

## PRODUCEREN IN CHINA: HOT OF NOT

China wordt door veel Nederlandse ondernemers gezien als het beloofde land. Daar is economische groei, daar zijn de productiekosten laag, daar kan dus winst worden gemaakt. Martijn Poepjes, mededirecteur van China Challenge, relativiert het economisch optimisme. Niet al het goeds komt uit het oosten zegt hij. "Fluctuerende wisselkoersen, inflatie, taal en cultuurverschillen, onvoorspelbare belastingwetgeving, stimulatie van de eigen economie, wie goederen in China wil produceren, moet niet over één nacht ijs gaan."

Martijn Poepjes is sinds 2004 mede eigenaar van China Challenge, waarvan de tak voor de Benelux in Haarlem is gevestigd. "Wij zijn de productiepartner voor bedrijven die hun ontwikkeling, productie en assemblage in China willen uitbesteden. Een ondernemer komt bij ons met het concept. Wij selecteren vervolgens minimaal twee kandidaten uit ons productie netwerk die het kunnen realiseren. Wij werken vanuit Shanghai. In een straal van 500 kilometer kennen wij ruim 600 bedrijven met verschillende productietechnieken. Daarvan zijn er circa 60 waar wij actief mee samen werken. Het zijn particuliere bedrijven die voldoen aan de Europese normen en regelgeving. Geen staatsbedrijven dus, omdat particuliere bedrijven veel flexibeler zijn."

**Intellectueel eigendom**  
China Challenge richt zich op de complexere samengestelde producten in kleine tot middelgrote series. Het bedrijf groeide ondanks een dalende wisselkoers vorig jaar met dertig procent.

"Wij zijn reeds vanaf de schetsfase bij de ontwikkeling van nieuwe producten betrokken, zodat we in een vroeg stadium de haalbaarheid van een project kunnen beoordelen en beïnvloeden. Daarmee wordt de kans op succes vergroot. Daarmee onderscheiden wij ons van veel concurrenten, die met een kennis in China op de proppen komen. Door de componenten bij diverse fabrieken te produceren en in eigen huis te assembleren,



Martijn Poepjes met een prototype van een in Nederland ontworpen en in China geproduceerde robot, die in de toekomst in de zorgsector ingezet gaat worden

beschermen we het intellectueel eigendom van de producten. En onze zestig Engels sprekende Chinese engineers in Shanghai kunnen het eindproduct controleren. 'Bijna goed is ook goed' bestaat niet voor ons. Onze ISO certificering garandeert een continue kwaliteitsborging."

Tips  
Heeft Martijn Poepjes nog tips voor in China geïnteresseerde ondernemers? "Die heb ik inderdaad. Staar je

als ondernemer niet blind op de kostprijs van een product. Reken ook de vrachtkosten, invoerrechten en eventuele opslagkosten uit. Reken zo veel mogelijk in US dollars. De dollar fluctueert de laatste jaren veel minder ten opzichte van de Chinese Renminbi dan de euro. En houd rekening met de reistijd. De bootreis van China naar Nederland neemt minimaal vijf weken in beslag."

[www.chinachallenge.com](http://www.chinachallenge.com)

## NETWERK VOOR ONDERNEMERS IN SPAARNDAM E.O.

Voor ondernemers die werken of wonen in Spaarndam, Haarlemmerliede en Spaarnwoude is er een eigen netwerkclub: de Ondernemersvereniging Spaarndam e.o. De groep bestaat ruim vijfendertig jaar en wist vooral de afgelopen jaren veel lokale ondernemers aan zich te binden.

"Zo'n tien jaar geleden lag het ledenaantal onder de dertig", vertelt Han Bouwens, bestuurslid van de ondernemersvereniging en eigenaar van twee Albert Heijn-vestigingen. "Er gebeurde niet veel, totdat vanuit de gemeente het plan kwam om een flitspaal in het dorp te zetten en zo sluipverkeer tegen te gaan. Erg lastig voor ondernemers, en daarmee kreeg de ondernemersvereniging opeens een functie als belangenorganisatie. Ik heb me aangesloten, alleen wilde niet dat we ons zouden manifesteren als club van 'tegen-werkers'."

