liet hij

zien hoe je je hoofd net zo kunt trainen als je spieren. "Je brein is net een spier," zei hij. "Als je het traint, word je beter. En als je het verwaarloost, verlies je scherpte." Met praktische tips over focus, aandacht en veerkracht gaf hij ondernemers stof tot nadenken én handelen.



Oude en nieuwe bekenden

Na afloop volgde de traditionele netwerkborrel, waar oude bekenden elkaar troffen en nieuwe contacten werden gelegd. Dát is waar Koppie doen! uiteindelijk om draait: elkaar ontmoeten, inspireren en samen verder bouwen aan ondernemend Westfriesland.



Koppie doen! wordt georganiseerd door Rabobank en de Westfriese Bedrijvengroep, met elke editie een andere gastvereniging en locatie. Ook deze avond bewees opnieuw hoe waardevol het is om kennis, ervaring en energie te delen met koffie (en chocolaatjes), inspiratie en een gezonde dosis Westfriese nuchterheid. Op naar de volgende, bij de Medemblikker Bedrijvengroep!