

## AGENDA

**MAART**  
**23 maart**  
**Werkatelier NieuwHaarlem NieuwHaarlem geeft Energie!**  
Over duurzaam en vernieuwend ondernemen 17.00 uur – 19.30 uur  
Locatie: Figeehal 2, Haarlem.  
De routebeschrijving krijgt u bij inschrijving (per e-mail aan: cmbosman@haarlem.nl)

**24 maart**  
**MeerBusiness**  
Haarlem-IJmond  
Extra netwerkbijeenkomst in samenwerking met Dantuma Haarlem & Haarlemse Honkbalweek (Alleen voor partners & members MeerBusiness Haarlem-IJmond)  
Tijd: 17.30 uur (inloop 17.00 uur)  
Locatie: Dantuma Haarlem, Henk Schijvenaarsstraat 1 te Haarlem.  
Geïnteresseerd maar geen lid? mail dan naar info@meerbusiness-haarlem.nl

**25 maart**  
**HOV IJmond**  
lunch bijeenkomst  
Toegang alleen voor leden  
Geïnteresseerd maar geen lid? mail dan naar info@hovijmond.nl  
Tijd: 12.00-14.00 uur  
Locatie: Paviljoen Nova Zembla te IJmuiden

**25 maart**  
**Internationale Handelsdag Kamer van Koophandel**  
Als import of export voor u belangrijk wordt, is het goed om te weten waar u aan toe bent. Kom naar de Internationale Handelsdag Amsterdam op donderdag 25 maart: -als u de ambitie heeft uw grenzen te verleggen

- voor informatie van organisaties zoals NL EVD Internationaal, de Douane en de Belastingdienst; - om te netwerken met collega-ondernemers.  
Tijd: van 15.30 tot 21.30 uur  
De Ruyterkade 5, Amsterdam  
Toegang is gratis  
www.kvk.nl

TIP Heeft u nog geen eigen bedrijf maar wilt u starten als internationaal ondernemer? Meld u dan aan voor de Oriëntatiedag Internationale Handel bij KVK Amsterdam op 8 april 2010. Het programma van deze dag is speciaal op de behoefte van de startende en oriënterende ondernemer afgestemd.

**26 maart**  
**Koninklijke HFC**  
Sponsorborrel  
Gastspreker volgt nog:  
Locatie: Emauslaan 2 - Haarlem  
Toegang alleen voor leden  
Geïnteresseerd maar geen lid? mail dan naar juliebrouwer@sportinholland.nl of bob@witjas.nl, o.v.v. firmanaam, e-mailadres, max. 2 personen per aanmelding.

**30 maart**  
**BTB Netwerkcafé**  
Locatie: Tapperij de 1ste Aanleg te Heemstede  
Tijdstip: vanaf 18:00 uur  
Geïnteresseerd maar geen lid? Kijk op [www.btbregio.nl](http://www.btbregio.nl) voor meer informatie.

## HAARLEMMER VINDT GOUDEN EI

Elke ondernemer is voortdurend op zoek naar het Gouden Ei, het befaamde gat in de markt. Serge Beerepoot werkte de afgelopen zeven jaar in Frankrijk, waar hij een exportafdeling opzette voor filtersystemen voor waterzuivering. Eenmaal terug in Nederland startte hij met zijn bedrijf Gabson de verkoop van implantaten en hechtmaterialen. De medische markt bleek een moeizame markt. Tot de Haarlemmer dankzij internet een gouden ingeving kreeg.

De naam Gabson bedacht Serge Beerepoot samen met zijn vrouw op de bank. Dat was in februari 2009, toen hij nog geen flauw idee had wat de toekomst hem brengen zou. "Son heeft een Scandinavische klank. Scandinavië staat voor betrouwbaar en Gab bekte gewoon lekker. Vandaar dus Gabson. Ik had in mijn zeven jaar Frankrijk geleerd dat de Fransen zeker als het om de medische markt gaat zeer innovatief zijn. Maar ze weten alleen niet hoe ze het in het buitenland moeten verkopen. Vandaar mijn start met de in Frankrijk vervaardigde implantaten en hechtmaterialen, pure chirurgische producten bestemd vooral voor de privéklinieken."

**Computer**  
Serge Beerepoot startte vol goede moed met zijn avontuur in Nederland. Hij trok een verkoopster aan, zat uren aan de telefoon, bezocht allerlei medische specialisten, maar van de grote doorbraak kwam het maar niet. Dus nestelde hij zich achter de computer en zocht bij andere distributeurs van deze producten of zij nog meer verkochten. Zijn collega in Zwitserland bleek bijvoorbeeld cosmeticaproducten te verkopen.

