

AGENDA

19 maart
HOS bijeenkomst
Spreker Oscar Munie
Tijd: 16.30 tot 22.00 uur
Locatie: Hodshon Huis, Spaarne 15a-17, Haarlem
Meer info en aanmelden via:
www.hos-haarlem.nl

22 maart
Vrijmibo Crown Business Center
Locatie: Crown Business Center,
A. Hofmanweg 5a, 2031 BH te Haarlem.
Tijd: 17.30 uur

25 maart
NV Haarlem Talkshow
met Fred Postma & Jaap Sluis
Leuke gasten en goede inhoud!
Inloop vanaf 16.30 uur.
Talkshow 17.00 tot 18.00 uur
Locatie: Kleine Zaal,
Philharmonie Haarlem
Toegang gratis, aanmelden een must via:
www.nv-haarlem.nl

26 maart
Politiek Café VVD Haarlemmermeer
Enkele interessante gast sprekers zijn
uitgenodigd, waaronder een lokale onder-
nemer en 2e Kamerlid Rene Leegte.
Ook de twee VVD wethouders zijn
verteenwoordigd. Iedereen welkom!
Locatie: Hotel Restaurant de Beurs
Hoofddorp
Tijd: aanvang 20.00 uur
Voor vragen: Pieter-Jan de Baat
0615066132,
Pj.de.Baat@vvd.haarlemmermeer.nl

29 maart
Koninklijke HFC sponsorborrel
gast spreker: Job Cohen
Tijd: inloop vanaf 17.30 uur
Locatie: Emauslaan 2 - Haarlem
Toegang alleen voor leden
Geïnteresseerd maar geen lid?
mail dan naar bob@witjas.nl,
o.v.v. firmanaan, e-mailadres

1 april
YMKB Haarlem ondernemersborrel
Locatie: Vigh
Grote Markt 4, Haarlem.
Aanvang: 19.30 uur

5 april
vrijmibo bij Heerensociëteit
Vereeniging Netwerkborel
Tijd: vanaf 17.00 uur
Zijlweg 1, Haarlem
www.beterbusiness.nl

9 april
MKB Haarlem Masterclass
Hoe gaat u om met werknemers
die niet naar verwachting functioneren?
Aanvang: 16:30 uur
Locatie: Coworkcenter Zaamen,
Nieuwe Gracht 3, Haarlem
Deelname: gratis

19 april
Vrijmibo Crown Business Center
Locatie: Crown Business Center,
A. Hofmanweg 5a, 2031 BH te Haarlem.
Tijd: 17.30 uur

COLOFON

Goede Zaken
Commerciële uitgave van
Haarlems Dagblad en IJmuider
Courant

In samenwerking met de partners
Horlings Accountants en
belastingadviseurs
Kamer van Koophandel
Köster Advocaten
Bedrijf&Samenleving
Haarlem en omstreken
dtp IT Professionals
Sars Personeelsadvies
Claassen, Moolenbeek & Partners








De Coalitie
communicatieadviseurs
Jaap Bonkenburg
Johan Tempelaar
Voor tips, agendapunten en
informatie
Tilly 's Gravendijk
Tel 088-824 1274
goedezaken@hdcmedia.nl
www.goedezaken.nl

ONTBIJT VOOR BETROKKEN ONDERNEMERS

Bedrijf&Samenleving Haarlem en Omstreken organiseerde afgelopen vrijdag voor de derde keer een ontbijt voor maatschappelijk betrokken ondernemers. In het restaurant van het Haarlemse Sterren College nuttigden ondernemers en bestuurders een hapje en een drankje. Na de koffie gingen bijna twintig ondernemers naar het woonzorgcentrum Sint Jacob in de Hout om er in het kader van NL Doet te werken aan de voltooiing van een belevingsgerichte tuin voor de bewoners.

Lambert Prüst van Imbema Holland BV benadrukt het belang dat zijn onderneming hecht aan maatschappelijk verantwoord en betrokken ondernemen. "Wij zijn al 65 jaar een puur Haarlemse onderneming, waar vooral mensen uit deze regio werken. Als partner van Bedrijf&Samenleving benadrukken wij de samenwerking met de stad. MVO krijgt steeds meer voet aan de grond. Bedrijven gebruiken duurzame producten, kijken goed wat waar voor wordt gebruikt. Net als bedrijven zich realiseren dat ze een bepaalde verplichting richting de gemeenschap hebben."