Maar juist proberen om met elkaar nieuw leven in de vereniging te blazen, met positieve bijdragen en activiteiten, die zowel informatief als gezellig zijn. Daar bleken meer mensen enthousiast voor te zijn en mede dankzij geweldige steun van de Kamer van Koophandel hebben we een nieuwe weg ingeslagen."

Mark Westerveld van grafisch bedrijf Nederlof voegde zich in 2005 bij het bestuur. "We zijn gestart met bedrijfsbezoeken om een kijkje bij elkaar in de keuken te kunnen nemen. Er is een vaste, herkenbare huisstijl ingevoerd en er zijn diverse initiatieven opgezet om de ondernemers in Spaarndam en omgeving op de kaart te zetten. Letterlijk, want we heb-



Mark Westerveld en Han Bouwens

ben een ondernemersplattegrond uitgegeven. Daarnaast geven we in samenwerking met de Spaarndamse fotograaf Peter van den Klinkenberg jaarlijks een kalender uit. En in het dorpsorgaan worden steeds twee ondernemers voorgesteld. Ook dragen we als vereniging bij aan activiteiten in de regio Spaarndam, bijvoorbeeld met het sponsoren van de Sinterklaasintoert."

Bouwens: "het bedrijfsleven is hier niet zo groot, juist daarom vinden we het belangrijk dat ondernemers elkaar ontmoeten en leren kennen. Die kleinschaligheid is daarbij een voor-

deel, je weet wat er leeft in de regio en komt op een borrel snel met anderen in contact. Niet alleen met ondernemers, maar ook bijvoorbeeld met de burgemeester of een wethouder. Zo zijn wij een aantrekkelijke vereniging geworden, met momenteel iets meer dan tachtig leden. We hopen binnen een aantal jaar door te groeien tot boven de honderd leden. Dat vereist de nodige tijdsinvestering in de vereniging, maar zakelelijk succes komt nu eenmaal alleen als je continue doorgaat."

**Meer informatie:**  
[www.ondernemersspaarndam.nl](http://www.ondernemersspaarndam.nl)

## ONTMOET DE NIEUWE CREATIEVE BUSINESSPARTNER VAN HDC MEDIA ZILTE ZAKEN ALKMAAR: GOED IN KERN RECLAMEBOODSCHAP

**ALKMAAR –** Klanten en handel, daar is het waar het in ondernemerschap om draait. Zilte Zaken Alkmaar, een nieuw reclamebureau met kennis en kunde, brengt het u. Zilte Zaken bedenkt effectieve en aantrekkelijke reclame. 'We zijn goed in het bedenken en brengen van de kern van de reclameboodschap', zegt art director Arjen van Wijk. 'Daar begint reclame die werkt.'

Zilte Zaken begeleidt ondernemers in het uitdragen van reclame. Dat kan middels grote en kleine campagnes en uit zich in bijvoorbeeld advertenties, evenementen, websites, digitale nieuwsbrieven, fotografie en promotiemateriaal. Ook kunnen nieuwe huisstijlen en communicatiestrategieën worden gerealiseerd. Zilte Zaken Alkmaar is creatieve businesspartner van HDC Media.

'Klanten komen bij ons omdat de materie tegenwoordig complex is', zegt commerciële man Fred Winkel. 'Print, radio, online, voor de ondernemer is het moeilijk te bepalen hoe hij slim en effectief met zijn reclamecenten moet omgaan. Wij geven

specialistische adviezen en ontwikkelen een doeltreffend plan van aanpak. Dat kunnen we ook uitvoeren.'

Waar de reclamewereld doorgaans wordt gedomineerd door creatieven, is Zilte Zaken Alkmaar een combinatie van creativiteit én kennis en kunde. Het bureau wordt naast Arjen van Wijk en Fred Winkel geleid door Theo van Hoessel, die 22 jaar voor HDC Media commercieel actief was en beurzen en evenementen organiseerde.

Zilte Zaken Alkmaar is vooral bekend van het succesvolle, kort geleden gelanceerde initiatief OntmoetNL, waarbij in samenwerking met VNU Exhi-

bitions (organisator Vakantiebeurs), 100% NL (radio en magazine) Nederland als vakantieland gedurende het hele jaar in een nieuw concept onder de bekende slogan 'Lekker weg in eigen land' wordt gepromoot. Ook het Nederlands Bureau voor Toerisme & Congressen doet mee. OntmoetNL heeft op de laatste gehouden Vakantiebeurs voor veertien procent bezocht aan de Nederlandhal gezorgd in plaats van de reguliere twee procent. Ook zin in reclame die werkt? Neem contact op voor een vrijblijvende ontmoeting!