"Ik moest er gewoon wat bij doen, anders ging ik het niet redden. Daarom ben ik op internet gaan zoeken naar een passend merk met een voor



mij toegevoegde waarde. Het Amerikaanse merk IMAGE, dat producten op de markt brengt voor de zowel de medische als cosmetische huidverbetering wilde zich op de Nederlandse markt begeven. Ik heb contact gezocht en kreeg de opdracht."

**Goede kritieken**

Nederland telt ruim 12.000 schoonheidsspecialisten, waarvan slechts een klein percentage een onderneming runt met een omzet van boven de 100.000 euro. "Dat zijn de professionele schoonheidsspecialisten, onze klanten dus. Zij mogen niet als artsen IMAGE verkopen. Wie het product verkoopt, krijgt eerst een train-

ing. Je ziet dat de consument op het gebied van schoonheidsbehandelingen steeds veeleisender wordt. Een mooi verpakte doos met een inhoud van niets is uit de tijd. Kennelijk zat men hierop te wachten. We kregen goede kritieken, vooraanstaande schoonheidsspecialisten lieten weten voor ons product te kiezen en na zes weken hadden we veertig klanten.

Het aller-leukste en de allergrootste voldoening is een goed product verkopen waarover klanten enthousiast zijn. Ik vind niet alleen verkopen leuk, maar ook het presenteren en markeren van een product. De uren vliegen voorbij."

## BEDRIJF IN DE (UIT)VERKOOP

Voor een ondernemer kan het verkopen van zijn bedrijf een moeilijk moment zijn. Je neemt immers afscheid van iets dierbaars waar vaak een leven lang hard aan is gewerkt. Het liefst neem je afscheid in goede harmonie, op het door je zelf gewenste moment en vooral tegen goede voorwaarden. Het belangrijkste hierbij is meestal de prijs. Voor veel ondernemers is de prijs bepalend hoe zij hun verdere leven kunnen inrichten.

Met het verkopen van het bedrijf moet je niet wachten tot het laatste moment. Een goede verkoop vereist een gedegen jarenlange planning. Daarbij komen vragen naar voren als: Wanneer wil ik verkopen? Wie is er in mijn bedrijf geïnteresseerd? Hoe benader ik de kandidaat-koper en kan deze mijn prijs wel betalen? Maar vooral: Is mijn bedrijf wel verkooprijp?

De beste koper vindt u door goed naar uw eigen bedrijf te kijken, en wel door de ogen van de koper. Is uw ondernemer wel aantrekkelijk voor een potentiële koper? Zo niet, wat moet er dan gebeuren? Een veel voorkomende hindernis is daarbij de ondernemer zelf. De kans is groot dat deze overal bij betrokken is en alleen alle beslissingen neemt. Kan uw bedrijf dan wel zonder u? Wat is uw bedrijf waard als u er niet meer bent? Is uw organisatie wel "zelfdragend"? Ook als u er niet bent?

Dit zijn vragen die u zich als ondernemer permanent moet stellen. Het klinkt wellicht hard, maar uw bedrijf is pas echt wat waard als het ook zonder u als een geoliede machine



Willem Smeets, Horlings vestigingsspartner Heemstede

loopt. Als dat niet het geval is, dan moet u daar naar toe werken. En dat kost tijd.

Wacht met verkoopbaar maken van uw bedrijf niet tot het laatste moment. Dan valt er namelijk niets meer te sturen. Een bedrijf dat loopt als een goed geoliede machine is altijd verkoopklaar. Ook als de ideale koper bij toeval langs komt op het moment dat u zelf nog niet wil verkopen.

Horlings, zin in de Toekomst!

**Horlings Accountants en belastingadviseurs**  
Almere, Amsterdam, Heemstede, Hoofddorp, Velsbroek  
[www.horlings.nl](http://www.horlings.nl)

## GOED GESLAAGD

Nightgolf geslaagd!



De winnaars van de 1ste nightgolf. Foto: Fotostudio René Vervloet

Op 11 maart 2010 organiseerden BtB, Businessclub Spaarnwoude en Young MKB het fameuze NIGHTGOLF voor de eerste maal op Golfbaan Spaarnwoude. Ca. 55 personen hebben zich in de strijd (en het donker) geworpen. De prijzen werden beschikbaar gesteld door sponsors Golfclub Spaarnwoude, RNN Shanks en JBK. Het bleef nog lang onrustig op de golfclub!

