CURAÇAO
BUSINESS®
EDITIE 1 | 2014
WWW.CURACAOBUSINESSMAGAZINE.COM

Creative Lab Curaçao
Inspiratie is de brandstof van de toekomst

TEDx
Verandering, duurzaamheid en de macht van de burger

Coverstory:
CTEX
Een VIP-rondleiding door Curacao Technology Exchange N.V. (CTEX)

De weg naar de top:
Cedric Sprock, een self-made ster maar in zijn hart nog steeds een jongen van het eiland

KAMER VAN KOOPHANDEL & NIJVERHEID KKN CURAÇAO

TONY ROMA'S®
CURACAO
RIBS · SEAFOOD · STEAKS

Take-Out
738-6380

facebook
TONY ROMA'S CURACAO

Schottegatweg Oost 171 H

Van de hoofd-redacteur

Ten eerste wil ik u allen een zeer gelukkig, gezond en voorspoedig 2014 toewensen! Dit wordt een fantastisch jaar, en we konden het niet beter beginnen dan met de tweede editie van Curaçao Business. In deze uitgave konden we schitterende artikelen opnemen van de hand van professionals in verschillende disciplines op het gehele eiland, waarmee ze ons informeren over nieuwe soorten bedrijven en diensten die beschikbaar zijn op Curaçao, evenals het exclusieve verhaal over bestaande ondernemingen die onze aandacht hebben getrokken. Eén van die ondernemingen die een heleboel nieuwsgierigheid hebben opgeroepen, is Curaçao Technology Exchange ofwel CTEX, en ik mocht het voorrecht genieten om een rondleiding door het complex te krijgen. Als het eenmaal in operatie is, mag het 'gewone' publiek niet meer naar binnen, dus biedt Curaçao Business u nu een unieke blik in de keuken van CTEX.

Elke editie zal ook twee themaverhalen bevatten. Eén van die thema's is 'De weg naar de top', een succesverhaal dat deze keer gaat over Cedric Sprock van Café Barista. Met het andere thema, 'Door het glazen plafond', zetten we een vrouw in de schijnwerpers die succes heeft behaald in haar beroep. In deze editie spreken we Zuleika Lasten, de eerste vrouw die tot partner werd benoemd bij PwC.

Zoals beloofd hebben we gezorgd voor interessante artikelen, twee nieuwe thema's en hot topics om u 'in-the-know' te houden. We hopen dat het resultaat u bevalt! Als er topics zijn die u graag in een toekomstige uitgave behandeld wilt zien, of als u zelf een artikel wilt schrijven voor het magazine, laat het ons weten!

Curaçao Business is verkrijgbaar in print in het Engels en online in het Engels en het Nederlands via www.curaçaobusinessmagazine.com.

Heather de Paulo, hoofdredacteur

Curaçao Business

UITGEVER
Curaçao Business Media Group b.v.

POSTADRES CURAÇAO:
Sta. Rosaweg 19
Willemstad, Curaçao

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE

Van Munster Media BV
Postbus 6684, NL-6503 GD Nijmegen,
Kerkenbos 12-26c, NL-6546 BE Nijmegen,
T: +31(0) 24 373 8505
F: +31(0) 24 373 0933
I: www.vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster
T: +31(0) 24 373 8505
E: michael@vanmunstermedia.nl

HOOFDREDACTIE
Heather De Paulo
T: (599-9) 682-8627
E: heather@vanmunstermedia.nl

SALES
T: (599-9) 736-5011
F: (599-9) 736-6365
E: info@gojad.com

ABONNEMENTEN
Abonnementen: NAF 35 per jaar
(4 nummers)
I: www.Curacaobusinessmagazine.com
T: (0)24 373 8505
E: abonnementenbeheer@vanmunstermedia.nl

MARKETING EN ABONNEMENTEN
Stephan Aalbers
E: stephan@vanmunstermedia.nl

VORMGEVING
Joost Franken
Jan-Willem Bouwman

DISTRIBUTIE
Nieuwe Post, Curaçao

Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden.

Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

van munster
media group

Inhoud

5 CTEX
12 De weg naar de top: Cedric Sprock van Café Barista
15 Nieuws
16 Door het glazen plafond: Zuleika Lasten
18 Het rebranding initiatief van Guardian Group
22 Creative Lab Curaçao
26 PwC viert zijn 75e verjaardag
28 TEDxCity2.0 Hoogstraat
30 Lampa 2013
32 Curaçao: een groeiende hub
36 Curaçao Airport Holding
40 Eenmanszaak vs. B.V.
43 Nieuws
44 Factoring
46 GUAIT Belastinggids, een project van de SBAB
54 Informatiebeveiliging - is uw netwerk veilig?

12 Cedric Sprock: een 'self-made star' op ons eiland met een mondiale visie op zakendoen, met een filantropische instelling en in zijn hart nog steeds een zoon van het eiland.

