

AGENDA

29 november
MeerBusiness Inspiration 2011
MeerBusiness, het regionale ondernemersplatform, organiseert op dinsdag 29 november vanaf 15.30 uur de jaarlijkse MeerBusiness Inspiration voor ongeveer zeventienhonderd directeurs uit de regio en directe omgeving. Dit inspirerende netwerk-evenement vindt plaats in Park Plaza Schiphol Airport in Lijnden. Het thema van deze derde Inspiration is "Samen op weg naar 2030". Meer weten over MeerBusiness Inspiration of wilt u zich aanmelden voor dit evenement ga dan naar <http://amsterdam.meerbusiness.nl>. Aan het evenement zijn voor ondernemers en managers geen kosten verbonden.

29 november
BtB Netwerkcafé
Tijd: vanaf 18.00 uur
Locatie: Tapperij De 1ste Aanleg Raadhuisstraat 103, Heemstede. Voor meer informatie kijk op: www.netwerkbtt.nl

9 december
MeerBusiness Kerstgala 2011
Haarlemmermeer & Schiphol
Met ondermeer: de Uitreiking van de Grote Ondernemersprijs van Haarlemmermeer 2011. Locatie: Dorint Hotel te Schiphol-Oost
Kijk voor meer informatie op www.meerbusiness.nl

13 december
NV Haarlem Talkshow
De laatste NV Haarlem van het jaar: Terugblikken op 2011 met: Michel Orderman en Lydian Zoetman van Jopen Bier. Coach Brian Farley, van het winnende WK-honkbalteam en ondernemer in spé. Producer Daan van Rijnbergen en burgemeester Bernit Schneiders over het succes van de Haarlems bands. En nog veel meer nieuws, achtergronden en plezier
Tijd: inloop 16.30 uur, start 17.00 uur
Locatie: Philharmonie
Entree gratis. Aanmelden verplicht via www.nv-haarlem.nl

15 december
Genomineerden KvK IJmond Ondernemingsprijs 2011 bekend
KvK Amsterdam haalt veelzijdig bedrijfsleven IJmond voor voetlicht
Donderdag 15 december reikt Nick Sniijders, directeur KvK Amsterdam voor het derde jaar de Ondernemingsprijs IJmond uit. Dan wordt duidelijk wie de opvolger wordt van Zwart Techniek en zich een jaar lang het beste bedrijf van de IJmond mag noemen. De uitreiking gebeurt tijdens de jaarlijkse IJmond Primeurbijeenkomst.
KvK Amsterdam wil met deze prijs ondernemingen in de IJmond die zich onderscheiden in product, markt of winstgevendheid onder de aandacht brengen. Nevendoel is breder bekend maken dat de van oudsher staal- en visregio is uitgegroeid tot een veelzijdige regio met bedrijven in alle sectoren en branches. De drie kanshebbers voor dit jaar zijn: Patina Groep uit Beverwijk, Spijker Kwasten uit Velsen-Noord en Bourgondisch Lifestyle uit Beverwijk. Locatie: TATA Steel stadion, Velsen zuid. Tijd: 16.00 - 19.30 uur

WAP
Voor persoonlijke ondersteuning naar (passend) werk!
Tel: 023-8200 307 www.wap-jobhunting.nl

COLOFON

Goede Zaken
Commerciële uitgave van Haarlems Dagblad en IJmuider Courant

In samenwerking met de partners Hogeschool INHolland, INHolland Academy, Horlings Accountants en belastingadviseurs Kamer van Koophandel Köster Advocaten Bedrijf&Samenleven Haarlem en omstreken dit IT Professionals



HORLINGS
Accountants en belastingadviseurs

Köster advocaten



dtp
IT Professionals

De Coalitie communicatieadviseurs Jaap Bonkenburg Johan Tempelaar

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

BIOS GROEP GENOMINEERD VOOR TAXI INNOVATIE PRIJS 2011

De vestiging van de BIOSgroep in Haarlem is nog geen jaar open, maar sleepte direct een nominatie in de wacht voor de Taxi Innovatie Prijs 2011. Door het eigen groene gas-vulstation aan de Oudeweg rijdt het volledige wagenpark op biogas. Daarmee is BIOSpersonenvervoer Haarlem de eerste in Nederland met een eigen biogasininstallatie.

"We verzorgen in deze regio het WMO- en aanvullend openbaar vervoer", vertelt accountmanager René van der Veer.

"Bij de aanbesteding daarvan door de gemeente Haarlem hebben we afspraken gemaakt over het aantal wagens dat op biogas zou rijden. Dat is een speerpunt voor de gemeente, maar ook bij ons staat duurzaamheid hoog in het vaandel. De uitstoot van fijnstof van onze auto's is aanzienlijk en de brandstofkosten van onze auto's hakt er natuurlijk aardig in, daar kunnen we dan ook het meest op besparen. Dus dachten wij: waarom gaan we niet meteen met alle auto's op biogas rijden?"

