

Syngenta stopt met zaadbedrijf in Hauwert

Cees Beemster

Hauwert * Zaadbedrijf Syngenta stopt in de zomer van 2016 met haar bloemzaadproductiebedrijf in Hauwert. De zeventien werknemers worden de komende maanden begeleid naar een andere werkplek. Dit kan een nieuwe functie elders binnen de onderneming zijn, maar sommigen zullen het bedrijf moeten verlaten.

De vestiging van Syngenta aan de Hauwert 56A bestaat uit kassen en een kantine. Het bedrijf produceert hier zaad van de bloemen rampion en primaal en van de vaste plant cyclaan. Syngenta gaf dit werk overbrengen naar andere vestigingen. Het personeel in Hauwert is gisterochtend op de hoogte gebracht. Het bedrijf zegt de afgelopen tijd haar aanvoerketen voor bloemen van leverancier tot klant over de wereld te hebben bekeken en geconcludeerd dat deze aanvoer optimaler werkt als de vestiging in Hauwert sluit. „Syngenta heeft met haar middelen een overcapaciteit en wil haar onkosten verlagen”, verduidelijkt woordvoerder Kim Gieling. „We gaan efficiënter werken om aan de vraag naar dit bloemenzaad te voldoen.”

In de komende maanden worden de plannen verder uitgewerkt. Duidelijk zal worden waarheen het werk wordt verplaatst. Ook wordt helder wat er met het personeel en de gebouwen in Hauwert gaat gebeuren.

'Geen draagvlak baggerdepot'

De Goorn * In Koggenland is geen draagvlak voor de komst van een baggerdepot. Die bodschap heeft wethouder Kees Knijn (milieu) overgebracht aan diens ambtgenoot Nel Douw van de gemeente Hoorn. Ook het Hoogheemraadschap Hollands Noorderkwartier (HHNK) is officieel geïnformeerd. Knijn zei dat afgelopen maandag tijdens de commissievergadering Grondgebied in reactie op de PvdA-fractie. Die vindt dat Koggenland 'veel actiever' stelling moet nemen tegen de komst van baggeropslag. F. Schuitemaker drong zelfs aan op een officiële brief. Maar Knijn ziet daar geen brood in. „Er is geen aanvraag ingediend, dan is het niet zinvol die te schrijven.” Jim Mollet van de OK(é) Partij zag dat ook anders: „We moeten gewoon onwoudens laten weten dat er in Koggenland geen enkele kans is voor een baggerdepot.”

Hoorn wilde een parcel tussen de A7 en Berkhout aanpakken voor opslag van modder, afkomstig van baggerwerkzaamheden uit de stadswateren.

Duim omhoog

Podium voor kennis en contacten



Bloemenshows floreren nog steeds

Amper zijn de kruiddampen van de Westerkoggeflora opgetrokken of de Driebloem in Venhuizen doet zich gelden. Volgende week doet ook de Proefruin Zwaagdijk een flinke duit in het zakje met een vaktenoestelling.

Beurzen en bloemenshows verkopen weliswaar in zwaar weer vanwege sponsoring maar de noodzaak en behoefte is groter dan ooit. Weinig scoren zijn zo belang-

rijk in West-Friesland als de bollensector. Vakshows vormen een mooi podium voor kenniswisseling en de sociale contacten. De tulpenbroerij is een economische pijler van betekenis en loonbedrijven lopen voorop met techniek en mechanisatie. Dat mag je best etaleren tijdens de show. Nee, dat moet je actief uitdragen.

Coen van de Luylgaarden



Havoleerlingen van de RSG Enkhuizen krijgen bij Sneeboer een kijkje in de keuken van het ondernemerschap.

Ondernemen begint in

Tanja Koopen
* tanja@hollandmediacombinatie.nl

Enkhuizen * Solliciteren, werken met Excel, boekhouden of maatschappelijk verantwoord ondernemen. Maar ook gastspreekers en bedrijfsbezoeken. De havo 4-lerlingen van de RSG Enkhuizen die sinds dit jaar de Business School bezoeken leren het ondernemerschap van binnenuit.

