

AGENDA

APRIL

23 april
Koninklijke HFC Sponsorborel
Arnold VanderLyde
Europees Kampioen Boksen/
Motivatie Trainer
Locatie: Emauslaan 2 - Haarlem
Toegang alleen voor leden
Geïnteresseerd maar geen lid?
mail dan naar
juliebrouwer@sportinholland.nl
of bob@witjas.nl, o.v.v. firmanaam,
e-mailadres, max. 2 personen per
aanmelding.

26 april

Open Coffee Club
voor ondernemers, ontwikkelaars,
designers, bedenkers, koffiedrinkers
en alle anderen. Wil je ook wel eens
het kantoor uit, om onder de men-
sen te komen, daar waar de ideeën
ontstaan?
Locatie: Rest. Madame Marie
Grote Markt 21, Haarlem

27 april

BTB Netwerkcafé
Locatie: Tapperij de 1ste Aanleg te
Heemstede
Tijdstip: vanaf 18:00 uur
Geïnteresseerd maar geen lid?
Kijk op www.btbregio.nl voor
meer informatie.

MEI

21 mei
MeerBusiness Golf trophy
Vanaf nu kunt u zich inschrijven voor
de MeerBusiness Golf trophy!
Locatie: golfbaan Spaarnwoude.
Naast een Golfwedstrijd (GVV
verplicht) wordt er ook een clinic
georganiseerd.
Tijdstip: vanaf 11.00 - 20.00 uur
Voor inschrijving of meer informatie
kunt u mailen naar
haarlem@meerbusiness.nl of
ijmond@meerbusiness.nl

25 en 26 mei

BTB Regio beurs 2010
Beide dagen 16:00 tot 22:00 uur
Locatie: Showroom Biemond en
van Wijk,
Fustweg 2, 2031 CJ Haarlem
Website van de beurs:
www.btbregio.nl en klik op beurs

27 mei

Jaarvergadering HOV IJmond
Locatie: Villa Westend
Tijdstip: 16.00 - 18.00 uur

JOEP HOEFNAGELS HEEFT KERMISVAK IN DE GENEN

De kermis op de Haarlemse Grote Markt is weer volop in bedrijf. Een van de blikvangers is de 55 meter hoge Booster Maxxx, die met een snelheid van 100 kilometer per uur ronddraait. Eigenaar van deze attractie is Joep Hoefnagels, kermisexploitant en ondernemer in hart en nieren. "In de loop der jaren heb ik een bijzondere band met Haarlem opgebouwd."

Het kermisvak zit in de genen van Joep Hoefnagels. Zowel zijn overgrootvader, opa als vader stond eveneens - met een groot aantal verschillende attracties - op de kermis. De eerste attractie waarmee Joep voor zichzelf begon was het Fun House die in Haarlem op de Zaenenlaan stond. Deze nam hij over van zijn schoonouders. Dat was vijftien jaar geleden. Joep heeft sinds die tijd niet stilgezet. Integendeel. Zo is hij de afgelopen jaren eigenaar geweest (of is hij



dat nog steeds) van onder meer een poffertjessalon, een bakbakraam, een miniscooter en een spookhuis. Daarnaast zorgt hij op de kermis voor de stroomvoorziening (met het bedrijfje Energy on Tour) en adviseert hij kermisdirecties en gemeenten via het organisatiebureau Kermis Advies Griep (KAG). En heeft hij een kortstondig Chinees avontuur achter de rug met een schommelboot, dat echter jammerlijk mislukte. Kortom, Joep Hoefnagels is een druk bezet man en een pure ondernemer.

1,4 miljoen

Het pronkstuk op dit moment is zoals gezegd de Booster Maxxx. Een apparaat van 55 meter hoogte, waarin per keer 16 mensen met een snelheid van zo'n 100 kilometer per uur worden rondgeslingerd. Een energerende

ervaring, schijnt. "Ja hoor, zelf stap ik lachend in de Booster", zegt Joep. "Je moet natuurlijk wel weten wat je aan de mensen verkoopt."

