

Beurs en congres met landelijk bekende sprekers

Tweede editie Zakenfestival Almere in Topsportcentrum

TEKST: PAUL DE GRAM

Onder het motto 'De Ondernemers-arena' krijgt Almere na de succesvolle eerste editie in 2008 dit jaar opnieuw een zakenfestival van allure en wel op 22 en 23 september. Plaats van handeling is het hypermoderne Topsportcentrum. Het festival werd twee jaar geleden door circa 2.500 belangstellenden bezocht en kreeg van zowel standhouders als bezoekers een hoge waardering.



Het Zakenfestival Almere kreeg in 2008 van standhouders en bezoekers een hoge waardering.

De tweedaagse manifestatie, bedoeld om het positieve ondernemersklimaat van de groeiestad zichtbaar te maken en een netwerkplatform te bieden aan ondernemers, omvat een bedrijvenbeurs in combinatie met presentaties van landelijk bekende sprekers. Op de beursvloer zullen zich naar verwachting 110 tot 130 bedrijven en instellingen presenteren. Het evenement sluit aan op het traditionele miljoenennota ontbijt van de Vereniging Bedrijfskring Almere (VBA) en werkgeversorganisatie VNO/NCW/MKB Flevoland.

Economisch Offensief

Tijdens twee van de vier presentaties wordt ingegaan op thema's die centraal staan in het zogeheten Economisch Offensief, het voornemen van Almere om tot 2030 100.000 extra banen te verwezenlijken. Deze ambitieuze doelstelling kan niet worden gehaald zonder betrokkenheid van het bedrijfsleven. Oud-politicus Wim Meijer, ambassadeur van het Randstad Urgent Project SchaaIsprong Almere, heeft

aangegeven dat de groeiestad moet inzetten op de sectoren ict en media, logistics en commerce, health, wellness en life sciences, duurzaam bouwen en gebiedsontwikkeling en Lelystad Airport. De Economic Development Board Almere (EDBA), met daarin deskundigen die hun sporen in de verschillende sectoren hebben verdiend, is belast met het maken van concrete plannen. De EDBA, onder voorzitterschap van burgemeester Annemarie Jorritsma, moet zorgen dat het bedrijfsleven die plannen ook uitvoert.

Programma

Hoewel het programma bij het ter perse gaan van dit magazine nog onvolledig was, staat vast, dat op dag 1 wordt afgetrapt met het miljoenennota ontbijt met aansluitend de opening van het festival. Later die ochtend houdt Robbert Benninga een nooit eerder vertoonde presentatie, die speciaal voor het zakenfestival is ontwikkeld. Benninga geldt als expert op het gebied van leiderschap, high performance en persoonlijke

ontwikkeling. Jarenlang gaf hij leiding aan bedrijven als Hyatt Hotels USA, Ahold, De Bijenkorf, WE international en de METRO Group. In 1991 richtte Benninga Mindpower International op. Dag 1 wordt afgesloten met een avondfeest voor alle bezoekers. Op dag 2 staat 's morgens Spyker-topman Victor Muller op het podium. Muller is ondernemer/zakenman van onder meer bergings- en zeesleepbedrijf Bureau Wijsmuller en kledingmerk McGregor. Bij Spyker is hij verantwoordelijk voor het uitvoeren van de strategie. 's Middags is er een plenair samenzijn onder leiding van Maurice de Hond.

Initiatiefnemers van het Zakenfestival Almere 2010 zijn, net als twee jaar geleden, de gemeente Almere, de Vereniging Bedrijfskring Almere, de Kamer van Koophandel Gooi, Eem en Flevoland, het WTC Almere Area en Almere City Marketing. ■

Zie ook www.zakenfestivalalmere.nl.

Samenwerking WTCAA met CAH Almere en ROC Flevoland

Tweejarige deeltijd hbo-opleiding internationaal zakendoen

TEKST: PAUL DE GRAM FOTOGRAFIE: FRANS DAVIDS

De wereld verandert. Het economisch zwaartepunt verschuift in hoog tempo richting Azië en Zuid-Amerika. Zelfs Afrika maakt goede kans op korte termijn de 'oude wereld' qua groei voorbij te streven. Nederlandse werknemers en ondernemers van de toekomst moeten daarop voorbereid zijn. Dat betekent: kennis van zaken hebben als het gaat om internationaal zakendoen.

