

het ONDERNEMERS

HAARLEMMERMEERLANDEN

B E L A N G

Interview met voorzitter Ted Walraven, Airport Businesspark Lijnden



Uiteenlopende evenementen met "Claus" kwaliteit



AMB biedt logistieke ondernemers flexibiliteit in bedrijfshuisvesting



Collectieve aanpak van beveiligingsvraagstuk is de succesfactor



NL EVD Internationaal helpt uw export te stroomlijnen

Succes is maakbaar. Organisaties beschikken immers over veel talent, inzet en loyaliteit. Marktwerving is een gegeven geworden. Marktbenedering vraagt om focus op het projectresultaat en het benoemen en bewaken van ieders rol en verantwoordelijkheid. Standpunten, belangen en achterliggende normen en waarden moeten voor de partijen duidelijk zijn om verschillen te kunnen respecteren en te benutten. Ervaring leert dat verandering veelal langs informele lijnen plaatsvindt. Systemen en structuren zijn handig, maar er gaat niets boven een setting waar medewerkers en belanghebbenden optimaal tot hun recht komen. Managers kunnen met weinig moeite het samenwerkingsklimaat stimuleren wat leidt tot grotere betrokkenheid bij medewerkers en tot betere resultaten.



Samenwerken betekent investeren

Anders omgaan met marktwerving

Aanpak

Onze aanpak voor een volwassen relatie:

- neem signalen van alle partijen serieus
- wissel inzichten en ervaringen uit
- speel geen spelletjes

De overheid en de markt hebben in een volwassen relatie zowel zicht op elkaars als op hun eigen belangen. En op de krachtenvelden, waarin een ieder opereert. Daarbij zijn een glasheldere opgave, een passende risico-verdeling en borging van de kwaliteit van essentieel belang. Van meet af aan sturen op samenwerking tussen alle partijen is een vereisten.

Hoe kan een organisatie investeren in intensievere marktwerving? Wij focussen op drie punten:

1 Het doel

Zorgen dat het gezamenlijk doel van een opdracht helder wordt neergezet. Door open te spreken over elkaars belangen en die bij elkaar te brengen. Bespreek bij een opdracht de doelen en niet zozeer de oplossingen. Door tevoren het doel te bespreken, is het logischer om tijdens de uitvoering tijdig af te stemmen wanneer veranderingen zich voordoen.

2 Visie en ruimte

Creëer ruimte en condities waarbinnen mensen zelf aan de slag kunnen met veranderingen en verbeteringen. Geef vrijheid om te experimenteren maar monitor, evalueer en meet (tussen) resultaten tijdens het proces.

3 Diversiteit en complementariteit

Organisaties hebben belang bij een goed evenwicht in hun personeelsbestand tussen jongeren, vrouwen en de 'kracht van de ervaring' van ouderen. Maak bewust gebruik van de inbreng van alle generaties op de arbeidsmarkt. Een blik van buiten (inzetten van externen) kan een waardevolle aanvulling zijn op de al in huis aanwezige kennis en vaardigheden. De beschikbare potentie wordt opgespoord en manifest gemaakt. Zorg als leiding voor openheid en let op continue verbinding tussen de uitgezette koers en het resultaat. Maak teams divers en daarmee zo interdisciplinair als mogelijk.

Bouwreflectie is een werkbare vorm om handen en voeten te geven aan marktwerving. Het helpt bestaande kwaliteiten manifest te maken, de inzet van de mensen optimaal te benutten en te zorgen dat er een coöperatief klimaat ontstaat.

- kies een aanpak die past bij het project, de organisatie en de mensen van dat moment
- laat relatie, proces en inhoud tot hun recht komen
- begin met het grootste obstakel en pak dat aan met een kleine groep, maar verlies nooit het grote geheel uit het oog
- verbreed je succes tot een grotere groep

Cruciaal voor marktwerving is de relatie in de samenwerking. Het is een veelbelovende ontwikkeling dat daarvoor steeds meer aandacht komt.

Sjan Arts - Manager bij Rijkswaterstaat en consultant.

Adri de Groot - Manager bij Rijkswaterstaat.

Lilian Soerel - Directeur van Soerel Management Consultancy

Soerel Management Consultancy
Boterdijk 197
1424 NG De Kwakel
T 0297 - 521 380
F 0297 - 521 381
info@soerel.net
www.soerel.net

SOEREL
management
consultancy

Het Ondernemersbelang
Haarlemmermeerlanden
verschijnt vijf keer per jaar.

Achtste jaargang, nummer 4, 2010

OPLAGE
5.000 exemplaren

COVERFOTO
Ted Walraven, voorzitter Airport
Businesspark Lijnden
Fotografie: Jur Engelchor

UITGEVER
Jelte Hut
Novema Uitgevers BV
Postbus 30
9860 AA Grootegast
Weegbree 1
9861 ES Grootegast
T 0594 - 51 03 03
F 0594 - 61 18 63
info@novema.nl
Internet www.novema.nl

EINDREDACTIE
Femke Hut
f.hut@novema.nl
T 0594 - 51 03 03

WEBSITE
www.ondernemersbelang.nl

BLADMANAGER
Novema Grootebroek
Arnold Stins
a.stins@novema.nl
T 0228 - 32 12 53

VORMGEVING
KijfWitte, Leek

DRUK
Drukkerij Veldhuis, Raalte

REDACTIE
Ben van den Aarssen
Douglas tekst & advies
Toon van Driel (strip)
Jerry Helmers (Crown Media)
Jeroen Kuypers
Pauline Remmers
Soerel Management Consultancy
Wendy van Schie
Pam van Vliet (colum)

FOTOGRAFIE
Blinkfotografie
Jur Engelchor
Olaf Foppen
Luuk Gosewehr
Marco Magielse
Visual Photo Design

ADRESWIJZIGINGEN
Adreswijzigingen, veranderingen
van contactpersoon of afmeldingen
kunt u per mail doorgeven aan
Tiny Klunder, t.klunder@novema.nl.
Vermeldt svp ook de editie er bij,
die vindt u bovenaan in het colofon.

Niets uit deze uitgave mag worden
verveelvoudigd en/of overgenomen
zonder schriftelijke toestemming
van de uitgever. De uitgever kan niet
aansprakelijk worden gesteld voor
de inhoud van de advertenties.

Inhoud



UITEENLOPENDE EVENEMENTEN MET "CLAUS" KWALITEIT

Chique diners, grootschalige bedrijfsfeesten, spannende outdoor events en zakelijke bijeenkomsten. Claus Hotel & Event Center in Hoofddorp heeft ruim 40 jaar ervaring met het faciliteren en organiseren van de meest uiteenlopende evenementen. Door de jaren heen heeft het bedrijf kwaliteit kunnen waarborgen. Het bedrijf, dat een goede naam heeft in de regio, blijft vernieuwen, is creatief en de ervaren medewerkers, van oproepkrachten tot managers, hebben altijd oog voor service en details. De multifunctionele locatie bestaat uit een modern viersterren hotel met 148 kamers, een indrukwekkend eventcenter met 7 eventzalen, 2 restaurants en een bowlingcentrum en een schitterend strandpaviljoen in een bosrijke omgeving.



INTERVIEW MET VOORZITTER TED WALRAVEN, AIRPORT BUSINESSPARK LIJNDEN

Airport Businesspark Lijnden is op één kwadrant na praktisch helemaal uitontwikkeld. Het lijkt dan ook allemaal prima te kloppen. Niets voor niets is het bedrijventerrein in het noorden van Haarlemmermeer al een aantal keren in de prijzen gevallen. Als je er doorheen rijdt of loopt, dan ontcom je niet aan de simpele en heldere constatering dat alles er strak verzorgd uitziet, dat de beveiliging op orde is en dat het parkmanagement in samenwerking met het bestuur dus goed haar werk heeft gedaan. Voorzitter Ted Walraven is dan ook een tevreden man.



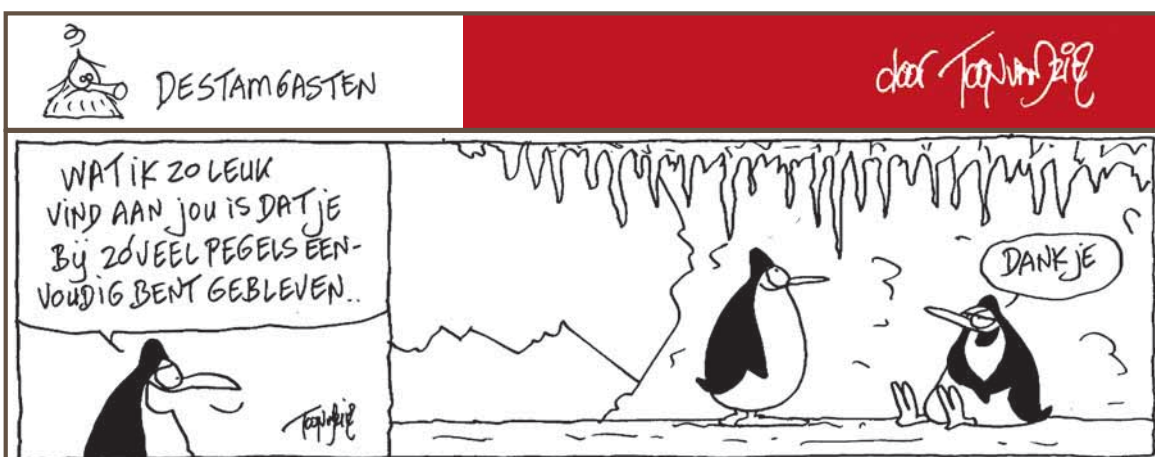
AMB BIJDT LOGISTIEKE ONDERNEMERS FLEXIBILITEIT IN BEDRIJFSHUISVESTING

De logistieke sector lijkt als een van de eerste weer uit het dal van de economische malaise te kruipen. "We bevinden ons nu in de fase, waarin ondernemingen de weg omhoog weer terugvinden, maar nog huiverig zijn om te investeren in toekomstige, passende huisvesting", zegt Jeroen Smit, general manager voor Groot-Brittannië en de Benelux van AMB Property Europe B.V. "Gelukkig gaat het beter. Er is sprake van groei, al is het nog een moeilijke markt. Het is nu belangrijk dat iemand de impasse doorbreekt en weer dúrft te groeien." AMB helpt zijn klanten daar graag bij.



COLLECTIEVE AANPAK VAN BEVEILIGINGSVRAAGSTUK IS DE SUCCESFACTOR

Wat is het geheim van goede beveiliging? Het is de vraag die niet alleen elke individuele ondernemer zichzelf moet stellen, het is een altijd terugkerende uitdaging voor elk bedrijventerrein. Feit is dat er op het ene bedrijventerrein meer schering en inslag is dan bij de ander. Maar wat zijn de oorzaken? Een ding is zeker: als beveiliging écht goed op orde is, dan is er structureel minder ellende. "Natuurlijk kun je criminaliteit en inbraak nooit uitsluiten, maar de succesfactor zit hem vooral in een collectieve aanpak," zegt Elco van Es, van DIT is Beveiligen. De projectcoördinatie op het Airport Businesspark Lijnden is in handen van collega Arend Kuilman. "We zijn op dit bedrijventerrein goed op schema. We zijn gestart met fase 2. En dat betekent uitbreiding op de bestaande camera's waardoor er nog meer toezicht komt op het publieke domein. Individuele ondernemers kunnen hun private kavel daarop aansluiten."





Werken met liefde

Er wordt nogal ingewikkeld gedaan over het verschijnsel intimiteiten op de werkvloer en alles wat daarmee samenhangt zoals verliefdheid, relaties en liefdesverdriet. (In die volgorde.)

Ongewenste intimiteiten zijn voor iedereen vervelend. Vooral voor het slachtoffer natuurlijk, maar ook voor de baas en de dader. Voor de dader is het teleurstellend dat zijn gefriemel ongewenst is, voor de baas is het een hoop gedoe, dat vraagt om ingrijpen.

Twintig procent van alle ongewenste intimiteiten gebeurt op het werk. Hoeveel procent van alle gewenste intimiteiten er dan tijdens kantooruren plaatsvindt, heb ik niet terug kunnen vinden, maar ik vermoed een veel hoger percentage.

Het is de natuur. Laat gaan! Als mensen 220 dagen per jaar met elkaar doorbrengen, mannetjes en vrouwtjes door elkaar, dan is het onvermijdelijk dat het af en toe begint te broeien. Geeft niks. Allemaal positieve energie. Erotische spanning verhoogt de arbeidsvreugde en het scheelt ziekteverzuim. Blijge gezichten, rode wangetjes en steelse blikken lijken me allemaal te verkiezen boven collega's die niet samen door één deur kunnen. Dan liever collega's die samen in één bed kunnen.