**Paul de Blot gastspreker bij de Haarlemse Ondernemers Sociëteit**

Locatie én spreker inspireren in Figeehal 2



Mayke Joustra, Paul de Blot en Elmer Hogervorst

Het motto van de Haarlemse Ondernemers Sociëteit, 'inspireren en verbinden', kwam tijdens de bijeenkomst van afgelopen dinsdag 16 maart, in meerdere opzichten tot zijn recht. Niet alleen was de gekozen locatie origineel, de spreker (Paul de Blot) boeide het 120-koppig publiek met een uiterst inspirerend verhaal. Ondanks de kou waren veel aanwezigen erg onder de indruk van het betoog van de 85-jarige (!) hoogleraar Business Spiritualiteit aan de Nyenrode Business Universiteit. Business spiritualiteit is een model waarbinnen idealisme en realisme een vruchtbare wisselwerking aangaan. Het is volgens De Blot een serieus alternatief voor de wijdverbreide managementstijl die alleen op winst, marktwerking en efficiency is gericht. "Een succesvolle onderneming beschikt over zowel corporatieve deskundigheid als over corporatieve spiritualiteit", is een van zijn bekende uitspraken. Wie meer wil weten over Paul de Blot kijk dan op [www.pauldeblot.nl](http://www.pauldeblot.nl).

Tekst volgt vrijdag  
Dinsdag 16 maart

Verslag GALA B2B  
Vrijdag 19 maart

## MEERLIVE BUSINESS CLUB

Elf jaar geleden besloten drie vrienden dat het tijd was voor een feest in Hoofddorp, als enige in de Haarlemmermeer nog verstoken van een jaarlijks dorpsfeest. Wat begon als een bescheiden bijeenkomst voor rond de 3.000 mensen is inmiddels uitgegroeid tot één van de grootste gratis toegankelijke outdoor muziek-evenementen van Nederland. Met als extra voor sponsors, de MeerLive Business Club.



"Het is positief uit de hand gelopen", vertelt Business Club-voorzitter Hans de Jong. "De laatste jaren zitten we tussen de 50.000 en 60.000 toeschouwers, afkomstig uit de hele Haarlemmermeer. We zijn door de gemeente als speerpunt citymarketing neergezet en krijgen alle ondersteuning om van donderdag tot en met zondag MeerLive neer te zetten. Dit jaar hebben we Frans Bauer als topper in de programmering. Het is voor het eerst in tien jaar dat hij weer buiten op het podium staat, op een gratis toegankelijk evenement. Het was geen kwestie van boeken, hij maakt z'n eigen keuzes, dus we zijn blij dat wij zijn uitverkoren."

De MeerLive Business Club is net zo hard meegegroeid. Sinds vier jaar ontmoeten de sponsors van het muziekfeest elkaar ook buiten de VIP-tent om, die aan de voet van het podium staat opgesteld. "Toentertijd hadden we 80 sponsors, die alleen tijdens MeerLive de kans kregen zich te profileren en de rest van het jaar

geen contact met elkaar hadden", verklaart Hans de Jong de oprichting van de club. "Inmiddels hebben we 163 leden, waarvan 99,9% ondernemers. We komen vijf tot zes keer per jaar samen voor een borrel, die altijd uitloopt, en organiseren een golftoernooi."

Sponsors van MeerLive worden automatisch lid van de businessclub. "Omdat ze het evenement een warm hart toedragen en om te proberen er op een nette manier handel uit te halen", weet Hans de Jong van Hotel Restaurant De Beurs, die samen met Martin Langeveld (Event Supply) en Frank Willems (Hof van Heemstede) vanaf de eerste editie bij MeerLive is betrokken. "We doen geen voordrachten of bedrijfspresentaties, maar zijn echt business-to-business. Een laagdrempelige borrel om met elkaar ken-

nis te maken, elkaar eens serieus te spreken. Het is informeel en voor ons als organisatie een prima manier om de contracten opnieuw af te sluiten. We doen het tenslotte alle drie er gezellig bij."