Voor het World Trade Center Almere Area reden samen met de CAH Almere en het ROC Flevoland vanaf september 2010 de nieuwe opleiding Associate Degree (AD) International Entrepreneurship aan te bieden via de International Business Academy van het WTCAA.

Een opleiding voor ondernemers en werknemers die zich internationaal willen oriënteren

“De Associate Degree International Entrepreneurship is een 2-jarige hbo-deeltijdopleiding, bedoeld voor startende en gevestigde ondernemers en werknemers die zich internationaal willen oriënteren”, zegt directeur Annemarie de Vries van het WTCAA. “Alle aspecten van het internationaal zakendoen komen aan bod.

De opleiding voorziet in een internationaal georiënteerde eindopdracht. Deelnemers kunnen bij wijze van spreken direct aan de slag met hun eigen 'international business plan'.”

De nieuwe opleiding wordt afgesloten met een internationaal erkend diploma, de Associate Degree International Entrepreneurship. Volgens directielid Wil

Bekkering van de CAH vergroot het diploma de marktwaarde van de deelnemers bij internationaal werkende ondernemingen. De opleiding, geregistreerd in het Centraal Register Opleidingen Hoger Onderwijs (CRO-HO), is toegankelijk voor ondernemers, werknemers en studenten die een internationale loopbaan hebben of ambiëren.

“Ambitieuze mensen, die erover denken zaken te doen in of met het buitenland zijn welkom, evenals zij die hun kans op internationaal succes willen vergroten. Ook staat de opleiding open voor gegadigden, die goed willen leren omgaan met cultuurverschillen en/of meer willen weten over verschillende internationale bedrijfstvormen.



Angèle Sijling (links), manager ondernemerschap College4Business van ROC Flevoland, en WTCAA-directeur Annemarie de Vries bekijken de brochure Associate Degree International Entrepreneurship.



Directielid Wil Bekkering van de Christelijke Agrarische Hogeschool Almere: "Het diploma Associate Degree International Entrepreneurship vergroot je marktwaarde bij internationaal werkende ondernemingen."

De opleiding geeft enig inzicht in het internationale arbeidsrecht en leert de deelnemers marktonderzoek op te zetten buiten Nederland. Ook verschaft de opleiding de studenten handvatten om een internationaal bedrijfsplan te maken", aldus Bekkering, die beklemtoont, dat deelnemers aan de opleiding Associate Degree International Entrepreneurship veel kunnen leren van ondernemers die al ruime internationale ervaring hebben.

Instroomeisen

Geïnteresseerden voor de opleiding kunnen instromen op basis van een MBO niveau 4 diploma in een verwante richting (bijvoorbeeld handel of economie). Wie niet aan deze instroomeis voldoet, kan een toelatingsgesprek met de opleider aanvragen. "Mensen met een afwijkende vooropleiding en veel werkervaring kunnen in aanmerking komen voor een zogenoemde EVC (Eerder Verworven Competenties) procedure", zegt Angèle Sijssling, manager ondernemerschap College4Business van ROC Flevoland. Op basis van zo'n procedure wordt vastgesteld wat het werk- en denkniveau van de kandidaat is. Een positief EVC-rapport geeft ook toegang tot de opleiding.

Internationaal en uitdagend

WTCAA-directeur De Vries wijst erop, dat de praktijkgerichte opleiding wordt gegeven door docenten van de CAH met internationale kennis en praktijkervaring. Ook internationale ervaringsdeskundigen komen aan het woord. "Deelnemers wonen lezingen, seminars en workshops over internationaliseringsvraagstukken bij en werken hun eigen businesscase uit."

