

VILLA WESTEND
Ruime luxe vergaderzalen:
8 uren-arrangement €39,50 p.p. all-in
Dagelijks open vanaf 10 uur
voor business lunch & diner
www.villa-westend.nl

GOEDE ZAKEN

10 mei 2011
no. 75

AGENDA

10 mei
MeerBorrel aan het Spaarne
Business tot business
Aanvang: 18.30 uur
Locatie: Figeo Innovatie Theater
Waarderpolder,
Voor info: www.meerborrel.nl

11 mei
Vrienden van Kinheim
Borrel en clinic
Tijdens deze borrel kunt u deelnemen aan een honkbal clinic. De clinic staat onder leiding van Co-rendon Kinheim hoofdcoach Eelco Jansen, die zal worden bijgestaan door een aantal internationals. Als u wilt deelnemen (tijd: 18.00-19.00 uur) aan de clinic dan kunt u zich daarvoor opgeven bij Herman de Vos
Herman.devos@mazars.nl
of bel 06-51556949
Borrel vanaf 18.00 uur.
Locatie: The Backstop.
Jaap Edenlaan 3,
2024 BW Haarlem

16 mei
Paswerk Relatiedag 2011
Adres: Spieringweg 835
2144 ED Cruquius
Tijd: 14.00-15.30 uur:
Rondleidingen
15.30-18.00 uur: Hoofdprogramma
Voor zakelijke relaties van Paswerk en voor iedereen die vanuit bedrijf of beroep belangstelling heeft voor sociaal ondernemen.
Info en aanmelding:
www.paswerk.nl/relatiedag2011

19 mei
'Het geheim van Sloterdijk'
De Maatschappij
Bijeenkomst bedrijfsbezoek
Tijd: 11.30-14.00 uur
Locatie: Amsterdam/Sloterdijk
Kosten: geen. Meer informatie en/of aanmelden demaatschappij@haarlem.rabobank.nl of telefonisch: 023-5120335

20 mei
Meerbusiness
Rabobank Golf trophy
Locatie: Golfbaan Spaarnwoude
Voor informatie: Simon Paagman
haarlem@meerbusiness.nl
ijmond@meerbusiness.nl

23 mei
Kennemer Business
Spring Time Event
Groots, informeel voorjaarsseminar voor het regionale zakenleven. Business Autotestdag & wijnproeverij & Lenteborrel. Tijden: 16.00-21.00 uur. Initiatief van zakenennetwerk Kennemer Business. Info en aanmeldingen:
kennemerbusiness.nl/springtime2011

25 en 26 mei
BTB Beurs Regiobeurs
Stichting Business to Business
Locatie: Biemond & Van Wijk,
Fustweg 2 Waarderpolder
Tijd: 15.00-22.00 uur
Voor info: www.btgregio.nl

COLOFON

Goede Zaken
Commerciële uitgave van
Haarlems Dagblad en IJmuider
Courant

In samenwerking met de partners
Hogeschool IJHolland,
IJHolland Academy,
Horlings Accountants en
belastingadviseurs
Kamer van Koophandel
Köster Advocaten
Bedrijf & Samenleven
Haarlem & Omstreken
WT&T
ABN-AMRO
dtp IT Professionals

iholland hogeschool
HORLINGS Accountants en belastingadviseurs
Köster advocaten
WT&T
ABN-AMRO
dtp IT Professionals
De Coalitie communicatieadviseurs
Jaap Bonkenburg
Johan Tempelaar
Voor tips, agendapunten en informatie
Tilly 's Gravendijk
Tel 088-824 1274
goedezaken@hdcmedia.nl

EVOSWITCH BREIDT VERDER UIT

EvoSwitch in de Waarderpolder heeft sinds kort de beschikking over een nieuwe hal met een oppervlakte van 5.000 vierkante meter die ruimte biedt aan zo'n 800 datacenterracks. De hal is voorzien van nieuwe technologie voor de koeling, waardoor het nieuwe gedeelte aanzienlijk energiezuiniger is dan vergelijkbare datacenters.

EvoSwitch is sinds de opening in 2006 een van de energiezuinigste en milieuvriendelijkste datacenters van Nederland. Het concept werd tijds samen met TNO ontwikkeld. De nieuwe hal gaat nog een stapje verder en maakt gebruik van een aantal nieuwe technologieën waardoor de energie-efficiency verder verbeterd. Volgens Eric Boonstra, managing director van EvoSwitch is die hoge energie-efficiency vooral te danken aan de innovatieve opstelling van de systemen, waardoor er 365 dagen per jaar free cooling mogelijk is. Free cooling maakt gebruik van buitenlucht, zodat er vrijwel geen andere energieverslindende apparatuur nodig is voor de koeling.