"In samenwerking met onze gasleverancier CNG zijn we vervolgens op het idee gekomen van een eigen groen gas-vulstation op ons parkeerdek. Het aantal biogasstations in Nederland is dun gezaaid. Deze regio loopt wat dat aangaat voorop, maar dit is vele malen makkelijker. Onze chauffeurs tanken 's avonds de auto af en hoeven daar niet voor om te rijden."

"Er werken hier ongeveer 90 mensen, inclusief de chauffeurs", vervolgt Business Unit manager Henk



René van der Veer en Henk Driessen

Driessen. "Bij de totale Bios Groep zijn dat een kleine duizend mensen in alle geledingen. We hebben de voordelen van een groot bedrijf, zoals bijvoorbeeld de centrale personeelsadministratie. Maar verder heeft iedere vestiging een lokaal karakter, met medewerkers die bekend zijn in de regio. We hebben lokaal een eigen callcenter en afdeling planning. Veel vervoersbedrijven hebben daar een landelijke centrale voor, maar dat past niet bij onze bedrijfsfilosofie. Voor onze klanten is dat persoonlijke contact prettig, we kennen hun voor-

keuren of het type vervoer dat ze nodig hebben." "Het betreden van de zakelijke markt is voor ons de volgende stap. Zo willen we van start gaan met passend VIP- en directievervoer. We hebben het WMO-vervoer goed op de rit staan, nu gaan we laten zien dat we een breder taxibedrijf zijn. Dit jaar hebben we al ruim 280.000 ritten verzorgd. Daarmee zijn we een van de grootste aanbieders in de regio. Maar ons doel is niet om de grootste te worden, we willen kwaliteit en service leveren."

VAN ÉÉN TUBE NAAR REGULIERE ZENDINGEN DOOR HEEL NEDERLAND

Het begon met één tube, inmiddels verhandelt Joop Bergman dagelijks vele dozen met F.I.T., dat staat voor Fast Injury Treatment, een sportbalsem die Bergman snel van een slepende blessure genas. Hij besloot daarop contact te zoeken met de producent. Het klikte, waarna de producent hem vroeg een verkoopplan te schrijven. Maar hoe pak je dat aan op een markt waar al diverse sportbalsems verkrijgbaar zijn? Joop Bergman geeft antwoord.



Joop Bergman

"Ik besloot mij direct te richten tot een belangrijke groep gebruikers, de sporters. Die bereik je in veel gevallen via de sportclubs. Zij zijn mijn winkel. Zij verkopen F.I.T. aan de leden en kunnen in ruil daarvoor een marge in de eigen clubkas storten. Ik heb natuurlijk eerst grondig onderzocht

of het een goed product is. Dat het mij heeft geholpen, zegt natuurlijk niet zo veel. Ik bleek niet de enige te zijn. De enthousiaste reacties op F.I.T. overtuigden mij dat ik op het juiste spoor zat. Het is geen geneesmiddel, maar een balsem op natuurlijke basis met een oorsprong in Canada,

maar nu volledig geproduceerd in Nederland. Aanvankelijk heb ik samen met de producent van de balsem de verkoop gedaan, maar door omstandigheden heeft hij mij gevraagd het bedrijf zelfstandig voort te zetten. Ik heb me eerst wel achter de oren gekrabbeld. Ik heb een managementfunctie in de ICT gehad, ben drie jaar interim manager van een hotel geweest en dan nu de verkoop van een sportbalsem. Ik realiseerde mij dat ik iets geheel anders ging doen."

"Ik startte inderdaad met bij wijze van spreken die ene tube. Nu ga ik met het product al de grens over. Dat is het leuke van ondernemen, de kansen zien, het anders doen, onderscheidend zijn. Ik ben bij allerlei sportevenementen aanwezig. De Dutch Open badminton, de marathon van Eindhoven, een groot sportgala in Amsterdam, ik sta er met mijn product. De sporters zijn mijn ambassadeurs. De sporters zijn natuurlijk niet mijn eigen doelgroep. Ik heb mij de afgelopen periode tevens op de ouderen en de fysiotherapeuten en sportmassagers gericht. Ik ben altijd iemand geweest die recht op zijn doel afging. Dat komt mij nu goed van pas."