De studiekosten voor de deeltijdopleiding Associate Degree International Entrepreneurship belopen 1.672 euro per jaar (wettelijk collegegeld). Deze worden jaarlijks door de overheid bepaald. Studiematerialen vergen per module circa 50 euro. Het programma kent enkele binnenlandse excursies. Hiervoor worden geen kosten in rekening gebracht. Een bezoek aan de Europese Unie in Brussel behoort even-

Kennis van zaken hebben als het gaat om internationaal zakendoen

eens tot de mogelijkheden. De kosten voor reis en eventueel verblijf zijn bij de collegegeldprijs inbegrepen tot een bepaald maximum.

In WTCAA

De opleiding Associate Degree International Entrepreneurship wordt gegeven in het World Trade Center Almere Area. Deelnemers hebben via de International Business Club van het WTCAA direct toegang tot het netwerk van ruim 750.000 internationaal opererende ondernemingen in meer dan 100 landen. Met deze opleiding kunnen studenten hun plannen voor hun eigen bedrijf uitwerken en in praktijk brengen.

De afgelopen maanden zijn ter introductie van de nieuwe opleiding enkele

succesvolle voorlichtingsbijeenkomsten gehouden en ook in augustus staat nog een bijeenkomst in het WTCAA gepland. Zie voor de data de website www.wtcaa.nl/iba. Tijdens zo'n voorlichtingsbijeenkomst maken geïnteresseerden kennis met de opleiding en kunnen zij in gesprek gaan met de docenten. ■

Nadere informatie op www.wtcaa.nl/iba.
Inschrijven kan via Studielink www.studielink.nl.

Hbo-graad

Associate Degree (afkorting AD) is een hbo-graad in Nederland in het kader van het bachelormasterstelsel. Om het aanbod te verbreden in het hoger beroepsonderwijs en het gat te dichten tussen het middelbaar beroepsonderwijs en het hoger onderwijs werd in september 2006 begonnen met tweejarige deeltijd opleidingen aan hogescholen. Afronding hiervan wordt afgesloten met de wettelijke graad, Associate Degree geheten. De opleidingen sluiten aan bij de behoefte uit het bedrijfsleven aan personeel met een opleidingsniveau dat ligt tussen mbo niveau 4 en een hbo-bachelor. De AD-opleidingen zijn daarom zeer relevant voor de huidige arbeidsmarkt. Om toegelaten te worden is het bezit van een havo-diploma of een afgeronde mbo-4 studie voorwaarden. Met een associate degree kan worden doorgestudeerd voor het behalen van een bachelorgraad.

Beter begrip interculturele verschillen voorkomt misverstanden

Nederland belangrijkste exporteur naar Duitsland

TEKST: PAUL DE GRAM FOTOGRAFIE: FRANS DAVIDS

Duitsland is de belangrijkste handelspartner van ons land. Met een goederenvolume ter waarde van meer dan 58 miljard euro was Nederland in 2009 wereldwijd de grootste exporteur naar de Bondsrepubliek. Ter vergelijking: China kwam tot 55,4 miljard en Frankrijk noteerde 54,6 miljard. De groeiende betekenis van ons land voor de handel met de oosterburen wordt onderstreept door de import vanuit Duitsland. Met een goederenvolume van 54,1 miljard euro laat Nederland de VS (53,8 miljard) en het Verenigd Koninkrijk (53,1 miljard) achter zich. Alleen Frankrijk presteerde vorig jaar met 81,9 miljard beter.



Directeur Enrico Kretschmar van Gateway to Germany: "Ondernemers doen er verstandig aan zich te oriënteren op de lange termijn."

Flexibiliteit en pragmatisme versus structuur en regels. Zo laten de tegenstellingen tussen ondernemend Nederland en Duitsland zich het best typeren. "Aspecten als infrastructuur, transport, energie, investeringsmogelijkheden en belastingen verdienen binnen de economische relatie tussen beide landen veel aandacht", zegt directeur Enrico Kretschmar van Gateway to Germany, een op Duitsland gespecialiseerde exportadviesorganisatie met vestigingen in Utrecht, Arnhem en