De nieuwe hal van EvoSwitch

Groene technologie
Ter gelegenheid van de officiële opening van de hal organiseerde EvoSwitch een mini-symposium, om het belang van groene ICT nog eens voor het voetlicht te brengen. "Voor klanten van datacenters wordt energiebesparing steeds belangrijker," zegt Eric Boonstra.

"Hun ICT-infrastructuur wordt door beperking van het stroomverbruik minder belastend voor het milieu. Daarnaast zullen de kosten van de ICT-infrastructuur als gevolg van de stijgende energieprijzen blijven toenemen. Wij willen met de investering in groene technologie graag onze eigen energierekening en die van onze klanten betaalbaar houden en zo ook een bijdrage leveren aan een duurzame wereld."

uit te besteden de komende jaren doorzetten.
"De exploitatie van eigen datacenterfaciliteiten wordt voor organisaties veel te kostbaar", verduidelijkt hij. "Het uitbesteden van infrastructuur is niet alleen kosteneffectief, maar vormt ook de beste garantie voor een optimale beschikbaarheid van de IT-infrastructuur. Professionele datacenters bieden organisaties ruimte voor het outsourcen van IT-infrastructuur. De mogelijkheden variëren van het huren van een kale ruimte waar de organisatie zelf servers plaatst en onderhoud tot en met zwaar beveiligde, compleet ingerichte en operationele servers. Het grote voordeel van een professionele datacenter is natuurlijk de schaal, die het mogelijk maakt de noodzakelijke investeringen in connectiviteit, energiebesparing en beveiliging te doen."

Groeiplannen
Met een totale oppervlakte van meer dan 9.200 vierkante meter is EvoSwitch nu al één van de grootste datacenters van Europa. Het datacenter biedt onderdak aan vele internationale klanten uit bedrijfsleven, overheid, zorg en onderwijs die de datacenterruimte direct bij EvoSwitch huren of via een van de resellers. Er wordt momenteel al onderzoek gedaan naar de mogelijkheden om het bestaande datacenter uit te breiden naar 16.000 vierkante meter, omdat de verwachting is dat de nieuwe hal al over enkele jaren vol zal zitten.

www.evswitch.com

HET BELANG VAN DE DIGITALE SHOWROOM

ICT-bedrijf Lionhead viert deze maand haar 10-jarig bestaan. In die tien jaar is Lionhead uitgegroeid tot een full service internetbedrijf met 12 vaste medewerkers. In 2005 versterkte Erik Kamper als commercieel directeur het team van Lionhead. In Goede Zaken laat Erik Kamper zijn licht schijnen over de ontwikkeling van het internet in de laatste jaren en het belang hiervan voor het bedrijfsleven.

"Een internetsite werd voornamelijk gebruikt als visitekaartje", vertelt Kamper, "de afgelopen vier jaar heeft hierin een ontwikkeling plaatsgevonden. Internet is geen opzichzelfstaand iets, maar wordt meer geïntegreerd in de bedrijfsstructuur en ingezet in de marketingstrategie. Bijvoorbeeld door een koppeling van e-mailgegevens aan een database. Denk aan een online bestelling of het c.v. van een werkzoekende, die automatisch in een database verwerkt worden. Daar kunnen bedrijven van profiteren. Iemand die een huis koopt en op zoek is naar een keuken, heeft ook een vloer nodig. Die koppeling moet je kunnen leggen".

ondernemer rekening mee houden". Kamper vindt het dan ook van belang dat bedrijven aandacht besteden aan hun 'digitale showroom'. "Als winkelier in de Grote Houtstraat ben je bereid om te betalen voor een etalage op een A-locatie. Voor internet geldt dat ook, je zult eerst moeten investeren in je digitale showroom voordat je gaat verdienen".



Erik Kamper
groter is. Je creëert een veel groter platform. Dat is de kracht van internet: snelheid en massa".

Meer informatie:
www.lionhead.nl / info@lionhead.nl

WORKSHOP: FRAUDE OF INTEGRITEIT?

VAAK EEN (ON-) BEWUSTE KEUZE!



Gert van Beek

Stelling: Veel integriteitsschendingen vallen wel degelijk te voorkomen!