Met de Booster Maxxx reist Hoefnagels kermissen af in Nederland en Duitsland. De attractie is een groot succes. Zo groot zelfs, dat momenteel een tweede wordt geproduceerd in Italië. Dat betekent wederom een investering van 1,4 miljoen euro. Het ondernemen is Hoefnagels wel toevertrouwd, die zelf met vrouw en vier kinderen net over de grens bij Weert in België woont. "Ondernemen is risico nemen. Dat heb ik m'n hele leven gedaan en zal ik altijd blijven doen. Maar uiteraard wel gecalculiseerd. We hebben hier met een bedrijf te maken, dat net als ieder ander bedrijf gezond wil zijn. Tot op heden is me dat behoorlijk gelukt."

MEERBUSINESS DUIN & BOLLENSTREEK KIEST ANDERE BENADERING VAN NETWERKEN

MeerBusiness Duin & Bollenstreek wil bedrijven en ondernemers bij elkaar brengen. Netwerken is nuttig, maar de drukte van het zaken doen noopt ondernemers tot het maken van keuzes. MeerBusiness Duin & Bollenstreek fungeert daarbij als regionaal ondernemersplatform voor het leggen van interessante contacten. Wim Kruyt is sinds begin dit jaar de nieuwe directeur van MeerBusiness Duin & Bollenstreek. Hij heeft een achtergrond in het bedrijfsleven en was de afgelopen jaren bij het internationale energiebedrijf RWE werkzaam als senior manager Special Projects. Hij beheerde in die internationale functie de portefeuilles: duurzaamheid, veiligheid en corporate responsibility. Daarnaast was hij op Europees niveau betrokken bij het project "duurzaam rijden op aardgas". "Ik heb in Nederland en andere landen in Europa een aardig netwerk weten op te bouwen. Met die ervaring wil ik nu in deze regio een platform voor ondernemers neerzetten om business te genereren."



gericht op de omliggende regio's. Contacten met andere regio's zijn dus zeer belangrijk."

Keukenhof

Contacten leggen, ondernemers uit verschillende branches met elkaar kennis laten maken dat wil MeerBusiness Duin & Bollenstreek bereiken. Wim Kruyt: "Wij zijn pertinent geen concurrent van bestaande ondernemersverenigingen. Via onze vier speerpunten ondernemen, sport, duurzaamheid en kennis verbreden willen wij mensen en bedrijven bij elkaar brengen. Zo zijn dankzij MeerBusiness Duin & Bollenstreek Keukenhof en de Meerlanden in de Haarlemmermeer met elkaar in contact gekomen. De beheerder van Keukenhof wil het groenste landgoed van Nederland worden. Meerlanden heeft een vergasser voor de productie van groengas waar ze grondstoffen voor zoeken. Het gekapte hout van het landgoed zal worden gebruikt voor de vergasser. Dat is een mooi voorbeeld van onze platform functie. Dat wordt herkend door de bedrijven in de regio. Wij krijgen veel positieve reacties op onze initiatieven."

Dynamiek

Vanzelfsprekend richt Wim Kruyt zijn vizier eveneens op andere regio's "Hillegom bijvoorbeeld is een groot en belangrijk industrieel gebied. Een aantal bedrijven is direct geleerd aan de bloembollenbranche en het toerisme. Daarnaast kent de Duin- en Bollenstreek echter tal van andere vormen van bedrijvigheid, zoals industrie, handel en dienstverlening die geen binding met de Greenport hebben. Ook deze bedrijven zorgen voor werkgelegenheid en koopkracht voor de inwoners binnen de eigen regio en voor economische dynamiek en investeringen. Die bedrijven zijn sterk

'WIJ WILLEN BEDRIJVEN INTERNATIONALER MAKEN'

INVESTEREN IN KENNIS VAN CULTUREN

Binnenkort vertrekt een door de provincie Noord Holland georganiseerde handelsmissie naar China. Esther Janssen van Culture-Inc. zal een aantal leden van die missie deze week attenderen op belangrijke culturele verschillen en overeenkomsten tussen ons land en de Aziatische grootmacht. En uitleggen wat de beste manier is om daar met lokale partners en consumenten te communiceren.