DE FLEX BV KOMT ER (EINDELIJK) AAN! - deel 3

Dit 3e deel vormt het sluitstuk van een drieluik over de gevolgen voor ondernemers en bestuurders van het wetsvoorstel 'Vereenvoudiging en flexibilisering bv-recht'. De gevolgen zijn omvangrijk en het is ondoenlijk om deze via een aantal columns in zijn volledigheid weer te geven. Daarom zullen wij, zodra de behandeling in de 1e kamer is afgerond, een seminar hierover organiseren, waarvoor u van harte bent uitgenodigd. In dit 3e deel wordt gekeken naar een aantal fiscale gevolgen van het wetsvoorstel.



Jan Maarschalk

De flexibilisering die het wetsvoorstel biedt, ziet onder andere op de mogelijkheid om stemrechtloze aandelen te creëren. Hierdoor hoeft bijvoorbeeld geen certificering meer plaats te vinden ingeval van een bedrijfsopvolging of werknemersparticipatie. De kans is echter groot dat hierdoor ook bij een (zeer) beperkt bezit van aandelen sprake is van een zogenoemd 'aanmerkelijk belang', waardoor de aandelen voor de inkomstenbelasting niet in box 3 worden belast (1,2% heffing over de waarde van de aandelen), maar in box 2 (25% heffing over de daadwerkelijke opbrengsten). Dit komt doordat ook een aanmerkelijk belang in een bepaald soort aandelen kan

bestaan. Door gebruik te maken van de flexibele inrichtingsmogelijkheden van aandelen kan hierdoor in voorkomende gevallen een aanmerkelijkbelangpositie worden gecreëerd. Dit kan wenselijk zijn, maar in voorkomende gevallen juist fiscaal zeer nadelig. Dit geldt ook voor de mogelijkheid om bepaalde aandeelhoudersverplichtingen aan aandelen te koppelen, waardoor een aparte aandeelhoudersovereenkomst niet langer nodig is. Maar denk ook aan het aan bepaalde aandelen verbinden van kwaliteitseisen (bijvoorbeeld het zijn van advocaat of prijsbepalingclausules (ter voorkoming van waarderingdiscussies). Deze kunnen ertoe leiden dat (gewild of ongewild) sprake is van soort aandelen

die in box 2 vallen. Door de flexibele invulling van de rechten die aan de aandelen zijn verbonden, kunnen bepaalde aandelen recht geven op (stel) 95% van de winst- en zeggenschapsrechten, zonder dat deze aandelen ook 95% van de nominaal gestort kapitaal uitmaken. Dit lijkt in voorkomende gevallen handig, maar dit kan wel betekenen dat bepaalde faciliteiten die aansluiten bij het nominaal gestort kapitaal (bijvoorbeeld een fiscale eenheid vennootschapsbelasting) niet mogelijk zijn.

Een laatste punt waar wij de aandacht op willen vestigen, is de verplichting tot terugbetaling van een 'onverantwoorde' dividenduitkering. Dit kan diverse gevolgen hebben voor zowel de inkomsten-, loon als vennootschapsbelasting. Het lijkt er zelfs op dat de dividendbelasting in zo'n geval als extra 'strafheffing' gaat fungeren. Kortom, het is raadzaam om bij gebruikmaking van de nieuwe mogelijkheden die de flexwet ons gaat bieden, voldoende aandacht te schenken aan de bijkomende fiscale gevolgen.

Horlings Accountants en Belastingadviseurs Heemstede-Amsterdam
www.horlings.nl
info@horlings.nl

CHOCOLATERIE PIERRE 'LEUKSTE WINKEL OM BIJ TE WERKEN'

Chocolaterie Pierre uit Hillegom is de winnaar van de HBD Retail Jaarprijs 'Leukste winkel om bij te werken 2011'. Dat maakte Elrie Bakker, voorzitter van het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) en tevens juryvoorzitter, vanavond bekend tijdens de uitreiking van de Retail Jaarprijzen in Hilversum. De andere twee genomineerden waren de vestiging van Miss Etam in Leidschendam en het Nootdorpse filiaal van DA Drogisterij & Parfumerie.

"Chocolaterie Pierre heeft kans gezien een team op te bouwen waar de arbeidsvreugde vanaf spat. De sleutelwoorden daarbij zijn sfeer, flexibiliteit, betrokkenheid en oprechte interesse in elkaar", zo stelt de jury in haar rapport. Chocolaterie Pierre was vorig jaar ook al genomineerd. Volgens de medewerkers was er echter alle aanleiding om het bedrijf opnieuw voor te dragen. Na de vorige verkiezing is hard gewerkt om nog beter en leuker te worden. Eigenaar Gert van Soest: "We hebben het juryrapport van vorig jaar goed doorgenomen en waar dat kon ook daadwerkelijk punten verbeterd. Zo zijn we inmiddels officieel leerbedrijf en ook de ontwikkeling van de medewerkers krijgt meer aandacht. Om iedereen nog beter bij de les te houden is er meer structuur gebracht in het werkoverleg. Heel belangrijk want we

starten deze week een tweede vestiging in Haarlem." En die werkwijze heeft Chocolaterie Pierre de welverdiende titel 'Leukste winkel om bij te werken 2011' opgeleverd.

