



SOD

CONTACTBLAD

BLAD

Y'all
have FUN
now
Ya hear!

Boersma
vertrouwd
met
service



- Onderhoud/repairatie alle personen-, bedrijfswagens (ook hybride en elektrische auto's), campers en caravans
- APK-keuringsstation
- Airco onderhoud en reparatie
- Gratis vervangend vervoer, ook met automaat
- Verkoop nieuwe auto's en occasions
- Takel-, berging- en autohulpdienst / 24 uren service



AUTOMOBIELBEDRIJF
BOERSMA



Foarwei 17, Wâlterswâld
T (0511) 42 20 21
f AutoBoersma
www.autobedrijfboersma.nl


Notariskantoor Beks
Feanwâlden


Huis en hypotheek


Erven en schenken


Samen leven


Ondernemen

Notariskantoor Beks

Stinswei 14
9269 TE Feanwâlden
0511 – 47 22 12
info@notariskantoorbeks.nl

Koninklijke
Damstra
Installatiegroep






Kolkensloane 4
9114 AG Driezum


0511 42 45 00


info@damstra.nl


Samen stappen ondernemen

Wij staan naast de ondernemer, waar dit ons ook brengt.
Graag praten wij met onze klanten over hun ambities en ideeën en geven we passend advies.
Samen zetten we stappen vooruit. Maak ook een vrijblijvende afspraak voor een adviesgesprek.
www.vanwieren-vellinga.nl


van Wieren
& Vellinga
ADVISEURS
ACCOUNTANTS

VOOR
WOORD



Beste lezers
van het SOD Contactblad

Welkom bij alweer de herfsteditie van ons contactblad. De heerlijke zomer is in mijn geval (en waarschijnlijk bij de meesten van jullie) voorbij gevlogen. Hoe ouder je wordt hoe sneller het gaat. Nog even en dan kan ik mijn Sinterklaaspak weer uit de kast halen, niks mis mee, ook een hele mooie tijd en misschien wel het mooiste feest van het jaar.

Na de vakanties zitten we alweer vol in de targets, deadlines en dergelijke. Allemaal werkdruk en verantwoordelijkheden richting onze gezinnen, personeel en netwerk. Helemaal niks mis mee, want dat is wat we het liefste doen, waar we energie van krijgen en waarom we ook ondernemers zijn geworden.

Maar het is ook belangrijk te ontspannen en te genieten, een netwerkvond van de SOD is hier uitermate geschikt voor. Tot de verbeelding sprekende gasten, leuke activiteiten en altijd eten en gezelligheid in overvloed. De avonden worden druk bezocht, doe er je voordeel mee! Bij de uitgave van deze editie is de startavond met spreker Dirk Scheringa in Old Dutch net achter de rug. Ik gok op een spraakmakende avond...

We doen als bestuur ons uiterste best om de doelstellingen van de SOD te behartigen en staan het seizoen 2026/2027 weer voor jullie klaar. Hebben jullie een leuke idee voor een netwerkvond, suggesties zijn altijd welkom. Wij gaan weer voor een mooi seizoen waarin we het nuttige en aangename samen laten komen.

Theun Plantinga

Colofon



Contactblad Stichting Ondernemers Dantumadeel

Versijnt vier keer per jaar – September 2026

De Stichting Ondernemers Dantumadeel (SOD), is opgericht op 1 april 1999 en heeft als doel:

- bevorderen van zakelijke belangen van leden, als wel zakelijke en persoonlijke contacten tussen leden te bevorderen
- scheppen van stimulerende voorwaarden voor ondernemers in de regio, in het bijzonder van de noodzakelijke contacten
- onderhouden van contacten met overheden in de regio
- bevorderen van de bedrijvigheid in de regio
- bevorderen en uitvoeren van activiteiten, die tot het bereiken van de genoemde doelstellingen kunnen leiden

Bestuursamenstelling:

- Voorzitter: bestuursleden bij toerbeurt
- Penningmeester: Theun Plantinga
- Leden: Cor Bosgraaf, Hieke de Ruiter, Pieter Jan Heidstra, Anja Jilderda
- Adviseur: Notaris Frank Beks

Voor informatie en aan- of afmeldingen:

Bestuurssecretariaat SOD:
Anita van Wieren: 06 – 36 12 67 61
www.sod-dantumadeel.nl
info@sod-dantumadeel.nl

Contributie: € 240,00 excl. BTW

Inhoud

• Voorwoord van de voorzitter	3
• Dirk Scheringa 'boppeslach' SOD-startavond	4
• Jongenscoach Tjeerd Wielinga: een nieuwe manier van coaching	6
• Verbinding sleutelwoord bij Sport Connect	7
• Houthandel Barkmeijer kreeg het predicaat Hofleverancier	9
• Tieme Heeringa (wethouder FNP), jong, ambitieus en realistisch	10
• Vergeet-Mij-Nietje heeft twee miljoen ansichtkaarten	11
• 'Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) in De Wiken'	12
• Columns	14

Wist u dat SOD ook te vinden is op Facebook en X? Via deze kanalen houden wij u op de hoogte van de laatste nieuwtjes van o.a. onze leden en interessante informatie voor de ondernemer.
Dus volg ons en blijf op de hoogte!

Like ons op Facebook: SodDantumadeel
Volg ons op X: @Sod_Dantumadeel



3

Dirk Scheringa 'boppeslach' SOD- startavond

DE WESTEREEN – Of het er nu aan lag dat de startavond van het seizoen 2026-2027 op woensdag, in plaats van op de traditionele donderdagavond was, of dat spreker Dirk Scheringa, oprichter van de DSB Bank en voorzitter van profvoetbalclub AZ, zijn levensverhaal naar voren bracht, blijft een open vraag. Waarschijnlijk toch het laatste. In ieder geval was de belangstelling op woensdag 23 september tijdens de startavond enorm groot.



Dirk Scheringa ging daarbij zowel in op de DSB Bank, zijn kunstmuseum als AZ. Maar er kwam veel meer aan bod. Het werd een boeiende avond. Dat Scheringa even zijn emoties niet meer onder controle had, was totaal niet storend, eerder van toegevoegde waarde. Ondanks de vele vragen vertelde de zakenman niet meer dan hij kwijt wilde en daarbij kwamen ook een aantal nuttige tips voorbij.

Dirk Scheringa, zoals al gememoreerd een prachtig affiche en een mooie start van het seizoen, had deze avond zijn echtgenote Baukje, wiens roots in De Westereen liggen, meegenomen. Ook genoot hij vooraf van het weer uitstekende buffet in Old Dutch. Pieter Jan Heidstra, dagvoorzitter, opende de bijeenkomst in het kort, waarna Scheringa op duidelijke wijze zijn verhaal vertelde. Een verhaal dat deels in deze regio begon. Vol trots verklaarde hij dat zijn achterkleinkind de tiende generatie was van Salomon Levy, die ter dood werd veroordeeld na het Kollumer Oproer, net als Jan Binnes uit Oudwoude. Hiermee werd direct de link gelegd naar de woonplaats van waaruit Scheringa zijn werkzame leven begon. In eerste instantie als leerling-handzetter bij Banda in Kollum, waar hij twee jaar bleef, voordat



hij op een accountantskantoor in Kollum aan de slag ging. Uiteindelijk de basis voor zijn latere activiteiten. Het levensverhaal van Scheringa laat zich lezen als een spannend boek, maar het is meer, veel meer. Het is, zoals Dirk het zelf noemde, ook het verhaal van hard werken, van doorgaan waar anderen stoppen, kansen zien en grijpen en mensen om je heen hebben die op sommige terreinen meer weten dan je zelf weet.