München. Volgens de van oorsprong Oostduitser is men in de Bondsrepubliek 'absoluut bereid' met Nederlandse bedrijven in zee te gaan. "Maar het is een heel proces om tot samenwerking te komen. Dat moet in etappes: vanaf de eerste verkenning tot de opbouw van een stevige marktpositie. Ondernemers doen er verstandig aan zich te oriënteren op de lange termijn. Vertrouwen moet je verdienen." Kretschmar presenteerde zich eind mei op de manifestatie 'Meet the World – Zakendoen met Duitsland'

in het World Trade Center Almere Area. Doelgroep van Gateway to Germany zijn vooral mkb-bedrijven binnen de retail, industrie of medische sector, die commerciële activiteiten op de Duitse markt willen opzetten of uitbreiden. Advisering op het gebied van exportstrategie, het zoeken naar geschikte agenten/distributeurs en het werven van Duits personeel behoren tot de kerncompetenties van de organisatie.

Uit het dal

Kretschmar wijst erop, dat de Duitse industrie sinds het dieptepunt eind 2008 met rasse schreden uit het dal is geklommen. Regeringsmaatregelen, gekoppeld aan de algehele opleving van de wereld-economie, hebben hun vruchten afgeworpen. De gunstige ontwikkeling van de loonkosten (plus 2,7 procent) heeft de Duitse economie in de jaren ervoor (2000 – 2008) bovendien een stevige duw in de rug gegeven. In Nederland stegen de lonen in dezelfde periode met 19,5 procent.

'Beschlagen zu Eis'

Holger Buch, partner van Meeuwssen Ten Hoopen Registeraccountants/Belastingadviseurs (MTH) en verant-

woordelijk voor de German Desk, onderstreept het belang van een goede voorbereiding. De in Keulen geboren registeraccountant richt zich op de begeleiding en advisering van Nederlandse bedrijven die actief zijn op de Duitse markt. MTH telt in Midden en Noord Nederland 15 vestigingen, waaronder in Almere, Lelystad en Emmeloord.

Buch: “Strategische keuzes en *gründliche* voorbereiding zijn erg belangrijk. Niet alleen bij de marktwerking, maar ook bij het kiezen van de juiste ondernemingsvorm en het regelen van de (fiscale) formaliteiten”. Dat ook kleine afwijkingen in belastingregels een groot verschil kunnen maken bleek uit de presentatie van fiscalist Dennis Schoemaker, werkzaam in de vestiging Almere. “Het is daarom vitaal de activiteiten goed op te zetten om te voorkomen dat fiscale verrassingen veel geld gaan kosten”, aldus Buch, die in zijn geboorteland over een uitgebreid netwerk beschikt. Vanuit MTH is hij bovendien bestuurslid bij Moore Stephens Europe, een netwerk van accountantsorganisaties in Europa. Als Duitser die in Nederland is opgeleid maakt Buch de vertaalslag voor de ondernemer en zorgt in Duitsland waar nodig voor de inzet van locale kennis. “Door de directe aanpak is er duidelijkheid en komt de ondernemer, vrij naar Louis van Gaal, ‘Beschlagen zu Eis’.”



Registeraccountant Holger Buch van Meeuwsen ten Hoopen: “Strategische keuzes en gründliche voorbereiding zijn erg belangrijk.”



Ontspannen napraten na de presentaties.

Etiquette

Onze oosterburen mogen dan qua taal en cultuur op ons lijken, de interculturele valkuilen zijn niet gering. Zakelijk gezien zijn Duitsers op een aantal vlakken zelfs compleet anders dan Nederlanders. Dus zonder stropdas naar

slaat de plank mis. Duitsers willen dat wordt ingegaan op het zogenoemde ‘Fachwissen’, de deskundigheid die nodig is om een project te kunnen volbrengen.

Belangrijk zijn ook de zakelijke diners die doorgaans ’s avonds plaatsvinden in een restaurant van naam. Zo wil de Duitser tonen dat hij niet alleen de deelname van zijn partner aan het diner waardeert, maar dat hij ook bereid is daarvoor veel geld uit te geven. Andersom moeten Nederlanders dus niet aankomen met een koffietafel met broodjes voor de lunch. ■

Flexibiliteit en pragmatisme versus structuur en regels

een afspraak en met ongepoetste schoenen de Duitse partner meteen op zijn Nederlands tutoyeren? Fout. Een serieus, verzorgd verschijningsbeeld geeft iemands competentie weer en daaraan wordt in Duitsland veel waarde gehecht. Belangrijk voor Duitsers is ook om deskundigheid uit te stralen. Niet alleen is tutoyeren om die reden ondenkbaar, ook een academische titel of de auto waarmee je naar een afspraak komt zijn er van groter belang dan hier.