Ik heb zelf nooit last gehad van ongewenste intimiteiten. Mijn ongewenstdrempel is vrij hoog. Ik vind het eigenlijk wel prettig; een flirt, een dubbelzinnige opmerking, een 'toevallige' aanraking. Het moeilijkste is om het niet te laten ontsporen tot het stadium van de bezemkast. Gelukkig heb ik behalve een licht ontvlambare aard ook een ijzeren discipline.

Veel werkgevers zien het toch liever niet gebeuren, al dat intercollegiale gedonder. De stiekeme fase levert een hoop onrust op met continu mailen, sms'en en zogenaamde rookpauzes. Overwerkuren worden wel gemaakt maar zijn niet productief. Wordt de kantoor-scharrel een echte relatie, dan is er even rust in de tent. De ellende begint echter weer op het moment dat de liefde over is en de tortelduifjes én niet meer in één bed kunnen, én niet meer door één deur. Dan ontstaat een onhoudbare situatie waarbij een van beide het veld moet ruimen. Man wat een toestand, vooral als ze allebei waardevol zijn voor het bedrijf.

Als je van dit soort zaken geen last wilt hebben, zijn er twee opties. Je kunt relaties tussen collega's verbieden, of je doet er alles aan om de relaties die er zijn goed te houden. Zo praktisch als het is om een eigen systeembeheerder in dienst te hebben, zo nuttig kan ook een eigen relatietherapeut zijn. Een vertrouwenspersoon voor geliefden in crisis, die nog wel van hun werk houden. Peut van de zaak. Een goeie verdient zichzelf terug.

Pam van Vliet
www.pamvanvliet.nl

■ En verder

- 01 Anders omgaan met marktwerking
- 04 Nieuws
- 11 Campagne voeren met Vanhier
- 14 "Financiering aantrekken kan nog steeds, mits goed voorbereid"
- 15 De Klos
- 16 Ondernemerspanel: Een nieuw kabinet. Zorg of zegen?
- 18 Wie wint de Grote Ondernemersprijs van Haarlemmermeer?
- 19 MKB-bedrijfsadviseurs ondersteunen ondernemers bij hun personele en arbeidsmarktkwesties
- 23 Heropening Truckland Schiphol groot succes!
- 24 Wat gaat u doen om belasting te besparen?
- 25 Eigen Werk Amsterdam: "Ondernemen kun je leren"
- 27 "Techniek is niet spannend, de vertaalslag naar gebruikers wél"
- 28 Officiële opening HappyKids Sportplaza

■ In het hartkatern

NL EVD Internationaal helpt uw export te stroomlijnen

Veel bedrijven gaan vroeg of laat de grens over en laten de export bijdragen aan het bedrijfsresultaat, soms bescheiden, vaak substantieel. Toch komt die export gewoonlijk stapsgewijs en gestimuleerd door toeval tot stand. Internationaal zakendoen lijkt dan op leren lopen, alleen en in het donker. Er bestaan echter experts die u kunnen bijlichten, gratis nog wel. Annemieke Busch, accountmanager MKB financiering, over NL EVD Internationaal.



- **DHL Global Mail: Vrije postmarkt: aantrekkelijke tarieven, betere service en een goede kwaliteit**
- **OCA stimuleert inzetbaarheid van de werknemer**
- **Gecertificeerde Apply Opleidingen brengen Supermannen voort**
- **Ambachtseconomie en Kenniseconomie zijn niet elkaars tegengestelden**



Hans Wiegels déjà vu gevoel van de economische crisis

Overall in Europa beginnen landen te zuchten onder miljarden-bezuinigingen. Griekenland en Spanje zetten als eerste het mes zeer diep in de overheidsuitgaven en vanaf dit najaar zal ook Nederland de bezuinigingsdrift gaan voelen. De huidige crisis roept bij Hans Wiegels herinneringen op aan de tijd dat hij als liberale vice-premier zelf een ongekend grote bezuinigingsoperatie aankondigde: 'Bestek '81'.

LaRens is er klaar voor!

LaRens gevestigd op een prachtige plek aan de Amstel in Uithoorn is al een paar maanden helemaal klaar voor de kerst!

Naast de originele premiums en relatiegeschenken die LaRens levert kunt u in de kerstshowroom, voorzien van persoonlijk én deskundig advies, vanaf elk gewenst aantal, uw geschenkpakket zelf samenstellen. In de kerstshowroom vindt u een

geheel vernieuwde, jaarlijks wisselende, uitgebreide food en non-food collectie die u zal verbazen. Wij maken graag een afspraak om al het nieuws te laten zien en samen met u een passend premium, relatiegeschenk of geschenkpakket te selecteren.

Wij zijn er klaar voor!

Belt u ons om een afspraak te maken (0297 – 568881)?



Christa Mulder, Elsemiek Kuyt, René Jansen en Patricia Haveman.

Fotografie: fotografie Marcel Pelgrim, YMY Re-Lated 2010 - Diemen

MeerBusiness aanwezig op Miljonair Summer Fair

Het laatste weekend van augustus werd in het Grand Hotel Huis ter Duin hét meest exclusieve zomerevenement van het jaar georganiseerd. Tijdens de zomerse variant van de Miljonair Fair konden de aanwezigen zich in een zonnige en feestelijke ambiance laten inspireren door de talrijke primeurs van exposanten, modeshows, workshops, borrels en wijnproeverijen. MeerBusiness was met vele relaties daarbij aanwezig. De gasten konden zich laten onderdompelen in de wereld van Miljonair en genieten van culinaire hoogstandjes van Jacobus Toet, de wijnen van Laurent Richard Père & Fils, fashion shows van toonaangevende couturiers en vele andere exclusieve noviteiten.

Namens MeerBusiness waren aanwezig, Christa Mulder, Elsemiek Kuyt, René Jansen en Patricia Haveman. Alle indrukken zijn te vinden op de website: www.thesummerfair.nl

Ontmoeting zwemkampioenen bij Happy Kids

Tijdens de officiële opening van de unieke buitenspeelplaats SportPlaza op HappyKids Kinderopvang in Hoofddorp vond een ontmoeting plaats tussen twee zwemkampioenen Erica Terpstra, oud-voorzitter van NOC*NSF en René Jansen, directeur van MeerBusiness uit Hoofddorp. Erica Terpstra verzorgde de officiële opening. De nieuwe buitenspeelplaats is volledig ingericht met de modernste snufjes op het gebied van interactief spelen. Sport gecom-



links René Jansen (directeur MeerBusiness), rechts Arthur van Dijk, wethouder Econome, Schiphol en Cultuur gemeente Haarlemmermeer ontvangt de eerste Wie-is-Wie businessgids 2010-2011. Fotografie: Jur Engelchor Hoofddorp

Arthur van Dijk ontvangt eerste exemplaar

Nieuwe Wie-is-Wie businessgids Haarlemmermeer en Schiphol

Recentelijk is de nieuwe zakelijke adressen- en netwerk gids voor Haarlemmermeer en Schiphol officieel in ontvangst genomen door Arthur van Dijk, wethouder Economische Zaken van de Gemeente Haarlemmermeer. Het betreft de inmiddels 14e editie van de zeer gewaardeerde Wie-is-Wie businessgids waarin alle leden van MeerBusiness het regionale ondernemersplatform, de Ondernemersvereniging Hoofddorp en Ondernemersvereniging Haarlemmermeer-Zuid met adres- en contactgegevens zijn opgenomen. Zo is, op directieniveau, ondernemend Haarlemmermeer en Schiphol terug te vinden. Het betreft zowel MBK-bedrijven als ook bedrijven op multinational-niveau. Gelijktijdig is de bijbehorende nieuwe internetversie gelanceerd, te vinden onder: www.wieiswie.nl De Wie-is-Wie zakengids wordt door het communicatiebureau RJ Commu-

nications uit Hoofddorp uitgegeven, onder auspiciën van MeerBusiness, het nieuws- en informatieplatform voor ondernemers. In de zakengids worden bedrijven ook in een brancheregister vermeld. Uitgever René Jansen: "het doel van de zakengids is enerzijds om ondernemers een gezicht naar buiten te geven en anderzijds een regionale businessgids te creëren waardoor het zakendoen en new-business op lokaal niveau makkelijker wordt". Een doelstelling die door alle deelnemende partijen wordt onderschreven. De Wie-is-Wie adressengids is gratis af te halen bij de Kamer van Koophandel te Hoofddorp (Antareslaan 33 te Hoofddorp), bij het Centrum voor Bedrijven en Instellingen (CBI) van de Gemeente Haarlemmermeer (Raadhuisplein 1 te Hoofddorp) en bij JAN© Accountants & Belastingadviseurs aan de Dennenlaan 16 te Zwanenburg. Voor meer informatie surf naar www.wieiswie.nl



Tweede Kamerlid en oud-voorzitter van de sportkoepel NOC*NSF. Begin jaren zestig was Terpstra een in Nederland gerenommeerd zwemster, gespecialiseerd in de 100 meter vrije slag. Ze deed tweemaal mee aan de Olympische Spelen, in Rome (1960) en in Tokio (1964). René Jansen (Hoofddorp) is vele malen oud-Nederlands zwemkampioen op de 100 meter vrije slag, 200 meter vrije slag en diverse estafette onderdelen in de periode 1976-1982. Tijdens deze zwemlust hereniging konden zij vele herinneringen ophalen uit die sportieve periode.

vlnr: de zwemkampioenen Erica Terpstra en René Jansen (MeerBusiness). Fotografie: Jur Engelchor



Autobedrijf Singer gaat verhuizen!

Autobedrijf Singer zal binnenkort verhuizen. Per 31 oktober verhuizen wij naar de Melbournestr 18 1175 RM Lijnden. Qua afstand ligt dit nog geen 100 meter van waar wij op dit moment zijn gevestigd. De reden is simpel. Het bedrijf deelt nu de ruimte met twee andere bedrijven. Voortaan zal Singer op een eigen locatie verder gaan.

Bedrijfsactiviteiten:
reparatie, onderhoud, APK,
Bandenservice, ook voor winterbanden
verhuur kunt u bij ons terecht
Schadeherstel van alle merken auto's
Adres:
per 31 oktober Melbournestraat 18
1175 RM te Lijnden
Telefoon: 020 4490990
website: www.renesinger.nl

openingstijden: maandag t/m vrijdag
van 8.00 uur tot 17.30 uur
zaterdag van 10.30 uur tot 17.00 uur

Toonaangevend in taal

Tekom Vertalers is 34 jaar jong en klaar voor een nieuwe stap. Die stap is de overname van Vriskoop Talen, een eigentijdse leverancier van (ver)taal- en tolkdiensten. Het betreft zowel het cliëntenbestand als de werknemers. Dankzij deze overname is Tekom Vertalers nog beter in staat om in te spelen op de groeiende vraag naar kwaliteit en accuratesse ten aanzien van (ver)taaldiensten in en uit alle talen. U kunt onverkort op ons rekenen wanneer het gaat om vertaaldiensten, insprekdiensten, taalkundig advies en revisie, taaltrainingen en tolkdiensten. Tekom Vertalers is dankzij de overname van Vriskoop Talen sterker en gemotiveerder dan ooit: Toonaangevend in taal. Tekom Vertalers BV, Jupiterstraat 118, Hoofddorp, 023 56 255 88 www.tekom.nl – info@tekom.nl

Al 10 jaar een begrip in Nederland!

Voor Leiderschapsontwikkeling en al uw HBO/WO vacatures.
www.colourfulpeople.nl

Colourfulpeople
werving en selectie • interim • training en advies

Crown Media bestaat 10 jaar

Crown Media – het in Badhoevedorp gevestigde communicatie- en tekstschrijversbureau – bestaat 10 jaar en dat wordt met een heuse 'Feestweek' gevierd.

"We beleven een gestage groei zonder grote pieken en dalen, hoewel de beginjaren beslist niet makkelijk waren," zegt Jerry Helmers, die in oktober 2000 de definitieve stap naar het ondernemerschap zette. "We zijn goed in ons vak maar je moet ook keihard willen werken aan je eigen ondernemerscompetenties. Waar ik ook ben en bij wie ik ook aan tafel zit: wederzijdse inspiratie is altijd het sleutelwoord. Ik geniet van het ondernemerschap, ik ben ook echt trots op dit resultaat." Inmiddels werkt Crown Media niet alleen in Nederland maar ook voor



een keur aan buitenlandse opdrachtgevers, onder andere uit Oostenrijk, Duitsland, Engeland en België.
www.crownmedia.nl

Kadoburo 13 jaar ervaring in de kerstpakkettenbranche!

Kadoburo heeft een eigen visie op het leveren van kerstpakketten en wijn/relatiegeschenken. We hebben 13 jaar ervaring opgedaan binnen de kerst-pakkettenbranche, o.a. opgedaan bij marktleiders DeliXL en Bijenkorf Business Cadeau. Wij verkopen geen kerstpakketten maar een goed gevoel bij uw medewerkers en/of relaties. U bent van harte welkom in onze showroom te

Nieuw-Vennep. Hier stellen we samen met u uw kerstpakket samen. Actuele thema's in uw organisatie kunnen de basis vormen voor de samenstelling van uw kerstpakket dit jaar.

