

inhoud: Stand van zaken • Aspirant ondernemers aan het woord • Startersmissie II • Open House IntEnt • Certificaatuitreiking groep II Suriname • Certificaatuitreiking groep III Suriname • Suriname Business Forum • Agenda Erbij • Ondernemerstip van de maand • Ontmoet onze bedrijfsadviseurs

Voorwoord

IntEnt over de grens...

Toen we IntEnt oprichten in 1996 wisten we nog niet wat we in 2009 zouden doen. We steunden mensen die wilden ondernemen over de grens. En velen hebben daar gebruik van gemaakt. Ook veel Surinamers in Nederland grepen de kans om hun plannen te verwezenlijken. Met hulp van bedrijfsadviseurs in Nederland en in Suriname lukte het hen om hun eigen bedrijf op te zetten. En de training ondernemerschap hielp hen op weg. Bij het afronden, bij de start en gedurende de eerste maanden na de start. Geen bedrijf komt van de grond zonder ondernemerschap. En met de ondernemers keken wij zelf ook over de grens. We zagen dat er steeds meer mensen in Suriname interesse toonden voor onze manier van werken en onze diensten. Dus het besluit om IntEnt Suriname op te zetten was een logische stap. Een groot deel; van het werk kan in Suriname uitgevoerd worden. En dat bracht ons tot het besluit om een deel van ons werk over te dragen aan IntEnt Suriname. Op een afstand kan ik nu kijken naar de mensen in en rond IntEnt. En ik zie dat zij enthousiast de aspirant ondernemers en ondernemers met raad en daad bijstaan. Of het nu ingezetenen zijn of ondernemende migranten. Allen vinden zij een gewillig oor. Allemaal kunnen ze dat zetje in de rug krijgen dat ze nodig hebben. Op een ondernemende wijze. Het is goed dat IntEnt Suriname er is. En straks wordt het misschien wel de mede-eigenaar van IntEnt Nederland. Met een beetje ondernemen over de grens moet dat lukken.

*Klaas Molenaar
Oprichter en
Oud-Directeur
IntEnt Nederland*



Stand van zaken (Kenneth Woei-A-Tsoi - Directeur IntEnt Suriname)

Onze Surinaamse aspirant ondernemers

De derde groep Surinaamse aspirant ondernemers is reeds van start gegaan met het IntEnt Suriname traject. Dit brengt onze thermometer op 27 deelnemers die aan het IntEnt programma zijn begonnen in 2009. Bij het uitkomen van deze nieuwsbrief hopen wij dat de 1ste 8 ondernemingsplannen van groep 1 bij de Finale Toetsings Commissie (FTC) kunnen worden ingediend, ter beoordeling.

Volgens planning zullen elke maand t/m november 2009, 6-8 aspirant ondernemers starten met het IntEnt traject.

Finale Toetsings Commissie (FTC)

In 2008 is gewerkt met een commissie van 3 FTC leden, waarvan 1 naar het buitenland is vertrokken. Per zitting zijn er 3 commissieleden nodig. Aangezien er ca 80 bedrijfsplannen op jaarbasis aan de FTC moeten worden voorgelegd, hebben we gemeend deze te moeten uitbreiden. Het is ons gelukt om via een openbare wervingsronde 6 nieuwe FTC leden te werven. Wij zullen ze binnenkort aan u voorstellen.

Startersmissies uit Nederland

Ook de 2de startersmissie (juni 2009), waarbij startende ondernemers uit Nederland gedurende 2 weken marktonderzoek verrichten in Suriname, is succesvol afgerond. Lees meer hierover verder in de nieuwsbrief. In november van dit jaar vindt de derde en laatste startersmissie voor 2009 uit Nederland plaats.

Lees verder op de volgende pagina

Vervolg van voorpagina

We hadden gepland om 40 startende ondernemers uit Nederland middels de IntEnt startersmissie binnen te halen, helaas is dit niet gelukt. Momenteel zitten we op 15 en met de laatste missie komen we voor dit jaar op 25 of 27 starters uit Nederland.

Als toevallige bijkomstigheid is wel te vermelden dat wij nu een aspirant ondernemer uit de Verenigde Staten hebben aangetrokken en binnenkort komt er ook eentje vanuit Sint Maarten aanzetten.

