

AGENDA

10 MAART

Duin & Kruidberg Conventie
Tijd: 15.30 - 20.00 uur
Locatie: Landgoed Duin & Kruidberg
Duin en Kruidbergerweg 60
2071 LE Santpoort-Noord
Voor informatie:
info@BeterBusiness.nl

11 MAART

Politiek Ondernemersdebat Haarlem
Haarlemse ondernemers in debat
met de lijsttrekkers van vijf
politieke partijen.
Tijd: 19.00 - 22.00 uur
Locatie: ROC Nova College, Zijlweg,
Haarlem.
Aanmelden via:
www.mkb-haarlem.nl/podh2014

12 MAART

Borrel Ondernemend Schalkwijk
Tijd: vanaf 17.00 uur
Locatie: Belastingparadijs, Surina-
meweg 2 Haarlem
Rond 18.00 uur: korte presentatie
Folmer Tammes
over communicatie ondernemer/
bank

13 MAART

Haarlemse Ondernemers Prijs
Tijd: 19.00 - 22.30
Locatie: Sociëteit Vereniging,
Haarlem
Meer info of aanmelden via
www.haarlemseondernemersprijs.nl

19 MAART

HOS bijeenkomst
Gast spreker Moes Charou
Tijd: 16.30 - 19.00 uur
Locatie: Sociëteit Trou Moet
Blycken,
Grote Houtstraat 115, Haarlem
Aanmelden en meer info:
www.hos-haarlem.nl/bijeenkomsten

20 MAART

De Maatschappij Dep. Haarlem en Meer
Bedrijfsbezoek: Poldermuseum De
Cruquius
Tijd : 16:30 - 18:30
Locatie: Stoomgemaal Cruquius

20 MAART

NW23 presenteert: Persuasion!
Tijd: vanaf 17.00 tot 20.00 uur
Locatie: volgt
Kijk voor meer info op
www.netwerko23.nl

COLOFON

Goede Zaken Commerciële uitgave
van Haarlems Dagblad & IJmuider
Courant
In samenwerking met de partners
Horlings Accountants en
belastingadviseurs
Kamer van Koophandel
Köster Advocaten
Bedrijf&Samenleving
Haarlem en omstreken

HORLINGS
Accountants en belastingadviseurs

Köster advocaten
kamer van koophandel

decoalitie
COMMUNICATIESPECIALISTEN

De Coalitie
communicatieadviseurs
Jaap Bonkenburg, Johan Tempelaar
Voor tips, agendapunten en
informatie: Jordy Rijnshoeven
Tel 088-824 1278
goedezaken@hdcmmedia.nl
www.goedezaken.nl

Volg ons ook op



Groeimarkt Wit-Rusland



Irina Wieling

Wit-Rusland is onbekend (zakelijk) gebied voor het gros van de Nederlandse ondernemers. De toenemende welvaart in het land biedt echter interessante investeringsmogelijkheden, aldus Irina Wieling van Rubel Trade.

Wieling omschrijft zichzelf als 'kind van de Sovjet-Unie'. Ze is geboren in Oekraïne, woonde lange tijd in Wit-Rusland en is inmiddels al bijna vijftien jaar inwoner van Haarlem. Ze bestiert een reisbureau waarmee ze zich zowel richt op de toeristische als op de zakelijke markt. 'Wit-Rusland heeft veel potentie op economisch gebied', vertelt Wieling. 'De gezamenlijke economische ruimte die Wit-Rusland met Rusland en Kazachstan vormt, biedt een enorme schaalvergroting. Die hele markt ligt open via Wit-Rusland, een gebied met honderd-zeventig miljoen inwoners. Terwijl de kosten in Wit-Rusland lager zijn dan in de andere landen. De loonkosten zijn vrij laag, voor grote bedrijven is het een overweging waard om een

productiebedrijf in Wit-Rusland te vestigen.'

Voor geïnteresseerde ondernemers organiseert Wieling regelmatig een zakenreis naar Wit-Rusland. Haar contacten en kennis van het land en van de taal komen daarbij goed van pas. Ze bemiddelde dan ook al voor diverse bedrijven. 'Mensen willen eerst graag zien hoe het land er uit ziet. Bij een zakelijke reis hoort dan ook een kennismaking met het land: cultuur, natuur en ontmoeting met inwoners. Daarnaast kan ik contacten leggen en adviseren over praktische zaken als wet- en regelgeving en contact met bijvoorbeeld banken en de belastingdienst. Ik heb vijf jaar gewerkt als hoofd belastinginspecteur, dus ik spreek ook 'ambtenarentaal'.

'Sectoren waar Wit-Rusland sterk in is en waar groei valt te verwachten, zijn onder meer IT, landbouw, vrachttransport en logistiek, melk- en kaasindustrie en bouw. Er is in het land een enorme honger naar nieuwe technologieën. Daar wordt momenteel volop in geïnvesteerd. De landbouw bijvoorbeeld, die heel goed is gestructureerd in Wit-Rusland, staat een enorme modernisatie te wachten. Veel bedrijven werken nog met oude Sovjet-machines die al vijftig jaar meegaan. Nu worden er nieuwe machines aangeschaft, die gaan waarschijnlijk weer vijftig jaar mee. Wie er zaken wil doen, moet opschieten. Anders is het straks een gemiste kans.'