Straatjournaal
Het ontbijt wordt in een ontspannen losse sfeer genuttigd. Burgemeester Bert Schneider verzorgt als beschermheer van Bedrijf&Samenleving een luchtige toespraak, waarna Cees-Luuk Lindeboom, voorzitter van de Nederlandse vereniging voor dak- en thuislozen, de aanwezigen stil krijgt met zijn levensverhaal. Lindeboom was voormalig onderdirecteur van een bank en succesvol



ondernemer in de reisbranche. Tot hij een ernstig ongeluk kreeg, waarna hij niet meer in staat was zijn bedrijf te leiden. Hij werd een dak- en thuisloze die het Straatjournaal verkocht bij de deur van C&A in de Anegang. Dankzij de opbrengst van het Straatjournaal, een flinke portie zelfdiscipline en de hulp van anderen, kreeg hij zijn leven weer op de rails.

Koekwartetten
Marijke Aukema, initiatiefnemer van Bedrijf&Samenleving, vertelde tot slot over de vele plannen die

haar stichting heeft. "We gaan in Heemstede kookkwartetten voor eenzame mensen organiseren. Eens in de drie weken kookt één van de leden van het kwartet voor de drie anderen. De kwartetten zijn bedoeld om mensen uit hun sociale isolement te halen. Verder gaan we in samenwerking met schoonmaakbedrijf Ruud Zander een opslagruimte maken voor spullen die door de firma Zander uit woningen worden gehaald. Daar zitten vaak hele bruikbare dingen bij. Daarnaast willen we in samenwerking met bedrijven via de actie Gilde Gezel zorgen dat mensen via een half jaar durende stageperiode in het arbeidsproces terug kunnen keren. En we zitten met een tiental grote bedrijven om tafel om het vrijwilligerswerk in deze regio te stroomlijnen. De bereidheid van ondernemers ons te helpen bij het realiseren van deze plannen is groot."

Foto's: René Vervloet

ZORGBALANS WAARDEERT MEERWAARDE VAN WERKEN MET LOKALE ONDERNEMERS

Met 3000 werknemers is Zorgbalans een grote werkgever in de regio. Bestuursvoorzitter Anja Schouten werkt graag samen met ondernemers uit stad en streek. Goede contacten met lokale leveranciers leggen volgens haar méér gewicht in de schaal dan alleen maar scherp inkopen: "Lokaal samenwerken heeft een grote meerwaarde."

Anja Schouten werkte acht jaar in de zorg aan het bed. Daarna bij onder meer het Medisch Centrum Alkmaar (managementfuncties), de Brandweer Alkmaar en Brandweer Noord-Kennemerland (hoofd bedrijfsvoering), de gemeente Schermer (gemeentesecretaris) en het Korps Landelijke Politie Diensten (directeur strategie & bedrijfsvoering). Sinds 2011 leidt zij Zorgbalans. Een organisatie met 140 miljoen euro omzet, 1900 voltijdsbanen en 1000 vrijwilligers. Actief met thuiszorg, verzorgings- en verpleeghuizen (13 complexen in Haarlem, Heemstede, Velsen en Hillegom) en revalidatie.

Waarom werkt u graag met lokale ondernemers? Vaak bepalen inkopers dat de laagste aanbieder de klus krijgt en sneuvelen goede relaties en een vertrouwensband om een paar euro meer of minder. "Zorgbalans is van de 'regionale relaties'. We proberen het werk onder te brengen bij bedrijven in ons werkgebied. Pas als het prijsverschil te groot wordt of men de gewenste kwaliteit niet kan leveren, kijken we elders. Onze werknemers en cliënten hebben er belang bij om in een gezonde



Anja Schouten

gemeenschap te leven. Een goede lokale economie maakt daar deel van uit. In de geld gedreven jaren 80 zou ik waarschijnlijk een softie zijn genoemd. In de tijdgeest van nu is het maatschappelijk verantwoord. Want er is méér dan de laagste prijs. Een inkoper die alleen kijkt naar de prijs vind ik geen goede."

Hoeveel heeft Zorgbalans jaarlijks te besteden?
"Circa 50 miljoen euro. Het leuke is dat Zorgbalans de vrijheid heeft om echt ondernemend te zijn en de markt op te gaan. Wij kiezen zelf de beste zakenpartners en maken met hen ook zelf de afspraken. Europees aanbesteden is er bijvoorbeeld niet bij. Gelukkig maar."