Voorbeelden van culturele misverstanden zijn legio. Vorig jaar nog veegde voormalig PSV-trainer Stevens zijn Zuid-Amerikaanse verdediger Salcido in het openbaar de mantel uit. Stevens ontlofte bijna omdat Salcido hem tijdens zijn retraite niet recht in de ogen keek. Volgens Stevens een gebrek aan respect, terwijl Salcido vanuit zijn eigen culturele achtergrond juist respect toonde door Stevens niet aan te kijken. Een lesje van Esther Janssen in het Philips stadion had toen veel onheil kunnen voorkomen. "We denken soms dat als je de taal spreekt, je elkaar ook begrijpt. Maar Belgen en Engelsen bijvoorbeeld communiceren veel indirecter, terwijl Salcido een Nederlander alles letterlijk neemt. Als een Engelsman 'interesting' zegt, denkt een Nederlander vaak dat de order binnen is. Terwijl een Engelsman met dat woord in negen van de tien gevallen aangeeft, dat hij het product eigenlijk



Esther Janssen: "Denk tijdens het zakendoen niet te laconiek over cultuurverschillen"

niets vindt. En een Duitser heeft een ander koopgedrag dan een Italiaan. Wij willen bedrijven internationaler maken. Dat vraagt om een serieuze aanpak."

Assertief

Esther Janssen werkt binnen Culture-Inc. samen met een team van drie associatieve partners. Daarnaast beschikt het bedrijf over een netwerk van specialisten van culturen en landen. Zelf werkte Esther Janssen 17 jaar voor de ministeries van Economische en Buitenlandse Zaken. Ze is net terug uit China waar ze onder meer een workshop voor het Chinese bedrijfsleven verzorgde. "Wat voor een Nederlandse ondernemer geldt, geldt voor zijn

Chinese collega. Om je als Chinees bedrijf in Europa te vestigen, moet je kennis hebben van de Europese cultuur. Er is zo veel te leren. Nederlandse ondernemers in Vietnam hoor ik wel eens klagen over het gebrek aan loyaliteit en assertiviteit van hun lokale medewerkers. Maar assertiviteit is een eigenschap die in Vietnam niet wordt gewaardeerd. En de loyaliteit ligt bij de familie. Bedrijven investeren veel in tijd en plannen, maar als de deal door miscommunicatie niet doorgaat is alles voor niets geweest. Dat wordt regelmatig onderschat. "

Culture-Inc.
Esther Janssen Managing Director
www.culture-inc.com

OPEN COFFEE: INFORMEEL NETWERKFENOMEEN IN OPKOMST

Open Coffee is een regelmatig gehouden, informele bijeenkomst waar iedereen die iets met 'online' heeft elkaar kan ontmoeten, ideeën bespreken, kennis delen, brainstormen, meetings houden of samenwerken. Ontspannen netwerken dus, onder het genot van een kopje koffie.

Dit zijn dan ook gelijk de enige kosten. Elke bezoeker betaalt zijn eigen koffie. Zo kan de organisator sponsoring en promotie praatjes achterwege laten. Open Coffee is een open concept dat begonnen is in Londen en inmiddels iedere week wereldwijd gehouden wordt op meer dan 100 locaties. Het tijdstip en de inhoud verschilt per stad, maar overal ontmoet je interessante en aardige mensen. Goede gesprekken ontstaan vanzelf. De eerste Open Coffee in Nederland werd gehouden in Amsterdam op 15 maart 2007 en een paar maanden later volgde Utrecht ook met een wekelijkse bijeenkomst. Geleidelijk aan kwamen er in Nederland meer Open Coffee initiatieven. Momenteel worden er iedere maand in meer dan 20 steden Open Coffee's gehouden.

"Op een gemiddelde Open Coffee bijeenkomst komen er tussen 60 en 120 ondernemers bij elkaar om ongedwongen te netwerken", aldus ondernemer Walter Kort van WinnWinn Communicatie. Walter is initiatiefnemer van Open Coffee Haarlem. De reden dat ondernemers als Walter Kort en Ed Veldman van PLM Entertainment & Events (Open Coffee Hoofddorp) een netwerkbijeenkomst organiseren is vaak een kwestie van passie en het plezier om mensen met elkaar in contact te brengen. "Open Coffee kent geen lidmaatschap en geen abonnementskosten. Gewoon gezellig met collega ondernemers netwerken in een ontspannen en gezellige omgeving".

Wil je in je eigen stad een Open Coffee organiseren, kijk dan op www.opencoffee.nl of volg Open Coffee Haarlem en Hoofddorp op LinkedIn.