De Duitse voorkeur voor kennis blijkt uit de manier waarop bij onderhandelingen en presentaties wordt opgetreden. Een fantastische presentatie waarin concepten worden voorgesteld, maar waarin niet wordt gerept van de specificaties,

Succesfactoren

Gateway to Germany hanteert zeven succesfactoren voor het zakendoen met Duitsland:

- Maak duidelijke strategische keuzes
- Zorg voor *gründliche* voorbereiding
- Onderschat niet de verschillen tussen beide landen
- Kennis van de Duitse taal en zakencultuur is essentieel
- Benadruk de duurzaamheid van je plannen
- Wees realistisch in je verwachtingen
- Maak gebruik van het goede imago van Nederlanders in Duitsland



MTH-fiscalist Dennis Schoemaker: “Ook kleine afwijkingen in belastingregels kunnen een groot verschil maken.”

International Incubator Center heeft organisatie rond Broedplaats internationale starters WTCAA op de rails

TEKST: PAUL DE GRAM

Het International Incubator Center (IIC), de nieuwe broedplaats voor internationale starters van het WTC Almere Area, is klaar voor de start. De criteria voor toelating zijn vastgelegd, de propositie voor de deelnemers staat op papier en de organisatie van het nieuwe centrum is rond. "We verwachten, dat de eerste beginnende ondernemers met een internationale ambitie binnenkort zullen instromen", zegt projectleider Arjan van 't Hof namens het WTCAA.

Deze starters, die voor hun producten of diensten een grote internationale markt nodig hebben, krijgen via het IIC de gelegenheid zich vanuit het World Trade Center te ontwikkelen tot volwassen bedrijven. Het gaat daarbij niet alleen om jonge ondernemers met een goed idee, die net van de hogeschool of de universiteit af komen, maar ook om ervaren zakenlieden, die hun expertise op een ander terrein internationaal willen inzetten. Met kantoorruimte en een begeleidingsprogramma worden ze in het IIC op weg geholpen. Na twee jaar moeten de internationale ondernemers op eigen benen staan. Het IIC maakt onderdeel uit van het WTC-programma economische internationalisering van de regio Gooi-, Eem- en Flevoland.

Internationaal netwerk

"Deelnemers krijgen meteen toegang tot het internationale netwerk van het WTC: ruim 750.000 bedrijven in bijna 100 landen. Wereldwijd telt het World Trade Center meer dan 300 vestigingen. Bovendien profiteer je van de uitstraling van het aantrekkelijke gebouwencomplex in Almere. Als IIC-deelnemer krijg je er onderdak en kun je gebruik maken van de vergader- en presentatieruimten. Desgewenst zorgen wij ook voor contacten met investeringspartijen. Mocht dat

relevant zijn, is zelfs deelname aan een handelsmissie niet uitgesloten", weet Van 't Hof, die op interim-basis aan het IIC-project verbonden is.

Drie fasen

Een starter (import en export) doorloopt in het kader van het International Incubator Center drie fasen: selectie, incubatie en nazorg. Tijdens de selectiefase wordt het businessplan van het nieuwe internationale bedrijf voorgelegd aan onafhankelijke experts op het gebied van financiën, innovatie en (internationaal) ondernemerschap. Aan de hand van het plan en een mondelinge toelichting bepalen zij wie er wel en wie er niet toetreden tot het IIC. In de incubatiefase wordt het initiële idee/businessplan ontwikkeld tot een concreet product of prototype. Per kwartaal wordt geëvalueerd om te zien hoe het gaat en om eventuele coaching en/of begeleiding bij te sturen. Jaarlijks wordt vervolgens bekeken hoe het bedrijf ervoor staat en of de starter het jaar erna weer toegelaten wordt. "In de nazorgfase tenslotte", aldus Van 't Hof, "wordt de ondernemer begeleid naar zelfstandigheid. Hij krijgt verdere ondersteuning bij het regelen van financiering en er wordt gezocht naar *venture capitalists*. Ook krijgt hij hulp bij het zoeken naar nieuwe huisvesting." ■



Geïnteresseerden kunnen zich aanmelden bij het WTCAA:

P.J. Oudweg 1, 1314 CH Almere,
tel. 036-5238400, fax 036-5238409,
e-mail iic@wtcaa.nl.

