



▲ Sabine en Valerie van Kesteren (uiterst links en tweede van links), dochters van de directeurs van VIV, bieden de Manege Zonder Drempels een symbolische cheque aan. (foto René Goossen)

Veenendaal 15.000 euro voor Manege Zonder Drempels

De giften voor een goed doel die de Verpakings Industrie Veenendaal (VIV) ter gelegenheid van het 50-jarig jubileum van relaties ontving, zijn uitgekomen op een totaal van 15.000 euro. VIV heeft het bedrag geschonken aan de Stichting Manege zonder Drempels. Daar kunnen gehandicapten op een huifbed tussen twee paardenruggen een ritje maken. De beweging en de warmte van de paarden blijken een stimulerende therapeutische werking te hebben.

Nieuwegein Opleiden in de bedrijfsautobranche

Innovam heeft een nieuwe opleidingsgids voor bedrijfsauto's uitgegeven. Samen met de stichting OOMT (Opleidings- en Ontwikkelingsfonds Motorvoertuigenbedrijf en Tweewielerbedrijf) en brancheorganisaties zoals RAI en BOVAG bekijkt Innovam jaarlijks aan welke nieuwe opleidingen behoefte is.

i Klantenservice Innovam, telefoon: 030-6087722.

Zeist Jubilarend houten speelgoed

Op 22 mei is een jubileumboek verschenen over 80 jaar ADO, speelgoed met een doel. Producent van het vrolijk gekleurde houten speelgoed is de Sociale Werkvoorziening in Zeist. Naast het boek is een tentoonstelling ingericht in het voormalige sanatorium in Berg en Bosch. Daar werd ADO oorspronkelijk gemaakt bij wijze van arbeidstherapie voor herstellende tbc-patiënten.

Vianen Positief resultaat Triple P

Het in Vianen gevestigde en aan de Nasdaq genoteerde IT-bedrijf Triple P heeft over het eerste kwartaal van 2003 een positief resultaat geboekt. De netto winst was 0,2 miljoen euro. Vorig jaar voerde Triple P een aantal herstructureringen door. Daardoor daalden de operationele kosten met 7,5 procent en het personeelsbestand met 29 full-time krachten. De directie is echter nog niet tevreden met de huidige resultaten. Daarom zullen in het lopende kwartaal verdere kostenreducerende maatregelen worden genomen.

Utrecht Uitbreidingsplannen Grand Hotel Karel V

Het vijf-sterren hotel Karel V wil op termijn met 23 kamers uitbreiden. De huidige logiescapaciteit is te gering om voldoende bedrijfsrendement te behalen. Daarnaast kampt het hotel met een chronisch gebrek aan magazijn en productieruimten. De gewenste uitbreiding kan op eigen grond plaatsvinden. De gemeente gaat de uitgangspunten vastleggen waarbinnen uitbreiding mogelijk is.

Utrecht Unieke leerlingbouwplaats

Het voormalig Wijkgebouw van de Nikolaiker aan de Nieuwegracht in Utrecht wordt gerestaureerd. Het project wordt uitgevoerd door Ojief-aannemers. Uniek is dat van de dertien vaste medewerkers er vijf op verschillende niveau in opleiding zijn. Ojief wil mannen en vrouwen een kans geven zich in de praktijk verder te bekwalen. Ook oudere leerlingen krijgen een kans. De jongste leerling is 19, de oudste 53.

Oud familiebedrijf in 'startende' handen

Zeist – Een bestaand bedrijf overnemen als starter vergt een andere voorbereiding dan er zelf een beginnen. Michiel Hendrikse, sinds 1 januari van dit jaar de nieuwe directeur van Hala Lampenfabriek in Zeist, vertelt over zijn ervaringen.

Hendrikse was niet geheel onervaren als ondernemer. Hiervoor had hij tweeënhalve jaar een IT-bedrijf. "Omdat mijn compagnon en ik verschillend dachten over de toekomst van de onderneming, verkocht ik mijn deel. Ik voelde trouwens ook meer voor een traditioneler product."

Vanaf augustus 2002 ging Hendrikse gestructureerd op zoek naar een onderneming. Hij informeerde bij accountants, banken, bekeek een aantal profielen op internet en in de Ondernemingsbeurs van de KvK en bezocht een paar bedrijven.