Het levensverhaal van Scheringa laat zich lezen als een spannend boek, maar het is meer, veel meer

Zo greep hij de uitdaging aan om bij de Rijkspolitie aan de slag te gaan. Van de twintig kandidaten die zich tijdens de introductiedag meldden, bleven er slechts twee over, waaronder Scheringa. Naast zijn baan bij de Rijkspolitie was hij tijdens de avonduren volop actief met het invullen van belastingformulieren. In 1975 begon hij samen met zijn echtgenote als zelfstandige met hun bedrijf 'Buro Frisia'. Hiermee maakte hij van

zijn hobby, het geven van financieel advies aan familie, vrienden en collega's, zijn werk. Scheringa was een gewiekst zakenman, die zijn nek uit durfde te steken. Mede door uitbreiding en overnames groeide het bedrijf in Spanbroek uit tot de landelijk opererende DSB Groep. In 2006 kreeg de DSB Groep officiële bankrechten, waarna de bedrijfsnaam werd gewijzigd in DSB Bank. Onder deze bank vielen ruim honderd handelsnamen. Het werd een miljoenenbedrijf, met meer dan 10.000 aanvragen per week, waarvan er 10 procent tot een daadwerkelijke relatie doorgroeide. "90 procent werd door ons afgewezen."

Onder deze bank vielen ruim honderd handelsnamen; het werd een miljoenenbedrijf, met meer dan 10.000 aanvragen per week

Van het één kwam het ander. Ook voetbal lag Scheringa na aan het hart. Met de jeugd van WTOC werd hij zelfs twee keer kampioen. "Door onze financiële mogelijkheden en de problemen bij AZ kwam er iets moois tot stand. Ik werd eigenaar van AZ en hier heb ik prachtige momenten beleefd. We hebben samen iets moois opgebouwd. Ik ben van 1993 tot 2009 voorzitter van AZ geweest. Ik heb daar onder anderen met Van Gaal gewerkt. Ook waren wij sponsor van een marathonschaatsploeg en een langebaanschaatsploeg." Scheringa nam tevens het initiatief voor het Scheringa Museum voor Realisme in Spanbroek, dat onderdak bood aan zijn collectie magisch-realistische schilderijen van onder andere Carel Willink. Dat de zaken goed gingen, erkende hij onder andere door te verklaren dat hij in één nacht een schilderij binnen 90 seconden kocht voor 3,1 miljoen.

Dirk Scheringa was landelijk nieuws, vooral toen zijn bedrijf in een kwaad daglicht werd gesteld en uiteindelijk tot een faillissement werd gedreven, met veel negatieve publiciteit en volgens de Scheringa's onwaarheden. "Wij vonden deze publiciteit vooral verschrikkelijk voor onze kinderen. Zoals Dirk werd afgeschilderd, zo was en is hij niet", verklaarde Baukje. Dirk Scheringa viel meer dan een minuut stil toen de constante beveiliging die hij nodig had ter sprake kwam. De kosten waren hiervoor meer dan een miljoen per jaar. "Ook als we dan op zondag naar het verpleeghuis in Dokkum gingen, op bezoek bij mijn vader, moesten we beveiligd worden. We gingen dan regelmatig een visje, een patatje en een biertje drinken in Lauwersoog. Je had geen privacy. Dat was ontzettend moeilijk. Even met je eigen gezin in het openbaar zijn, kon eigenlijk niet." Scheringa gaf een kijkje achter de schermen van een voor velen onbekende wereld.

Ondanks de vele vragen vertelde de zakenman niet meer dan hij kwijt wilde en daarbij kwamen ook een aantal nuttige tips voorbij



Jongenscoach Tjeerd Wielinga: een nieuwe manier van coaching

DE FALOM – “Veel jongens vinden het lastig om onder woorden te brengen wat hun bezighoudt, vooral als gaat om aspecten waarbij gevoelens en emoties een rol spelen. Standaard methodes met een sterke focus op praten en protocollen, sluiten daar regelmatig onvoldoende op aan. Onderliggende oorzaken blijven buiten beeld, terwijl jongens juist leren door ervaren, voelen en doen. Dat is waarom mijn aanpak anders is”, zegt Tjeerd Wielinga van Feelsight Training & Coaching uit De Falom. “Een echte verbinding krijg je niet door een gesprek aan bijvoorbeeld deze tafel waar we nu zitten, maar vooral op de jongen zijn eigen specifieke terrein. Daar waar hun passie ligt, daar ontstaat vaak de ruimte om open met elkaar in gesprek te zijn. Dat kan in de natuur zijn, maar ook op het sportveld of waar ook maar. In gesprek gaan op plekken waar de jongens zich op hun gemak voelen.”

“Ouders zien hun kinderen soms worstelen met zichzelf. Uiteraard kent iedereen dat, maar als dit dag na dag is, ontstaat er een probleem. Meiden praten vaak gemakkelijker, ook in de onderlinge contacten met elkaar. Jongens hebben vaak veel moeite om over hun gevoelens te praten, ook onder elkaar en hebben mede daarom een andere benadering nodig om zich open te stellen. Ik help jongens van 12 tot 25 jaar om de regie over hun leven te nemen, zonder strijd thuis of op school. Met lichaamsgerichte coaching en NLP geef ik jongens zeggenschap over hun emoties, gedrag en daarmee op hun toekomst. Wanneer jongens vastlopen, gaat de aandacht al snel naar hun gedrag. Er wordt uitgelegd, gecorrigeerd, alleen vaak niet gekeken naar de onderliggende patronen binnen de jongen en zijn familie”

Tjeerd Wielinga is inmiddels een ervaringsdeskundige, met oog voor details en de problemen waar jongens mee kampen. Niet specifiek een probleem van deze tijd, maar wel met hedendaagse aspecten, zoals overmatig gamen en niet onbelangrijk alcohol en



drugsgebruik, hetgeen in de praktijk een enorme valkuil is. Wielinga heeft zich goed voorbereid, dit omdat hij oprecht wil proberen jongens goed te begeleiden. Daarvoor heeft hij opleidingen en cursussen gevolgd. De hulpvraag boven water krijgen is punt één, maar daarna een goed vervolg geven is punt twee. Dat vertrouwen daarin net als ruimte geven van groot belang is,



daarvan is hij overtuigd. Open staan, dit niet opdringen, maar naast de betrokken persoon staan. Dat begint voor hem, vanuit hun passie. De weg naar een goed gesprek begint heus niet in een behandelkamer, maar ontstaat tijdens een activiteit, een weerstand of juist in de rust. De taal van de jeugd kennen en op de juiste manier interpreteren is een eerste basis. Een facet dat Wielinga beheerst, hij kan de jongens verstaan op een wijze, waardoor hij verder kan bouwen.

Met lichaamsgerichte coaching en NLP geef ik jongens zeggenschap over hun emoties

Terwijl Tjeerd nog een bakje koffie inschenkt, wordt hij steeds enthousiaster. De passie die hij bij de jongeren zoekt, ontbeert hem zeker niet. Jongenscoach en NLP trainer staat er op zijn visitekaartje. NLP trainer voor velen toelicht een onbekend begrip. “NLP staat voor neuro, linguïstisch en programmeren. Neuro staat voor neurusensoren, dit zijn alle zenuwverbindingen die in je lichaam aanwezig zijn. Je zintuigen zijn je ogen, oren, neus, mond en je huid. Linguïstisch betekent taal. Met taal wordt bedoeld de interne en externe taal. Praat je positief of negatief tegen jezelf? Hoe communiceer je naar binnen en buiten. Metaforisch betekent ‘programmeren’ dat je brein lijkt op een grote supercomputer, die gedrag naar binnen en buiten toestuur. Met NLP kun je systemen veranderen, daar liggen vaak mogelijkheden”.