Heeft u overdag geen tijd? Bel ons en we maken een afspraak wanneer u dat schikt, bijvoorbeeld 's avonds of in het weekend.



Schrijf u nu in voor de 3e editie van de B2B dagen!

Na de succesvolle beurs van vorig jaar zijn de B2B dagen inmiddels uitgegroeid tot het platform voor ondernemend Haarlemmermeer en omstreken. Ondernemers krijgen de kans om zich tijdens deze dagen te presenteren. Naast een interessant sprekers programma en boeiende workshops, kan men ook genieten op het proeverij/ verwenplein. Tijdens diverse borrels kan men in een informele sfeer zijn of haar netwerk vergroten.

Voor de standhouders start de beurs met een inspirerende bijeenkomst en spreker, gevolgd door een lunch met speeddaten om uw medestandhouders beter te leren kennen. Nog voordat de beurs officieel start heeft u al profijt van uw deelname. Ook komt er een groot Duurzaamheid & Innovatieplein onder de naam Urgenda Haarlemmermeer (Bouwland regio Schiphol, Vital Places, SHARE, Natuur en Milieu Centrum Haarlemmermeer en Schenk Makelaars).

Het VNO-NCW West zal in het verlengde hiervan een congres organiseren. Nieuw is de participatie van de Beursvloer Haarlemmermeer, die verhuisd is van het Raadhuis naar de B2B dagen en op de eerste dag haar programma zal uitvoeren. Ook zal de hal nu goed verwarmd zijn zodat u ook in de avonden nog aangenaam kunt netwerken. Juist nu is het belangrijk om uw gezicht te laten zien. Schrijf u dan ook nu in en maak het deelnemersveld compleet!

Wilt u meer informatie over deelname en sponsoring? Neem dan contact op met Raimond Walthaus 023-8200296 / 06-15148244, info@b2bdagen.nl of kijk op www.b2bdagen.nl

SAMEN STERK op de b2bdagen!



Uiteenlopende evenementen met "Claus" kwaliteit

Chique diners, grootschalige bedrijfsfeesten, spannende outdoor-events en zakelijke bijeenkomsten. Claus Hotel & Event Center in Hoofddorp heeft ruim 40 jaar ervaring met het faciliteren en organiseren van de meest uiteenlopende evenementen. Door de jaren heen heeft het bedrijf kwaliteit kunnen waarborgen. Het bedrijf, dat een goede naam heeft in de regio, blijft vernieuwen, is creatief en de ervaren medewerkers, van oproepkrachten tot managers, hebben altijd oog voor service en details. De multifunctionele locatie bestaat uit een modern viersterren hotel met 148 kamers, een indrukwekkend eventcenter met 7 eventzalen, 2 restaurants en een bowlingcentrum en een schitterend strandpaviljoen in een bosrijke omgeving. Alles ligt op loopafstand en sluit perfect op elkaar aan. Doordat de locaties en zalen zijn te combineren kan ieder gewenst evenement plaatsvinden.



Aan het roer van het bedrijf staan Rick en Leo Claus. De broers komen uit een typisch horeca-gezin en hebben het horecavak in hun bloed zitten. Zij dragen de hotelbranche een warm hart toe, hetgeen in 2002 resulteerde in de opening van het Courtyard by Marriott hotel dat pal naast Claus Event Center verrees. Sinds de opening hebben duizenden gasten overnacht in het luxueuze viersterren hotel. Onlangs kon daar het bezoek van een wel heel bijzondere gast aan worden toegevoegd. Niemand minder dan Bill Marriott, CEO van hotelketen Marriott, was te gast in het Courtyard hotel in Hoofddorp. Zijn bezoek maakte deel uit van een Europese rondtour, waarbij ook de andere Marriott hotels in Nederland werden bezocht. Bill Marriott was zeer te spreken over de vernieuwingen die hier hebben plaatsgevonden en was erg troost over de gedrevenheid en enthousiasme van de medewerkers.

MeerBusiness gaat bowlen

Het bezoek van Bill Marriott werd afgesloten met een rondleiding door het indrukwekkende eventcenter. Daar zag hij ook de prachtige bowling van Claus Event Center.



Rick Claus hierover: "De bowling is een vaste waarde voor ons bedrijf. Wij zijn er groot mee geworden en het is nog steeds een zeer populaire bezigheid, ook bij bedrijven." Naast regulier bowlen, Cosmic Bowlen en de diverse bedrijven competities, heeft Claus ook de Meerbusiness Bowling League geïntroduceerd. Deze bowlingcompetitie richt zich speciaal op de leden van Meerbusiness, een regionaal ondernemersplatform in onze gemeente, opgezet door René Janssen. Er wordt 1 keer per maand op een donderdagavond van 19.30 uur tot 21.00 uur gespeeld. Er zijn nog enkele plaatsen beschikbaar.

Terrasoverkapping bij Papa's Beachhouse

Voor wie een robuustere invulling zoekt voor zijn personeelsuitje is Papa's Beachhouse de aangewezen plek. Dit strandpaviljoen is al jaren een populaire uitvalsbasis voor outdoor events en zomerse bedrijfsuitjes. Veel bedrijven organiseren hier hun bedrijfsbarbecue of outdoor event zoals Aqua ball, Quad rijden of Highland Games. Zoals vaker met buitenlocaties speelt het weer een belangrijke rol. Omdat Papa's Beachhouse sinds kort beschikt over een terrasoverkapping is de locatie weerbestendig geworden. De speciale constructie zorgt ervoor dat het buitenterras wind- en waterdicht gemaakt kan worden. "Papa's Beachhouse is nu niet alleen meer leuk in de zomer, ook in de koude maanden kun je hier een perfect feest organiseren", aldus Rick Claus.





Interview met voorzitter Ted Walraven, Airport Businesspark Lijnden

‘De **grootste** issues hebben we gehad; nu gaat het om het bewaken van de **kwaliteit**’

Airport Businesspark Lijnden is op één kwadrant na praktisch helemaal uitontwikkeld. Het lijkt dan ook allemaal prima te kloppen. Niets voor niets is het bedrijventerrein in het noorden van Haarlemmermeer al een aantal keren in de prijzen gevallen. Als je er doorheen rijdt of loopt, dan ontkom je niet aan de simpele en heldere constatering dat alles er strak verzorgd uitziet, dat de beveiliging op orde is en dat het parkmanagement in samenwerking met het bestuur dus goed haar werk heeft gedaan. Voorzitter Ted Walraven is dan ook een tevreden man. Hoewel... "Het zou fijn zijn als de ledenvergaderingen eens wat beter bezocht zouden worden; als bestuur hebben wij soms ook praktische input nodig om het beleid nog beter vorm te kunnen geven."

Walraven heeft niet het gevoel dat hij nog steeds 'de boer' op moet om Airport Businesspark Lijnden aan de man te brengen. "Dat is sowieso niet onze verantwoordelijkheid – die taak ligt bij de gemeente – maar we zijn goed bekend geworden in de regio en hebben een prima reputatie opgebouwd. De bedrijven bij ons draaien over het algemeen goed, ze groeien en sommigen zijn zelfs al op zoek naar uitbreiding. Ja, ondanks de crisis en de economische time out, lijkt het er op alsof wij hier in Lijnden van een gezonde uitzondering mogen spreken. We staan er bij de makelaars in de omgeving goed op; zij krijgen regelmatig aanvragen vanuit het bedrijfsleven, zowel regionaal, nationaal als internationaal. Lijnden is in the picture."

Met de ontwikkeling van het vierde kwadrant, precies tussen Lijnden en het oostelijk gelegen Badhoevedorp in, kan de laatste fase de komende jaren worden vormgegeven. Toch is de opstart van de ontwikkelingen daar niet zonder slag of stoot gegaan en dat zat hem voornamelijk in de discussie over de grondprijzen. Op de eerste drie kwadranten mogen alleen 'Schiphol-gebonden' ondernemers zich vestigen. Het laatste kwadrant is bedoeld voor ondernemers die uit het binnengebied van Badhoevedorp zullen moeten vertrekken. Zij verlaten hun plek omdat Badhoevedorp flink op de schop gaat: de A9 wordt omgelegd en dus krijgt het dorp een compleet nieuwe Feel and Look. "We hopen dat deze uit te plaatsen ondernemers gaan kiezen voor Q4, het laatste deel daarvan moet nog moet worden ingevuld. Het zal een plek worden waar vooral de wat kleinere ondernemers zich kunnen vestigen. Deze ondernemers dienen zich echter wel te realiseren dat men verplicht lid moet worden van de parkmanagementvereniging en dus een bijdrage per gekochte vierkante meter zal moeten betalen," legt Walraven uit.

"We realiseren ons dat dit nog wel eens een discussie zou kunnen opleveren. We zijn er echter heilig van overtuigd – willen we de hoge kwaliteit van de Look and Feel kunnen handhaven – dat we ook voor de Badhoevedorpse ondernemers deze bijdrage aannemelijk kunnen maken."

Walraven erkent dat het hem ergens nog wel dwars zit dat de grondprijzen in dat laatste kwadrant aanzienlijk lager is dan in de eerste drie kwadranten. "Daar zit een verhaal achter. De insteek was namelijk geheel anders op die eerste drie kwadranten. Daar was de grond Schiphol gebonden en werd deze door de luchthaven verkocht. Op Q4 is de gemeente de verkoper. Gezien de grootte van de bedrijven die zich daar gaan vestigen, kon de gemeente een hogere prijs vragen. Maar er zit natuurlijk iets wrangs in, dat op nog geen honderd meter afstand, aan de andere kant van de Amsterdamse Baan de prijs lager is. Ik begrijp het overigens wel vanuit het perspectief van de gemeente. De ondernemers in Badhoevedorp worden min of meer 'gedwongen' hun oude vestigingslocaties op te geven vanwege de herstructurering en dus kun je hen niet confronteren met enorme prijzen. Natuurlijk hadden we ook kunnen zeggen dat we ons niet wilden bemoeien met dat laatste kwadrant. Maar omdat voor de buitenwereld alles zo op het oog één geheel is, moeten we er alles aan doen om een allegaartje te voorkomen. Het is immers ook in ons belang dat Q4 er perfect uitziet, in de stijl van de rest van het bedrijventerrein. Want, daar ligt immers het succes en de basis voor de hoge waardering, die we elke keer ontvangen."

Walraven hoopt wel vurig dat er een goede synergie gaat ontstaan met de Badhoevedorpse ondernemers. "Want, een netwerkfunctie hebben we met het Businesspark op dit moment

niet echt," zegt hij. "Dat vind ik wel jammer. Blijkbaar is daar niet zo'n behoefte aan? We zijn echter al wel vanuit de Ondernemers Sociëteit Badhoevedorp benaderd om te kijken of we toch iets in de samenwerking – dus netwerken – kunnen opzetten. Ik hoop dat we daar een positief vervolg aan kunnen gaan geven."

De voornaamste doelstelling voor de komende jaren is dan ook het voortzetten van het beleid om op een kwalitatief hoog niveau te blijven. "De grootste issues hebben we namelijk al achter ons gelaten. Zo hebben we het voor elkaar gekregen dat Connexxion in de spijtstijden een door ons gefinancierde bushalte op het terrein aan doet. Als daar de groei in blijft zitten, dan zal deze structureel in de dienstregeling worden opgenomen. Verder kunnen we over het groen op het park alleen maar zeggen dat we dit gewoon goed moeten blijven maaien. Het ziet er prachtig uit. Over de veiligheidsresultaten zijn we ook zeer tevreden: er is nauwelijks criminaliteit, zeker als je het vergelijkt met andere bedrijventerreinen."

Walraven moet lachen op de stelling dat de 'voorzitter dus een makkie heeft'. "Ach, er zijn altijd dingetjes die blijven spelen, maar het is op dit moment beslist geen zware baan. Maar we moeten wel alert blijven; alle inspanningen die we hebben geleverd in het verleden betalen zich nu uit. En met de ambitie om er in de komende jaren ook in het laatste kwadrant iets moois van te maken, hebben we geen onmogelijke doelstelling geformuleerd. Wat mij betreft staat Airport Business Park Lijnden dus prima op de kaart. Maar dat moeten we wel zo houden. En daarom zeg ik het nog maar een keer: we zouden onze leden toch eens wat vaker willen zien. Want we moeten het wel samen met hen doen en hun kritische feedback hebben we wel nodig!"





Campagne voeren met Vanhier

Als bedrijf je naamsbekendheid vergroten kan op veel manieren. Reclamezendtijd kopen op radio en televisie. Of advertentieruimte in een blad. Dat het ook anders kan bewijst Vanhier, een accountants- en belastingadvieskantoor. Eigenhandig bedacht de bestuursvoorzitter van deze Noord-Hollandse adviesorganisatie Hans Koning de basis voor een gewaagde guerrillacampagne. Doel: ondernemers in de regio bereiken.