"Bij toeval hoorde ik van iemand dat Hala te koop was. Ik heb de eigenaar toen rechtstreeks opgebeld. Die was zeer verbaasd. Hij dacht weliswaar aan verkoop over een aantal jaren omdat hij geen opvolger in de familie had. Op deze korte termijn had hij echter niet gerekend. We hebben elkaar toch ontmoet en we zagen het allebei wel zitten. Onder strikt embargo en met ondertekening van een geheimhoudingsclausule zijn we aan besprekingen begonnen."

Voordeel Hala Lampenfabriek dateert uit 1932. Het bedrijf heeft een goede naam en het merk is zeer gewaardeerd door winkeliers en consumenten. Hendrikse: "Dat is een voordeel. Dan heb je de markt al mee. Ik zag ook een aantal verbeterpunten, waardoor ik de gelegenheid krijg het bedrijf volgens mijn visie verder uit te bouwen."

Hendrikse maakte van de verbeterpunten een tussenrapportage en een

financieringsplan. Daarmee stapte hij naar de bank. "Die zag het wel zitten. Toen de voormalige directeur van Hala en ik het eens waren over de overnameprijs hebben we een voorlopige overeenkomst getekend en onze geheimhoudingsplicht verder uitgebreid zodat we onze adviseurs er intensief bij konden betrekken."

Uitgebreid onderzoek Een uitgebreid onderzoek volgde. "Je moet er natuurlijk zeker van zijn dat je inderdaad koopt wat je denkt. Het bedrijfs-economische deel heb ik zelf gedaan, voor het fiscale en juridische deel heb ik specialisten in de arm genomen."

"Ik heb onder andere het arbeidsverleden van de medewerkers nauwkeurig doorgenomen, gekeken of de administratie klopte, of de ce-verklaringen van de lampen in orde waren, of het bedrijf de voorschriften op het gebied van milieu en de Arbowetgeving goed naleefde. Ook is het belangrijk te

weten of er slecht betalende debiteuren zijn."

Vlak voor Kerstmis werd het personeel (15 medewerkers) over de verkoop ingelicht. "De medewerkers waren heel positief. Dat viel me erg mee. Want uiteindelijk staat of valt een bedrijf met de medewerkers. Zij zorgen voor het succes."

Hendrikse veronderstelt dat ze blij waren met de continuïteit door de verkoop. "Het was voor hen natuurlijk ook belangrijk om te weten dat we gewoon lampen blijven maken met dezelfde mensen en op dezelfde plaats.

In de werkprocessen komen vanzelfsprekend wel verbeteringswijzigingen. We hebben er al een aantal doorgevoerd, waarbij suggesties van de medewerkers zijn verwerkt," aldus de tevreden nieuwe directeur.

i kvk.nl/vliegendestart



▲ Hala Lampenfabriek in Zeist dateert uit 1932. De nieuwe eigenaar Michel Hendrikse (links) vindt de overname een uitdaging. (foto NFP Photography)

Het geheim van succes

Quinity groeit tegen de stroom in

Utrecht – Groeien en winst maken is in deze tijden van economische malaise meer uitzondering dan regel. Toch komt het voor. Zelfs in de IT-sector. Het Utrechtse IT-bedrijf Quinity is er een voorbeeld van.

Quinity maakt software op maat. Volgens directeur Ralf Timmer ligt het succes van Quinity in de gestandaardiseerde aanpak. "Wij maken software op maat. Daarbij werken wij volgens vaste methodes. Dus bij opdrachten hoeven wij ons alleen nog maar bezig te houden met wat we moeten realiseren. De manier waarop is al bekend. Dat betekent hoge kwaliteit én hoge productiviteit. De klanten krijgen veel waar voor hun geld."

Essentieel Het interne opleidingstraject is essentieel bij Quinity. "Nieuwe medewerkers zijn vaak jonge mensen met een universitaire of HBO-opleiding informatica. Wij nemen ze meestal in groepjes van drie aan. De eerste maanden volgen ze een opleidingstraject. Daarna werken ze intensief samen met senioren. Deze koppelen het leertraject continu terug naar het functioneren van de medewerkers. Zo groeien zij snel in hun vak."

Allerbelangrijkst Terwijl grote IT-bedrijven kampen met een tekort aan opdrachten en bovengatig personeel, groeit het aantal klanten bij Quinity. Timmer verklaart dat door de manier van werken van Quinity en het feit dat het bedrijf de klant als het allerbelangrijkste beschouwt. "Het maakt niet uit of hij groot of klein is. Bij grote IT-bedrijven heeft een middelgrote klant niet altijd alle aandacht." Timmer denkt dat de grote IT-bedrijven in het recente verleden vooral veel medewerkers aangenomen hebben en niet zozeer op de kwaliteit hebben gelet. "Nu klanten heel kritisch op kwaliteit en kosten zijn, zitten zij met veel werknemers voor wie zij geen werk hebben en die ook nog eens heel duur zijn."