Tjeerd Wielinga weet uit ervaringen dat er veel aspecten een rol kunnen spelen, waardoor gedrag veranderd en soms onvoorspelbaar blijkt te zijn. En ook beseft hij dat hij niet altijd de oplossing kan aanbieden, maar in die gevallen jongens wel naar het juiste adres kan doorverwijzen. “Ontzettend belangrijk voor de jongenscoach is daarbij het eerste oriënterende gesprek, waarin we het hebben over waar ze nu staan, wat ze graag anders willen en hoe we daar samen gaan komen. Tijdens het gesprek maken we korte termijn en lange termijn doelen om de koers uit te zetten. Als het doel duidelijk is en we beide hebben afgesproken om 100% hiervoor te gaan strijden, dan begint het coaching traject. Een laatste gedachte die Wielinga mee wil geven is dit: “Want net als in het ondernemerschap geldt ook hier: zonder helder doel en volle inzet kom je nergens”

Feelsight Training & Coaching
Tjeerd Wielinga, Jongenscoach en NLP trainer,
Tel. 06-57259548.
www.feelsight.nl
feelsight.coaching@gmail.com

Verbinding sleutelwoord bij Sport Connect

DAMWÂLD – Waar tot vorig jaar de stellingen stonden van de Spar supermarkt in Damwâld, is inmiddels een prachtige, functionele en up-to-date sportschool verzezen. De vijfde van Sport Connect in de provincie Fryslân. Alle locaties werken volgens hetzelfde concept, waarbij het vizier vooral ook gericht is op verbinding. “Bij ons draait alles om persoonlijke aandacht, kwaliteit en een fijne sfeer. Of je nu een beginnende sporter bent die met het oog op gezond en fit blijven aan zijn conditie wil werken, of al jaren in de sportschool te vinden bent: bij ons kunnen mensen altijd terecht om onder professionele begeleiding aan zichzelf te werken”, verklaart Sytse van Dongen, die samen met zijn tweelingbroer Hylke vanuit Tilburg in Fryslân neerstreek en inmiddels opvallend positief aan de weg timmert.

Sport Connect opende in april de deuren in Damwâld. Uiteraard, zo vlak voor de vakanties, niet de ideale periode, maar toch weten inmiddels al velen de weg te vinden naar de sportschool waar verbinding hoog aangeschreven staat. “Wij kiezen bewust voor verbinding en dat is mede een reden waarom wij ons ook aansluiten bij de SOD. Wij zijn in de regio nog vrij onbekend, maar wij kennen de regio zelf ook nog niet goed genoeg. Wij willen ons als nieuwkomer graag laten zien. Daarom willen wij de mensen en de mentaliteit leren kennen. Dit past ook uitstekend bij onze visie: weten wat er leeft. Misschien kunnen we elkaar als ondernemers bovendien ondersteunen.”

“Sport Connect is duidelijk een sportschool waar iedereen zich thuis moet en kan voelen om bezig te zijn op eigen niveau en met eigen doelstellingen. Ons ledenbestand wijkt daarin af van het reguliere beeld: onze leden zijn gemiddeld rond de 50 jaar, maar we hebben leden van 16 tot ruim boven de 90. Het één is niet beter of slechter dan het ander, het zegt vooral iets over wie zich bij ons thuis voelt. We zijn bezig op elk gewenst niveau: mensen die puur voor prestaties gaan kunnen zich uitleven, maar ook de senior die beseft dat bij gezond ouder worden beweging een noodzaak is. Voor velen is een sportschool vaak een brug te ver. Die brug willen wij slechten door mensen op een aangename manier in beweging te krijgen, en daarbij past verbinding uitstekend. Met mensen samen trainen, en wij hopen dat mensen daardoor ook buiten Sport Con-



nect elkaar leren kennen”, verklaart Sytse van Dongen, die gezondheid in een breed perspectief ziet. “Welkom bij Sport Connect, de sportschool in Damwâld, waar je kunt sporten in een ontspannen en huiselijke omgeving.” Een regel uit het inleidende verhaal op de website van Sport Connect die aan duidelijkheid niets te wensen overlaat.

Een tweeling die vanuit hartje Brabant ervoor kiest om in Friesland te ondernemen met dé sportschool van Damwâld

Daar in Damwâld inmiddels de vijfde vestiging is gerealiseerd, zegt voldoende. “Tussen 2022 en 2024 openen we onze eerste drie locaties in de Zuidwesthoek: Makkum, Workum en IJlst. Als jong bedrijf hebben we die eerste jaren bewust gebruikt om te ontdekken welk concept het beste past bij onze leden. Met die lessen zijn we vervolgens gaan bouwen: in 2025 verhuisden Makkum en Workum naar een groter en juist nog lokaler gelegen pand, lekker smûk, zoals je dat op z’n Fries zegt. Toen de formule goed stond, hebben we doorgepakt: dit jaar openen Stiens en Damwâld, breidden we IJlst uit en in september komt Gorredijk erbij.”

Groter worden en toch kleinschalig blijven, dat is volgens de broers de kern. “De buitenkant wordt steeds groter, maar van binnen splitsen we juist op in kleine regio’s, dorpen en kernen. We willen niet dat alles naar



de grotere steden verdwijnt; je moet gewoon in je eigen dorp of kern terecht kunnen, met de professionaliteit en de nieuwste apparatuur die je doorgaans eerder van een grote stadsclub zou verwachten, maar dan lekker in je eigen dorpskern. Zo houden we de boel levendig en dragen we ons steentje bij. Dat is dankbaar werk: we zijn overal geweldig ontvangen, met veel aandacht van de media en de lokale bevolking.”

Wie kennis wil maken, krijgt eerst een persoonlijke rondleiding. “Daarin nemen we de tijd voor wie je bent en wat je zoekt. De keer daarop ligt er een plan klaar en doen we de intake: we meten in en leggen het plan uit. Daarna plannen we evaluaties, om je betrokken te houden en je op jouw route te blijven helpen en ondersteunen. Het aanbod is gevarieerd, met onder andere groepslessen en ruimte voor vrije krachttraining, maar ons paradepaardje is het EGYM-krachtcircuit: apparatuur die zichzelf via een polsbandje volledig automatisch instelt. Je hoeft alleen maar te gaan zitten en alles verschijnt op het scherm. Baanbrekend, want de instapdrempel om te sporten is nog nooit zo laag geweest. Combineer dat met een club in je eigen dorp en je krijgt een fijne sfeer die je je snel eigen maakt. En met ruime openingstijden van 06.00 tot 22.00 uur kan iedereen op zijn eigen moment aan een gezonde conditiewerken. Wij zijn gedreven, dat klopt, maar dan vooral richting het op een verantwoorde manier behalen van de doelstellingen van onze gasten.”