Het tijdstip was bewust gekozen. Heel Nederland was in de ban van de Tweede Kamerverkiezingen. De straten kleurden groen, rood, blauw en oranje. "Deze verkiezingen vormden een belangrijke periode voor de toekomst van Nederland", zegt bestuursvoorzitter Hans Koning van Vanhier. "Wat gaan de gekozen partijen doen om Nederland uit de crisis te halen? Ik bedacht dat dit voor ons ook een leuk thema zou zijn. Wat gaat Vanhier doen om ondernemers te begeleiden?" Koning benaderde het bureau MoreCreative in Amsterdam met dit idee en een eigen verkiezingscampagne was geboren. Het motto: Kies Gewoon Vanhier.

Posters plakken

Geen verkiezingscampagne zonder uitbundig posters plakken. Medewerkers van Vanhier namen zelf de behangkwest ter hand en plakten de Vanhier-posters op de Noord-Hollandse verkiezingsborden, tussen de

afbeeldingen van Jan-Peter, Alexander en Marianne. "Dat past bij ons", zegt Hans Koning. "Voor zo'n actie moet je lef hebben en in kansen denken. Het was best gedurfd, een paar keer hebben we de politie erbij gehad. Maar we plakten alleen op plekken die door de politieke partijen open waren gelaten. Dus was het in orde."

Op tournee

Ook ging Vanhier twee dagen op verkiezingstournee in de regio met een opvallende blauwe VW-bus. Op plekken waar veel ondernemers komen, deelden medewerkers flyers met het 'verkiezingsprogramma' uit en knoopen ze gesprekken aan. De flyers gaven ondernemers recht op een gratis Quickscan, uitgevoerd door Vanhier. "Dit heeft tot een mooi aantal leads geleid", zegt Hans Koning. "En natuurlijk ook tot een grotere naamsbekendheid. We hebben met onze acties een aantal keer de pers gehaald, de posters

hingen overal en er is veel over de campagne gesproken, zowel intern als extern. En, niet onbelangrijk: onze medewerkers vonden het ook leuk om zelf op pad te gaan."

Niet traditioneel

Dat een bedrijf als Vanhier, een accountants- en belastingadvieskantoor, met een dergelijke campagne komt is merkwaardig, maar toch ook weer niet. "In onze branche is zoiets uitzonderlijk", zegt Hans Koning. "Maar wij zijn geen traditionele partij. Wij proberen het altijd net even anders te doen. Het maken van jaarrekeningen gebeurt met slimme ICT-toepassingen, zodat onze mensen zich vooral kunnen richten op het adviseren van DGA's over hun bedrijfsvoering. Veel bedrijven in het MKB, en dan vooral de grote K en de kleine M, hebben geen controller in huis. Die functie willen wij vervullen; we kijken naar het beheren van debiteuren, de financiering bij de bank, verzekeringen, noem maar op. Met als doel dat de ondernemer meer winst maakt en minder belasting hoeft te betalen."

Binnenkort

Vanhier is alweer aan het broeden op de volgende ongewone actie. In het verleden deelden de medewerkers al eens kopjes koffie uit bij de grote, bekende accountantskantoren om op een originele manier personeel te werven. De recente verkiezingscampagne moet gaan leiden tot nieuwe cliënten. Waar Vanhier zich de volgende keer op richt blijft nog even geheim. Maar volgens Hans Koning wordt het weer leuk. "We zijn ondernemende adviseurs en dat komt terug in onze campagnes."



Vanhier B.V.
Museumlaan 16
1541 LP Koog aan de Zaan
T 075 - 647 11 20
E info@vanhier.nl

Andere Vanhier vestigingen in: Haarlem, Limmen, Amstelveen, Heerhugowaard, Zaandam en Amsterdam

"Het wordt tijd dat iemand de impasse durft te doorbreken. Wij gaan daar graag in mee."

AMB biedt logistieke ondernemers flexibiliteit in bedrijfshuisvesting



De logistieke sector lijkt als een van de eerste weer uit het dal van de economische malaise te kruipen. "We bevinden ons nu in de fase, waarin ondernemingen de weg omhoog weer terugvinden, maar nog huiverig zijn om te investeren in toekomstige, passende huisvesting", zegt Jeroen Smit, general manager voor Groot-Brittannië en de Benelux van AMB Property Europe B.V. "Gelukkig gaat het beter. Er is sprake van groei, al is het nog een moeilijke markt. Het is nu belangrijk dat iemand de impasse doorbreekt en weer dúrft te groeien." AMB helpt zijn klanten daar graag bij.

AMB Property Europe is een Amerikaanse vastgoedonderneming, zo'n vijftig jaar geleden gestart in San Francisco en sinds 1997 genoteerd aan de New York Stock Exchange. Rond de eeuwwisseling heeft het bedrijf zijn vleugels uitgeslagen naar andere continenten. In 2003 kregen de activiteiten in Europa vastere vormen. Dit resulteerde erin dat AMB in de zomer van 2006 het Europese hoofdkantoor definitief vestigde in het WTC in Amsterdam. Er zijn ook vestigingen in Frankfurt en Parijs. AMB richt zich specifiek op de logistieke sector. "AMB is actief in de professionele vastgoedmarkt, als belegger, ontwikkelaar en verhuurder. Wij richten ons op de wereldhandel, in het

bijzonder op de logistiek. Wij zijn daarom vooral actief in de buurt van zee- en luchthavens en op plekken waar zich grote populaties bevinden."

Logistiek

Sinds 2003 is AMB Property in deze regio betrokken bij diverse vastgoedontwikkelingen. De opvallendste zijn het Fokker Logistics Park op het voormalige bedrijfsterrein van Fokker en het Airport Business Park Lijnden, langs de A9. Ook in Schiphol-Rijk en Amsterdam-Zuidoost is AMB actief. "In Lijnden hebben wij vier panden gerealiseerd, bestemd voor logistieke bedrijven. Twee van de vier zijn bezet, de beide andere, elk circa drieduizend vierkante meter,

zijn nog beschikbaar. Het zijn de laatste twee beschikbare panden in dit business park, waar nu in totaal circa tien logistieke dienstverleners gehuisvest zijn." In het Fokker Logistics Park is nog wel veel ruimte. "We zijn daar eigenlijk nog maar net begonnen. Er is zo'n 75.000 vierkante meter in ontwikkeling." Smit merkt dat ondernemers in de logistiek, zoals ook in andere bedrijfstakken, nog huiverig zijn om ingrijpende beslissingen te nemen voor de toekomst. "Bij de huur van een nieuw pand worden normaal gesproken vijf-plus-vijfjarige contracten afgesloten. Wij helpen de ondernemer graag om het risico in te perken, door de huurvoorwaarden af te stemmen. Zo bieden we de flexibiliteit



om het pand mee te laten groeien of krimpen. AMB heeft inmiddels voldoende 'massa' in de regio opgebouwd om alternatieven voorhanden te hebben als het nodig is." Ondernemers kunnen zelf het best bepalen, wanneer ze wat moeten doen, stelt Smit. "Maar we denken graag mee, ook als er behoefte is een nieuw pand te ontwikkelen en op maat te bouwen."

Het is het verschil tussen zomaar een eigenaar van een bedrijfspand en een gespecialiseerd bedrijf, zegt Rob Mutsaerts van Schipholland Makelaars over AMB. Net als AMB is Schipholland Makelaars gespecialiseerd in bedrijfspanden voor logistieke ondernemers. "Wij hebben AMB vanaf het begin in Nederland meegemaakt. Ook wij zijn gespecialiseerd in logistieke objecten en ons werkgebied komt grotendeels overeen. Wij zijn sinds twintig jaar actief in de regio Utrecht/Amsterdam/Leiden/Haarlem. AMB is een belangrijke opdrachtgever, voor wie we vaak samenwerken met grote internationale makelaars."

Airport Business Park Lijnden

Op het bedrijventerrein in Lijnden heeft zich een groot aantal bedrijven gevestigd uit de modebranche en uit de logistiek, vertelt Ralph Schultz van Schipholland Makelaars. "De nabijheid van Schiphol heeft daar natuurlijk alles mee te maken. Schiphol-Centrum is vijf minuten rijden." Airport Business Park Lijnden heeft een parkachtige uitstraling. "Er is veel water en groen, het is wijds; een 'hoofdkantooruitstraling'. Dat wordt in stand gehouden door een goed georganiseerd parkmanagement, met onder andere 24 uur per dag bewaking. Er zijn ruim voldoende parkeerplaatsen en er is tegenwoordig ook een openbaarvervoerverbinding met Schiphol en Hoofddorp."

AMB is een bedrijf dat meebeweegt in de markt en gevoel heeft voor de huurders, bevestigen Rob Mutsaerts en Ralph Schultz van Schipholland Makelaars. Jeroen Smit voegt daaraan toe: "Het wachten is op de logistieke ondernemer, die weer durft te groeien."



Vlnr: Jeroen Smit van AMB, staand Ralph Schultz van Schipholland Makelaars en Rob Mutsaerts ook van Schipholland Makelaars



AMB Lijnden Logistics Court 1

Het complex ligt direct bij de ingang van het Airport Business Park Lijnden, nagenoeg aan de A9 en bestaat uit twee units:

Singaporestraat 1-3
circa 2.329 m² bedrijfsruimte
circa 583 m² kantoorruimte
49 parkeerplaatsen

Singaporestraat 5-7
circa 2.259 m² bedrijfsruimte
circa 447 m² kantoorruimte
39 parkeerplaatsen

Voorzieningen bedrijfsruimte (per unit)

- vloerbelasting circa 4.000 kg/m²
- vrije hoogte circa 8,9 meter
- 3 loading docks voorzien van levellers en shelters
- 1 overheaddeur.

AMB Fokker Logistics Center 3A

Het complex ligt op de Luchthaven Schiphol aan de Fokkerweg, die direct aansluit aan de A4, A9 en A10.

Vloeroppervlakte
vanaf circa 2.500 tot 12.000 m²
bedrijfsruimte

Voorzieningen bedrijfsruimte (per unit)

- vloerbelasting circa 4.000 kg/m²
- vrije hoogte circa 10,40 meter
- kolomvrije ruimte 28,6 x 18 meter
- 8 loading docks voorzien van levellers en shelters
- 1 elektrische overheaddeur
- veiligheidshek met schuifpoorten rondom het complex
- truckcourt 33 meter.

AMB Property Europe B.V.
WTC Amsterdam
Zuidplein 108
1077 XV Amsterdam
T 020 - 797 19 00
E jsmit@amb.com
www.amb.com

Schipholland Makelaars
New Yorkstraat 13
1175 RD Lijnden
T 020 - 653 31 21
E info@schipholland.nl
www.schipholland.nl

Richard Nieuwenhuizen van Credion:

“Financiering aantrekken kan nog steeds, mits goed voorbereid”

Ondernemen staat bijna synoniem voor flexibiliteit. Als ondernemer moet je mee met de ontwikkelingen en indien de omstandigheden daarom vragen het roer radicaal omgooien. Een hele uitdaging, waarbij je als ondernemer voor een heleboel vragen komt te staan en waarvoor meestal ook aanvullend kapitaal benodigd is. Op dergelijke vragen hoeft u zelf niet alle antwoorden te geven, maar kunt u zich wenden tot een financieel specialist.

Dat deed Huub Sleper, toen hij met zijn bedrijf, Diner op Servies, een andere weg in wilde slaan. Diner op Servies van Huub Sleper bestaat sinds 1989. De traiteur kookt met zijn team in een Italiaans-Franse sfeer. Hij is zijn culinaire loopbaan begonnen in toonaangevende restaurants en heeft met Diner op Servies een naam opgebouwd in het organiseren van kleine en grote evenementen. Naast zijn culinaire talenten, beschikt Huub Sleper tevens over de gave om de dinertafels en de locaties steeds weer bijzonder aan te kleden. De wensen van zijn klanten zijn daarbij zijn belangrijkste bron van inspiratie.

Als gevolg van de economische crisis, letten zowel bedrijven als particulieren op hun uitgaven. En dat merkt ook de cateringbranche; een daling van de omzet met 30% is geen uitzondering. Nu kun je als ondernemer gaan wachten tot de tijden beter worden, maar dan zie je alles, wat je met jaren van hard werken hebt opgebouwd, heel snel verdampen. Voor Huub Sleper was dat geen aantrekkelijk vooruitzicht en hij ging daarom op zoek naar andere wegen: “Ik ben gaan kijken hoe ik de gevolgen van deze crisis ten positieve

kan keren. Zodoende ontstond het idee ons huidige pand te verhuren of te verkopen, om zo middelen vrij te maken voor de aankoop van een nieuw en groter pand, waar we meer gasten kunnen bedienen.”