Noemt u eens een voorbeeld van regionaal samenwerken.
"Onze medicijnen komen van een corporatie van Haarlemse apothekers die onder de naam Kennemer-Farma werkt. Het gaat om grote aantallen en dus om veel geld. Het fijne van zo'n lokale leverancier is dat je elkaar kent en snel weet te vinden. Landelijke leveranciers zitten verder weg. Je kent ze minder goed en hebt minder makkelijk persoonlijk contact. Binnen een regio gaat dat soepeler. Wat dat betreft vind ik het leuk om op 25 maart gast te zijn in de talkshow NV Haarlem. Wie weet wat contact met ondernemers daar Zorgbalans weer oplevert."

www.zorgbalans.nl
www.nvhaarlem.nl

ONDERNEMERS LET OP UW RECLAME

Op juiste wijze formuleren en aanprijzen in een advertentie is een 'must'. Zo oordeelde ook onlangs de Reclame Code Commissie over een advertentie in het Eindhovens Dagblad. Het betrof de mededeling: "Onbeperkt sporten zonder dat je ergens aan vast zit. Het kan nu bij HealthCity!" Verderop in de advertentie stond "Sporten v.a. €4,95 p.m. Niet tevreden, geld terug en elk moment opzegbaar".

Klager maakte bezwaar tegen de mededeling in een advertentie van HealthCity "Onbeperkt sporten zonder dat je ergens aan vast zit", aangezien in de Algemene Voorwaarden van HealthCity staat dat een abonnement alleen tussentijds opzegbaar is op basis van een zogenaamde 'buy out' regeling.

De Reclame Code Commissie oordeelde dat de gemiddelde consument de mededeling "Onbeperkt sporten zonder dat je ergens aan vast zit" zo zal interpreteren, dat hij geen enkele additionele verplichting heeft indien hij zijn abonnement tussentijds wenst te beëindigen. Deze indruk wordt versterkt door de aanvullende mededeling "elk moment opzegbaar".

De door HealthCity in haar Algemene Voorwaarden en in de praktijk toegepaste 'buy out' regeling is dan ook in tegenspraak bevonden met de informatie in de advertentie. De uiting is daarom misleidend en oneerlijk.



Suzan Houben-van Geldorp

De in het Burgerlijk Wetboek en in de Nederlandse Reclamecode

opgenomen regelingen met betrekking tot misleidende- en vergelijkende reclame betreffen strenge toetsingscriteria. Bovendien rust de bewijslast van die toetsen op de adverteerder. Zo moet de adverteerder met 100% zekerheid kunnen zegen én aantonen dat de reclame-uitingen bijvoorbeeld juist, volledig en niet anderszins misleidend zijn, alsmede dat op objectieve, niet misleidende en niet negatieve wijze wordt vergeleken.

Voorom een klacht of procedure en laat uw advertentie door ons checken. Zo voorkomt u dat de aanprijzing van de diensten of producten van uw onderneming een degradatie daarvan wordt. Ook kunnen wij u bijstaan indien uw concurrent over de schreef gaat en u daar als onderneming last van heeft.

Köster Advocaten
Praktijkgroep Intellectueel Eigendomsrecht
www.kadv.nl

KOM NAAR DE WEEK VAN DE ONDERNEMER

Bent u internationaal actief of heeft u plannen om over de grens te ondernemen? Kom dan op 9, 10 of 11 april naar de Week van de Ondernemer in het Beatrix Theater in Utrecht. Agentschap NL en de KvK organiseren dan voor u het Internationaal Ondernemen Programma. Alle kennis, expertise en het speciale programma rond internationaal ondernemen is samengebracht op de 'Internationaal Ondernemen etage'.

Meld u via de KvK gratis aan. Normaal gesproken betaalt u € 20,- per congresdag. Als u zich inschrijft met een relatiecode van de KvK, dan kunt u het Internationaal Ondernemen Programma gratis bijwonen. Mail margriet.veenstra@kvk.nl en vraag een persoonlijke relatiecode aan. Met die code kunt u zich dan aanmelden voor de Week van de Ondernemer.

Wat kunt u verwachten van het Internationaal Ondernemen Programma?
• Neem deel aan het ochtendprogramma Internationaal Ondernemen en hoor meer over de internationale kansen en groeimogelijkheden voor uw bedrijf en de highlights van het onderzoek 'Trends in export'.
• Volg een inspirerende middagsessie met globetrotter Jelle Brandt Corstius. Hij gaat o.a. in gesprek met internationaal ervaren ondernemers.
• Schuif aan bij rond-de-tafel-gesprekken over internationaal ondernemen in diverse regio's.
• Ga een persoonlijk adviesgesprek



Eva Jinek

aan met een adviseur van de KvK en Agentschap NL.
• Volg mini-masterclasses van gespecialiseerde organisaties, bijvoorbeeld over import en export, financiering, wet- en regelgeving, logistieke zaken, belastingen of douanezaken.
• Krijg van specialisten antwoord op al uw vragen over internationaal ondernemen.