6 Een VIP-rondleiding bij Curaçao Technology Exchange N.V. (CTEX)

24 Creative Lab Curaçao: Inspiratie is de brandstof van de toekomst

28 TEDxCity2.0 Hoogstraat, Verandering, duurzaamheid en de macht van de burger

30 LAMPA 2013 – Zeer succesvolle zakelijke meetings tussen Brazilië en Curaçao

32 Curaçao: een groeiende hub: Historisch gezien is Curaçao al bekend met wat het inhoudt om te fungeren als een hub.

36 Curaçao Airport Holding: Innovator en wegbereider naar een duurzame toekomst voor Curaçao

Een VIP-rondleiding bij Curaçao Technology Exchange N.V. (CTEX)

Wereldwijd zijn er slechts 11 zogeheten Tier IV-gecertificeerde datacenters. CTEX op Curaçao is er daar één van, dankzij de visie en vasthoudendheid van één man – en enkele cruciale eigenschappen van de locatie.

AUTEUR HEATHER DE PAULO

Het plan voor de vestiging van een datacenter op Curaçao werd 14 jaar geleden geopperd, in 2000. In datzelfde jaar had Telefonica, het op één na grootste telecombedrijf ter wereld, een investering van 32 miljard dollar gedaan in Latijns-Amerika, door de bouw van vijf belangrijke datacenters in Miami, San Paulo, Buenos Aires, Peru en Chili. Zelfs met deze enorme uitbreiding bleek dat deze high-end datacenters geen dekking boden in een grote geografische regio: Panama, Columbia, Suriname, delen van Venezuela en de Cariben.

Visie

Anthony de Lima, toendertijd Executive Vice President van Telefonica, bedacht samen met enkele partners het idee voor Curaçao Technology Exchange N.V. (CTEX), en legde dit plan voor aan Telefonica. Het concept werd afgewezen omdat het leeuwendeel van de zakelijke activiteiten van Telefonica zich concentreerde in Brazilië. Toch werd het idee niet helemaal in de ijskast gezet: 10 jaar later staken De Lima en Juan Villalonga, de voormalig CEO van Telefonica, de koppen bij elkaar en gingen serieus onderzoeken of het realiseren van CTEX een haalbare kaart was. Marktonderzoek toonde aan dat ondernemingen in deze regio die behoefte hadden aan een high-end datacenter, dat alleen konden vinden in veraf gelegen plekken zoals de Verenigde Staten, Canada of zelfs Duitsland. Op basis van deze informatie werd besloten om het project te starten en CTEX te realiseren.

Hoogste niveau

Als Anthony de Lima, President en CEO van CTEX, iets onderneemt, gaat hij er ook helemaal voor. Met minder dan het beste is hij niet tevreden. Het is daarom ook geen wonder dat CTEX ontworpen werd om gecertificeerd te worden als een zogeheten Tier IV datacenter, het hoogste niveau dat een datacenter kan krijgen. Deze certificering werd vastgesteld door Uptime Institute, een certificeringsbureau dat wereldwijd datacenters beoordeelt. Het is geen uitzondering dat een onderneming de Tier IV-certificering ontvangt voor het ontwerp, maar wel dat een complex wordt gebouwd om te voldoen aan die eisen. Op dit moment zijn er in de Caribische en Latijns-Amerikaanse regio vier Tier IV-gecertificeerde datacenters die worden gebruikt door meerdere partijen: Telconet in Equador, KIO Networks in Mexico, Instituto Nacional de Seguros in Costa Rica en CTEX op Curaçao. Van deze vier zal CTEX het eerste zijn dat 'facility certified' is, waardoor het één van de in totaal 11 datacenters ter wereld is die deze kwalificatie bezitten.

Kritiek

Certificering als een Tier IV datacenter garandeert dat CTEX een fout-tolerantie complex is met de mogelijkheid om 100% uptime te garanderen. Dit houdt in dat geen enkele storing van welk capaciteitensysteem, capaciteitscomponent of distributie-element geen invloed zal hebben op de computerapparatuur, en dat het systeem zelf automatisch reageert op een storing, ofwel 'zichzelf repareert' om verdere impact op de site te voorkomen. Dit is van kritiek belang omdat er geen uitval van computerapparatuur zal plaatsvinden, zelfs niet bij incidenten zoals uitval van apparatuur, brand, explosies et cetera. Certificering als een Tier IV datacenter is van zeer groot belang voor klanten die op zoek zijn naar een datacenter waar ze hun waardevolle informatie kunnen opslaan, omdat het een bewijs is van het kwaliteitsniveau dat het datacenter kan leveren en de SLA's (service level agreements) die het de klant kan bieden.

Hoe kan CTEX garanderen dat het aan deze strenge normen kan blijven voldoen, en zijn klanten 100% beschikbaarheid kan garanderen, 24 uur per dag, het gehele jaar door? Hoewel Curaçao zich buiten de traditionele orkaan-corridor bevindt en ver verwijderd is van de grote seismische breuklijnen, is het complex ontworpen om aardbevingen van de derde categorie te weerstaan en voldoet

het datacenter ruimschoots aan veiligheidsnormen die gelden om orkanen van de vijfde categorie te kunnen weerstaan.