Op 30 mei vindt er bij Golfbaan Spaarnwoude een interessante workshop plaats. De spreker (bedrijfsrechercheur en forensisch onderzoeker) Gert van Beek gaat in op een hot onderwerp, namelijk fraude binnen het bedrijfsleven en de detailhandel. Voorwaar een onderwerp waar organisaties veelvuldig mee te maken hebben.

tant uw toekomst wordt? Wat kan en mag u wel en beslist niet doen? Wat zijn uw valkuilen? De antwoorden op deze en andere vragen hoort u tijdens deze workshop.

Gert van Beek, Managing Partner van Meelis & Partners Bedrijfsrecherche (www.meelisenpartners.com), heeft meer dan 30 jaar ervaring in het onderzoeken van fraude. Hij is een veelgevraagd spreker en trainer binnen zijn vak en publiceert geregeld in vakbladen. Zijn integriteit gerelateerde tweets (Twitter) zijn te volgen via: @MeelisPartners

Met vele zeer herkenbare praktijkvoorbeelden neemt hij u gepassioneerd vertellen over zijn vak mee door zijn wereld: de wereld van fraude onderzoek. U gaat beslist op een andere wijze naar de dagelijkse gang van zaken in uw bedrijf kijken. Bereid u voor op een workshop vol informatie, interactie, humor en verbazing, die u niet licht zult vergeten! Een avond die u als ondernemer niet mag missen!

Aanvang workshop: 19:30 uur
Kosten: €15,00 voor niet leden
€10,00 voor businesclubleden van Golfbaan Spaarnwoude (inclusief twee consumptiemunten en een hapje)
Locatie: Golfbaan Spaarnwoude, Het Hoge Land 2, Velsen-Zuid

Wilt u deze workshop niet missen? Stuur een mail naar: liesbeth.visser@golffbaanspaarnwoude.nl

MEER UITGAVEN AAN B2B MARKETING

Bedrijven reserveren meer ruimte voor B2B marketingbudget. Dit blijkt uit de TNS Nipo B2B Marketing Barometer 2011, waarvan de resultaten onlangs werden gepresenteerd tijdens het B2B Marketing Forum in Amsterdam.

manier van social media gebruik maakt. Toch zegt inmiddels bijna een kwart van de business-to-business organisaties te twitteren. Net als bij consumer marketing, speelt ook binnen B2B marketing leeftijd een rol in het gebruik van social media: hoe jonger de marketeer, hoe vaker hij er al mee bezig is.

Business-to-business bedrijven verwachten per saldo dit jaar een wezenlijke investering in marketing te doen dan in voorgaande jaren. De groei zal daarbij voornamelijk zitten in de uitgaven aan de website, e-mailmarketing, social media en online advertising.

Marketing accountability is van bezonder aard: nauwelijks een kwart van de B2B-bedrijven stelt het rendement vast van hun investeringen in marketing. In de praktijk beperkt zich dit tot het bepalen van respons op direct marketing acties, het tellen van leads of het registreren van hits op de website. Reg van Steen van TNS Nipo over het onderzoek: "We hebben dit initiatief genomen omdat er zo weinig bekend is over de trends in B2B marketing in Nederland. We moeten altijd onze toevlucht nemen tot Amerikaanse en Britse onderzoeksgegevens. Dat is vanaf nu verleden tijd."

Opvallend is dat minder dan de helft van de B2B marketing- en communicatie verantwoordelijke actief in de weer is met social media. Nauwelijks een op de acht heeft hiervoor een concrete strategie ontwikkeld. Veel business-to-business organisaties verkeren nog in het stadium van het 'uitproberen'. In de praktijk betekent het veelal dat men op een luisterende

Reg van Steen van TNS Nipo over het onderzoek: "We hebben dit initiatief genomen omdat er zo weinig bekend is over de trends in B2B marketing in Nederland. We moeten altijd onze toevlucht nemen tot Amerikaanse en Britse onderzoeksgegevens. Dat is vanaf nu verleden tijd."

Sociaal ondernemen
Speciaal ondernemen
Uitnodiging
Paswerk Relatiedag
Maandag 16 mei 2011
15.30 - 18.00 uur
Cruquius
Info & aanmelding: www.paswerk.nl/relatiedag2011

van der Storm
Eerste Hulp bij Relatiegeschenken
voor al uw premiums en promotioneel textiel
Van der Storm Relatiegeschenken
Oude Kruisweg 226, 2142 EL Cruquius
tel. 023-5476094 of kijk op www.vanderstorm.nl

BUSINESS
Spring Time 2011
Gastvrij zakenevent!
www.kennemerbusiness.nl/springtime2011
MA 23 MEI/2011
Landgoed Duinlust
Overveen