Vanuit de eerste startersmissie (april 2009) komen per september a.s. 2 ondernemers zich in Suriname vestigen om hier met hun bedrijf te starten.



*Ferdinand Refos,
oud coördinator IntEnt Suriname*



*Sherida Mormon,
nieuwe
coördinator
IntEnt
Suriname*

Samenwerkingsprojecten

Bij de 2de ronde van de twinningfaciliteiten is een project ter bevordering van de ontwikkeling van het ondernemerschap in Suriname, door UTSN (Uitvoeringsorgaan Twinningfaciliteiten Suriname-Nederland) gehonoreerd.

IntEnt Suriname is partner in de uitvoering van dit project samen met SPWE (Stichting Productieve Werk Eenheden) en Stichting d'ONS (Duurzame Ontwikkeling Nederland Suriname). Vermeldenswaard is dat dit project in West Suriname zal worden uitgevoerd en vormt Distance Learning hierbij een belangrijk middel.

IntEnt Trainers

IntEnt Suriname werkt continue aan kwaliteitsverbetering. Na de training aan 2 groepen aspirant ondernemers heeft er een evaluatie plaatsgevonden met de IntEnt trainers, de coordinator en de directeur IntEnt Suriname te samen met de oprichter van IntEnt Nederland, Klaas Molenaar. Ook de bevindingen van de aspirant-ondernemers zijn hierin meegenomen. We kijken terug op een productieve sessie, met als resultaat dat op kort termijn wederom een sessie zal plaatsvinden voor de IntEnt trainers. Het doel hiervan is om vooral het bestaande IntEnt materiaal te toetsen en nog meer aan te passen aan de Surinaamse situatie.

Personeel

Helaas moeten wij afscheid nemen van onze coordinator Ferdinand Refos. Hij wordt per 01 augustus 2009 opgevolgd door Sherida Mormon. In de volgende nieuwsbrief meer hierover.

Oproep aan alle IntEnt klanten en bedrijven!

We zijn op dit moment bezig met het actualiseren van het bestand van IntEnt klanten/bedrijven. We gaan daarbij terug naar 1996. Voor zover u nog IntEnt klanten/bedrijven kent uit deze periode, of er zelf een bent geweest, gelieve contact met ons op te nemen. Wij willen graag weten hoe het met uw bedrijf is gegaan. Bel naar: 472825 of mail: info@intent-suriname.com

Aspirant ondernemers aan het woord

Peggy Balkler

Je hebt een idee en wenst deze uit te werken in een business plan met als uiteindelijk doel het starten van je eigen onderneming. Dan komt er zeker een tijd waarbij je intensief onderzoek zal moeten gaan naar informatie. Informatie die van belang is bij voor een goede voorbereiding. Allerlei instanties aflopen, duizend en één telefoontjes plegen, wachten tot dat men zin of tijd heeft om je te ontvangen of simpelweg niet de moeite neemt om je terug te bellen, etc.etc. Dat en nog meer is wat je allemaal te wachten staat en wees eerlijk... dáár verheug je je als aspirant ondernemer niet op.



Peggy Balkler

Wat een voorrecht is het dan als je als deelnemer van het IntEnt programma te horen krijgt dat je mag participeren aan de startersmissie. Twee weken lang samen met je surinaamse- en nederlandse collegas op "informatie jacht". In de bus met z'n allen trekkend van de ene instantie naar de andere. In deze twee weken hebben wij heel veel informatie kunnen vergaren.

Zo zijn wij geweest bij KKF, ministerie van ATM en HI, de douane, de verschillende bank-instellingen, de belastingdienst, de notaris enz. Uiteraard is het niet altijd mogelijk geweest hele specifieke vragen te stellen over je bedrijfs-idee. Belangrijk is dat je een globaal beeld krijgt van waarvoor je waar terecht kan en bij wie, maar meer nog dat het contact gelegd is geworden waardoor je een volgende keer veel gemakkelijker toegang krijgt. Verder zijn wij ook op bezoek geweest bij enkele gevestigde IntEnt ondernemers die zich reeds hebben weten te bewijzen. Zij vertelden ons niet alleen hoe zij het ondernemerschap tot nu toe hebben ervaren maar ook the do's & the don'ts bij het ondernemen.