Het complex heeft ook directe onderlinge verbindingen met vijf belangrijke internationale glasvezelkabels die op de zeebodem liggen, en in 2014 komen daar nog drie bij die aan de noordzijde van het eiland weer aan land komen. Negentig procent van het digitale verkeer dat over de wereld gaat, verloopt via onderzeese glasvezelkabels die op de oceaanbodem liggen, ergens weer aan land komen en verbonden zijn met een 'aanlandstation'. Dit zorgt ervoor dat communicatie naar en van CTEX veel efficiënter verloopt dan wanneer een satellietverbinding zou worden gebruikt; deze kan namelijk nooit dezelfde prestatie leveren als glasvezelkabels.

Voeding

De totale infrastructuur van het complex voor wat betreft de energie en de koeling werd van 'scratch' af ontworpen in samenwerking met Schneider Electric. De elektriciteit wordt standaard aan het complex geleverd door Aqualectra. In noodgevallen heeft CTEX de beschikking over een eigen krachtige noodaggregaatinstallatie die is ontworpen om 24/7 te kunnen werken. De Lima legt uit: "Als we een instabiliteit in het elektriciteitsnetwerk constateren, halen we het complex off-line en gebruiken we onze eigen energiecentrale. We hebben hier tanks staan die 1,2 miljoen liter dieselolie bevatten. Dat betekent dat het complex 14 dagen voluit kan draaien op deze voorraad alleen al." CTEX werkt ook samen met een onderneming die vlak naast het complex een zonnepanelenpark gaat bouwen dat 11 Megawatt moet gaan leveren. Elk gebouw op het complex verbruikt 5 Megawatt, daarom is het doel dat overdag, één geheel gebouw op zonnekracht kan gaan draaien.

Vier categorieën klanten

Het klantenbestand van CTEX zal bestaan uit klanten van over de gehele wereld, van een zeer breed scala aan sectoren. Om de zaken eenvoudig te houden, is het klantenbestand van CTEX opgedeeld in segmenten, van geografische locatie tot aan het soort activiteit.

Geografisch gezien heeft CTEX vier categorieën klanten. De eerste wordt gevormd door de Noord-Amerikaanse 'Fortune 500'-ondernemingen met offshore operaties die zaken doen in Latijns-Amerika en op zoek zijn naar high-end datacenters in de regio. De tweede categorie is het grootste en snelst groeiende gedeelte: de zogeheten 'multi-Latina's'. Dit zijn de grootste corporaties in Colombia, Venezuela, Panama en Brazilië die internationaal opereren. Deze handelen en gedragen zich op dezelfde manier als hun tegenhangers uit de Amerikaanse Fortune-500 dat 10 tot 15 jaar geleden deden. De derde categorie wordt gevormd door Europese klanten die investeringen hebben in Latijns-Amerika en een plek nodig hebben om hun toepassingen en software op te slaan. De vierde en laatste categorie is die van de Caribische klanten die gevestigd zijn in gebieden die niet zo veilig zijn als Curaçao, zoals de eilanden die zich bevinden in de orkaan-corridor of op plekken waar aardbevingen kunnen plaatsvinden.

Binnen die vier geografische categorieën worden de klanten onderverdeeld op basis van vijf primaire sectoren: financiële diensten, productie, gezondheidszorg en life sciences, transport en logistiek en olie en gas, het snelst bewegende segment. Binnen deze sectoren wordt het bestand aan klanten gevormd door twee types: de multinationals en de mkb'ers. Voor elk type klant is er een ander soort oplossing. De grote Fortune 500-ondernemingen willen gewoonlijk een zeer veilige, high-end faciliteit waar ze hun servers, toepassingen en data kunnen plaatsen, in de wetenschap dat het veiligheidsniveau en de beveiliging van hoge kwaliteit zijn en dat hun servers 24/7 draaien. Ze brengen hun eigen apparatuur mee, plaatsen die in de veilige 'racks' in het CTEX-complex en maken gebruik van de diensten van het datacenter. Deze diensten zijn onder meer: het 24/7 beheer van de veiligheid van de infrastructuur, co-locatie, netwerk beheer en managed services. Met de managed services kan CTEX fungeren als de handjes-op-afstand voor klanten die zich elders bevinden, en bijvoorbeeld updates uitvoeren – maar alleen op contractbasis en met toestemming van de klant.