LEUKE ZAKEN



Dick Kol

Beste Herman,

Jij schrijft mij over de gemeenteraadsverkiezingen, dat gaat pas een uitdaging worden. Wij ondernemers houden vaak een rechte rug. Als wij eenmaal A gezegd hebben dan blijft het A. Iets wat wij graag terug zouden zien in de politiek. Ik spreek de wens uit: minder regels en vooral korter en duidelijker. Maar dan zijn we er nog niet. Want elke keer als ik bewust heb gekozen voor een partij gaat het toch allemaal anders in de praktijk. Kiezersbedrog?. Ik hoor het mijn moeder zeggen: 'ik weet het niet meer hoor, op wie ik moet stem-

men.' Nou ik ook niet. Deze brief is daarom ook een beetje voor alle politiek leiders in Kennemerland. Maak een kort en duidelijk programma op hoofdlijnen. Houd je hier nu eens voor 4 jaar strikt aan en je zult zien dat iedereen die toen voor je heeft gekozen bij je blijft. En doe mij vooral een plezier, stop met maken van die achterlijke promotiefilmpjes. Ik heb er een paar op Facebook gezien, wat een verschutting is dat. Alles behalve professioneel en ineens gaan we leuk doen? Nee, besteed dat geld alstublieft aan een mediatraining!

Hebben we nog wat leuke zaken eigenlijk, hoor ik je denken? Nou ja zeker. Alleen maar, de berichten in de kranten worden positiever en ik spreek vele ondernemers die allemaal hetzelfde zeggen. Er is beweging! Ik schrijf deze brief in de sneeuw en het lijkt wel of heel Nederland hier zit. Ik ben al vele klanten van mij tegengekomen, dit is voor mij gewoon een werkvakantie. Wij komen graag bij de klanten thuis.

Met politieke groet,
Dick

www.facebook.com/leukezaken

To cloud or not to cloud: that's the question! – deel 2

In deel 1 meldden wij het al, volgens Gartner zullen de komende jaren nog meer ondernemingen overstappen naar de cloud. Maar wat is de cloud precies?

Soorten cloud

Cloud is een verzamel woord voor veel verschillende soorten clouds. Clouddiensten kunnen onderverdeeld worden in technische lagen:

- Software as a Service: de onderneming gebruikt een applicatie van een cloud leverancier. Voorbeeld Salesforce.com en Office365.
- Platform as a Service: de onderneming huurt een of meerdere besturingssystemen waarop applicaties geïnstalleerd worden. Voorbeeld: Windows Azure van Microsoft.
- Infrastructure as a Service: de onderneming huurt resources (processor, opslag e.a.) van een cloud leverancier. Voorbeeld Terremark en Amazon Web Services.

Overigens zijn er nog meer varianten te bedenken dan alleen de boven genoemde clouds. Denk aan Storage as a Service van Google Drive.

Cloudoplossingen kunnen ook onderverdeeld worden in:

- Private cloud: de onderneming huurt ruimte in een rekencentrum en plaatst haar eigen apparatuur in deze ruimte. Het beheer wordt uitgevoerd door de onderneming zelf of door een externe beheerder.
- Public cloud: de infrastructuur is voor de hele wereld beschikbaar. De infrastructuur is eigendom van de leverancier, net als het beheer en de controle. De eerder genoemde voorbeelden Windows Azure, Salesforce.com, Office 365 en Amazon Web Services zijn public clouds.
- Community cloud: een cloud infrastructuur die door een aantal ondernemingen worden gedeeld uit een specifieke gemeenschap of dezelfde belangen. Voorbeeld EuroCloud
- Hybride cloud: een model waarbij een combinatie van twee of meer van bovenstaande clouds worden toegepast.

De keuze van een soort clouddienst is sterk afhankelijk van de wensen en eisen van de onderneming. Hierbij moet inzicht worden verschaft in de voor- en nadelen van de clouddiensten en de mate waarin ze voldoen aan de functionele en technische wensen en eisen.

Conclusie

Antwoord op de vraag "To cloud or not to cloud?" is redelijk eenduidig: de opmars van cloud is niet te stui-



Robert Johan RE CISSP,
Senior IT-auditor

ten. Elke ondernemer zal vroeger of later geconfronteerd worden met de vraag: moet ik overstappen naar één of meerdere clouddiensten? Het antwoord op deze vraag zal niet altijd even eenvoudig zijn gezien de vele (on)mogelijkheden en valkuilen. Een te snelle keuze kan resulteren in ongewenste situaties waardoor:

- kosten toch hoger zijn dan verwacht
- functionaliteit niet voldoet aan de wensen en eisen
- storingen en calamiteiten niet of onvoldoende worden gecompenseerd
- geen rekening is gehouden met specifieke regelgeving

En als de ondernemer dan kiest om te stoppen met afname van de clouddienst blijkt dit een vreselijke klus te zijn door allerlei juridische en technische knelpunten die van te voren niet voldoende aan het licht waren gekomen!

Dus: van belang is om de juiste keuze te maken op basis van gedegen aanpak en leveranciersselectie. Misschien komt de ondernemer dan zelfs tot de conclusie dat de huidige gebruikte oplossing niet zo slecht is.....

Uiteraard kunnen de IT-auditors van HORLINGS u ondersteunen in het maken van de juiste keuze.

HORLINGS Accountants en Belastingadviseurs
Heemstede-Amsterdam
www.horlings.nl