MeerLive wordt dit jaar georganiseerd van donderdag 19 tot en met zondag 22 augustus op een nieuwe locatie, in het Haarlemmermeerse Bos. Doordat de parkeerplaatsen worden aangepast en De Meerse wordt verbouwd, is het centrum van Hoofddorp momenteel één grote bouwput. "Dat is op zich positief", vindt Hans de Jong, "maar maakt het lastig voor ons om ruimte te vinden voor het evenement. We hebben de intentie om over vijf jaar terug te keren naar het Raadhuisplein of een andere locatie in het centrum."

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

## ABOVO: GEEN TRADITIONEEL RECLAMEBUREAU

(Advertorial) HOORN – Prima media-adviezen, gunstige advertentietarieven en een prettige omgang met de klanten; in én buiten Noord-Holland is ABOVO Media een begrip voor veel ondernemers en instellingen. Vanuit het herkenbare Kopgebouw, gelegen aan de drukste verkeersader van Hoorn, is ABOVO dan ook dagelijks voor bijzonder veel opdrachtgevers actief.



Maar ABOVO Media is veel meer dan een mediabureau. De klant kan er terecht voor elke denkbare communicatieve uiting. Op elk marketingcommunicatievraagstuk een passend antwoord. Het doel staat daarbij centraal, van waaruit de middelen volgen. En daar heeft ABOVO Media heel wat voor in huis. Naast een gespecialiseerd online mediabureau en een up-to-date internetafdeling manifesteert ABOVO zich steeds meer als een strategisch sterk reclamebureau. Een groot team, met ervaren specialisten.

"Als reclamebureau is ABOVO Media bepaald niet traditioneel te noemen," zegt Kees Verbeek, samen met Marinus Zoutendijk in 1999 oprichter en eigenaar. "Bij ABOVO zijn we niet creatief om het creatief zijn. We willen mensen bereiken. Daarom zullen we altijd kiezen voor duidelijk, helder en herkenbaar. Een klant moet zich op de eerste plaats thuis voelen bij ons. Als dat goed zit, kun je optimaal samenwerken en tot mooie, kloppende resultaten komen. Verrassende

uitingen die werken, waar beide partijen trots op kunnen zijn."

**Mediabureau en reclamebureau in één**

De combinatie van mediabureau en reclamebureau in één is behoorlijk uniek in het medialandschap. Een slimme combinatie, die veel voordelen biedt, aldus Zoutendijk: "Alles onder één dak zorgt voor korte lijnen. Dat resulteert in een optimaal, uitgebalanceerd middenplan, afgestemd op het beschikbare budget en de communicatiedoelstellingen. En wat helemaal ideaal is voor de klant: één aanspreekpunt, één factuur. Handiger. Sneller. En vooral goedkoper".

**Specialist in online media**

Online media, zoals AdWords en nieuwsbrieven, spelen een almaar groter wordende rol in uw advertentiebudget. Natuurlijk heeft ABOVO ook hiervoor alle specialistische kennis en kunde in huis. De mogelijkheden zijn groot én interessant. Informeer gerust eens op 0229-274006.

## COLOFON

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

In samenwerking met de partners Hogeschool INHolland Horlings Accountants en belastingadviseurs Hogeschool INHOLLAND Haarlem

**HORLINGS**  
Accountants en belastingadviseurs

De Coalitie communicatieadviseurs Jaap Bonkenburg Marcel Hoenderdos

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

**NERGENS TER WERELD GOEDKOPER!**

**NIEUWE FORD TRANSIT**  
300LH: 2X VERLENGD 2X VERHOOGD  
BOUWJAAR 2010, 23.950,- NU 14.950,-!

**40 X**

**KARELTRANS**  
Voor elke klus de juiste bus!

De Compagnie 14-11689 AG 2-weg 3 0229-217 440  
[www.kareltrans.nl](http://www.kareltrans.nl)

**INTRA | SCHOON**

**TIPS VOOR VVE APPARTEMENTEN!!**

**NOGMAALS BTW TARIEF SCHOONMAAK VAN 19% NAAR 6%**

**REPRESENTATIEVE ENTREE EN 1X P/WEEK SCHOONMAAK? SCHOONMAAK NAAR 2X PER WEEK KOSTEN-NEUTRAAL DOOR VERLAGING BTW TARIEF!!**

Tel. 023-542781  
[www.intra-schoon.nl](http://www.intra-schoon.nl)

**flexbeurs.nl**

**U wilt innovatief personeelsbeleid voeren?**

Met Flexbeurs hebt u een uniek HR instrument voor flexibiliteit

Kijk op <http://haarlem.flexbeurs.nl>

Dit project is mede mogelijk gemaakt door

Haarlem