Partner

Voor de mkb'er kan de investering in een eigen serverpark niet de moeite waard zijn, die ondernemer wil alleen maar dat zijn programma's draaien en dat hij de gegevens kan krijgen wanneer hij dat wil. Voor deze klanten is CTEX een partnership aangegaan met een onderneming met de naam Virtual Computing Environment Company, ofwel VCE. Dit is een Amerikaanse computer-integratie onderneming en een joint venture van Cisco Systems, EMC Corporation, VMware en Intel Corporation; samen investeerden ze ongeveer 480 miljoen dollar om dit cloud-platform op te zetten. Sinds oktober 2012 wordt al gebruik gemaakt van deze dienst door klanten die soms maar vijf medewerkers hebben, of zelfs minder. Klanten ontvangen maandelijks een factuur voor de hoeveelheid computercapaciteit die ze gebruiken, een verbruiksvergoeding vergelijkbaar met die van de elektriciteitsnota. Al vele jaren maken ondernemingen gebruik van back-up tapes waarbij iemand dagelijks die tapes moet vervangen. Soms werkt dat, soms niet, maar met de huidige technologie is het tape-verhaal vrijwel achterhaald. CTEX heeft een systeem met de naam 'back-up as a service'. Aan het einde van de werkdag wordt de software in CTEX wakker, vergelijkt hetgeen er in het opslagnetwerk zit met wat er op je server staat, en wat verschilt met de laatste back-up, wordt automatisch overgenomen. Dit zorgt voor een permanente real-time back-up in de 'cloud'.

Cloud

Wat is het verschil tussen het opslaan van je data in een cloud in CTEX en het opslaan daarvan in een publiek toegankelijke cloud, zoals Apple's iCloud? Anthony de Lima legt uit: "In een publiekelijk toegankelijke cloud, zoals die van Apple's iCloud, gaat het om een cloud-omgeving op basis van consumenten, en je deelt dan een infrastructuur en server met andere gebruikers. Je zet er van alles op: foto's, muziek, enzovoort. Je maakt gebruik van de bronnen, maar je hebt geen idee – en het kan je ook niets schelen – waar je data wordt opgeslagen. Dat kan zijn in Singapore, North Carolina, Texas of Holland: je hebt geen controle over je data. Als het gaat om een privé- of hybride model cloud, is die server van jou wanneer je er je informatie op opslaat. Die opslag is van jou, de klant, je deelt die niet met anderen. CTEX garandeert de klant dat zij te allen tijde weten waar de data zich bevindt." CTEX heeft een heel portfolio aan diensten die te maken hebben met geavanceerde cloud-diensten, van back-up tot opslag en data-

> "De grootste uitdaging waar we nu voor staan, is werkdiscipline; onze discipline moet drastisch veranderen."

center oplossingen. Meer informatie over de cloud-oplossingen zijn te vinden op www.ctexhypercloud.com.

In de private cloud-omgeving kunnen sommigen van mening zijn dat je moet oppassen met veiligheid, maar in feite is het tegenovergestelde waar. Als al je toepassingen en data zijn opgeslagen op een beveiligde server in een high-end datacenter, is je data veel veiliger dan wanneer die server zich in je kantoor bevindt. In het datacenter kan niemand jouw ADSL-verbindingen monitoren. Als er een geheugenstick in een computer wordt gestoken om toegang te krijgen tot data, wordt het datacenter direct daarvan op de hoogte gesteld. Het datacenter monitort namelijk alles wat in aanraking komt met zijn omgeving. CTEX biedt zijn klanten bescherming tegen het lekken van data.

Business apps

CTEX biedt applicaties die specifiek geschikt zijn voor een bepaalde sector; deze apps zijn meer zakelijk-georiënteerd dan op consumenten gericht zoals degene die je in de App Store kunt kopen. Binnen die categorieën kunnen verschillende sectoren business apps ontwikkelen die zich speciaal richten op elke aparte sector. Deze apps worden gepubliceerd in een private cloud voor elke sector die CTEX beheert. Een voorbeeld hiervan is Bearing Point, een cliënt van CTEX. Dit bedrijf heeft business apps ontwikkeld die gefocust zijn rond de overheidssector waar mensen die deze gebruiken, alles over belastingen kunnen vinden. Een dergelijke app zou nuttig zijn voor iemand in de belastingsector die deze informatie kan gebruiken bij het runnen van zijn of haar core business. CTEX werkt ook samen met diverse verkopers van accounting software, zodat hun accounting pakket op een CTEX-server in de cloud staat. Zo kunnen gebruikers de informatie direct ophalen en hun klanten efficiënter van dienst zijn.

Nexus

Dankzij de opties die CTEX samenbundelt, kunnen ondernemingen naar het datacenter komen en hun diensten hosten; de transacties vinden plaats in het datacenter. De heer De Lima hierover: “De visie achter deze onderneming is het creëren van een nexus in de regio waar ondernemingen naartoe komen om zaken te doen. Het is geen hub voor Latijns-Amerika, Latijns-Amerika komt hier naartoe.” Bijvoorbeeld: een betalingssysteem van een bank draait vanuit het datacenter. Die bank maakt verbinding met een andere bank en uiteindelijk bouw je een ecosysteem van ondernemingen en technologische oplossingen die binnenkomen in dat datacenter.