**Zilte Zaken Alkmaar, Edisonweg 12a, Alkmaar, 072 - 5 27 91 90, [www.ziltezakenalkmaar.nl](http://www.ziltezakenalkmaar.nl)**

## WIE NEEMT DE ZAAK OVER?

Op enig moment zal iedere ondernemer zich deze vraag stellen. Zeker de grote groep ondernemers die inmiddels de 50 zijn gepasseerd. En deze groep is groot. Ruim een derde van de ondernemers in Nederland is 55 jaar of ouder. Velen hebben een pensioen opgebouwd maar vaak is dat geïnvesteerd in de zaak. Om van dat pensioen te kunnen genieten (en misschien het extra appeltje voor de dorst) moeten deze investeringen worden omgezet in geld. En daar is een koper voor nodig. Jammer genoeg staan kopers niet met een grote zak geld op iedere hoek van de straat. Daarnaast zijn kopers voorzichtiger geworden door alle economische malaise. En banken zijn ook minder schuldig bij de financiering.

De crisis is slecht voor het vertrouwen van kopers en financiers. Degene met het meeste vertrouwen zijn de ondernemers zelf. Zij zien het wel goed komen met de zaak, maar weten ook niet wanneer. Deze onzekerheid is voor de koper en de financier een waardevermindering. Door goed naar uw bedrijf te kijken, maar dan wel door de ogen van een koper, kunt u nagaan of uw zaak wel verkooprijp is, en of uw bedrijf wel aantrekkelijk is voor een mogelijke koper? Zo niet, dan moet er moet veranderd worden. Kortom, in dat geval is er werk aan de winkel.

Daarmee is de vraag nog niet beantwoord: Wie neemt de zaak over en tegen welke prijs? Voor de prijsonderhandeling is een goede waardering noodzakelijk. De waarde is echter niet zomaar uit de jaarrekening af te leiden. Deze wordt bepaald door de toekomstverwachtingen, het risicoprofiel van de onderneming en andere zaken,



Willem Smeets

zoals de toekomstige investeringen. Het waarderen van een bedrijf is een complexe materie, maar wel een belangrijke stap in de goede voorbereiding voor de discussies over de prijs. Immers in dit traject moet de waarde worden gerealiseerd. Als het moeilijk is om een externe koper te vinden, dan kan verkoop aan het personeel een optie zijn. Zij kennen de zaak en de klanten en kunnen zorgen voor de continuïteit van

de onderneming. Daar hebben zij zelf ook belang bij. Voor de financiering van zo'n management buy out (MBO) is wel vaak de medewerking nodig van de verkoper, omdat het personeel niet voldoende geld heeft. Als de ondernemer daartoe bereid is dan straalt dit vertrouwen uit in de koper. Voor een bank is dit erg belangrijk en daarmee ook voor de financiering van een deel van de koopsum. Door mee te werken aan de financiering van een MBO krijgt de verkoper niet direct de volledige koopsum in handen, maar wel op termijn. Als de ondernemer daarin voldoende vertrouwen heeft, dan is de pensioenpot (en misschien een appeltje voor de dorst) ook "veilig" gesteld. Bovendien hoeft de ondernemer niet verder te zoeken naar een mogelijke koper.

**Horlings Accountants en Belastingadviseurs  
Heemstede-Amsterdam  
[www.Horlings.nl](http://www.Horlings.nl)**

## RETAIL 2020: HET NIEUWE WINKELEN!

De detailhandel is volop in beweging. Het vertrouwen van consumenten daalt, ze kopen vaker via het web en wisselen er koopervaringen uit. De tijden zijn definitief voorbij dat de klant als vanzelfsprekend naar u komt. Die trends hebben gevolgen, voor uw bedrijf en uw winkelgebied. Daarvoor organiseert de KvK samen met andere partners de gratis informatieavond 'Retail 2020: Het Nieuwe Winkelen!'