Voor nadere informatie kunnen zij ook rechtstreeks contact opnemen met projectleider Arjan van 't Hof, e-mail a.vanhof@wtcaa.nl.

Simona Ghizdareanu, International School Almere

'Grenzen bestaan niet meer'

TEKST: ENNO DE GRAAFF FOTOGRAFIE: FRANS DAVIDS

"Leraar zijn is een kunst in het leggen van een fundament voor de toekomst van de maatschappij", stelt Simona Ghizdareanu van de International School Almere. De uit Roemenië afkomstige directrice koos na een onderwijscarrière van twintig jaar heel bewust voor een internationale school. "Geografische grenzen bestaan niet meer. Mensen reizen en ontdekken in hun leven vele culturen, zowel privé als voor het werk. Internationaal onderwijs kan in die verscheidenheid een belangrijke verbinding aanbrengen."

Een belangrijk doel van de International School Almere is het opleiden van studenten tot open minded persoonlijkheden, die getypeerd kunnen worden als kosmopolieten. "Dus is er naast kennis van de wereld ook veel aandacht voor zelfexpressie en -ontwikkeling", zegt Ghizdareanu in vloeiend Engels. "De school heeft momenteel 55 studenten, afkomstig uit 11 landen en onze enthousiaste staf van docenten telt 8 nationaliteiten." De studenten kunnen in twee leeftijdscategorieën (12-16 en 16-19 jaar) een leerprogramma volgen. "Ze krijgen les in groepen van 15 tot 18 studenten en er is dus ruimte voor veel individuele aandacht. Overigens komen relatief veel studenten uit Nederland, jongens en meiden die heel bewust de keuze maken voor internationaal, Engelstalig onderwijs." Het onderwijs dat aan de school kan worden gevolgd, biedt directe aansluiting op vele scholen van soortgelijk internationaal onderwijs in de hele wereld. "In dat opzicht bieden wij een soort paspoort."

Ambitie

De International School Almere heeft ambities. Een daarvan staat op punt om te worden verwezenlijkt: een nieuw pand. Ghizdareanu vertelt er enthousiast over: "De locatie waar we bouwen zal in



Simona Ghizdareanu van de International School Almere.

de toekomst toepasselijk omringd zijn door multinationals. De standaard van het gebouw is die van het meest moderne dat een schoolgebouw te bieden heeft, inclusief auditorium, sport- en toneelfaciliteiten. Belangrijk is voor ons ook dat het gebouw CO2-neutraal, duurzaam en dus milieuvriendelijk wordt opgetrokken uit materialen afkomstig uit de hele wereld. Het gaat ons een basis geven om nog meer kwaliteit te kunnen bieden."

Grote impact

Groei is een andere ambitie van de school. "En dat is een reden waarom wij lid zijn geworden van de International Business Club (IBC) van het WTC

Almere. De bijeenkomsten worden die vanuit die club georganiseerd bieden ons contacten met expats en vele bedrijven die actief zijn in het buitenland. Voor de gezinnen van werknemers van die bedrijven is het vinden van een goede school van het grootste belang. Een gezin dat van cultuur en/of land wisselt kan tegen grote problemen aanlopen. Iets dergelijks heeft namelijk grote impact. In de overgang van het ene naar het andere land kan onze school een vorm van ondersteuning bieden. Daarin worden zaken thuis, zoals bijvoorbeeld de taal, behouden, maar raakt het kind tegelijkertijd bekend met nieuwe facetten van het land waarin het verzeild is geraakt." ■