Met de aanschaf van de nieuwe locatie, Villa Zomerdijk, in het recreatiegebied Spaarnewoude wil Huub Sleper voor zijn klanten beter bereikbaar zijn en een grotere doelgroep aanspreken. Voor de aanschaf van de nieuwe locatie moest een financiering aangetrokken worden. Huub Sleper vertelt hierover: “Via onze administratieconsulent Oscar Grijsen van Finovion, zijn wij in contact gekomen met Richard Nieuwenhuizen van Credion Haarlem. Richard heeft veel contacten binnen de bankwereld en weet waar hij over praat. Zodoende weet hij precies, wie hij binnen de bank moet hebben en wat nodig is om goed voorbereid bij de bank te komen.”

Richard Nieuwenhuizen van Credion Haarlem vult aan: “Huub Sleper organiseert veel grote evenementen op locatie en heeft een zeer goede naam opgebouwd. Ook de banken kennen zijn diensten en hebben vertrouwen in zijn werkwijze. Dat maakt het overtuigen van de bank eenvoudiger.

Maar het financieren van horecabedrijven is lastig en vaak wordt dan betrokkenheid van het privévermogen van de ondernemer gevraagd. Daarvoor heeft de heer Sleper niet 20 jaar hard gewerkt. Het was voor ons en voor Huub Sleper daarom van groot belang dat de voorwaarden voor het krediet in overeenstemming waren met zijn wensen.”

“Mede dankzij een goede voorbereiding en het juiste cijfermateriaal van Oscar Grijsen hebben wij een prima financieringsvoorstel van de banken gekregen. Bovendien zijn wij vroegtijdig bij dit traject betrokken en konden daarom ook een adviserende rol spelen in de haalbaarheid van de plannen. Het resultaat is een financiering, waarbij zowel de bank als de klant zich prima bij voelen!”

Huub Sleper is blij dat hij verder kan met deze nieuwe uitdaging: “Zelf had ik dit niet zo voor elkaar gekregen. Ik ben een kok, met een passie; mijn eten aan de man brengen om zo veel mogelijk mensen te laten genieten!”

Credion Haarlem
Oudeweg 107
2031 CC Haarlem
T 023 - 711 44 61
F 023 - 711 44 28
haarlem@credion.nl
www.credion.nl

Diner op Servies
Villa Zomerdijk
Geieweg 1
1981 LN Velsen-Zuid
T 023 - 537 11 85
M 06 - 29 27 53 23
www.dinerservices.nl



Advies

De klos

Jaap is een vlotte jongen. Altijd in de weer. Telkens nieuwe dingen ondernemen. Jaap Holding BV is zijn personal holding, waarvan Jaap de bestuurder is. De holding neemt deel in Capital BV, waar ook zijn vrouw voor een beetje in mag deelnemen. In Capital BV exploiteren ze een mooie horecazaak aan de Nederlandse kust.



Op een dag komt er een buitenkansje voorbij. Jaap kan meedoen in een veelbelovende handelsonderneming in windmolens. Duurzaamheid, verantwoord ondernemen, alternatieve energie, er staan grote plannen op stapel. Daarom koopt Capital BV een flink deel van de aandelen van Donquichot BV. Bij de overname wordt Capital BV aangesteld als bestuurder van Donquichot BV. De feitelijke leiding blijft in handen van de techneut die voor de verkoop en plaatsing van de molens zorgt. Er liggen gouden bergen in de toekomst verscholen. Maar gelukkig hoeft Jaap die niet zelf te beklimmen, want daar heeft hij de techneut voor.

Terwijl Jaap de badgasten in de horecatent blijft vertroetelen, staat er flink wind op de wieken van de molens. Er wordt verkocht, verbouwd, geplaatst. Er is heel wat personeel in dienst genomen om de schone energie uit de wind mogelijk te maken. Jaap leest de gloedvolle rapporten over de toegenomen omzet en bedenkt zich alvast dat hij over een paar jaar wellicht aan de Côte d'Azur kan gaan wonen in plaats van aan de windige Hollandse kust.

Wat Jaap niet weet, is dat het helemaal niet zo goed gaat met Donquichot BV. De marges vallen tegen, de kosten zijn veel te hoog en er blijven veel rekeningen onbetaald, waaronder de loonheffingen en om-

zetbelasting die aan de fiscus verschuldigd zijn. Uiteindelijk gaat de windmolen-BV glorieeloos ten onder. Daar weet de fiscus echter wel raad mee. Jaap vindt op een kwade dag een aansprakelijkheidstelling op zijn deurmat in een blauwe enveloppe. Of hij maar € 1.768.278 wil afdragen. Er is geen betalingsonmacht van Donquichot BV gemeld bij de fiscus. Dat had moeten gebeuren door Capital BV, die immers bestuurder is. En de bestuurder van Capital BV is Jaap Holding BV en de bestuurder van Jaap Holding BV is – the one and only – Jaap! Dus Jaap is aansprakelijk voor de onbetaalde belastingen.

Jaap gaat daar niet mee akkoord en de zaak komt uiteindelijk voor de rechter. Jaap weet het aardig te vertellen. Hij heeft helemaal niet het bestuur gevoerd, daar was de techneut voor. Eigenlijk had die in het Handelsregister moeten staan als bestuurder en niet Capital BV. Helaas voor Jaap, maar die vlieger gaat niet op. De Inspecteur weet hem nog even haarfijn te vertellen dat Jaap betrokken is geweest bij het ontslag van één van de medewerkers van het windmolenbedrijf en ook bij de notaris is geweest om zijn handtekening te zetten waarbij Donquichot BV een pand heeft gekocht. Dus dat Jaap van kind noch kraai wist, gelooft de rechter niet. Hij staat uiteindelijk als bestuurder bij het Handelsregister aan het hoofd van de keten van BV's genoteerd.

Jaap moet uiteindelijk bijna 1,5 miljoen euro aan de rijkschatkist afdragen.

Wat kunnen we van Jaap's geblunder leren?

1) Altijd betalingsonmacht voor belasting-schulden tijdig bij de fiscus melden, binnen vier weken nadat de belastingschuld betaald had moeten zijn. 2) Als je bij het Handelsregister als bestuurder staat vermeld, moet je veel bewijzen als je beweert dat je dat niet bent. 3) Het maakt niet uit hoeveel BV's je er tussen plaatst, uiteindelijk ben je als bestuurder verantwoordelijk. Jaap werd de klos. Zorg dat u dat niet wordt.

Vrij naar Rechtbank Breda nr. 09/1881



Rob Bakker RA

Werkzaam bij Berghoef Accountants & Adviseurs

Reageren? info@berghoef.nl

Een nieuw kabinet. Zorg of zegen?

Als u deze stelling leest zijn de Tweede Kamerverkiezingen achter de rug. De (in)formatie loopt en met enige doortastendheid zit er zelfs al een nieuw kabinet. Welke maatregelen moet een nieuwe regering als eerste nemen om Nederland in alle opzichten gezond te houden. Waan u de minister-president van een nieuwe regering. Waar liggen uw prioriteiten?

De mening van ons panel.

■ Arno Eliens



Arno Eliens – Flanderijn & Eliens B.V.

Ik zie de betalingsmoraal in Nederland achteruit gaan. Als de schuldeiser de debiteur aanspreekt, staat hij voor aanzienlijke kosten om de vordering via de rechtbank te incasseren. Als minister-president van de nieuwe regering zorg ik ervoor dat eenvoudige incassozaken waarbij de wederpartij de vordering niet betwist, de schuldeiser zijn facturen via de gerechtsdeurwaarder op een eenvoudige en dus voor alle partijen goedkopere wijze kan

invorderen via een soort dwangbevel. Een leverancier zal dan eerder genegen zijn om zijn klant krediet te geven. Ook zullen bijvoorbeeld de eigen bijdragen voor medische zorg en apothekers snel en efficiënt worden geïncasseerd. Vorderingen die wel betwist worden, dienen uiteraard wel voor de rechter te worden gebracht. De rechtbanken worden hierdoor ontlast nu de meeste zaken immers zogenaamde verstek zaken zijn waarbij de gedaagde partij (debiteur) niets van zich laat horen.

■ Drs. S.J. Koning

Drs. S.J. Koning - Vanhier B.V.

Als ik minister president van een nieuwe regering zou zijn, zou ik mij in de eerste plaats inzetten voor het substantieel en structureel verkleinen van de overheid. Mijn ervaring is dat er veel beleid wordt gemaakt dat wordt vertaald in steeds meer regels. Dit zijn er inmiddels zoveel dat ondernemers door de bomen het bos niet meer zien. Minder overheid betekent minder kosten en dit kan leiden tot een belastingverlaging waardoor er meer besteed kan worden

in de economie. Verder zou ik meer wegen aanleggen waardoor er minder files zullen zijn. Files zijn één van de grote ergernissen voor ondernemers en een belangrijke kostenpost. Het is wel belangrijk dat er hoge milieueisen worden gesteld aan de voertuigen. Met als resultaat dat mensen en goederen sneller maar ook milieuvriendelijker worden verplaatst. Tot slot zou ik de hypotheekrenteaftrek handhaven. De huidige onduidelijkheid hierover baart velen zorg en is slecht voor het stimuleren van de economie.



■ Mr Drs Edgar Hennis



Mr Drs Edgar Hennis - Winters & De Vries Advocaten

“Ongeacht de kleur van een nieuw kabinet, liggen de grote lijnen van het beleid toch wel vast. Nederland is een klein land, met een open economie en afhankelijk van internationale handel. De mogelijkheden om een “eigen” beleid te voeren zijn dus beperkt door dit soort gegeven feiten. Een kabinet kan slechts de smalle marges van de politiek gebruiken om accenten te leggen. Er zal bezuinigd worden, dat staat wel vast, maar de vraag is alleen hoeveel en hoe snel. Zorg, onderwijs en sociale zaken zijn

de grote posten. Wie het weet mag het zeggen. Bezuinigingen hebben ook altijd een keerzijde: wie op uitkeringen bezuinigt, ziet de besteedbaar consumptie aangetast. Belangrijker dan deze smalle marges is het beeld dat van een kabinet uitgaat: gaat daar vertrouwen van uit? Het kabinet dat nu in de maak is lijkt meer het product van een land dat vooral met zichzelf bezig is en intern is gericht. Voor de korte termijn wellicht rechtdoend aan de wil van het electoraat, maar op lange termijn onwenselijk: onze toekomst ligt toch vooral in de wereld om ons heen.”

■ Sjoerd Deibert

Sjoerd Deibert - DEPO Personeelsdiensten

Als minister-president van een nieuwe regering zou ik allereerst beginnen met het vertrouwen van de burgers proberen terug te winnen. De burgers hebben geen vertrouwen meer in de politiek. Er komen steeds meer regels en hogere belastingen waardoor mensen hun geld vasthouden. Verlaag de belastingen en ga inkrimpen/snijden op de overheid (minder geld uitgeven). Gevolg is dat burgers meer gaan besteden wat goed is voor de econo-

mie/werkloosheid. Tevens moet de overheid rust creëren, het gebeurt te vaak dat regels die afgesproken zijn tijdens een wedstrijd gewijzigd worden. Verder zou ik het UWV/Werkbedrijf als overheidsorgaan loskoppelen en deze commerciëler laten werken. Heel veel geld wordt hier uitgegeven maar van een positief resultaat is geen sprake. Belangrijk is dat een minister-president nu eens luistert naar het volk en daar wat mee doet. Op zo'n manier win je het vertrouwen van de burgers terug.



■ Nico Hoogenraad AA

Nico Hoogenraad AA - Berghoef Accountants en Adviseurs

Eén van de eerste dingen die je een kind moet bijbrengen is dat je een euro maar één keer kunt uitgeven. Het geld dat de overheid in de economie heeft "gepompt" om de zaak gaande te houden is geleend van de toekomstige generatie: onze zonen en dochters. Dat geld hadden we niet op de plank liggen. Daarom moet

het worden terugbetaald door de komende tijd de touwtjes gedoceerd strak aan te trekken.

De overheidsportemonnee moet weer op orde gebracht worden. Je haalt toch ook geen geld uit de spaarpot van je kind om zelf op vakantie te gaan? Dat is in feite wel wat er gebeurt is. Om niet te hard terug te vallen, hebben we geleend van de toekomst. Misschien nodig geweest, maar nu zorgen dat het weer terug komt.



■ Frans van der Riet

Frans van der Riet - Essent

Het is juli 2010, Nederland heeft zojuist de Haarlemse Honkbalweek gewonnen en de vraag ligt voor waar de prioriteiten van de nieuwe minister president liggen. Stel er is overeenstemming en er is een nieuw kabinet; ik gok op een minderheidskabinet onder voorzitterschap van Ivo Opstelten met VVD, CDA en D66 en met gedoogsteun van de PVV. Dan wordt het nu tijd orde op zaken te stellen. Dus aandacht voor de bron van de toekomstige welvaart, het ondernemerschap;

aandacht voor het reddingsplan van de euro, aandacht voor de pensioenfondsen, de begroting 2011, iedereen aan het werk én met een goede afgeronde opleiding. Maar ook een duurzame energie verzorging. Met name het grootschalig gebruik van biomassa, zoals planten, algen en organische resten, voor de productie van o.a. energie. Als Nederland voorop loopt in de ontwikkeling naar een biobased economy en zich innoveert op een manier waarop wij blijvend voorop lopen, gaat het best wel helemaal goed komen met Nederland.