**Wat kunt u verwachten?**

de presentatie van het Randstad Koopstromenonderzoek 2011 informatie over de nieuwste retailtrends en -ontwikkelingen best practices waarmee eerder successen zijn geboekt inspirerende discussies over de toekomst met collega-ondernemers en experts in retail

**Waarom u dit niet mag missen**  
u hoort wat het Randstad Koopstromenonderzoek vertelt over koopkrachtbinding/klantenbinding in uw eigen winkelgebied.

u krijgt informatie waarmee u de inrichting van uw winkel of winkelgebied kunt afstemmen op de toekomst. u kunt zich laten inspireren door collega-ondernemers en zelf inspireren. deze bijeenkomst is de eerste stap naar een gerichte toekomststrategie



die - indien gewenst - wordt uitgewerkt in twee vervolgbijeenkomsten.

**Programma:**

18.30 u. Inloop/ontvangst met broodbuffet  
19.00 u. start programma-opening door avondvoorzitter  
19.05 u. Koopstromenonderzoek

19.35 u. Presentatie retail 2020 door CBW-MITEX  
20.20 u. Gelegenheid tot het stellen van vragen (interactie)  
20.30 u. Ondernemers uit de praktijk met paneldiscussie info over vervolgstappen en borrel  
22.00 u. einde

**Aanmelden**  
Retail 2020: Het Nieuwe Winkelen! is een regionale bijeenkomst vindt achtereenvolgens plaats op:  
5 maart: Centrale Bibliotheek IJmuiden Dudokplein 16, 1971 EP IJmuiden  
op 12 maart: Hotel Die Raeckse Raaks 1-3, 2011 VA Haarlem  
Aanvang v.a. 18.30-22.00 uur  
De toegang is gratis, wel eerst even aanmelden via [www.kvk.nl/retail](http://www.kvk.nl/retail)

## LOKHORST BOUW & ONTWIKKELING WINT PRÉ WONEN BOUWPLAATSPRIJS 2011



Nico Broers (Pré Wonen) en Dirk van Meegdenburg (Lokhorst bouw & ontwikkeling). Foto: Pré Wonen

Een trotse Dirk van Meegdenburg, directeur van Lokhorst bouw & ontwikkeling, nam op 20 februari de Pré Wonen Bouwplaatsprijs 2011 in ontvangst. De prijs voor de beste bouwplaats van een nieuwbouwproject van Pré Wonen. De winnaar van 2011, is Lokhorst bouw & ontwikkeling met het project De Plataan in Beverwijk. De onderneming won de prijs eerder in 2007.

Plataan bestaat uit 24 eengezinswoningen en betreft fase 1 van de vernieuwing van de wijk de Plantage. Van Meegdenburg ontving de Bouwplaatsprijs 2011, een glassculptuur, uit handen van Nico Broers, Manager Vastgoed van Pré Wonen. De medewerkers van het nieuwbouwproject (van Lokhorst bouw & ontwikkeling) ontvingen een attentie.

**Waarom de Bouwplaatsprijs?**

Als maatschappelijke ondernemer is Pré Wonen niet alleen geïnteresseerd in het eindproduct van de bouwactiviteiten, maar in het gehele proces van de bouw: van begin tot het eind. Een veilige en goed georganiseerde bouwplaats namelijk levert niet alleen een prettige werkomgeving op voor de werknemers, maar zorgt ook voor een beter eindproduct. Met deze prijs wordt de aannemer beloond voor het feit dat hij het afgelopen jaar zijn

**Andere genomineerden**  
Van de in aanbouw zijnde projecten, heeft Pré Wonen 7 projecten mee laten dingen voor de Bouwplaatsprijs. Deze projecten verkeerden in de laatste bouwfase en zijn in 2011, of worden voor medio 2012 opgeleverd. Naast Lokhorst bouw & ontwikkeling waren ook de andere genomineerden uitgenodigd voor de prijsuitreiking: J.M. Deurwaarder Bouwgroep (nieuwbouwproject Slauerhoff in Haarlem), Huib Bakker Bouw (nieuwbouwproject De Haarlemse School in Haarlem), Thunnissen Groep (respectievelijk nieuwbouwproject Parkzicht 1 en 2 en nieuwbouwproject Brederodeaan in Bloemendaal), Tervoort Egmond (nieuwbouwproject A.L. Dyserinckstraat in Haarlem) en Heddes Bouw & Ontwikkeling (nieuwbouwproject Kennemerhof in Beverwijk).