Als eerste middelbare school in West-Friesland mag de RSG zich sinds dit schooljaar gecertificeerd Vecon Business School noemen. Dat houdt in dat leerlingen in de

bovenbouw van de havo met de vakken algemene economie en management en organisatie zich nadrukkelijk richten op allerlei aspecten van het ondernemerschap. Zij schrijven zich in voor aparte modules die met ondernemen te maken hebben.

De school heeft zich verbonden aan extra aandacht voor economische vakken. De leerlingen die daarvoor kiezen krijgen lesstof als modules boekhouden en Excel, maar ook worden business games en beleggingsspellen aangeboden. Ze volgen niet alleen maatschappelijke stage, maar leren ook het opzetten van een eigen bedrijf. In het pakket zitten naast stages bovendien be-

Business School RSG leert bewuster kiezen

drijfsbezoeken om in de praktijk te zien hoe het werkt. Zo is vorige week Sneeboer in Bovenkarspel bezocht.

Alle leerlingen in de onderbouw vanaf de tweede klas volgen onderwijs in het kader van Business School. Maar het Favotema heeft de Business School voor de boven-

bouw als eerste afdeling binnen de school onarmd, benadrukt connector Ria Rövekamp. „Wij waren op zoek naar een verbinding met de buitenwereld. Naar iets extra's voor deze leerlingen. Ze groeien nu als het ware op met het ondernemerschap. Sommige leerlingen willen zelf ondernemer worden, anderen hebben ondernemende ouders. Of het interesserde ze gewoon.”

De leerlingen die interesse toonden moesten niet alleen de juiste vakken volgen, ze moesten eind vorig jaar ook solliciteren, waarmee ze bewust kozen voor deze richting. „We vragen iets extra's van deze leerlingen. Wij spannen ons in, dat verwachten we van hen ook.”

In 60 seconden

Martijn Gijbertsen * m.gijbertsen@hollandmediacombinatie.nl



Deursticker

Nooit gedacht dat we haar nodig zouden hebben. Tot deze week, het moment dat ik daar toch anders over ben gaan denken. De sticker met 'Verkopers niet aan de deur geweest' is opens zeer welkom. Want ik ben ze spugzat.

Komt er iemand langs of belt een of ander werkstudentje op je en een nieuw telefoonabonnement, andere energieleverancier, lidmaatschap van een naturclub of wat dan ook

aan te smeren, dan is mijn vrouw oprecht bij wanneer ik open doe of de telefoon pak. Ze luistert, vaak lachend en bewonderend, op de achtergrond mee hoe ik korte metten maak met figuren, die je met hun mooie praatjes proberen in te pakken. En hoe halve zolen, die je lastig vallen, worden afgewimpeld.

Dat lot is ook het damestje beschoren, dat een maaltijdabonnement promoot. „Goedkopeer dan boodschappen doen in de supermarkt.

Met vier personen ben u per persoon 2,50 euro per maaltijd kwijt. Terwijl ik zelf bijvoorbeeld met gemak tien euro per dag voor het avondeten kwijt ben.”

Ze staat - ondanks manmoedige pogingen haar verhaal af te maken - met de mond vol tanden, wanneer ik haar vraag of ze dan niet beter zelf lid kan worden. De les: nooit intrappen, wanneer ze hun 'eigen' product niet eens gebruiken. Tenzij... ze deurstickers verkopen.



FOTO THLO GROOT

de schoolbanken

En eerste lichtung van twintig leerlingen volgt deze stroming nu. Leerkrachten Piet Bultstra en Sander Bisschoff zijn enthousiast. „Ze krijgen onderwijs op maat. Ze maken hun eigen keuzes, maar we verwachten ook dat ze binnen de school zichtbaar zijn. Als gastspreekers op open dagen of als vertegenwoordiger van de school bij activiteiten.”