Een tweeling die vanuit hartje Brabant ervoor kiest om in Friesland te ondernemen. “Eerlijk is eerlijk: de spaarrekening van een toen nog 21-jarige reikt niet ver genoeg om in Tilburg, tussen het geweld van de grote massaketens, een sportschool te openen. In deze mooie provincie lagen voor ons veel meer mogelijkheden. Die beperkte middelen dwongen ons bovendien om creatief te zijn, en met wat wij van huis uit hebben meegekregen, eerlijkheid, de beste wil en hard werken, kom je heel ver. We voelen ons hier inmiddels helemaal thuis, al gaan we in het weekend nog regelmatig naar Tilburg. Wij zijn beiden sportliefhebbers en ons hart ligt nog steeds bij Willem II, waar we een seizoenskaart hebben. Mooi dat ze weer terug zijn in de Eredivisie: de wedstrijden tegen SC Heerenveen en Cambuur voelen voor ons ook als een thuiswedstrijd, gewoon in Friesland in plaats van Brabant”, besluit Sytse, die eraan toevoegt dat hun gezamenlijke hobby verder onderniemen is. “Daar kunnen we enorm mee bezig zijn: uitdagingen zoeken, er vol voor gaan en ondertussen iets toevoegen voor de omgeving.”

Sport Connect Damwâld
Münwei 15-17, 9104 CX Damwâld
damwald@sport-connect.nl
www.sport-connect.nl



Zelfstandig en advies nodig? Wij zijn uw helpende hand

Neem vandaag nog vrijblijvend contact met ons op



Ik wil niet alles verzekeren welke keuze's kan ik het beste maken?

Heb ik de risico's van mijn personeel goed geregeld?

Hoe komt het als ik langdurig ziek word of kom te overlijden?

We kijken samen naar welke risico's u loopt en welke mogelijkheden er zijn en geven aan de hand daarvan advies op maat.

Rentmeester

FINANCIEEL ADVIES • VERZEKERINGEN
PENSIOENEN • HYPOTHEKEN

Conradi Veenlandstrjitte 94, Damwâld, verantwoordadvies.nl, (0511) 42 42 08

weet wat uw risico is

Dijkstra

MKB ADVIES

- 20 jaar ervaring met MKB financieringen
- Korte lijnen en duidelijke afspraken
- Meer dan 75 geldverstrekkers voor het MKB
- We handelen uitsluitend in uw belang
- We spreken uw taal en die van de financier



www.jtdijkstra.nl - contact@jtdijkstra.nl - 06-12238312

WYGER SMITS

TOTAALONDERHOUD



MOGELIJKHEDEN

- Binnenschilderwerk
- Plafond- en wandafwerking
- Stukadoorswerk
- Buitenschilderwerk
- Leveren en monteren (HR++ isolatie) glas

Reserveer de winterschilder voor al uw binnenwerk

Schilderwerken Wyger Smits
0511 - 422 500 - info@wygersmits.nl
www.wygersmits.nl

✓ BETROUWBAAR ✓ BETROKKEN ✓ PROFESSIONEEL

bouwbedrijf BRINK

CONTACTGEGEVENS

✉ info@bouwbedrijfbrink.frl

🌐 www.bouwbedrijfbrink.frl

☎ 06 11 68 54 71

VOLG ONS OP

📷 bouwbedrijf_brink

📘 bouwbedrijfbrink

🌐 bouwbedrijf-brink

Houthandel Barkmeijer kreeg het predicaat Hofleverancier

KOLLUM – “In het begin keek je er elke ochtend even naar, soms zelfs meerdere keren per dag, maar inmiddels zijn we er aan gewend”, verklaart algemeen directeur Jan Kempenaar van houthandel Barkmeijer in Kollum. Daarmee bedoelt hij: het schild met daarop het wapen van het Nederlandse Koninklijke Huis met daaronder de woorden ‘Je maintendrai’ en op de rand ‘Bij koninklijke beschikking hofleverancier’ Koninklijk, dat een prominent plekje in de mooie hal het bedrijf heeft gekregen. “Wij zien dit als een enorme erkenning en waardering, ook wat betreft de visie en kwaliteit, die wij met zijn allen hebben bereikt en waar we volledig achterstaan. Niet alleen anno 2026, maar ook in het verleden. We moeten het gezamenlijk doen en daar ligt ook een stukje van onze kracht”. Inmiddels bestaat het houtbedrijf al 175 jaar.

“Wij zijn als bedrijf trots op het predicaat Hofleverancier. Dit krijg je zeker niet cadeau. De eerste eis is dat je minimaal 100 jaar moet bestaan. Je kunt dan een aanvraag doen en daarna in de jubileumjaren 125, 150 enz. Wij voldoen uiteraard gemakkelijk aan die eis. Voor ons een reden om het predicaat aan te vragen, maar dan ben je er nog niet. Je bedrijf wordt dan onder de loep genomen, je moet aan veel eisen voldoen. Er zijn stikte voorwaarden, zoals de omstandigheden waaronder je werknemers werken. Of er veilig gewerkt wordt. Of je financieel gezond bent en ook toekomstbestendig bent. Ook je sociale functie in de regio wordt onder de loep genomen. Ze gaan echt niet over één nacht ijs. Dat we glansrijkslaagden was uiteraard een mooi pluspunt. Wij vinden dit predicaat niet alleen leuk voor onszelf, maar zeer zeker ook een garantie voor onze klanten.

Mensen die op zoek zijn naar een betrouwbare partner die voldoet aan de hoge eisen die worden gesteld. Wij merken dat we steeds vaker vragen krijgen over de samenstelling van onze producten en onze werkwijze.

Persoonlijk contact is een belangrijk speerpunt bij Barkmeijer

In eerste instantie vooral vanuit de overheid, maar je ziet dat de ontwikkeling steeds meer naar gecertificeerde materialen gaat. Vergeet niet dat het milieu aspect een steeds belangrijkere rol speelt. Onze opdrachtgevers weten dat wij verantwoord bezig zijn. Het predi-



caat Hofleverancier is hiervoor een extra indicatie. En nogmaals, dit is een verdiende van het complete huidige team, maar ook van de mensen die in het verleden bij Barkmeijer een functie vervulden.”

Dat Barkmeijer altijd een adres is geweest waar kwaliteit, service en betrouwbaarheid hoog in het vaandel stond, wordt alleen al bewezen door het gegeven dat het bedrijf inmiddels al 175 jaar een prominente plaats in de Kollumer gemeenschap heeft ingenomen. “Natuurlijk hebben we er even een feestje van gemaakt, toen commissaris Arno Brok van de provincie Fryslân en burgemeester Johannes Kramer van Noardeast op bezoek kwamen en de commissaris namens de koning de onderscheiding aan de directie overhandigde. Zo'n mooi moment mag niet ongemerkt voorbij gaan.”

De houthandel werd 175 jaar geleden opgericht, maar is nog maar 107 jaar in handen van Barkmeijer. In 2019 werd het 100-jarige bestaan van Barkmeijer gevierd. Twintig jaar geleden verhuisde de Kollumer houthandel naar het nieuwe pand aan de Riddersmaweg 2. De enorme loods achter de kantoren en showroom biedt ruimte aan de grote voorraden en de eigen machinele houtbewerkingsafdeling. “Hierdoor onderscheiden we ons van andere houthandelaren. We willen specifiek blijven door hout met aparte profielen en speciale afmetingen zelf te maken. De voorraad bestaat uit diverse soorten hout- en plaatmateriaal. De houtpartijen zijn op maat en soort gerangschikt en voorzien van PEFC en FSC keurmerken. Het hout kan door de klanten zelf worden opgehaald, maar Barkmeijer heeft ook een eigen leveringsservice. Zzp'ers of doe-het-zelvers komen hier geregeld langs om snel iets op te halen. We brengen met name grotere partijen zelf langs,” verklaart Kempenaar.