CTEX, samen met KPMG, Van Eps Kunneman en HB management, gaan naar grote klanten in verschillende landen, samen met de Nederlandse ambassadeur in elk van die verschillende landen. Zij nemen daarbij Curaçao mee als een bestemming voor technologie — ze marketen de fiscale en technologische voordelen van Curaçao, samen met de positie van Curaçao in het Koninkrijk der Nederlanden. Import en export vinden tegelijkertijd plaats wanneer CTEX zijn mogelijkheden exporteert en op zijn beurt klanten uitnodigt om naar Curaçao te komen omdat het een zeer veilige locatie is. En aangezien Curaçao deel uitmaakt van het Nederlandse koninkrijk, vallen zijn wetten met betrekking tot de privacy onder de Europese Conventie, en dat is zeer aantrekkelijk.

Behalve de Europese privacy-wetten die op Curaçao gelden, heeft CTEX nog een andere troef: de belastingvoordelen van het eiland. Op technologie wordt geen importbelasting geheven, dus wanneer multinationals hun computer infrastructuur naar Curaçao verplaatsen, betalen ze ofwel nul importbelasting, dan wel maximaal 2% als ze een vestiging openen op Curaçao. De Lima: "De combinatie van deze positieve aspecten herpositioneert Curaçao als een bestemmingshub voor de regio om zaken te doen, en dat is onze langetermijnvisie. Hoe meer bedrijven hun systemen laten draaien en hun applicaties hosten via ons datacenter, hoe meer het een open markt zal zijn voor bedrijven om elkaar hier in de digitale wereld te ontmoeten. Hiermee trekken we niet alleen bedrijven aan die hun applicaties in het datacenter laten draaien, maar zullen deze ook overwegen om een vestiging op Curaçao te openen."

Videoconference

Naast zijn datacenter en de cloud-diensten biedt CTEX ook onderdak aan het meest geavanceerde telepresence vergadersysteem van de regio, dat wordt aangesloten op een mondiaal videoconference netwerk. Met dit systeem kun je mensen ontmoeten overal ter wereld waar er maar een telepresence conference systeem is. Het is zodanig opgezet dat je binnen enkele seconden al vergeet dat de persoon die je spreekt feitelijk niet bij jou in de kamer zit. De faciliteit is voor professionals in een aantal sectoren, maar met name in de sector van de gezondheidszorg, om te interacteren met hun collega's over de gehele wereld, om informatie te delen en kennis te vergaren over nieuwe medische technologieën en procedures, evenals kritische diagnostische draaiboeken. De Lima vervolgt: "Het mooie hiervan is dat wanneer zich een levensbedreigend noodgeval voordoet waarbij je een internationale diagnose nodig hebt, je heel snel kunt overleggen met medici overal ter wereld."

CTEX zal in totaal vier complexen in Seru Mahuma bezitten, met vier gebouwen die elk bijna 5.000 vierkante meter beslaan. Het eerste gebouw werd in oktober 2013 opgeleverd, de bouw van het tweede is dit jaar gestart. Alle vier gebouwen zijn naar verwachting in 2018 klaar.

Een digitale handelsplek

Curaçao Business Magazine vroeg de heer De Lima waar hij CTEX over 10 jaar graag ziet staan. Hij verklaarde: "Als we volgens onze visie kunnen doorgaan, en ik even kijk naar de toestroom van klanten, zijn we goed op weg om een digitale handelsplek te bouwen waar bedrijven naartoe komen, hier hun kritische technologieën plaatsen, gebruik maken van onze cloud infrastructuur en zaken komen doen in het datacenter. 50-100 jaar geleden brachten boeren hun producten naar een fysieke markt. Zie CTEX als een digitale markt, waarbij internationaal opererende bedrijven naar Curaçao komen om elkaar digitaal te ontmoeten — onderhandelen en zaken doen, in deze gebouwen kopen en verkopen. Dat is één van onze speerpunten. Daarbij is het mijn droom om van Seru Mahuma een high-end technologiepark te maken, zoiets als een 'cyber-wijk', waar je niet alleen super high-end datacenters hebt, de beste in de regio met de nieuwste en beste technologie, maar ook software-ontwikkeling, soort Silicon Valley. Daaromheen heb je dan allerlei technologie-gerelateerde bedrijven en allerlei soorten ondernemingen, hotels, technologie- en zakenparken. Dat is de visie hoe het zou moeten zijn — een nexus voor hoe de toekomst er uit zou moeten zien."