■ Ingeborg Verduijn

Ingeborg Verduijn - Tekom Vertalers BV

Is het leiden van een land werkelijk zoveel anders dan het leiden van een bedrijf? Voor het leiden van een bedrijf heb je een visie nodig. Hoe zorgt het bedrijf voor haar medewerkers, klanten en leveranciers? Wordt er nagedacht over verantwoord ondernemen? Daarnaast is belangrijk dat ervoor wordt gezorgd dat er meer inkomt dan er uitgaat. Anders heeft een visie op de toekomst tenslotte weinig zin, want die toekomst is er

dan simpelweg niet. Dit betekent dat je in economisch opzicht mindere tijden soms harde keuzes moet durven maken. Ik verwacht van een nieuw kabinet dat ze het land met visie leiden, dat ze oog hebben voor alle inwoners van ons land, ongeacht hun inkomen, levensstijl of geloofsovertuiging. Een kabinet moet de ballen hebben om beslissingen te nemen die nodig zijn in deze tijd. Goed leiderschap is noodzakelijk in goede, maar vooral ook in slechte tijden.



■ Jack van Langen

Jack van Langen - Quote Invest Management & Techniek

Nederland heeft een kabinet nodig dat orde op zaken stelt. De wil om noodzakelijke maatregelen te nemen om ons land financieel en economisch sterker uit de crisis te laten komen.

Eveneens zijn maatregelen nodig om Nederland veiliger te maken en de kansarme immigratie te stoppen. Dat zijn ook belangrijkste thema's. Gegeven de verkiezingsuitslag

ligt een samenwerkingsverband over rechts het meest voor de hand. Dit wil niet zeggen dat de standpunten van de betreffende politieke partijen allemaal hetzelfde zijn. In de politiek staat ieder voor zijn eigen opvattingen. Maar in een meerpartijendemocratie is het noodzakelijk om meerderheden te vinden om maatregelen te kunnen nemen. Door samenwerking te zoeken met die partijen waarmee goede afspraken zijn te maken.



Wie **wint** de Grote Ondernemersprijs van Haarlemmermeer?

Op vrijdag 10 december wordt voor de vierde keer de Grote Ondernemersprijs van Haarlemmermeer uitgereikt. Dit exclusieve netwerkevenement heeft plaats tijdens het MeerBusiness Kerst Gala in het Dorint hotel te Schiphol-Oost. Initiatiefnemers van deze Ondernemersprijs voor Haarlemmermeer & Schiphol zijn: de gemeente Haarlemmermeer, JAN© Accountants & Belastingadviseurs, Rabobank Regio Schiphol Dorint Hotel Amsterdam Airport en MeerBusiness.

Er heeft zich een onafhankelijke jury geformeerd die bestaat uit: Arthur van Dijk, wethouder Economische Zaken gemeente Haarlemmermeer (tevens juryvoorzitter), Jeroen Broeknellis, directeur Wholesale Rabobank Regio Schiphol, Nico Perdaan, directeur JAN© Accountants & Belastingadviseurs, Melek Usta, directeur Colourful People, Anton van den Hoed, directeur AM Groep en Gerard Kooiman, senior adviseur Kamer van Koophandel.

Jurylid Nico Perdaan: "Natuurlijk vind ik dat een bedrijf dat zichzelf serieus neemt mee moet doen aan deze ondernemerswedstrijd. Het is op de eerste plaats een prima manier om getoetst te krijgen of je op de goede weg bent met je bedrijf en met je bedrijfsvoering. Jurylid Anton van den Hoed: "Bedrijven zouden aan de Grote

Nico Perdaan



Ondernemersprijs mee moeten doen om zichzelf duidelijk op te kaart te zetten in de Haarlemmermeer en de regio hierom heen. Meedoen betekent laten zien wie je bent, wat je doet en welke mogelijkheden voor werkgelegenheid en dienstverlening je als bedrijf biedt in de regio.

Jeroen Broeknellis is directeur Wholesale bij Rabobank Regio Schiphol en jurylid van de Grote Ondernemersprijs 2010. Als directeur Wholesale is hij verantwoordelijk voor het hogere bedrijfensegment, Private Banking, Assurantiën en het Regionaal Agrarisch Adviesteam (RAAT). Jeroen Broeknellis: "Wij vinden het persoonlijk contact met onze klanten erg belangrijk. Dat geldt zowel voor onze particuliere klanten als onze zakelijke relaties. De Rabobank is immers een coöperatieve bank die dichtbij, betrokken en toonaangevend is. De regio Schiphol is en blijft een dynamische omgeving", aldus Jeroen Broeknellis. Deze regio is economisch van belang. Daarom is het goed dat er in dit dynamische gebied jaarlijks een 'Ondernemer van het jaar' wordt gekozen. Om tot een eerste selectie te komen verzoekt de jurycommissie de vragenlijst uiterlijk voor 15 oktober aanstaande ingevuld retour te mailen naar: info@meerbusiness.nl

Criteria en procedure

Aan de hand van een quick-scan worden de Haarlemmermeerse bedrijven, die zich aanmelden voor deze prestigieuze ondernemersprijs, beoordeeld vanuit diverse invalshoeken, zoals strategie/visie, personeelsbeleid, maatschappelijk verantwoord ondernemen, financiële situatie, durf, daadkracht en doorzettingsvermogen.



Jeroen Broeknellis

Meedoen aan de verkiezingen

Iedere ondernemer kan zichzelf of een andere onderneming aanmelden. De verkiezing is een ware happening en de Grote Ondernemersprijs wordt zeer gewaardeerd bij ondernemers. René Jansen, directeur van MeerBusiness zegt daarover: "We verwachten dit jaar veel aanmeldingen. Wie is er nu niet trots op zijn bedrijf of op ondernemers uit zijn of haar bedrijven- of zakenkring. En wat is er nu leuker dan je collega-ondernemer op het podium te zien staan?" Kent u ondernemingen die opvallend presteren of denkt u zelf in aanmerking te komen? Mail dan de algemene bedrijfsgegevens naar: info@meerbusiness.nl



Voor meer informatie kunt u contact opnemen met:
MeerBusiness
T 023 - 555 68 00
info@meerbusiness.nl

Regionaal Mobiliteitscentrum UWV vraagbaak voor werkgevers

MKB-bedrijfsadviseurs ondersteunen ondernemers bij hun personele en arbeidsmarkt kwesties



V.l.n.r.: Herman Heethuis, Ronald Herni en Robèr Pater

In maart 2009 zijn de Mobiliteitscentra van de UWV van start gegaan. In opdracht van minister Donner van Sociale Zaken moesten ze werkgevers helpen de economische crisis te doorstaan. De resultaten zijn goed. De deeltijd-WW bijvoorbeeld bleek een adequaat hulpmiddel om bedrijven overeind te houden. Nu het economisch wat beter lijkt te gaan, blijft het Mobiliteitscentrum actief in de ondersteuning van werkgevers.

Doelgroep van het Mobiliteitscentrum zijn bij uitstek MKB'ers vertellen projectleider Herman Heethuis en de bedrijfsadviseurs Ronald Herni en Robèr Pater. "We hebben gemerkt, dat we met name de MKB-ondernemer veel ondersteuning kunnen bieden. We denken daarbij aan onderwerpen als ontgroening en vergrijzing, inzet van scholing, inzetbaarheid van werknemers en mogelijke subsidies. Een voorbeeld is de inzet van de scholingsbonus. Meer informatie hierover is te vinden op www.uwv.nl, onder het kopje werkgevers. Ook nu de economie weer aantrekt, willen we deze ondersteuning blijven bieden."

Arbeidsmarktsituatie Groot Amsterdam

In de regio Groot Amsterdam is het verlies aan werkgelegenheid vooralsnog minder geweest dan in de rest van Nederland. Het economisch herstel lijkt te hebben ingezet, maar het is te vroeg om te juichen. "We horen nog regelmatig van werkgevers dat het nodig is mensen te ontslaan. Hoe eerder we erbij zijn, hoe beter het is. We bieden de werkgever advies en ondersteuning, onder meer door de betreffende medewerkers voor te lichten." Het UWV mag de medewerkers vier maanden voor de daadwerkelijke ontslagdatum actief gaan begeleiden. "Ons doel is van werk naar werk. We hebben korte lijnen met de andere

specialisten binnen de UWV-organisatie om dit doel te bereiken. We kunnen bijvoorbeeld ook bijeenkomsten organiseren – hier of bij het bedrijf – waarin we de medewerkers uitleggen hoe ze een uitkering moeten aanvragen, wat hun rechten en plichten zijn enz. Samen met onze collega's van het UWV WERKbedrijf, van het WERKplein en van het Werkatelier organiseren we bijvoorbeeld workshops om medewerkers bijtijds te leren solliciteren. Waar mogelijk zoeken we uiteraard contact met private intermediairs die de werknemers in opdracht van de werkgever begeleiden."

Breder advies

"Het Mobiliteitscentrum is er voor de werkgevers. De rol van adviseur blijft hetzelfde, ook als er geen sprake is van ontslagen. We hebben dan ook de contacten met MKB Amsterdam geïntensiveerd. Half november organiseren we gezamenlijk weer een ondernemersavond, waar MKB'ers terecht kunnen met hun vragen en waar ze ervaringen kunnen uitwisselen met andere ondernemers."

De werkwijze in het Mobiliteitscentrum is afgestemd op het MKB. "Snel en flexibel reageren en korte lijnen. Binnen een paar dagen zitten we om de tafel met de ondernemer. UWV WERKbedrijf heeft in juni ook een speciaal informatieblad voor het MKB gelanceerd, NLwerkt, met korte, toegankelijke artikelen en relevante informatie." Heethuis, Herni en Pater horen regelmatig dat ondernemers positief verrast zijn over de samenwerking met het Mobiliteitscentrum. Hun advies: "Neem contact met ons op!"

UWV WERKbedrijf
Mobiliteitscentrum Groot Amsterdam
herman.heethuis@uwv.nl
M 06 - 52 46 44 10
www.werk.nl
www.uwv.nl



Collectieve **aanpak** van beveiligingsvraagstuk is de **succesfactor**

Wat is het geheim van goede beveiliging? Het is de vraag die niet alleen elke individuele ondernemer zichzelf moet stellen, het is een altijd terugkerende uitdaging voor elk bedrijventerrein. Feit is dat er op het ene bedrijventerrein meer schering en inslag is dan bij de ander. Maar wat zijn de oorzaken? Één ding is zeker: als beveiliging écht goed op orde is, dan is er structureel minder ellende. "Natuurlijk kun je criminaliteit en inbraak nooit uitsluiten, maar de succesfactor zit hem vooral in een collectieve aanpak," zegt Elco van Es, van DIT is Beveiligen. De projectcoördinatie op het Airport Businesspark Lijnden is in handen van collega Arend Kuilman. "We zijn op dit bedrijventerrein goed op schema. We zijn gestart met fase 2. En dat betekent uitbreiding op de bestaande camera's waardoor er nog meer toezicht komt op het publieke domein. Individuele ondernemers kunnen hun private kavel daarop aansluiten."

Louis van Daalen, algemeen directeur van AVD Security én ook gevestigd op het bedrijventerrein in Lijnden, importeert en distribueert beveiligingssystemen. Hij zegt dat pro-actieve bewaking structurele verbeteringen oplevert in de

beveiliging. "Bij surveillanten, die op gezette tijden het gebied observeren, is er een grotere statistische kans dat het misgaat. Immers, zij kunnen niet op alle plaatsen tegelijk zijn. Surveillanten worden soms zelf ook overvallen! Het moge duidelijke

zijn dat het leed dan al is geleden. Je moet er voor zorgen dat er alarm wordt geslagen op het moment dat er iets verdachts wordt gesignaleerd. Dus niet als de inbreker al binnen is. Op Airport Business Park Lijnden maken we gebruik van

camera's die een dusdanige intelligentie bezitten dat ze afwijkend gedrag kunnen herkennen."

Volgens Van Daalen kun je die intelligentie programmeren. "In Lijnden heb je bijvoorbeeld veel bewegingen. Maar natuurlijk moet een camera wel het verschil zien tussen twee konijnen die de weg oversteken of een vreemd figuur dat doelloos rondloopt. Kortom, camera's werken pro-actief. Het kat- en muisspel met de lui met minder goede bedoelingen, kun je daarmee meer richting je eigen voordeel beslechten."