“Houthandel Barkmeijer is een groothandel in hout, plaatmateriaal, isolatie en deuren voor de professionele verwerker. De grote kracht van Barkmeijer is de zelfstandigheid van het bedrijf. Door de korte lijnen ontstaat een flexibele en daadkrachtige organisatie waar de klant direct van profiteert. Persoonlijk contact is hierbij een belangrijk speerpunt. Wij streven dan ook naar een lange-termijn-relatie met onze klanten, waarbij kwaliteit, service en vertrouwen de kern vormen”, aldus Kempenaar. Recent heeft Barkmeijer het assortiment aan ijzerwaren uitgebreid. “Het is een logische aanvulling op ons aanbod aan hout. We hebben een eigen ijzerwarenschap met een groot aanbod aan bijvoorbeeld zagen en boren, maar ook kit en dergelijke.”

Houthandel Barkmeijer,
Riddersmaweg 2, 9291 NC Kollum,
Tel. 0511-452525
E-mail: verkoop@barkmeijerbv.nl



Tieme Heeringa (wethouder FNP), jong, ambitueus en realistisch

DAMWÂLD – Hoewel Tieme Heeringa nog maar net komt kijken in de gemeentelijke politiek, was hij de afgelopen maanden toch landelijk gezien een van de meest bekende wethouders van ons land. Niet vanwege grote politieke uitspraken, maar vanwege zijn leeftijd. De FNP-wethouder is met zijn twintig jaar, de jongste wethouder van ons land. De landelijke media, zowel kranten, radio als tv wisten Fryslân en met name Damwâld te vinden. Ondanks deze publiciteitsstorm bleef Tieme zichzelf, een nuchtere Fries. De enorme belangstelling heeft hem niet veranderd, uiteraard heeft hij zeker een 'gratis' mediatraining kunnen volgen. Hoewel jong en nieuw als wethouder, voelt hij zich zeker geen groentje en treedt hij de politieke arena van Dantumadiel met openheid en realisme tegemoet.

Tieme Heeringa is geboren en getogen in Damwâld en voelt niet alleen een enorme band met zijn woonplaats, maar zeker ook met de gemeente, de gemeenschap van Dantumadiel, Fryslân en de Friese taal. Voor Tieme is het wethouderschap in de gemeente een deeltijdbaan. Hij begon twee jaar geleden in Groningen met zijn rechtenstudie. Of en hoe hij deze combinatie 'passend kan combineren' zal de toekomst moeten uitwijzen. Heeringa heeft er echter alle vertrouwen in. Hij houdt wel van uitdagingen en ondertussen heeft hij in zijn vriendin een stabiele thuisbasis gevonden. Wellicht een bittere noodzaak, want zijn portefeuille ligt er niet om. Onderwijs en onderwijshuisvesting, jongerenwerk, sport, culturen bibliotheken, beheer- en onderhoud buitensport-accommodaties, gemeentehuis, activering, inburgering en plaatsing statushouders, algemene begraafplaatsen en speeltuinen.

De basis van de politieke carrière van Heeringa ligt waarschijnlijk in 2022, toen hij als vierdeklusser samen met klasgenoot Tjalling Feenstra een petitie startte voor nieuwbouw van het Dockinga College in Dokkum



De jongste wethouder van Nederland. Deze mooie eretitel zal Tieme nog vaak moeten aanhoren. Hij dacht aanvankelijk dat hij zijn rechtenstudie zou combineren met een bijbaan als buschauffeur, maar de politiek stak daar een stokje voor. De baan als buschauffeur bij Qbuzz sprak hem ook enorm aan. "Ik vond dat heel mooi werk, ik genoot daarvan", verklaart Tieme in zijn werkkamer in het gemeentehuis in Dantumadiel. Een wethouder met niet veel ervaring, hij zat slechts een paar vergaderingen in de raad. De eerste maandenervaart hij als zeer positief. "Ik ervaar de hulp en steun van mijn meer ervaren collega's, maar kan ook

altijd voor raad en advies terecht bij de burgemeester. We werken met zijn allen goed samen, niet tegen elkaar, maar samen in het belang van de gemeente en de bewoners. Dat voelt gewoon heel lekker. Ondanks zijn jonge leeftijd geeft Tieme Heeringa een volwassen indruk, een man die zich bewust is van zijn handelen, die met jeugdige enthousiasme de handschoenen oppakt en gedegen en realistisch te werk gaat. Daadwerkelijk iets toevoegt.

De politieke ervaring kan wellicht een valkuil zijn, maar bang daarvoor is hij niet, net zomin trouwens als de FNP, van waaruit hij deze politieke verantwoording op zich heeft genomen. Heeringa is naar eigen zeggen wel altijd actief geweest op school en in het verenigingsleven. "Ik werd op m'n 15e bestuurslid bij de speeltuinvereniging. Dat lijkt klein, maar het gaat wel om een begroting van € 90.000. De speeltuin moest helemaal plat en opnieuw worden opgebouwd. Samen met een paar buurtbewoners heb ik de regie gepakt". De basis van de politieke carrière van Heeringa ligt waarschijnlijk in 2022, toen hij als vierdeklusser samen met klasgenoot Tjalling Feenstra een petitie startte voor nieuwbouw van het Dockinga College in Dokkum. Hier leerde hij onder andere debatteren en dat ook een burger invloed kan hebben op het beleid in zijn of haar gemeente. "Een prachtige, zeer leerzame tijd. Ik genoot daar enorm van. Ik werd daarna door meerdere partijen gepolst om hun gelederen te versterken, maar mijn hart lag bij de FNP. Ik werd lid omdat de FNP zich ook inzet voor de Friese identiteit, cultuur en lokale ondernemers.

Bij de Tweede Kamerverkiezingen van 2025 stond Heeringa op plek 20 van de kandidatenlijst en voerde hij campagne door het hele land. Voor de gemeenteraadsverkiezingen in Dantumadiel werd hij op zijn negentiende al lijsttrekker. Wethouder worden was toen absoluut niet aan de orde. "Dat we in de coalitie zouden komen, verraste ons en mij enorm. Ik was soms bang dat de FNP in Dantumadiel geheel uit de raad zou verdwijnen. Gelukkig haalden we toch een zetel," besluit de wethouder, die muziek een warm hart toedraagt en al bijna tien jaar bij de Brassband in Damwâld actief is, en in zijn vrije tijd ook nog achter het drumstel te vinden is.

Vergeet-Mij-Nietje heeft twee miljoen ansichtkaarten

WÂLTERSWÂLD – Ongeveer twee miljoen ansichtkaarten, naast nog enkele duizenden boeken, daaruit bestaat momenteel de collectie van Het-Vergeet-Mij-Nietje. Het merendeel opgeslagen in de Ioods in Dokkum. Jan en Grietje Dantuma hebben ruim vier jaar geleden hun winkel aan de Haadstrjitte te Feanwâlden gesloten. Het pand werd verkocht en ze vestigden zich in Wâlterswâld. Daarna konden ze zich volledig inzetten voor de verkoop van de ansichtkaarten. Nu vooral via Internet en nationale en internationale beurzen.