En als je zoveel informatie moet verwerken binnen zo een korte tijd dan moet je ervoor zorgen dat je voldoende en gezond voedsel tot je neemt. Ook daar heeft IntEnt voor gezorgd. Ook de verschillende instanties waar wij zijn geweest hebben zich van hun beste zijde laten zien. Zij hebben ons flink verwend met diverse hapjes en drank.

Ondanks dat het strakke schema het niet altijd toe liet onderling met elkaar van gedachten te wisselen hebben wij toch een band kunnen opbouwen met elkaar. Wij streven immers allemaal hetzelfde doel na, namelijk starten met onze eigen onderneming en deze tot een groot succes maken. Het is een hele enerverende periode geweest maar absoluut de moeite waard!

Ondernemer uit Nederland over marktonderzoek In Suriname

Geen concurrentie, maar uitdagingen en matchmakers tijdens mijn marktonderzoek in Suriname

Suriname heeft vele gezichten, Edith ziet de mooie kant. Eerst had ze geen idee hoe ze het allemaal zou aanpakken, maar zegt Edith: "als je eenmaal met je passie bezig bent, komen de mogelijkheden en kansen vanzelf op je pad". Tijdens haar marktonderzoek in Suriname bleken mensen heel open te staan en graag bereid te zijn om samen te werken. "De IntEnt adviseur staat ook altijd voor je klaar, soms als coach, soms als leermeester en ook kun je goed gebruik maken van het IntEnt netwerk.

Waarom Suriname

Suriname is mijn geboorteland. Het is altijd al mijn plan geweest terug te komen. Iedereen weet dat. Mijn kinderen zijn nu alle vier zelfstandig en ik wilde ook niet wachten tot na mijn pensioen. Ik heb er bewust voor gekozen om actief deel te nemen aan het arbeidsproces in Suriname. Eerst zou ik vanuit mijn opleiding en ervaring een baan zoeken bij een hulpverleningsinstelling of de Surinaamse overheid. Tijdens een loopbaanbegeleidingssessie werd ik geconfronteerd, met mijn oude passie en , mijn drive voor een eigen onderneming, uiteindelijk belandde ik bij IntEnt. Maar het blijft niet bij Suriname, nu al heb ik gesprekken met onderaannemers in Frans -Guyana en dat is niet mijn eindpunt.

Lees meer over aspirant ondernemer Edith Augustus-zoon, in de komende editie van United Magazine.



Startersmissie II: 19 mei tot en met 2 juni 2009

Dr. Sharda Roelsma-Somer - Coordinator IntEnt Nederland

De onderstaande vier aspirant-deelnemers hebben hun marktonderzoek in de periode van 19 mei - 02 juni 2009 in Suriname gedaan met de volgende bedrijfsideeën.

Hoveniersbedrijf

Softwarebedrijf + outsourcing

Horeca

Secretariaatsburo

Deze vier kandidaten zijn in een vergevorderd stadium en zullen in de loop van dit jaar, zoniet volgend jaar hun onderneming in Suriname starten. Alle vier kandidaten hebben of een perceel in Suriname en/of een pand en hebben zich tijdens de missieweek ingeschreven bij de KKF in Suriname. Zij zullen binnenkort hun ondernemingsplan definitief maken en nog een keer door de FTC worden getoetst.

De missie is succesvol verlopen. De collectieve week is door de deelnemers behoorlijk zinvol ervaren. Tijdens deze week gaven de deelnemers aan dat het programma te zwaar was, maar aan het eind van de startermissie waren ze het erover eens dat het programma haalbaar is in twee weken.



Deze tegenspraak komt volgens de deelnemers omdat ze in de eerste instantie alle informatie wilden onthouden. Achteraf gaven ze aan het belangrijker te vinden, de grote lijnen van een procedure te begrijpen en de juiste personen te kunnen kontakten.

De individuele week samen met hun bedrijfsadviseur is eveneens een succes geweest. De match tussen deelnemer en bedrijfsadviseur is bij alle vier de kandidaten prima verlopen. Deelnemers gaven aan dat de bedrijfsadviseurs zich goed hadden voorbereid zodat meteen kon worden ingespeeld op de vragen van de FTC.