Uitdaging

"Om dat te realiseren, moet er een heleboel veranderen op Curaçao. De grootste uitdaging waar we nu voor staan, is werkdiscipline; onze discipline moet drastisch veranderen. Dat geldt voor alles, voor de overheid, de werkplek, alles. We moeten op een veel hoger niveau presteren — we moeten opklimmen om te kunnen opereren op een internationaal niveau. Als we dat niet doen, zullen ondernemingen Curaçao ook niet zien als een plek waar ze zaken willen doen. Als je een grote onderneming binnenhaalt om zijn IT-activiteiten via jouw datacenter te laten lopen, kun je niet maar een beetje aanklooien. Zij hebben hun service levels en jij hebt die ook, of niet. Werkdiscipline is een gevoelig onderwerp, maar we moeten onszelf nooit vergelijken met andere eilanden of met de regio. We zouden onszelf moeten vergelijken met de ontwikkelde wereld omdat daar de klanten vandaan komen die we willen binnenhalen, en die eisen een bepaald arbeidsethos.

> Marktonderzoek toonde aan dat ondernemingen in deze regio die behoefte hadden aan een high-end datacenter, dat alleen konden vinden in veraf gelegen plekken zoals de Verenigde Staten, Canada of zelfs Duitsland.

Het tweede punt is kennis. We lopen zwaar achter qua kennis. De mensen op Curaçao die werken in de technologiesector moeten veel professioneler worden in de manier waarop ze met technologie omgaan. Die mensen moeten zich laten certificeren, moeten op de hoogte blijven van ontwikkelingen en moeten opleidingen krijgen — het kan geen hobby zijn, je moet daar echt professioneel mee omgaan. We pakken dit aan door partnerships aan te gaan met internationale professionals en deze te koppelen aan de mensen hier om het kennisniveau op te krikken; maar als je wilt meespelen in de internationale wereld, moeten de opleidingen, de kennis en de vaardigheden echt aanzienlijk verbeteren."

De weg naar de top:

Cedric Sprock van Café Barista

In het kader van onze rubriek 'De weg naar de top' presenteren we in deze uitgave van Curaçao Business Magazine het verhaal van Cedric Sprock van Café Barista. De heer Sprock is een 'self-made star' op ons eiland met een mondiale visie op zakendoen, met een filantropische instelling en in zijn hart nog steeds een zoon van het eiland. Toen hij 41 jaar oud was, kon hij met zijn tweede carrière zijn droom waarmaken: binnen 10 jaar de koffie van Curaçao bieden. De heer Sprock gunde ons enkele minuten van zijn kostbare tijd zodat Curaçao Business Magazine hem kon vragen hoe hij er in was geslaagd, de top te bereiken.

AUTEUR HEATHER DE PAULO

Curaçao Business Magazine (CBM): Hoe bent u begonnen? Was Café Barista uw eerste onderneming?

Cedric Sprock (CS): Voordat ik met Café Barista begon, werkte ik voor Schlumberger Limited, een offshore bedrijf en de grootste leverancier van diensten aan oliewinningsbedrijven. Ik heb daar vijf jaar voor gewerkt, en in die tijd ben ik gaan studeren voor mijn MBA aan de UNA. Maar als je eenmaal tegelijkertijd werkt en studeert, ga je denken over je toekomst. Kijkend naar alles wat ik tot dan toe had bereikt in het leven, kreeg ik het gevoel dat als ik dat allemaal voor een werkgever kon doen, en een goede werknemer was, waarom zou ik dat dan niet voor mezelf doen? Nadat ik in 1994 mijn MBA had behaald, ben ik naar mijn baas bij Schlumberger gestapt en heb hem gevraagd wat de volgende stap voor mij was. Ik had de ambitie om voor het bedrijf een expat te zijn in Houston, Texas. Maar dat bleek niet mogelijk vanwege een personeelsstop als gevolg van de olieproblemen toen Chavez aan de macht kwam. Op dat moment dacht ik: als er niets anders voor mij is, dan wil ik iets voor mezelf gaan beginnen. Ik ben me toen gaan verdiepen in koffie, want na olie is koffie de belangrijkste commodity wereldwijd. Ik heb me toen verdiept in de koffiehandel en ben naar Bogota, Colombia gevlogen om daar een opleiding in koffie te volgen. In die opleiding werd alles behandeld, alle facetten voor wat betreft het maken van een goede kop koffie kwamen aan bod. Beginnend met het planten van koffiezaden tot en met de kop koffie zelf. Op dat moment ontstond mijn liefde voor het koffievak. Ik keerde terug naar Curaçao en nam op goede voorwaarden ontslag bij Schlumberger. Ik kon goed uitleggen dat omdat ik bij hen niet verder kon groeien, ik mijn eigen bedrijf wilde starten. Ik ben van mening dat als je iets met een goede verstandhouding begint, je dat op dezelfde manier moet beëindigen, en ik vond het het beste om maar eerlijk tegen hen te zijn. Schlumberger is een goed bedrijf. Hun filosofie is dat ze investeren in mensen en dat vindt zijn weerslag in de maatschappij, dus vandaar dat we in goede verstandhouding van elkaar afscheid konden nemen. Ze hebben tegenwoordig zelfs Café Barista koffiemachines in hun kantoren.