Van hun keuze om te stoppen met de winkel en te verhuizen naar Wâlterswâld hebben ze geen moment spijt gehad. "We liepen destijds al langer met de gedachte om te stoppen, na Covid hebben we de knoop definitief doorgehakt. Wij hadden uiteraard graag de boeken in één keer verkocht, maar dat konden we niet voor elkaar krijgen. We hebben ons vanaf dat moment vooral gericht op de verkoop van ansichtkaarten en uiteraard de laatste, speciale boeken. We hebben heel wat boeken als "oud papier" weg gedaan. De opbrengst ging naar twee goede doelen o.a. naar een kleine stichting uit Twijzelerheide 'Bread Basket' Oud papier leverde toen zo'n 12-13 cent per kilo op", verklaart Grietje, voor wie het leven meer verandert is dan voor Jan Dantuma. Jan is vanaf de tachtiger jaren al begonnen met de in- en verkoop van postzegels, waarna eerst ansichtkaarten en later boeken volgden. Wat volgde is voor de meesten wel bekend, Het-Vergeet-Mij-Nietje groeide en groeide, de woning in Driezum werd te klein, waarna een groot pand in Feanwâlden amper voldoende ruimte bood voor het grote en gevarieerde aanbod.

"Het waren mooie, maar ook ontzettend drukke jaren. Chaotisch vaak ook, overall stonden dozen die nog geselecteerd moesten worden. Dat nam ook veel tijd en dit naast de winkel. We hielden van ons werk en dat doen we nog steeds, alleen nu doen we het op een an-

dere meer ontspannen manier. Er zit meer structuur in. We kopen geen boeken meer in en ook met ansichtkaarten zijn we selectiever, geen grootte partijen meer. Wij verkopen nu vooral via internet, ook onze laatste voorraad boeken. Via beurzen brengen wij het liefst onze ansichtkaarten aan de man. Je merkt wel dat de animo zakt om te verzamelen. Het zijn vooral ouderen die nog verzamelen. De prijzen zakken eveneens, maar voor de krenten in de pap, wordt nog wel goed betaald. Maar ja, die heb je niet zo vaak. Wij zijn langzaam, met de nadruk op "langzaam" aan het afbouwen. Wij vinden het nog steeds veel te leuk", aldus Jan, op de ochtend nadat ze net terug zijn van een paar dagen in Engeland om handel en even vakantie te combineren".

We richten ons nu vooral op de verkoop van ansichtkaarten en op enkele speciale boeken

Ze ontvangen nog regelmatig verzamelaars in ons pand te Dokkum. Vooral als iemand een breed verzamelgebied heeft is het op locatie fijn om wat extra uurtjes te sneuven in de vele bakken met ansichtkaarten. Kof-



fie is dan altijd snel gezet. Vooral Jan is regelmatig in Dokkum te vinden. Alle ansichtkaarten moeten eerst wel gesorteerd, geprijsd en gerubriceerd worden voordat ze aangeboden kunnen worden op de verschillende beurzen. Dit vergt menig uurtje.

"Ik denk dat voor Grietje het leven meer is veranderd dan voor mij", aldus Jan. Hebben we meer vrije tijd? Enerzijds wel, aan de andere kant niet. We zijn nu ook maatschappelijk meer bezig, zoals activiteiten in het dorp en dan met name bij dorpshuis "de Nije Warf". Wij vinden het dorpshuis niet alleen belangrijk voor de leefbaarheid van het dorp, maar genieten ook intens van het vrijwilligerswerk. Het contact met mensen, maar dan op een andere manier, iets betekenen voor de gemeenschap. Voor het contact met mensen zijn de beurzen voor ons ook belangrijk. Er zijn beurzen waar we al jaren staan, je hebt goede contacten met de mede standhouders, maar ook met je klanten opgebouwd. Onze ansichtkaarten zijn gerubriceerd in ongeveer 350 thema's en dan nog Topografie Nederland en uiteraard Buitenland. Hierdoor kunnen mensen gemakkelijk vinden wat ze zoeken. Anderzijds weten we ook van bepaalde klanten wat ze zoeken. Wij zitten ook regelmatig in België, waarbij we soms een uitdaging zien om eens op een andere beurs te staan. Dat we ook in Frankrijk en zelfs Zwitserland aanwezig zijn, zal velen wellicht verbazen, maar dat komt omdat onze dochter in Zwitserland woont. Wij combineren dit dan vaak weer met een paar dagen vakantie", aldus Jan.

De bewuste keuze om te stoppen met de winkel pakt dus heel goed uit, mede doordat ze niet de keuze hebben gemaakt om definitief te stoppen met hun passie. "Definitief stoppen? Nee," zegt Grietje gedeedeerd, daarvoor zijn we te actief en vinden we het nog te leuk. Wij moeten bezig zijn, is het niet met het één dan wel met het ander. De druk is er af, dat voelt lekker. Wij kunnen nu alles lekker combineren. De beurzen ervaren we deels ook als een uitje. Dat komt omdat we eerder van huis kunnen gaan. Het is wellicht voor ons bijna net zo druk, maar rustiger in het "beleven" en dat is puur genieten".

"Het Vergeet-Mij-Nietje"
Hogedijken 36 – 12, 9101 WZ Dokkum.
Tel. Jan Dantuma: 06 23532447
Grietje Dantuma: 06 20480392
www.boekennietje.nl
info@boekennietje.nl

'Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO) in De Wiken'

DE WESTEREEN – Net zoals bijna ieder dorp in de gemeente Dantumadiel is er ook in De Westereen een groot tekort aan beschikbare woningen. De gemeente is inmiddels druk bezig met het ontwikkelen van woningbouwlocatie De Wiken. In 2009 is het bestemmingsplan voor dit gebied aangepast, zodat er binnenkort woningen kunnen worden gebouwd. Het gaat om de locatie ten zuiden van de sportvelden, in de driehoek tussen de Badhúswei, Eskdoarn, Krikelbeam en de Oasterwei. Een van die plannen is om betaalbare koopwoningen (prijsindex: € 275.000 – € 295.000) te bouwen via CPO. Inmiddels zijn er vier informatieavonden geweest, waarbij uitleg werd gegeven over het principe en de mogelijkheden, maar zeker ook over de onmogelijkheden. "Verwacht geen kasteel, maar een mooi huis dat voldoet aan de huidige eisen is zeker realiseerbaar", aldus architect Peter Hoeksma, die een van de mensen was die duidelijkheid gaven.



Hoeveel woningen er gerealiseerd worden in De Wiken is nog niet helemaal duidelijk. Wellicht worden dit er 63. Dat het geheel in fasen gerealiseerd zal worden en bij voorkeur op korte termijn zal beginnen met de eerste fase, blijkt overduidelijk uit de ambities van de gemeente Dantumadiel. In dat kader onderzoekt de gemeente of een deel van de woningen in De Wiken fase 1 ontwikkeld kan worden via Collectief Particulier Opdrachtgeverschap (CPO). Bij CPO ontwikkelen toekomstige bewoners samen hun woningen. Alleen in het kader van CPO kunnen de inwoners van het dorp bovendien voorrang krijgen, maar ook kan er goedkoper worden gebouwd. De insteek is om in De Wiken betaalbare woningen mogelijk te maken voor mensen die graag in hun eigen dorp willen blijven wonen.

Tijdens de laatste bijeenkomst in september legde Peter Hoeksma van Bètha Architecten uit De Westereen uit hoe een CPO-traject verloopt en welke keuzes toe-



komstige bewoners onderweg maken. Anne van der Wiel van Bouwe foar Fryslân vertelde hoe een CPO-traject wordt begeleid, hoe een CPO-vereniging wordt opgericht en welke ondersteuning en subsidiemogelijkheden er zijn. Uiteraard was ook CPO-procesbegeleider Jeroen Tingen van de gemeente aanwezig.