De tijd voor de banken is volgens het rooster gepland voor drie kwartier. Wegens omstandigheden is dit gelukkig kunnen uitlopen naar 1,5 uur wat als zeer positief is ervaren, zowel door de deelnemers als door de contactpersonen van de banken. Bij een volgende missie zou hiermede rekening gehouden kunnen worden, dat misschien de tijd bij de banken verlengd zou kunnen worden naar 1,5 uur. Weliswaar, is het dan niet haalbaar om zes banken op één dag te bezoeken, maar dat er een keuze gemaakt moet worden voor het collectief bezoek. Uit ervaring van twee missies blijkt dat deelnemers in hun individuele week alsnog hun bank van hun eigen keuze gaan bezoeken.

De accommodatie, de logistiek en alle randfaciliteiten zijn als bijzonder prettig ervaren.

Opvallend van deze missie was dat er voor het eerst een groep Surinaamse aspirant ondernemers meeliepen met de groep uit Nederland. Hierdoor werd de onderlinge bestuiving bevorderd. Iets dat deelnemers van beide groepen als heel nuttig ervaren. De bedoeling is om, waar mogelijk, dit element in het programma te houden.

Open House IntEnt Suriname

IntEnt
Suriname

Op woensdag 20 mei 2009, was er een "Open House" van IntEnt Suriname in ons eigen kantoor aan de Henck Arronstraat 32A. De hoofddoelen van deze Open House waren (i) informatie te verschaffen aan Surinaamse ingezetenen die een eigen bedrijf wensen op te starten; (ii) de bekendheid van onze werklocatie en de werkzaamheden van IntEnt Suriname, te vergroten.

De opzet was heel luchtig. De gasten, die uit ons geheel netwerk waren uitgenodigd, kregen bij aankomst een rondleiding door het gebouw en konden zich daarna vervoeien bij de andere gasten. Het geheel werd opgeluisterd door de zeer eigen manier waarop de heer Cederboom zijn muziek ter gehore bracht. Het personeel van IntEnt gebruikte deze avond vooral om met haar gasten van gedachten te wisselen over de verschillende activiteiten van IntEnt. Tevens om informatie te verschaffen aan degene die waren gekomen omdat ze eventueel klant wilden worden van IntEnt Suriname.



Verder bestond er ook de mogelijkheid om met de coordinator (die de intake van IntEnt uitvoert) kort te spreken over eventuele bedrijfsideeën die men had. Er werden op deze avond in totaal acht afspraken gemaakt voor een intake-gesprek.

Het officieel gedeelte van de avond werd afgesloten met een speech van de voorzitter van IntEnt Suriname, de heer Harold Roseval. Hij ging in op de vele inspanningen van de verschillende actoren die hebben geleid tot het IntEnt traject voor Surinaamse ingezetenen. In het kort ging hij in op de onderhandelingen die tot IntEnt Suriname geleid hebben en de samenwerkingsverbanden met IntEnt Nederland. Ook de resultaten van de eerste maanden IntEnt werden onder de loupe genomen.

Na de speech van de voorzitter van het bestuur bestond nog de gelegenheid om onder het genot van een drankje en een hapje, te netwerken of de benen los te gooien op de muzieklonen van de heer Cederboom.

Ferdinand Refos



Certificaatuitreiking Groep II Suriname

Nadat in april 2009 de eerste groep Surinaamse ingezetenen (10 deelnemers) het trainingstraject hadden afgerond en intussen al heel druk bezig zijn met het schrijven van hun ondernemingsplan, startte op 18 mei 2009 Groep II met hun trainingstraject. Deze groep was iets kleiner van opzet (totaal 7 deelnemers). Dit was ook de eerste groep waar een deelnemer zich voor een deeltraject (alleen het financieelplan en markt) had opgegeven. Verder was er nog een deelnemster die zich voor de start terugtrok. Deze deelnemer heeft namelijk al een draaiend bedrijf. Een grote order liep samen met de trainingsdagen waardoor zij niet kon participeren in het traject. De deelnemers hebben uiteenlopende bedrijfsideeën: o.a. een ICT bedrijf, een fitnesscentrum, een toolshop, de productie van verpakkingsmateriaal, designer clothes, conservering en reparatie van boeken en geschriften, TV programma's en evenementen.

De afsluiting van het trainingstraject vond plaats op het IntEnt kantoor. Op die dag werden de deelnemers ook voorgesteld aan hun persoonlijke bedrijfsadviseur van IntEnt. Samen met de begeleider werkt de aspirant ondernemer eraan om hun bedrijfsplan binnen drie maanden afgerond te hebben. De verwachting is dat de eerste plannen in september 2009 worden ingediend bij IntEnt om doorgestuurd te worden naar de financieel toetsingscommissie (FTC).