In 2004 nam ik ontslag, verkocht ik mijn auto, verhuurde mijn huis, verhuisde naar een klein appartement en begon mijn onderneming met helemaal niets. Met het geld dat ik overhad, huurde ik de locatie aan de Mahaai, kocht een brander en een koffiemachine en gebruikte een geldkistje met een sleutel als kassa. Ik bracht ook wat veranderingen aan aan het interieur. In die

tijd begon ik ook afspraakjes te maken met mijn huidige vrouw en een paar van haar meubelstukken zijn afkomstig uit haar appartement.

Ik was zelf mijn eerste werknemer. Vrij snel kwam Cynthia Leonora, de management accountant van Schlumberger, voor me werken als mijn financieel manager en ik huurde nog iemand in om ons te helpen bij het maken van de koffie. Ik stond dan in de keuken om voedsel te bereiden en koffie te branden. Ik ging ook met thermoskannen verse koffie langs bij diverse kantoren. Ik gaf ze dan een gratis kop koffie om te proeven en hen meteen te vertellen over ons, een nieuwe, lokale onderneming.

Mijn neef Carlos Chap kwam later ook voor me werken als operations manager en in 2006 werd mijn vrouw Nanda Sprock-van Hoven onze personeelsmanager en juridisch adviseur, ook zij kwamen beiden van Schlumberger. We zijn hier bij Café Barista allemaal mensen met de Schlumberger-mentaliteit en dat is een goede zaak omdat we de plaatselijke handel kennen, maar ook mondiaal kunnen denken.

> Toen hij 41 jaar oud was, kon hij met zijn tweede carrière zijn droom waarmaken: binnen 10 jaar de koffie van Curaçao bieden.

In 2006 wonnen we de aanbesteding bij het vliegveld en openden we daar twee locaties. In 2007 openden we de Avila winkel, in 2009 de locatie op Baskin Robbins, die is inmiddels gesloten, en in 2012 kochten we de panden van Deli France. Op dit moment zijn we bezig de locaties op het vliegveld een facelift te geven en als de economie aantrekt, gaan we dat ook doen met de Deli France locaties. Het is altijd goed om de locaties te vernieuwen om de interesse van het publiek vast te houden. Het is ook goed voor de concurrentie omdat ze dan zien dat je altijd bezig bent. Op Curaçao houden de mensen ervan om anderen na te apen, dus op het moment dat zij dat proberen, ben ik alweer met wat anders bezig.

CBM: Hoe lang duurde het voordat u zichzelf een salaris kon uitbetalen? Hoe kwam u die eerste jaren door?
CS: De eerste twee jaar dat ik met Café Barista werkte kreeg ik geen salaris. Alles wat ik verdiende, investeerde ik. In het derde jaar, toen we eenmaal de locaties op het vliegveld hadden draaien, kon ik mezelf gaan belonen. In het begin was het meer opofferen dan een inkomen hebben, maar van de andere kant had ik veel minder stress dan toen ik nog voor een ander werkte.

CBM: Is uw stijl van management veranderd in de loop der jaren?
CS: Nee, die is nog steeds hetzelfde. Ik ben nog steeds die leuke, makkelijk toegankelijke, open knul. Ik wil weten wat mensen denken en ik wil

dat ze feedback geven, of dat nu positief is of negatief. Ik wil trouwens met name de negatieve dingen horen omdat ik dan weet wat ik moet veranderen. Ik wil genieten van wat ik doe en ik wil dat mijn medewerkers dat ook doen. Ik wil niet de zakenman worden die ik vroeger was. Ik wil vrij zijn, ´live the island life´, en een goed inkomen hebben zodat ik met mijn familie van het leven kan genieten.

CBM: Hoe groot wilt u worden met Café Barista? Wilt u het klein houden of uitbreiden? Wat zijn uw plannen voor de toekomst?

CS: Is groter beter? Nee. Ik wil echt de beste zijn op het eiland Curaçao. Ik ben er niet in geïnteresseerd om uit te breiden naar andere eilanden, of naar de Verenigde Staten of waar dan ook. Ik zal groot zijn, maar dan in de relativiteit van een eilandonderneming. Zoiets wat ik nu ben, na negen jaar. Ik ben er niet op uit om groter worden dan dit, mijn vrouw al helemaal niet. Het doel is nu om ´de koffie van Curaçao´ te zijn. Het gaat niet om groot zijn, maar om de mensen op het eiland te laten weten dat je als plaatselijke onderneming goede dingen kunt doen en professioneel kunt zijn – en toch een internationaal kwaliteitsniveau kunt behouden.

CBM: Kunt u nog een balans vinden tussen werken en gezinsleven?