De CPO-groep, die uit de kopers bestaat, bepaalt samen de belangrijkste keuzes, zoals: het woningtype en de grootte; de indeling van de woning; materialen, installaties en afwerking; gezamenlijke voorzieningen en buitenruimte; werkzaamheden die deelnemers eventueel zelf uitvoeren. Dit betekent in de praktijk ook dat de groep flexibel moet kunnen zijn en zich ervan bewust is dat samen betekent dat individuele wensen soms opzij moeten worden gezet. Iedere keuze wordt doorgerekend voordat de groep beslist. De grondprijs, het woningtype, de grootte, de afwerking en de offertes van bouwbedrijven bepalen uiteindelijk de defini-

tieve prijs. De genoemde € 275.000 tot € 295.000 v.o.n. is daarom een eerste vanafrichtprijs en nog geen aanbod. De deelnemers zijn samen opdrachtgever. Er is geen projectontwikkelaar die de woningen voor eigen rekening ontwikkelt en daarna met een ontwikkelmarge verkoopt. Dat kan extra ontwikkelkosten beperken en gezamenlijke inkoopvoordelen opleveren. Bouwen wordt daarmee niet vanzelf goedkoop, maar de bewoners krijgen wel meer grip op de keuzes en op de besteding van hun geld. De toekomstige CPO-vereniging kan in haar statuten vastleggen dat bij de toewijzing voorrang geldt voor mensen die in De Westereen wonen, in De Westereen werken of uit De Westereen afkomstig zijn. De vereniging regelt zelf de toelating van deelnemers en de interne toewijzing van de kavels. Zo kunnen inwoners en mensen met een duidelijke band met het dorp een reële kans krijgen om in De Westereen te blijven wonen of terug te keren.

De insteek is om in De Wiken betaalbare woningen mogelijk te maken voor mensen die graag in hun eigen dorp willen blijven wonen

De gemeente heeft Jeroen Tingen gevraagd om te inventariseren wie belangstelling heeft en welke woonwensen en budgetten er zijn. Deze inventarisatie helpt om te bepalen of een haalbare bewonersgroep kan worden gevormd. Na de inventarisatie heeft de groep belangstellenden de vrije keuze. De bewoners bepalen zelf met welke procesbegeleider, architect en andere adviseurs zij het project verder willen ontwikkelen. De opdracht voor de inventarisatie betekent dus niet dat de procesbegeleider voor het vervolg al vaststaat. Vanaf de eerste verkenningen is MooiThuis gesprekspartner van de gemeente over de mogelijkheden voor CPO in De Wiken. Nu de gemeente naar verwachting ruimte gaat bieden voor CPO, kijkt MooiThuis alvast vooruit. Wanneer de CPO-vereniging kiest voor samenwerking met MooiThuis, bepaalt de vereniging zelf welke professionals (architect, CPO-begeleider, aannemer etc.) zij wil inschakelen voor het vervolgtraject. MooiThuis kan hier een advies voor uitbrengen. De bewonersgroep beslist uiteindelijk zelf of zij met MooiThuis aan de slag wil. Partijen staan klaar om de groep te begeleiden van de eerste afspraken en de oprichting van de vereniging tot en met ontwerp, prijsvorming, bouw en oplevering.

Bent u geïnteresseerd in CPO in De Wiken?
Info: CPO-procesbegeleider Jeroen Tingen
via: cpo@jeroenverbindt.nl



11 vragen aan Boudewijn van Brucken

1. Is er een leven naast uw werk?

Er is op dit moment weinig 'leven' naast mijn werk. Ik ben meestal of thuis of op het werk.

2. Wat betekent uw werk voor u?

Mijn werk: de Kruisweg/Krúswei is mijn leven!

3. Waar heeft u een hekel aan?

Een hekel aan iets hebben klinkt wel hard, maar wat wij lastig vinden is een tafeltje dat is gereserveerd en last minute word afgebeeld of dat gasten niet komen opdagen.

4. Waar kunt u van genieten?

Ik kan genieten van de velen complimenten die wij van gasten mogen ontvangen. Van het moment dat wij een 'nazit' hebben na het werk en we bespreken hoe goed de avond is verlopen.

5. Welk boek heeft u het laatst gelezen?

Ik lees eigenlijk geen boeken, heb hier gewoonweg de rust niet voor in het hoofd!

6. Voor welk programma gaat de tv aan en wanneer uit?

Ik ben dol op B&B vol liefde, dit kijk ik graag. Ook kijk ik graag naar documentaires op Netflix. De serie 24 blijft mijn favoriet. Waar mijn televisie voor uitgaat: RTL boulevard.

7. Wat is uw levensmotto?

Mijn levensmotto... Hmm lastig... Pas als jij het een ander naar de zin kan maken in het leven, kun je het jezelf ook naar de zin maken in het leven.

8. Wat betekent de Stichting Ondernemers Dantumadiel voor u?

Ik heb mij aangemeld bij de SOD nadat zij in ons eerste jaar een buffet bij ons hebben georganiseerd. Ik schaam mij dood dat ik nog niet bij een bijeenkomst ben geweest maar dit is wel een voornemen!

9. Wat is uw grootste wens?

Mijn grootste wens is dat ik de Kruisweg nog verder kan uitbreiden en de kans krijg om door te mogen ondernemen in het fijne Damwâld.

10. In de vorige editie nodigde Jasper van der Veen u uit voor deze rubriek met de vraag:

Kunnen we het komende jaar nog mooie ontwikkelingen verwachten bij Restaurant De Kruisweg?

Ik hoop dat wij het komende jaar (2027) nog veel veranderingen en mooie ontwikkelingen kunnen doorvoeren. Nu eerst de verkoop (hopelijk) rondkrijgen!

11. Wie zou u graag in onze volgende editie willen zien en welke vraag wilt u hem/haar stellen?

Jeeninga auto's uit De Westereen: Ik ben wel benieuwd wat de mooiste auto is die zij ooit verkocht hebben en of ze vaak moeite hebben auto's door te verkopen terwijl ze de auto liever zelf willen houden.



Anita van Wieren

De herfst komt eraan

De herfst komt eraan. Je merkt het aan alles. De ochtenden worden frisser, de bladeren kleuren langzaam van groen naar goud en ineens is het volkomen acceptabel om om vier uur 's middags al trek te hebben in speculaas.

Ook in mijn leven waait er deze herfst een frisse wind. Ik heb namelijk een verlenging van vier jaar gekregen voor mijn werk. Vier jaar! En daar ben ik ontzettend blij mee. Het mooie is: mijn functie binnen het bestuurssecretariaat begon ooit als een pilot van drie jaar. Een experiment dus. Tijdelijk. Even kijken hoe het loopt. Nou... dat 'even' werd uiteindelijk bijna 17 jaar. Ik kan dus met enige zekerheid zeggen: de pilot is geslaagd.

In die jaren heeft mijn werk mij enorm veel gebracht. Mooie kansen, bijzondere ontmoetingen en vooral heel veel werkplezier. Geen dag is hetzelfde en dat houdt het interessant. Soms hectisch, soms verrassend, soms chaotisch... maar nooit saai. En eerlijk gezegd past dat best goed bij mij.

Ja, dit is waarschijnlijk mijn laatste verlenging. Daarna mag het pensioen voorzichtig in beeld komen. Maar voordat iemand denkt dat ik alvast afscheid neem: absoluut niet! Voorlopig ga ik nog gewoon lekker door. En eerlijk? Dat vind ik zelf ook een uitstekend plan.