Certificaatuitreiking groep III Suriname

Op 23 juli jl mochten ook de negen kandidaten uit groep 3 van de aspirant ondernemers hun certificaat in ontvangst nemen. En wel uit handen van Jan Jongbloed, directeur IntEnt Nederland.

Voor deze gelegenheid, die plaatsvond in Solei aan de Anton Dragtenweg, waren ook de bedrijfsadviseurs, aspirant ondernemers uit groep I en II, enkele bedrijfsadviseurs en enkele FTC leden aanwezig. Dit om hun te informeren over het Friends & Family Fund.

De bedrijfsideeën uit deze groep zijn: reclamediensten, milieuvriendelijke goudwinning, compostbedrijf, security-bedrijf, bejaardentehuis, pannenkoekenbedrijf, gemberverwerkingsbedrijf, cateringbedrijf.



Wat doet het Suriname Business Forum(SBF)?

SBF maakt zich hard voor een sterke lokale particuliere sector gesteund door efficiënte overheidsstructuren met als doel het actief aanmoedigen van : het lokale ondernemerschap (micro, small en medium size) , het stimuleren van een duurzaam economische groei en het creëren van productieve en hoge arbeidskansen in Suriname.

Hoe bewerkstelligen ze dit doel?

Dit doen ze vooral door samen te werken en naar elkaar te luisteren. De publieke sector en de particuliere sector komen hier bijelkaar in het zogenoemde Publiek Private Partnerschap (PPP).

Welke partijen vormen het PPP?

Bij dit partnerschap zijn de volgende diensten en instellingen aangesloten:

Voor de Particuliere sector:

ASFA, Kamer van koophandel en fabrieken (KKF) en Vereniging Surinaams bedrijfsleven (VSB)

Voor de civil society:

RAVAKSUR, Niet Gouvernementale Organisaties (Women's Business Group), en de Anton de Kom Universiteit

Voor de Publieke sector:

Ministerie van Financien, Ministerie van Justitie, Ministerie van Handel en Industrie en Ministerie van LVV

Wie voert uit wat de Partners hebben besloten?

Als werkarm voor de SBF is het Suriname Business development Center (SBC)opgericht.

Het doel van het Business development Center is voornamelijk om een concurrerende Locale Particuliere Sector (LPS) in Suriname te ontwikkelen, waar goederen en diensten van hoge kwaliteit geleverd worden. Hiermee speelt men in op: Toename van welvaart en welzijn in Suriname, duurzame ontwikkeling van de lokale particuliere sector en geleidelijke integratie van Suriname in de regionale en wereldeconomie.

Welke methoden worden er gebruikt?

SBC hoopt haar doelstellingen te bewerkstelligen door o.a.: Kwaliteitstrainingen en bewustwordingsprogramma's - aan beleidsmakers en sector-ambtenaren - te coördineren en te distribueren, advies en assistentie aan lokale bedrijven, beleidspakketten ontwerpen en data bestanden opzetten en wetgevende initiatieven nemen.

Wilt u meer weten over Suriname Business Forum en haar activiteiten: Telefoon: (00597) 471 521 of ga naar www.surinamebusinessforum.org of www.sbc.sr

General Manager SBF

Dhr. E Isselt



AGENDA ERBIJ

Wat heeft u gemist en wat komt er nog aan...



IntEnt
Suriname



IntEnt Suriname aanwezig bij digital playground

Tijdens The Digital Playground van 13 t/m 15 juni in de congreshal, heeft IntEnt Suriname een bijdrage geleverd bij The Talent factory, aan het thema ondernemen. De jeugdigen mochten aan de hand van een IntEnt Suriname introductie op pad met een camera om een reclamespotje te maken voor hun "eigen bedrijf". De iets oudere jeugd werd middels de IntEnt business game meegenomen in het ondernemersvak. IntEnt Suriname kan het stimuleren van ondernemersvaardigheden bij de jeugdigen absoluut toejuichen en hoopt dat er meer initiatieven hiertoe worden genomen.