Kuilman vertelt dat het voor hem dé uitdaging is om ondernemers te motiveren zich aan te sluiten op de collectieve beveiliging. "Wij leveren het softwareplatform dat er voor zorgdraagt dat verschillende systemen met elkaar kunnen communiceren en... ook blijven communiceren! De al bestaande beveiliging bij elke individuele ondernemer kan complementair worden gemaakt aan alle toevoegingen waardoor er een synergetisch effect op een bedrijventerrein ontstaat. In die zin zijn we dus de spil. Omschrijf onze werkzaamheden maar als een technische en logistieke verantwoordelijkheid."

Cor Verwoert, projectleider bij de Planhold Groep (ook gevestigd op het bedrijventerrein in Lijnden) en als installatiebedrijf letterlijk verantwoordelijk voor het aanleggen van de systemen, vertelt dat bij het willen bereiken van optimale beveiliging het niet gaat om het 'even' boren van een gaatje in de muur of het ophangen van een camera. "Er moet een concreet plan zijn, je moet structuur willen aanbrengen in het systeem. Het feitelijk eindproduct installeren wij dus voor onze opdrachtgevers en daarbij mag je nooit over één nacht ijs gaan. Bovendien hebben ook wij te maken met een continu voortschrijdend inzicht in nieuwe technische mogelijkheden. Het is onze core business om alles er uit te halen wat er uit te halen valt. De succesfactor is dus samenwerking."

Van Es sluit zich daar onmiddellijk bij aan. "Het is beslist niet slim als alle panden op eigen meldkamers zijn aangesloten. Het meest ideale voor ons als collectieve beveiligingspartner is om vanaf dag één aan tafel te zitten en de strategie te helpen formuleren. Wat voor niveau aan beveiliging willen we bereiken? Hoe gaan we beveiliging inkleden? Het is en blijft echter altijd een lastige discussie. Je ziet dat vooral bij bedrijventerreinen die nog in ontwikkeling zijn: er zijn kavels uitgegeven waar ondernemers dus al keuzes kunnen maken en ook beveiligd willen worden omdat ze operationeel zijn. Maar er zijn tegelijkertijd altijd nog kavels in eigendom van de

gemeente waar bijvoorbeeld nog geen definitieve bestemming op is. Daar kan die keuze dus nog niet worden gemaakt. Daarnaast zie je dat de op bedrijventerreinen gevestigde internationale bedrijven hun eigen criteria – vaak opgelegd door de hoofdkantoren elders in de wereld – hebben op het gebied van beveiliging. Daar dienen we dus een optimale match in te vinden. Je moet het 'eilanden-denken' zien te voorkomen omdat daarmee gaten in de efficiency van beveiliging kunnen ontstaan."

Van Es is er van overtuigd dat vooral het parkmanagement een grote verantwoordelijkheid heeft. "In Lijnden hebben we daar niets over te klagen. Het bestuur is actief, er zitten nuchtere mensen met een gezonde zakelijke visie die in staat zijn om goed gemotiveerde besluiten te nemen. Tegelijkertijd wil men gaan voor hoogwaardige oplossingen, die ook voor de leden goed betaalbaar blijven. Want, uiteindelijk dienen de leden de kosten wel op te brengen."

De heren knikken. Verwoert: "Wij zitten hier nu zelf vanaf 2004; wij zien dat ambities goed zijn waargemaakt en dat er efficiënt wordt samengewerkt. Er is veel spirit om het bedrijventerrein naar een hoger niveau te willen brengen. Ook op het gebied van beveiliging." Van Daalen voegt hier meteen aan toe: "Er is de bereidheid om pragmatisch na te denken over de invulling van beveiligingsvraagstukken. In Lijnden hebben wij – vanuit AVD Security – bij uitzondering besloten om rechtstreeks te leveren aan de

Tips voor ondernemers:

Denk eens goed na over de eigen beveiliging

- Hoe zit het met uw 'lamellenbeleid' in uw pand? Zijn deze 's avonds gesloten? Of kan men toch gewoon naar binnen kijken?
- Maak een analyse van uw sleutelbeheer. Wie heeft welke sleutels en wanneer? Zijn deze eenvoudig te kopiëren? Hebt u beleid dat medewerkers die uw bedrijf verlaten, sleutels inleveren?
- Hoe ga je om met bezoekers? Mogen die onbepaald door uw pand lopen (en dus ongemerkt analyseren hoe het er binnen aan toe gaat?)?
- Zijn de camera's zichtbaar? Want, zelfs als deze om wat voor reden dan ook (tijdelijk) defect zou zijn, dan kan alleen het zichtbaarheidsaspect al een preventieve werking hebben!
- Hoe snel is de verbinding met de meldkamer? Hoe is de uploadsnelheid en kwaliteit van de beelden van de diverse camera's?
- Hoe collectief is het bij u op het bedrijventerrein geregeld?

Vereniging Airport Business Park Lijnden. Dat levert voor de leden in Lijnden flink wat financiële voordelen op."

Over de status van 'Lijnden' zijn de vier heren eensgezind. "Het bedrijvenpark is toekomstbestendig, we zijn in staat om synchroon te lopen met alle nieuwe technische ontwikkelingen op het gebied van beveiliging waardoor we met dit Businesspark op een hoog kwalitatief niveau belanden. En het moge duidelijk zijn dat dit aspect beslist nieuwe reuring zal aantrekken. Daar zijn uiteindelijk alle ondernemers bij gebaat."





Heropening Truckland Schiphol groot succes!

Zwarte wolven trokken zich rond kerst 2009 letterlijk samen boven het bedrijfspand van Truckland op de Luchthaven Schiphol. Het snelle handelen van de brandweer en van de eigen medewerkers voorkwam dat deze brand zich uitbreidde naar naastgelegen panden. Na het blussen van de brand werd de impact duidelijk zichtbaar. Deskundigen stelden al snel vast dat er veel schade was aan de constructie van het pand en de klantenvoertuigen in de garage. Met alle beschikbare mogelijkheden heeft het gespecialiseerde truckbedrijf alternatieven ingezet om de serviceverlening naar de klanten, en het vervangen van de beschadigde voertuigen zo goed mogelijk in te vullen. Daarbij werd veel gevraagd van de klanten, maar ook van de eigen medewerkers. Aan die zwarte periode is nu met de heropening van Schiphol een einde gekomen.

In de afgelopen maanden werd er keihard gewerkt om het pand weer volledig operationeel te krijgen. Een goede reden voor een feestelijke Open Dag dus. Zaterdag 18 september j.l. was het zover en vond de feestelijke Open Dag plaats. Een dag waarop iedereen, groot en klein, klant of geen klant van harte was uitgenodigd een kijkje te nemen achter de schermen van het grotendeels vernieuwde Truckland Schiphol.

Om 13.00 uur vond de officiële opening plaats en werd door de directie van Truckland Noord-Holland nog een keer kort stilgestaan bij de afgelopen maanden. Vervolgens werd het symbolische startsein voor het nieuwe pand gegeven met een spetterende live-act van de rocksterren van Johnny Go. Het dak was er gelijk af! Er stonden diverse activiteiten gepland voor iedereen. Zo stond er op deze Open Dag een vloot aan demonstratiemodellen van de merken die Truckland vertegenwoordigt. Voor mensen met een passend rijbewijs kon er gereden worden met Fiat-,

Iveco- en Micro-Vett bedrijfswagens en de trucks van DAF, Ginaf en Iveco. Uniek was de lesvrachtauto, waarmee ook mensen zonder het bekende groot rijbewijs, de nodige meters af konden leggen. Verder waren er rondleidingen door het pand, waarbij iedereen kennis kon nemen van de nieuwe indeling. En uiteraard was er gedurende de dag gezorgd voor de nodige versnaperingen en werden de kinderen zeker niet vergeten! Zo stond er een stand met popcorn en ijs, een springkussen, een goochelaar, schmink. De volwassenen konden plaatsnemen in een F1 simulator of een gokje wagen in de schiettent. Bijzonder waren verder de demonstraties van de radiografische bestuurbare trucks van de vereniging BEMCO. Echt een fantastisch stukje speelgoed. En als hoogtepunt van de dag werd er ook nog eens een nieuwe iPad verloot. Kortom, een zeer geslaagde dag! Gelukkig staat Truckland Schiphol, mede dankzij externe partijen, weer paraat voor kopers van bestel- en vrachtauto's van de genoemde merken. Ook onderhoud,

reparaties en keuringen van alle merken bestel- en vrachtauto, evenals getrokken materieel en aanverwante zaken kunnen weer volledig worden uitgevoerd. En zelfs nog beter door de nieuwe indeling. Zo zijn de ingang en de receptie naar de voorzijde van het pand verplaatst, heeft de achterliggende garage een andere routing gekregen en zijn bepaalde technische toepassingen op de nieuwe situatie aangepast. Dit alles om onze klanten nog beter van dienst te kunnen zijn.

Voor de mensen die het nieuwe Truckland Schiphol nog niet hebben mogen bewonderen, u bent van harte uitgenodigd dit nog te komen doen!



Truckland Noord-Holland B.V.
T 020 - 585 11 77
www.truckland.nl

Uiteindelijk houdt de ondernemer door de belastingheffing 'onder aan de streep' minder over. Er zijn echter veel mogelijkheden om belasting te besparen, uiteraard binnen de grenzen van de wet. Regelmatig adviseren wij ondernemers samen met hun eigen administrateur of accountant over belastingbesparende maatregelen. Ook bij bijzondere gebeurtenissen zoals een bedrijfsoverdracht of het doorlichten van de structuur worden we vaak ingeschakeld.

Belasting besparen

Wat gaat u doen om belasting te besparen?

Indien u belasting wenst te besparen (wie niet?), denk dan bijvoorbeeld eens aan een fiscale scan van uw situatie. Dan wordt de situatie van u in privé samen met uw vennootschap of onderneming op vele fiscaal-juridische onderwerpen onderzocht. Hierbij wordt naast de meest voorkomende fiscaliteiten ook specifiek voor uw situatie verder de toekomst in gekeken zodat u hier beter klaar voor bent. U krijgt daarbij diverse overzichtelijke berekeningen waaruit het te behalen voordeel blijkt.

Het gaat natuurlijk niet alleen om het besparen van belasting, maar bijvoorbeeld ook om juiste doorvoering van de fiscale wetgeving in uw onderneming. Indien de wetgeving niet goed is doorgevoerd, dan kunnen naderhand (bij een controle van de Belastingdienst) forse naheffingsaanslagen (met boetes) worden opgelegd. In de praktijk worden bijvoorbeeld vaak correcties loonheffingen opgelegd. Om dat te voorkomen kan uw personeelsadministratie worden doorgelicht. Eventuele problemen komen aan het licht en kunnen nog tijdig gerepareerd worden.

De scan geeft u meer zekerheid dat uw situatie goed geregeld is of wordt.

Fiscaal specialist inschakelen scheelt vaak geld
Vaak kan beter een fiscaal specialist worden ingeschakeld om de situatie te optimalise-

ren. Bijvoorbeeld bij een bedrijfsopvolging. Bij onze laatste bedrijfsoverdracht bijvoorbeeld is het bedrijfspand zonder overdrachtsbelasting overgedragen en was er geen vennootschapsbelasting verschuldigd bij de overdracht van de onderneming.

Omdat door ons veel fiscaal-juridische vraagstukken worden behandeld is veel ervaring in huis. Bovendien komen onze fiscalisten van de grote kantoren maar vinden juist het MKB interessant. Hierdoor zijn wij doorgaans in staat om uw situatie te verbeteren. Indien bepaalde kennis desondanks ontbreekt, dan worden door ons andere specialisten ingeschakeld of geraadpleegd om samen uw situatie nog verder te optimaliseren.

Alleen belasting besparen?

Het komt geregeld voor dat ook andere (niet fiscale) onderwerpen aan de orde komen die van belang zijn voor uw onderneming en uw privésituatie. Denk bijvoorbeeld aan een calamiteitendossier, beperken van de bestuurdersaansprakelijkheden, optimaliseren juridische structuur, opstellen diverse overeenkomsten, doorlichten verzekeringen, huwelijksvoorwaarden en testament, etcetera.

Denk ook eens aan een inkomensplanning. Dan krijgt u een echt onafhankelijk advies over hoeveel u werkelijk moet sparen voor



uw pensioen en welke mogelijkheden er zijn. Daarnaast kunt u inzicht krijgen in wat er gebeurt bij echtscheiding, overlijden of arbeidsongeschiktheid en kunt u handreikingen krijgen hoe daar verder mee omgegaan kan worden.

Samenwerken met uw administrateur of accountant

U hoeft niet bij ons klant te zijn of te worden om van onze adviezen gebruik te maken. Vraag aan uw administrateur of accountant om contact met ons te leggen voor een samenwerking. Onze fiscale adviespraktijk maakt geen jaarrekeningen en loopt dus niet uw administrateur of accountant in de weg. Sterker nog, wij werken al op een prettige manier samen met andere kantoren uit de regio. Nadat de besproken doelen zijn bereikt verdwijnen wij weer uit beeld en wordt de ondernemer verder bijgestaan door zijn administrateur of accountant. Wij lichten graag de mogelijkheden toe.