Prototype Bij opdrachten werkt Quinity intensief en interactief samen met de klant. "De klant moet goed weten wat hij wil. Daarvan maken wij een vertaling in software. We maken eerst een prototype. Als blijkt dat bepaalde aanpassingen nodig zijn omdat de praktijk toch anders is dan gedacht, dan kan dat. Pas als het prototype is goedgekeurd wordt het product gemaakt."

Quinity is gestart in 2000. "We waren met zijn vijven", vertelt Timmer. "Nu hebben we al 38 medewerkers in dienst en willen we dit jaar doorgroeien naar 50. In drie jaar hebben we een bestand van zo'n 60 klanten opgebouwd."

Timmer is niet bang voor de risico's van zo'n snelle groei. "We hebben wel geleerd dat de groei gelijk moet opgaan met de groei van het aantal klanten. We gaan nu wat meer naar buiten treden en meer aan marketing doen. Ons succes tot nu toe is vooral te danken aan mond-tot-mond reclame."

eFocus neemt Blinque over

Nieuwegein – Internetbureau eFocus uit Nieuwegein heeft per 20 mei onderzoeks- en adviesbureau Blinque (website optimalisatie, webmarketing) uit Utrecht overgenomen. eFocus is gespecialiseerd in het maken van websites, content management systemen en e-business applicaties. Alle activiteiten worden onder de naam van eFocus gerealiseerd. De onderneming heeft nu 25 medewerkers. Per 20 mei is Huub van Mierlo toegetreden tot de directie van eFocus.

IT-bedrijf en reclamebureau werken samen

IJsselstein/Kamerik – ServiceIT in IJsselstein en reclamebureau Spread Your Wings in Kamerik zijn een samenwerkingsverband aangegaan. Doel is kostenbesparing door één loket aan te bieden waar met name startende ondernemers terecht kunnen voor it-, reclame- en communicatieopdrachten.

Flinke omzetzijde voor Econocom

Houten – Econocom Group behaalde in het eerste kwartaal van 2003 een geconsolideerde omzet van 246 miljoen euro. Dat betekent een stijging van 25,7 procent ten opzichte van het eerste kwartaal in 2002. De omzet van de divisie Financial Services groeide flink. Products en Solutions heeft daarentegen nog steeds te lijden onder de daling in dat deel van de markt. Econocom Group kan door het business model gemakkelijk het hoofd bieden aan de stagnatie in de ICT-markt. Dat model bestaat uit drie elkaar aanvullende activiteiten, waarvan er twee tegengestelde cyclische trends volgen en over een variabele kostenstructuur beschikken. Econocom Group gaat er van uit dat de omzetdoelstellingen en de winst per aandeel voor het jaar 2003 worden gehaald.

Allochtonen nog steeds geen doelgroep

Utrecht – Ondernemers laten veel kansen liggen omdat zij hun 3 miljoen allochtone landgenoten niet als doelgroep zien. Deze groep vertegenwoordigt een totale bestedingswaarde van zo'n 12 miljard euro per jaar. Maar andersom laten allochtone ondernemers Nederlanders als doelgroep liggen. Dat vinden Mounir Hanchaou en Naoual Diria. Een eigen onderzoek toont bijvoorbeeld aan dat Marokkanen nauwelijks verzekerd zijn. Reden voor hen het etno-marketing bureau Novodor op te richten. Van belang is dat elke etnische groep apart benaderd wordt. Zij verschillen onderling niet alleen in taal, maar ook in gewoonten. Op 16 mei ging Novodor officieel van start. Het is gevestigd in het nieuwe bedrijventoezicht Lombok in Utrecht.

i Novodor, telefoon: 030-2919878, www.novodor.nl

(Advertentie)

Wilt u ondernemen in Ghana, Marokko, Suriname, Nederlandse Antillen of Aruba?

Ondernemen over de Grens

IntEnt biedt u advies, training, bemiddeling bij financiering en begeleiding bij het opzetten van uw eigen onderneming.

IntEnt ondersteunt u wanneer u zelfstandig of samen met een partner uw eigen bedrijf wilt starten.

Meer informatie? Bel 070 44 50 290 of 070 30 51 820 of kijk op www.ondernemenoverdegrens.nl



Verleg uw grenzen, onderneem het met IntEnt