IntEnt Suriname TEACH IN 13 augustus 2009

Altijd al ondernemer willen worden? Maak dan van de gelegenheid gebruik en kom op donderdag 13 augustus a.s. naar de IntEnt Suriname Teach In in hotel Krasnapolsky van 18.00 - 20.30 uur. Maureen Silos (Executive Director Caribbean Institute) en Ryan Blanca (Directeur Blanca Forestry Tools) gingen u voor bij IntEnt en vertellen hierover.

IntEnt Business club meeting

Zoals in de vorige nieuwsbrief aangekondigd organiseerde de IntEnt business club op 11 juli jl. Een leuke "verrassings" BBQ voor de ondernemers en aanverwanten. De locatie was vooraf niet bekend, uiteindelijk werd een groep van zo een 15 deelnemers warm onthaald door de eigenaars en medewerkers van Surinat.com. Een rustgevend resort in de omgeving van Domburg. De business club kan terug kijken op een leuke aangename netwerk-dag met lekker eten, leuke mensen, en een paar - ter plekke - gevangen krobja's. Wilt u weten wanneer de volgende business club meeting plaats vindt, neem dan contact op met Marisa Naarden: info@greenglobcreations.com

Informatiesessie voor IntEnt Suriname aspirant ondernemers

Op 20 augustus a.s. zullen ook groep II en groep III van de IntEnt Suriname aspirant ondernemers een kijkje nemen achter de schermen van KKF, de belastingen en een bankinstelling. Meer hierover in de volgende nieuwsbrief.



IntEnt trainers en bedrijfsadviseurs de hei op

Op 14 augustus a.s. vindt er een evaluatie plaats tussen trainers en bedrijfsadviseurs van IntEnt Suriname. Hierbij staat centraal de continue kwaliteitsverbetering van het IntEnt programma.

Friends & Family Fund

Op 23 juli werden IntEnt aspirant-ondernemers, adviseurs en overigen deelgenoot van de mogelijkheden van het Friends & Family Fund (vorige nieuwsbrief). Jan Jongbloed (directeur IntEnt Nederland) Caroline van de Greeff (projectleider IntEnt Nederland) en Kenneth Woei-A-Tsoi (directeur IntEnt Suriname) hebben gedurende deze week gesprekken gevoerd met diverse lokale banken over dit onderwerp. Meer hierover in de volgende nieuwsbrief.

IntEnt lanceert XLX game op Instituut voor Bedrijfswetenschappen (IBW)

Op 22 juli werd met medewerking van Dhr .G. Samson (directeur IBW) en dhr. S. Brunings (docent IBW) op het IBW de IntEnt XLX game geïntroduceerd. Zo een 15 studenten en 6 IntEnt Suriname adviseurs participeerden hierin. Het 5 uur durend spel werd geleid door Jan Jongbloed (directeur IntEnt Nederland), die op werkbezoek in Suriname was. Met het spel kregen de studenten inzicht in de diverse facetten van het opstellen van een ondernemingsplan.

LET OP!!! Het kantoor van IntEnt Suriname is van **31 augustus t/m 4 september 2009** gesloten i.v.m. bedrijfsvakantie.



Ondernemerstip van de maand:

De arbeidsongeschiktheidsverzekering (AVAS) van Assuria

Verzekeringsadviseur Theo Hunkar geeft aan dat deze arbeidsongeschiktheidsverzekering speciaal is bedoeld voor zelfstandige ondernemers. Verzekerden die een AVAS hebben gesloten verzekeren zich tegen het risico op inkomensverlies als gevolg van gehele of gedeeltelijke arbeidsongeschiktheid.



Denk bijvoorbeeld aan een consultant die door een ongeval een half jaar niet kan werken. Voor zo iemand geldt: "no work, no pay". Wie betaalt de aflossing en rente van de hypotheek, de boodschappen, de studiekosten van de kinderen etc.?

Met een Arbeidsongeschiktheidsverzekering wordt het verlies van inkomen gecompenseerd door een maandelijkse uitkering die pas stopt bij het einde van de arbeidsongeschiktheid, of het bereiken van de pensioengerechtigde leeftijd (bij ons 60 jaar).

De ondernemer kan maximaal 75% van zijn inkomen verzekeren, met een maximum bedrag van USD 5000 per maand.

In het buitenland wordt de Arbeidsongeschiktheidsverzekering als een van de belangrijkste verzekeringsvormen voor zelfstandig ondernemers gezien. Het is belangrijk dat ook de Surinaamse ondernemers de noodzaak hiervan zullen inzien, aldus Hunkar.