HBD Retail jaarprijs 'Leukste winkel om bij te werken'
De HBD Retail Jaarprijs 'Leukste winkel om bij te werken' is de enige categorie van de Retail Jaarprijzen waarin winkelmedewerkers hun 'eigen' winkel konden aanmelden. Het Hoofdbedrijfschap Detailhandel (HBD) ontving 340 voordrachten. Zowel specialzaken als vestigingen van grootwinkelbedrijven deden mee. Ook was er een goede spreiding over de branches te zien. De winnaar ontving een bedrag van € 2.500,- dat mag worden besteed aan iets leuks voor de winkel en het team dat daar werkt.

Prima sector om in te werken
Het HBD wil met de prijs benadrukken dat de detailhandel een prima sector is om in te werken. Zo is er veel flexibiliteit in de werken, waardoor het werk goed te combineren is met studie of de zorg voor een gezin. Ook zijn er goede opleidingsmogelijkheden. De genomineerde bedrijven zijn hiervan goede voorbeelden. In 2010 werd de prijs gewonnen door De Blauwe Shop uit Hardenberg.

Jury
De jury voor de verkiezing 'Leukste winkel om bij te werken 2011' bestond uit Lilian Bakhuijsen, bestuurder divisie handel FNV Bondgenoten, Jaap Koster, oud-voorzitter van de Centrale Branchevereniging Wonen en Joyce Rosenthal, beleidsadviseur arbeid HBD. HBD-voorzitter Elrie Bakker was voorzitter van de jury.

NIEUWE SPEEDDATING FORMULE VAN KENNERMER BUSINESS

Voor zakenmensen die op efficiënte wijze nieuwe contacten willen leggen is er een nieuwe speeddating mogelijkheid. Zakennetwerk Kennemer Business heeft een eerste speeddating bijeenkomst gehouden. Zeventig ondernemers en directeurs van bedrijven in de regio Kennemerland konden in een uur tijd elk circa 15 nieuwe contacten leggen. Onder begeleiding van netwerker-ondernemer Rob Wieleman konden zij in Villa Westend in Velsersbroek slim en effectief netwerken. De eerste speeddating sessie werd georganiseerd



Speeddating bij Kennemer Business betekent minimaal 15 nieuwe contacten met ondernemers en directeurs. Een impressie van de eerste editie in Villa Westend in Velsersbroek. (Foto: René Vervloet.)

voorafgaand aan de Kastanje Borrel, met 200 zakenmensen het drukbezochte Kennemer Business najaars-

evenement. Zakennetwerk Kennemer Business is in de regio Kennemerland al acht jaar actief. Onder de slogan 'Connecting Business' worden zakenmensen via een zakenmagazine, eigen netwerkevents en digitale communicatie met elkaar in contact gebracht. De tweede editie Speeddating Winter Edition voor de Kennemer Business partners is gepland op maandag 23 januari, 16.00-19.00 uur, Snowplanet, Spaarnwoude, Velsen-Zuid. Bij deze editie wordt het netwerken gecombineerd met een winterse stampottenmaaltijd. Informatie en aanmelden via info@kennemerbusiness.nl.

van der Storm Eerste Hulp bij Kerstpakketten bedrijven en particulieren vanaf 1 stuks tot custom made

vermeld code KP2011 bij uw opdracht of neem deze advertentie mee en ontvang een leuke attentie!



Van der Storm Relatiegeschenken
Oude Kruisweg 226, 2142 EL Cruquius
tel. 023-5476094 of kijk op www.vanderstorm.nl

Helder zicht op uw debiteuren?
Nieuwe wetgeving biedt u heldere voordelen

Wilt u weten wat de Incassokostenwet voor u betekent en hoe onze strategie u nieuwe mogelijkheden biedt?
Zie: www.snijderincasso.nl/incassokostenwet

snijder
Beverwijk • Hoorn (NH)
www.snijderincasso.nl • info@snijderincasso.nl

VOORSPEL DE KOERS VAN DE GOUDPRIJS PER OUNCE IN US DOLLARS VAN 6 DECEMBER EN MAAK KANS OP HET BOEK

GOUD, GOUD EN ZILVER VAN ELMER HOGERVORST EN ERIC MECKING!



Uw voorspelling kunt u tot en met 5 december 24.00 uur, mailen naar Goedezaken@hdcmmedia.nl

Op Goede Zaken van 12 december en op www.w.goedezaken.nl worden de prijswinnaars gepubliceerd, die het dichtst in de buurt zijn gekomen van de goudprijs van 6 december.