Programma
Ga naar de website van de Week van de Ondernemer, www.weekvandeondernemer.nl

10.15 - 11.30 uur Ochtendprogramma "De wereld is uw markt"
11.30 - 12.00 uur Businesslunch
12.00 - 16.00 uur Middagsessies met o.a. de sessies 'Grensverleggend ondernemen' en 'Succesvol exporteren binnen handbereik'
16.00- 17.00 uur Netwerkborel

Naast het Internationaal Ondernemen Programma vindt u op de Week van de Ondernemer diverse andere interessante sprekers, zoals topondernemer John Fentener van Viissingen, minister Henk Kamp, beroepsadviseur Mark Sluszy en de cabaretiers Rob Urgert en Joep van Deudekom.

Nieuwe contacten leggen? Zaken doen? Ruim 10.000 ondernemers komen naar de Week van de Ondernemer. Op de netwerbeurs kunt u gemakkelijk met andere ondernemers in contact komen.

OPLOSSING VOOR SLECHTE BETALINGSMORAAL IN NEDERLAND

Van de ZZP'ers in Nederland laat 47% zich door de eigen klanten deels of geheel vooruitbetalen. Van de ZZP'ers die uitsluitend voor overheden werken, is dit percentage 12%. Onder ZZP'ers die voor andere ZZP'ers werken alsook onder de ZZP'ers die door het MKB worden ingezet, is het percentage het hoogst; 58%. Dat blijkt uit een onderzoek onder 564 ZZP'ers.

Het lijkt de oplossing voor de slechte betalingsmoraal in Nederland. Want, ondanks het feit dat 20% van de ZZP'ers er niet aan wil denken of het niet als een optie ziet, om klanten vooruit te laten betalen, zegt de resterende 22% van de ZZP'ers - die de vooruitbetaling op dit moment niet inzet - het wel als optie te gaan overwegen.

Overheden
De ZZP'ers die voor overheden werken, erkennen dat de betalingstermijnen vanuit de overheden nog steeds niet altijd worden gerespecteerd, maar dat betaling uiteindelijk wel altijd praktisch zeker is. ZZP'ers die voor overheden werken vinden het dus over het algemeen niet nodig om ook de overheden al een nota te sturen vóórdat de werkzaamheden beginnen.

De reacties kwamen uit praktisch alle branches. Met name in de vakgebieden communicatie en marketing, coaching, advocatuur, consultancy, bedrijfsadvies, facilitaire dienstverlening en accounting/administratie is er intussen massaal besloten om klanten vooraf een deel (meestal één derde tot de helft) te laten betalen. ZZP'ers in de bouw laten vooral de materialen vooraf door hun klanten betalen.



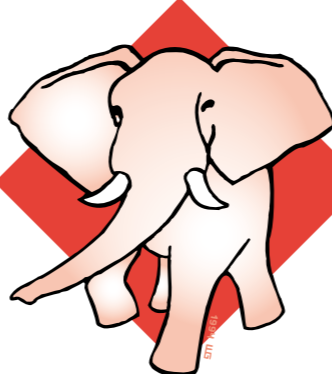
Er was - zo bleek uit de enquête - geen significant verschil in gedrag van ZZP'ers gerelateerd aan het aantal jaren dat ze ondernemer zijn. Ook starters hebben snel ingezien dat ze vaak een deel van te voren betaald willen zien.

Commitment:
Veel ZZP'ers zien het bovendien als een 'commitment' van de klant om een deel vooruit te gaan betalen. Vooral grote projecten worden slim in fases opgedeeld. De volgende fase begint pas als de fase ervoor is afgerond of als een voorschot is voldaan.

"De percentages waren hoger dan wij zelf hadden verwacht," zegt Jerry Helmers, voorzitter van ZZP Netwerk Nederland.

"Maar feitelijk is het natuurlijk een goede zaak. Ondernemers zien dat - door niets te doen - betalingstermijnen ongevraagd verder worden opgerekt en dat vrijwel niemand zich aan gemaakte afspraken houdt. Als de klant écht iets van je wil en ook een duurzame relatie wil opbouwen, dan wil hij dus blijkbaar ook van te voren een deel met je afrekenen."


donderdag 4 april 2013
Open rondleiding
Paswerk bedrijvencomplex
Cruquius
Informatie en aanmelden via:
www.paswerk/rondleiding

KUNST- EN CULTUURPRIJS
DE OLIFANT
2013?

MEER WETEN?
MAIL DAN
GOEDEZAKEN@HDCMEDIA.NL