GOED GESLAAGD

Kinheim scoort op sponsorfront



Peter Jager van Kinheim (links) feliciteert Atlay Uslu met het 10-jarig bestaan van Corendon en biedt hem de nieuwe presentatiegids aan. Foto: XiPHiAS Photography | Michael Rosa

Meervoudig lands- en Europees kampioen Kinheim verwelkomde tijdens haar maandelijkse Vriendenborrel maar liefst twee nieuwe subsponsors: Het Haarlems Uitgeef Bedrijf (H.U.B.) en Bouwbedrijf Jan de Wit. Ook Univé meldde zich onlangs als nieuwe sponsor van de Vrienden van Kinheim. Net als vorig jaar (Mart Smeets) opende de Vrienden het seizoen met een gastspreker. Nu was het de beurt aan Floris Jan Bovelander, die een uitermate boeiende en humoristisch betoog hield. De voormalige tophockeyer runt tegenwoordig een sport c.q. organisatiebedrijf, samen met zijn broer, Bovelander & Bovelander. Na de inleiding nam Peter Jager van Kinheim Tophonkbal de microfoon over om over te gaan tot de overhandiging van de presentatiegids aan hoofdsponsor Atlay Uslu van Corendon, waarna de handtekening- en tekeningen onder de sponsorcontracten met H.U.B. en Jan de Wit werden gezet.

flexbeurs.nl

Slimmer en effectiever omgaan met de beschikbare arbeidscapaciteit?

Op Flexbeurs organiseert u vraag en aanbod rechtstreeks met andere bedrijven

Registreer nu op <http://haarlem.flexbeurs.nl>

Dit project is mede mogelijk gemaakt door



GOED GETIPT

Vandaag: 20 april Expertmeeting winkelconcepten in Haarlem

Haarlem is één van de beste en mooiste winkelsteden van Nederland. Een belangrijk meetpunt is de diversiteit in het winkelaanbod. Kortom, hoeveel branches heeft een stad in huis? Tegenwoordig vraagt de tijdgeest om andere formules dan de traditionele winkel. Daarom vindt op 20 april een expertmeeting plaats, waarbij studenten van INHolland en ondernemers samen denken en werken aan nieuwe winkelconcepten voor Haarlem en over een creatieve invulling van de Brinkmann Passage. Andere genodigden zijn mensen die beroepsmatig betrokken en/of creatieve denkers zijn.

De opening wordt verzorgd door burgemeester Bernt Schneiders. De organisatie is in handen van INHolland, Centrum Management Groep, Ondernemend Werven en de gemeente Haarlem. U, als ondernemer, bent van harte welkom hierbij aanwezig te zijn. Tijd: 17.00 - 19.00 uur met afsluitende borrel
Locatie: Grand Cafe Brinkmann op de 1e verdieping Brinkmannpassage 41, Haarlem

COLOFON

Goede Zaken
Commerciële uitgave van
Haarlems Dagblad en
IJmuider Courant

In samenwerking met de partners
Hogeschool INHolland
Horlings Accountants en
belastingadviseurs

Hogeschool
INHOLLAND
Haarlem
INHOLLAND Academy

HORLINGS
Accountants en belastingadviseurs
De Coalitie
communicatieadviseurs
Jaap Bonkenburg
Marcel Hoenderdos

Voor tips, agendapunten en
informatie
Tilly 's Gravendijk
Tel 088-824 1274
goedezaken@hdcmedia.nl

40x IVECO DAILY AUTOMAAT
35S10 VERLENGD + VERHOOGD
BIJNA NIEUW, NU V.A. 10.950,-!

Comfort-chauffeurstoel
Bijrijdersbank
ABS-remsysteem

Rear bars
Side-bars
Trekhaak

Bouwjaar 10-2007
20.000 tot 80.000 km

Voor elke klus de juiste bus!

De Compagnis 14, 1689 AB Zwaag 1, 0229 - 217 460
www.kareltrans.nl

* Prijzen exclusief BTW en kosten rijklaar maken. Leasing op basis van Financiële Leasingvraag naar de voorwaarden.

[α]

ALPHA SECURITY

Waarderweg 45 A
2031 BN Haarlem
Tel: 023-5511986
Fax: 023-5512039
info@alphasecurity.nl
www.alphasecurity.nl