Wij helpen u graag op weg

We kunnen het inmiddels niet genoeg benadrukken, maar indien u meer informatie over dit onderwerp wenst, neem dan gerust contact met ons open doe er uw voordeel mee.

mr. Romano Hagen
Van der Zwet Accountants en Adviseurs

Heerestaete- Heereweg 21
2161 AC Lisse
T 0252 - 43 60 00

F 0252 - 43 60 49
rhagen@vanderzwetaccountants.nl
www.vanderzwetaccountants.nl

Sommigen hebben talent voor ondernemen, maar niemand wordt als ondernemer geboren. Iedereen kan dus iets leren als het om ondernemen gaat. Voor starters vanuit een uitkering is er wat dat betreft goed nieuws: zij kunnen namelijk met behoud van een uitkering profiteren van deskundige begeleiding richting zelfstandig ondernemerschap. En ook profiteren zij van het eerlijke klankbord dat het traject Eigen Werk voor ze wil zijn.

Eigen Werk Amsterdam:

“Ondernemen kun je leren”

Eigen Werk is een ketenverband. De DWI en het UWV Werkbedrijf werken namelijk nauw samen en doen dat met ondersteuning van de dienst EZ in Amsterdam. “Onder de titel Eigen Werk bieden wij mensen met behoud van hun uitkering de helpende hand richting ondernemerschap. We hebben het dan voornamelijk, maar niet uitsluitend, over ZZP’ers”, begint Teammanager Eigen Werk, Frans Heessels. Zelf ooit zelfstandig ondernemer put hij uit een rijke ervaring en levert hij het WERKatelier, van de UWV, die expertise. Samen met de coördinator van het WERKatelier, Irene Knoef, werkt Frans er gepassioneerd aan om de

ondernemersdroom van uitkeringsgerechtigden uit te laten komen.

Nuchter klankbord, deskundig advies

De crisis betekende voor veel mensen het einde van hun dienstbetrekking en heeft een massale overstap richting het zelfstandig ondernemen op gang gebracht. Zelfstandigen zonder personeel zijn inmiddels de flexibele schil gebleken die fluctuaties in arbeidsbehoeften goed kunnen opvangen. Er liggen dus kansen, maar het blijft een hele stap. Irene: “Het valt voor ZZP’ers vaak niet mee om individueel op eigen kracht iets op te starten. Los van het feit dat ze er lang niet

altijd de middelen voor hebben. Onze begeleiding en advisering die nuchter, eerlijk en arbeidsmarkt gericht is, kan daarom een verschil maken. Eigen Werk kan diegenen met een uitkering die langer dan een jaar werkloos zijn een begeleidingstraject aanbieden. Dat wordt overigens voorafgegaan door een intakegesprek, vervolgt Frans. “Wij kijken zakelijk naar degene die tegenover ons zit en houden ons bezig met twee vragen. Is deze kandidaat echt gemotiveerd en heeft hij of zij de mogelijkheden om te slagen? We zijn daarin eerlijk en resultaatgericht. Daar hebben mensen uiteindelijk ook het meeste aan. Het kan dus best zijn dat we na een intakegesprek iemand afraden om zelfstandig te gaan. Ons advies is overigens nooit dwingend.”

Je kunt het leren

“Volwassen ondernemerschap is het streven, waaronder wij verstaan dat mensen serieus bezig zijn met hun onderneming en in staat zijn in hun eigen levensonderhoud te voorzien. Dat is dus geen omzetgedreven definitie. Ons maakt het niet uit of iemand een ton nodig heeft om zijn doelen te bereiken of dat hij aan duizend in de maand genoeg heeft.”

Er mogen dan mensen zijn die voor ondernemerschap in de wieg zijn gelegd, het is echt niet de enige weg naar Rome, aldus Frans en Irene. “Veel facetten zijn wel degelijk aan te leren. Op die gedachte is onze dienstverlening ook gebaseerd en we zien dat het ook echt zo werkt.” De kandidaten kunnen wekelijks gedurende 26 weken in een groep van twintig mensen een dagdeel lang een cursus of workshop volgen. “Daarin komen fiscale elementen van ondernemerschap, maar ook een thema als acquisitie aan bod. En goede acquisitie is noodzakelijk wil je echt duurzaam succesvol kunnen ondernemen.” Daarnaast wordt iedere deelnemer individueel gecoached. De resultaten van die begeleidingstrajecten van Eigen Werk spreken boekdelen: van de circa 1000 mensen die de afgelopen vijf jaar richting zelfstandig ondernemerschap zijn begeleid is 80 procent gestart en kan bijna 60 procent inmiddels zonder uitkering in het levensonderhoud voorzien. Daarmee is het bewijs geleverd: ondernemen kun je leren. Bij Eigen Werk Amsterdam.

UWV WERKbedrijf Districtskantoor Groot Amsterdam
Naritaweg 1
1043 BP Amsterdam
Postbus 90244
1006 BE Amsterdam
T 020 - 751 53 94
www.uwv.nl





DaNet Service:

“Techniek is niet spannend, de vertaalslag naar gebruikers wél”

Techniek op zichzelf interesseert commercieel directeur David Shkolnik van DaNet Service niet zoveel. Het gaat hem namelijk niet alleen om het leveren van goed werkende diensten en producten, het gaat hem er vooral om dat ze ook slim werken. DaNet Service levert daarom toepassingen voor het nieuwe werken. “Door bijvoorbeeld Web Based Computing is de werkplek totaal irrelevant geworden. De kansen die dat biedt zijn echt enorm.”

Shkolnik is het tegenovergestelde van de prototypische computerspecialist. In plaats van met de neus voor een beeldscherm te zitten, kijkt hij met open blik om zich heen. “De digitale revolutie heeft ons veel gebracht. Maar al die prachtige technische toepassingen zijn geen doel, maar een middel. Een middel om de gebruiker optimaal te laten slagen in het realiseren van zijn gebruiksdoelen. Ik vergelijk ICT wel eens met een auto met veel opties. Uiteindelijk blijft het hoofddoel een goed vervoer van A naar B en bepaalt de chauffeur welke opties hij wil gebruiken.”

Netwerken die werken

“In '97 begon ik met DaNet Service. Voor die tijd waren computers een hobby en deed ik vooral veel kennis en ervaring op als het om toepassingen van automatisering en netwerken op school gaat. Dat wil zeggen dat ik mij in netwerktoepassingen en het bouwen van netwerken verdiepte voor de school waar mijn kinderen onderwijs volgden.” Van een hobby kwam een professionele dienstverlening en momenteel profiteren meer scholen in de regio, zowel basisscholen als voortgezet onderwijs, van de services van Shkolnik en zijn team medewerkers. “Een concept als Server Based Computing werkt ideaal en zorgt ervoor dat leerlingen overal onderwijs

kunnen volgen. Ook een leerling die ziek is kan door in te loggen vanuit bed onderwijs blijven volgen. Bovendien is het grote voordeel dat het onderhoud niet op school, maar hier op kantoor plaatsvindt omdat de technische dienst van hieruit wordt geleverd. Maar wij kunnen wel iemand leveren die op school de gebruikers wegwijs maakt met onze digitale producten en diensten.”

Cloud computing

Scholen mogen een belangrijke klantengroep zijn voor Shkolnik, ook MKB ondernemers profiteren van zijn gebruikersgerichte service. “De ultieme toepassing is Web Based Computing, wat de Engelsen Cloud Computing noemen. Die toepassing waarbij wij de gecentraliseerde ICT beheerder kunnen zijn voor de klant, kunnen wij scholen leveren, maar zij is voor ondernemers ook ideaal. Het bespaart het milieu, want ondernemers hoeven absoluut niet meer in de file aan te schuiven. Bovendien lost het woningnood op, want leegstaande kantoorruimte kan als woonruimte op de markt aangeboden worden. Van daaruit kunnen bewoners ook werken. Wonen en werken vallen zo veel meer samen en zo los je enerzijds de leegstand van kantoren en anderzijds het tekort aan woningen op”, aldus de

ondernemer die verder kijkt dan zijn neus lang is en diensten verleent die ook maatschappelijke waarde hebben. De flexibiliteit neemt door Web Based Computing spectaculair toe en ondernemers kunnen over de hele wereld bij hun gegevens, ze kunnen daaraan nieuwe gegevens toevoegen en presentaties houden alsof ze op hun eigen kantoor zijn. Daarnaast ontzorgt DaNet de gebruiker, die niets aan onderhoud hoeft te doen. “Dat gebeurt vanuit ons kantoor in Nieuw Vennepe. Daarnaast betekent ons beheer van hun gegevens absolute discretie. Geen gedoe met sticks die kwijtraken. Wij hebben de gegevens en de klant kan er altijd en overal bij. Wij zijn de kluis voor onze klant.”

DaNet

DaNet Service BV
Luzernestraat 27
2153 GM Nieuw Vennepe
T. 0252 684900
F. 0252 684429
info@danet.eu
www.danet.eu

“unieke buitenspeelplaats op vestiging HappyKids 't Kasteeltje Toolenburg in Hoofddorp”

Officiële opening HappyKids Sportplaza

Na 2 jaar onderhandelen met de betreffende autoriteiten is de bouw van de unieke buitenspeelplaats op de vestiging HappyKids 't Kasteeltje in Hoofddorp dan eindelijk gerealiseerd. De buitenspeelplaats is volledig ingericht met de modernste snufjes op het gebied van interactief spelen. De interactieve speeltoestellen, zoals bijvoorbeeld de Yalp Sona en de SmartUs, staan garant voor urenlang speelplezier gericht op beweging, samenspel en competitie. HappyKids slaat met dit initiatief een brug tussen educatie en entertainment. Zo is het mogelijk om in de huidige huiswerkruimte spelletjes te ontwikkelen en deze vervolgens buiten interactief te spelen.

Ruim 4000m² actief en interactief speelplezier! Wat is er allemaal te doen? Beachvolley, hockey, voetbal, basketbal op de verschillende sportvelden, waaronder het multifunctioneel sportveld. Naast dit alles maken de SUTU Play, de interactieve voetbalmuur en het Panna Knock Out Court tot een waar Sportplaza en beschikt HappyKids als eerste kinderopvangorganisatie in Nederland over het officiële Marc Lammers Plaza. Marc Lammers, o.a. bekend als bondscoach van het Nederlands dames hockeyteam, is vanuit een gedeelde visie met Yalp (speeltoestellen) een partnership aangegaan. “De jeugd moet meer vanuit de huidige beleving worden uitgedaagd. Kinderen moeten de ruimte krijgen om te kunnen sporten”, aldus Marc Lammers. “HappyKids deelt deze visie en heeft daarom als eerste kinderopvangaanbieder gemeend dat dit initiatief een eerste aanzet is tot het in beweging zetten van kinderen op een leuke, educatieve en speelse manier”, aldus Arco Koot, directeur HappyKids.

HappyKids kinderopvang
HappyKids biedt alle vormen van opvang aan; VSO, TSO en BSO en

heeft diverse Kinderdagverblijven in de Haarlemmermeer. Happykids heeft een duidelijk visie ten aanzien van Buitenschoolse opvang. Functioneren in een groep staat hierbij centraal. Samen spelen, bewegen, leren en ontdekken zijn belangrijke kernwaarden. Door het aanbieden van veel sport en spel wordt deze visie ten uitvoer gebracht. HappyKids beschikt al over eigen accommodaties met mogelijkheden zoals tennis, zwemmen en voetbal, maar nu ook over een waar Sportplaza. HappyKids neemt hiermee een duidelijk voor-sprong als aanbieder van Buitenschoolse opvang.

HappyKids speelparadijs Het Speelkasteel

Happykids Sportplaza is gelegen op het terrein achter het reeds bestaande Speelkasteel. Hiermee wordt ook het aanbod van het kinderspeelparadijs vergroot. Op dagen dat het Speelkasteel geopend is voor publiek kunnen ook zij gebruik maken van deze unieke buitenspeelplaats. Dit betekent in totaal een speeloppervlak van ruim 7500 m² zowel binnen als buiten.

Officiële Kick-off 3 september
Onder grote belangstelling van genodigden en pers uit heel het land is de feestelijk

opening een geslaagd event te noemen. Met een hapje en drankje werden zij welkom geheten en volgde het officiële openingswoord door Arco Koot, gevolgd door topsporters en gemeente ambtenaren. De kinderen konden naar hartelust spelen en zelfs aan clinics meedoen gegeven door bekende (top)sporters. Ook was deskundige begeleiding aanwezig bij de interactieve speeltoestellen Yalp Sona en SmartUs. De opening werd afgesloten met een heerlijke barbecue.



HappyKids
Diamantlaan 2
2132 WV Hoofddorp
T 023 - 707 13 70
www.happykids.nl