Wilt u meer weten? Neem dan contact op met uw verzekeringsadviseur of met Assuria NV, Henck Arronstraat 5-7, Tel. 473400 / 477955.

Voor deze editie hebben de volgende personen hun bijdrage geleverd:

Kenneth Woei-A-Tsoi, Klaas Molenaar, Ferdinand Refos, Sharda Roelsma, Peggy Balken, Edith Augustuszoon, Iwan Poerschke, Auke Treu, Theo Hunkar, Ernie Isselt en Carry Leysner.

IntEnt
Suriname



Postbus 13400, Paramaribo, Suriname
Henck Arronstraat 32
Telefoon/Fax +597 472825
www.intent-suriname.com
info@intent-suriname.com

Ontmoet onze adviseurs

Iwan Poerschke

Wat is uw achtergrond?

Ik ben van huis uit ontwikkelingseconoom met een grote voorliefde voor de agrarische sector van primaire productie tot eindconsumptie. Heb ruime ervaring in het bedrijfsleven zowel de bedrijfskundige als de marketing en management zijde. Daarnaast doceer ik op de ADEK universiteit en heb veel gedaan in het onderwijs, onderwijsontwikkelings- en trainingen veld.



Hoe lang bent u al betrokken bij IntEnt?

Ik ben jaren geleden toen IntEnt in Suriname startte benadert geweest maar had toen helaas geen tijd om een bijdrage te leveren. Ongeveer 1,5 jaar geleden ben ik weer benaderd en heb toen toegezegd. Na afronding van mijn studie ben ik als eerst werkzaam geweest bij het instituut midden en kleinbedrijf (IMK) Nederland, verantwoordelijk voor startende ondernemers en de begeleiding bij hun bedrijfsplan. IntEnt sluit hier goed op aan.

Hoe verloopt de samenwerking met de aan u toegewezen aspirant-ondernemers?

Ik heb in totaal vier kandidaten mogen begeleiden. Met een is het niet tot een afronding gekomen en een is nog lopende. Met de twee anderen is het goed gegaan en ik denk dat de aspirant ondernemers tevreden waren met de ondersteuning die ik hen heb mogen geven. Het is een spel, waarbij het beste resultaat bereikt wordt als van beide kanten goed geluisterd wordt, het doel goed voor ogen gehouden wordt en de mogelijkheden onderzocht en reeel afgewogen worden.

Wat zijn de voordelen voor u om als IntEnt bedrijfsadviseur te opereren?

Ik vind het fijn om als bedrijfsadviseur een bijdrage te leveren bij de opstart van een nieuw bedrijf en de ondernemers in spe te leren kennen. Het is heel prikkelend om te zien waar mensen allemaal "business" in zien. Ik leer daar veel van en het is daarnaast gunstig om binnen een IntEnt netwerk dit advieswerk te mogen doen.

Auke Treu

Wat is uw achtergrond?

Ik heb een bedrijfseconomische achtergrond met affiniteit voor de Techniek. Door mijn Saramaccaanse achtergrond combineer ik vaak mijn werkzaamheden met een activiteit in de natuur, waardoor ik wisselende uitdagingen heb gehad in mijn werkzaamheden. Business Development is dan ook wat mij het meeste boeit, vooral het onderdeel Financiële Prognoses voor een startende onderneming. Zo heb ik vele uiteenlopende prognoses kunnen formuleren: Telecommunicatie, Landbouw, Detailhandel.



Hoe lang bent u al betrokken bij IntEnt?

Bij het IntEnt-programma ben ik nog maar pas betrokken geraakt, April 2009.

Hoe verloopt de samenwerking met de aan u toegewezen aspirant-ondernemers?

De samenwerking met de 3 aspirant ondernemers verloopt uitstekend. Als goede luisteraar pas ik diverse adviestechnieken toe om mijn klanten van dienst te zijn, en liefst in een luchtige sfeer.

Wat zijn de voordelen voor u om als IntEnt bedrijfsadviseur te opereren?

Het Int-Ent-programma is erg gestructureerd en dat is voor mij voordelig: een afgebakend tijdschema, goede taakverdeling tussen mij en aspirant ondernemers en meer zekerheid op compensatie voor geleverde diensten.