Theo van Hoessel en Fred Winkel, zittend op de stoel Arjen van Wijk

## AGENDA

**28 februari**  
**BiB Netwerkcafé**  
Tijd: vanaf 18.00 uur  
Locatie: Tapperij De 1ste Aanteg Raadhuisstraat 103, Heemstede.  
Voor meer informatie kijk op: [www.netwerkbib.nl](http://www.netwerkbib.nl)

**5 maart**  
**informatieavond**  
**Retail 2020: Het Nieuwe Winkelen! Kamer van Koophandel**  
Aanvang v.a. 18.30-22.00 uur  
De informatieavond op 5 maart: Centrale Bibliotheek IJmuiden Dudokplein 16, 1971 EP IJmuiden  
op 12 maart: Hotel Die Raeckse Raaks 1-3, 2011 VA Haarlem  
De toegang is gratis, wel eerst even aanmelden via [www.kvk.nl/retail](http://www.kvk.nl/retail).

**6 maart**  
**Ontbijt met AZ trainer**  
**Gertjan Verbeek**  
Voor alle sponsoren van BC Telstar inclusief de mogelijkheid om een introductie mee te nemen  
Inloop van 07.45 uur  
08.00-08.30 uur ontbijten en gastspreker tot 09.00 uur netwerken  
toegang is kosteloos  
aanmelden kan bij [Marco@sctelstar.nl](mailto:Marco@sctelstar.nl)

**12 maart (maandag)**  
**NV Haarlem**  
**Talkshow voor en door ondernemers**  
O.l.v. Jaap Sluis en Fred Postma  
Voor meer info verder op deze pagina en op de site, ook voor aanmelding (verplicht, want vol is vol): [www.nvhaarlem.nl](http://www.nvhaarlem.nl)  
Locatie: Philharmonie Haarlem  
Talkshow start om 17.00 uur.  
Inloop vanaf 16.30 uur.

**16 maart**  
**Maatschappelijk Ontbijt**  
**Bedrijf&Samenleving**  
**Haarlem en Omstreken**  
Bedrijf&Samenleving Haarlem en Omstreken nodigt ondernemers uit voor het Maatschappelijk ontbijt op vrijdag 16 maart en daagt u uit daarna vrijwillig aan de slag te gaan.  
Wanneer?:  
Vrijdag 16 maart van 8.00 uur tot 9.30 uur  
In het restaurant: "Onder de Sterren" Sterrencollege Badmintonpad 15 2023 BT Haarlem  
Aanmelden voor het ontbijt en vrijwillige inzet bij: [Marjke@bedrijfsamenleving.nl](mailto:Marjke@bedrijfsamenleving.nl)  
06-14594052 of mail [marjke@bedrijfsamenleving.nl](mailto:marjke@bedrijfsamenleving.nl)

**20 maart**  
**HOS**  
**Bijeenkomst met gastspreker: Patrick van Hees**  
Inloop vanaf 16.00 uur  
Locatie:  
Zaamen Nieuwe Gracht 3, 2011 NB Haarlem  
[www.hos-haarlem.nl](http://www.hos-haarlem.nl)

## COLOFON

**Goede Zaken**  
Commerciële uitgave van Haarlems Dagblad en IJmuider Courant

In samenwerking met de partners Horlings Accountants en belastingadviseurs Kamer van Koophandel Koster Advocaten Bedrijf&Samenleving Haarlem en omstreken ditp IT Professionals Sars Personeelsadvies



**HORLINGS**  
Accountants en belastingadviseurs

**Köster advocaten**

**dtp**  
IT Professionals

**Sars**  
personeelsadvies

De Coalitie communicatieadviseurs Jaap Bonkenburg Johan Tempelaar

Voor tips, agendapunten en informatie  
Tilly 's Gravendijk  
Tel 088-824 1274  
[goedezaken@hdcmmedia.nl](mailto:goedezaken@hdcmmedia.nl)  
[www.goedezaken.nl](http://www.goedezaken.nl)