Dus ja... de herfst mag komen. Met vallende bladeren, warme koffie en nieuwe plannen. En ik? Ik blijf voorlopig lekker zitten waar ik zit. En dat is, tot mijn eigen grote tevredenheid, precies waar ik wil zijn. En nu eerst koffie. Mét iets lekkers. Het is tenslotte herfst. Ik ben er klaar voor. Jullie ook?

Anita



Verduurzamen: waar begin je als ondernemer?

Voor veel ondernemers is verduurzamen inmiddels geen vraag meer óf het moet, maar vooral: waar begin je? De mogelijkheden zijn eindeloos. Denk aan waterbesparing, zonnepanelen, elektrisch vervoer, het verminderen van afval of het isoleren van een bedrijfspand. Tegelijkertijd spelen zaken als netcongestie, veranderende regelgeving en subsidie-mogelijkheden een belangrijke rol.

Als gemeente vinden we het belangrijk dat lokale ondernemers weten welke mogelijkheden er zijn om met verduurzaming aan de slag te gaan. We merken dat ondernemers vaak best stappen willen zetten, maar soms door de bomen het bos niet meer zien. Daarom wijzen we u graag op organisaties en regelingen die kunnen helpen bij het maken van de juiste keuzes.

Er zijn verschillende subsidies en regelingen die u kunnen helpen bij het verduurzamen van uw bedrijf. Een interessante mogelijkheid is de Adviesvoucher-regeling Fryslân. Via deze regeling kunnen ondernemers een financiële bijdrage krijgen voor het inschakelen van een externe specialist. De specialisten kunnen u advies geven over duurzame innovaties.

Daarnaast kunt u ook een gratis adviesgesprek aanvragen bij Yn Business. Zij helpen ondernemers die aan de slag willen met verduurzaming. Een gesprek met een adviseur brengt de huidige situatie en plannen in kaart en samen bepaalt u welke maatregelen kansrijk zijn. Daarbij hoeft niet alles in één keer. Juist door maatregelen op het juiste moment te koppelen aan investeringen of onderhoud, kunnen verduurzamingsstappen goed in de bedrijfsvoering passen.

Onze boodschap aan ondernemers is dan ook: maak gebruik van de ondersteuning en middelen die er zijn. Als gemeente helpen we u graag om de juiste ondersteuning te vinden. Heeft u een verduurzamingsvraag of wilt u weten welke mogelijkheden er voor uw bedrijf zijn? Neem dan gerust contact met ons op. Wij zijn telefonisch bereikbaar op 0511 717 000 of u kunt mailen naar duurzaam@dantumadiel.frl.

Team duurzaam Dantumadiel



Frank Beks

Tijdig een geldig testament vastleggen

De volgende situatie heeft zich voorgedaan: een vrouw heeft een afspraak bij de notaris gemaakt om een testament te ondertekenen. Maar dan slaat het noodlot toe: een uur voor de afspraak wordt zij opgenomen in het ziekenhuis. Niet lang daarna komt zij te overlijden, zonder nog bij bewustzijn te zijn geweest. Zodoende is er alleen een concepttestament. Normaal is dat niet geldig. Dat zou grote gevolgen hebben voor haar partner. Moet hij met de kinderen de woning uit?

Volgens de rechtbank voldoet het concepttestament niet aan de eisen van een testament. Dat betekent dat normaal gesproken alleen de kinderen erfgenamen zijn van de vrouw. De man niet, omdat zij niet waren getrouwd. Het mogelijke gevolg: de man en zijn kinderen moeten de woning verlaten.

Het oordeel: de rechtbank constateert dat haar onverwachte overlijden de enige reden is dat het testament niet is gepasseerd. De notaris had al haar wensen in het concept verwerkt en de vrouw had na het lezen daarvan geen wijzigingen doorgegeven. De rechtbank ziet geen aanwijzingen dat zij niet akkoord was met de inhoud, ook omdat zij een afspraak had gemaakt om het testament te tekenen. Dat blijkt ook uit een verklaring van de man, vrienden en familie. De vrouw wilde vanwege haar hersentumor alles goed regelen voor haar kinderen en haar partner, zodat zij na haar overlijden in het huis konden blijven wonen zonder financiële zorgen. Daarom besluit de rechtbank de nalatenschap te verdelen zoals in het concepttestament stond vermeld. Oftewel, man en kinderen kunnen in de woning blijven.

Tip van de notaris: wonen jullie al jaren samen, maar zijn jullie niet getrouwd of geregistreerd partner? Dan zijn jullie niet elkaars erfgenaam. Dit voorkom je door elkaar tot erfgenaam te benoemen in een testament. Tevens is het zaak om tijdig een afspraak te maken om de notariële akte te ondertekenen die je van de notaris hebt ontvangen.

Frank Beks,
notaris Feanwâlden

Grond • weg • waterbouw

Milieu techniek
Sloop techniek
Asbest verwijdering

WMR

Blijft verbeteren!

Ervaren vakmensen

Van Aylvawei 40
9105 KT Rinsumageast
Tel: (0511) 42 50 50

WMR.NL

denHartogh
autoschade, -spuiterij & -restauratie

Den Hartogh: meer dan autoschade alleen

Meander 17, Surhuisterveen
T: 0512-365297
M: 06 5511 8110
info@autoschadedenhartogh.nl
www.autoschadedenhartogh.nl

- Autoschadeherstel ✓
- Restauratie ✓
- Caravan- & Camperherstel ✓
- Vrachtwagens ✓
- Industrie ✓
- Meubels ✓

EURO FUNDERINGEN b.v.
Specialist in peilgestroomde voor bijkomende ruimten.

Wettertoerwei 4
9269 WP FEANWÂLDEN
0511-472191
info@eurofunderingen.nl

- Grondonderzoek met mini sondeermachine
- Heien van stalen buispalen (trillingsarm)
- Vervaardigen van schroefinjectiepalen (trillingsvrij)
- Aanbrengen casing draaipalen (trillingsvrij)
- Funderingsherstel

**Eerlijk brood...
daar blijf je van eten!**

BAKKERIJ
Van Eck

Voorweg 96 Damwoude 0511-421228



HANDELSONDERNEMING **SCHAAFSMA**

- Dakbedekking
- Gevelbekleding
- Kozijnen & ramen
- Constructie- & sierhout
- Machinale houtbewerking
- Plaatmateriaal -
- Bestrating -
- Tuinhout -
- Isolatie -
- Staal -

0511-422942

INFO@HANDELSONDERNEMINGSCHAAFSMA.NL



CONTAINER HUREN?

Bij NNRD huurt u eenvoudig en
snel een afvalcontainer!

Van afval naar grondstoffen en energie.
Samen maken we de cirkel rond!

dv&n
accountants
adviesgroep

Theun
Plantinga

WIJ
ONTZORGEN
U VOLLEDIG

Wij benaderen u graag persoonlijk
en direct op het gebied van onder
andere fiscaal- en bedrijfsadvies.
Wij maken gebruik van online tools
zodat u uw administratie altijd
kunt inzien. Daarnaast bieden wij
maatwerkoplossingen aan voor
complexe vraagstukken.



Drachten Surhuisterveen Roden **De Westereen**

Bezoekadres

A. v/d Meulenstrjitte 12
9271 BL De Westereen

T (0511) 44 38 40

W www.dven.nl

E dewestereen@dven.nl



VERNIEUWEN
GEEFT ENERGIE

BOUW GROEP
DIJKSTRA DRAISMA

BGDD.NL