De respons vanuit het bedrijfsleven is positief. Tijdens een bijeenkomst van de Ondernemersgroep Stede Broec heeft de RSG een presentatie gegeven. Ook Enkhuizen wordt benaderd. Een volgende stap is aansluiting vinden bij het HBO, waar veel van deze leerlingen

Profiel havo 4 gebaseerd op economie

straks naar doorstromen. Maar eerst halen ze via de modules voldoende punten om in havo 5 nog voor hun eindexamen het certificaat Business School te verdienen. Ondertussen krijgen ze veel mee van wat het ondernemerschap eigenlijk inhoudt. Dat vindt Rövekamp het mooie. „Veel van wat we

hier aanbieden hadden we al in huis. We helpen deze leerlingen zich verder te ontwikkelen. Ze leren als ondernemer innovatief te zijn, dat je niet bang moet zijn om risico's te lopen. School is een beschermde omgeving, maar straks herkennen ze waar ondernemers mee bezig zijn. Het is een heel enthousiaste groep, maar ook wij zijn met veel plezier vakinhoudelijk bezig. Het VMBO is vaak meer praktisch, nu leren ook deze leerlingen zich meer te richten op de maatschappij, zodat ze straks misschien beter hun vervolgoptie kunnen kiezen. Dit is echt iets van de tijd. Wij voldoen hier in een behoefte.”

Sako Smikkel groeit uit tot actief bedrijf

Venhuizen * Ze begonnen met goedkope T-shirts uit China, die ze verkochten. De buurman die voor zijn werk naar China ging bracht de jonge ondernemers op het idee. „Vervolgens haalden ze nog meer geld binnen met een kook en zoepiet op het ijs.”

Het geld dat ze hiermee verdienen staken ze in een suikerspinmachine, waarmee ze een aardige klantenkring opbouwden. Inmiddels hadden ze een ijskar gekocht en toen die kapot ging loochten ze een nieuwe. De suikerspinmachine werd ingeruild voor een grotere, omdat er steeds meer vraag kwam. Vorig jaar kwam er slushpuppy bij en zie daar: Sako Smikkel was geboren. Een jong en actief bedrijf uit Venhuizen met een eigen website.

Koen Schilder (16) uit Venhuizen en Sander Bakker (16) uit Wijde-nes hebben het ondernemen in het bloed, zoveel is wel duidelijk. Op markten en kermissen staan doen ze nauwelijks meer. Dat beviel niet zo. „Het liefst worden we ingehuurd door een bedrijf, zodat we gratis is en suikerspinnen kunnen uitleen

tijdens open dagen en fancy fairs. Dat loopt eigenlijk best goed.”

Zo zijn ze heel wat zaterdag- en -avonden zoet met hun eigen bedrijf, vooral in de zomerrijd. Ze hebben hun eigen website: www.sakosmikkel.nl en genoeg ambities. Hun volgende doel is namelijk een eigen webshop, waar ze allerleihand producten op verkopen.

Niet verwonderlijk dus, dat Koen op de Business School van de RSG in Enkhuizen zit. Waar hij heel wat opstekt van de modules die hij gekozen heeft. „Zo had ik een nieuw idee voor de website, dat heb ik op school besproken en dan krijg je persoonlijk advies en tips hoe je daar mee door kan gaan. Ook modules als Excel en boekhouden zijn heel handig. Ik vind het een goede opleiding.”

Het ondernemerschap bevalt hem uitstekend. Hij wil niet meer anders. „Je moet er wel wat voor doen, maar het geeft een kick, als je dan succes hebt. Het mooie van het ondernemerschap vind ik dat als je iets bedacht hebt, het dan ook daadwerkelijk gaat lopen.”



Koen (l) en Sander bij de suikerspinmachine.

EIGEN FOTO