CS: Vroeger was ik zo´n workaholic. Toen ik met de zaak begon, was ik alleen maar aan het werk. Zelfs op zondag, want het vliegveld is zeven dagen per week open. Ik was op een gegeven moment de spullen aan het klaarmaken voor de Christmas Collection in het WTC en ik was overwerkt en uitgeput. Terwijl ik de vrachtwagen aan het uitladen was, viel ik eruit. Ik liep daarbij een hersenschudding op en twee dagen lang wist ik niet eens wie ik was. Ik denk dat dat mijn ´wake-up call´ was. Ik dacht: waarom zou ik zo hard blijven werken totdat me iets overkomt en ik er niet meer van kan genieten? Ik moest mijn leven in balans brengen, mentaal, fysiek, mijn gezin, alles. Op dat moment besloot ik iemand aan te nemen om het eten en drinken te regelen, om die last van me over te nemen en te voorkomen dat ik overwerkt zou raken. Dat werd Roberto Alcantara, die daarvoor in het Breezes Hotel werkte. Ik besloot ook om niet meer in de weekends te werken, of als dat dan niet anders kan, maximaal drie of vier uurtjes. Stukje bij beetje moest ik mezelf die discipline eigen maken.

CBM: Had u een mentor?

CS: Ja, mijn zwager, Lilo Sulvaran, en mijn zus, Mylene Sulvaran-Sprock. Het is erg belangrijk om een mentor te hebben. Elke ondernemer zou een mentor moeten hebben, of iemand waarmee hij kan sparren, niet alleen accountants, banken en dergelijke, maar iemand met wie je een persoonlijke band hebt.

CBM: Wat vindt u uw grootste prestatie tot nu toe?

CS: Op de eerste plaats zijn mijn vrouw en kinderen het mooiste wat ik heb bereikt. Mijn grootste prestatie daarna is dat ik werkgever ben geworden van 88 medewerkers en dat ik de toeristen en iedereen op het eiland een goede kop koffie kan bieden – ze echt iets goeds kan bieden wat men alleen op Curaçao kan krijgen. Als ik zie dat mensen die op het eiland wonen thuis Café Barista drinken, onze koffiemachines in hun kantoren hebben staan, dat toeristen naar onze winkels komen en Café Barista drinken, en dan ook in de hotels Café Barista producten serveren, ja, dan heb je wat bereikt.

CBM: Wilt u nog iets toevoegen?

CS: Ik wil als plaatselijke ondernemer nog wel even kwijt dat de overheid, de banken en alle officiële, gevestigde bedrijven op Curaçao meer input en ondersteuning zouden moeten geven aan startende ondernemers op het eiland. Ik denk dat er een heleboel mensen met goede ideeën zijn die willen gaan ondernemen, maar het is moeilijk om iets van de grond te krijgen. Als ze de input zouden krijgen van en gestimuleerd zouden worden door de overheid en de banken, zouden er meer mensen zijn zoals ik. Misschien ben ik wel geslaagd omdat ik een uitermate vastbesloten persoon ben en ik bereid was om alles op te offeren om mijn onderneming te beginnen. De Kamer van Koophandel was één van de instanties die me goed advies gaf en me in de juiste richting stuurde toen ik begon. De Kamer is het centrale punt dat je kan leiden, maar je moet altijd nog naar de bank, een accountant, enzovoort. ■

Voor meer informatie over de koffie, locaties en dergelijk, bezoek de website: www.cafebarista.net.

EY
Building a better working world

DON'T JUST GET DATA. GET THE DATA THAT MATTERS.

A good decision is an informed decision. EY's Enterprise Intelligence team helps you see past the flood of data to the facts and figures that are relevant to the decisions you make every day. There's data. And then there's the data that matters to your business. What makes us different is that we see things differently. You will, too.

For more information please call:

Vernon Huerta
+5999 430 5090

Bryan Irausquin
+5999 430 5075

Erick Statius van Eps
+5999 430 5025

Maria Ponte da Costa
+5999 430 5035

© 2013 EYGM Limited. All Rights Reserved.

Door het glazen plafond

In deze uitgave besteden we speciale aandacht aan Zuleika Lasten, de eerste vrouw die het schopte tot partner bij PwC Dutch Caribbean. Zij is een vrouw met visie en overtuiging, en haar 'passie, streven naar uitmuntendheid en haar vermogen om zich in te leven in anderen' zijn de eigenschappen die PwC ertoe brachten, haar te promoveren tot deze hoge positie. Mevrouw Lasten maakte tijd vrij in haar drukke agenda om met Curaçao Business Magazine te praten over de manier waarop ze deze hoge post had bereikt.

MET ZULEIKA LASTEN, PARTNER BIJ PWC, DUTCH CARIBBEAN

> Ik heb altijd geweten dat om vooruit te komen, ik meer moest presteren en investeren dan men van mij verwachtte en dat ik enkele offers zou moeten brengen.

Curaçao Business Magazine (CBM): Waarom bent u belastingrecht gaan studeren?

Zuleika Lasten (ZL): Toen ik 17 jaar oud was, wilde ik iets gaan studeren waarmee ik later een goed salaris zou kunnen verdienen. Naar mijn mening houdt de manier waarop onze gemeenschappen georganiseerd zijn, in dat we altijd met belastingen te maken hebben. Ik concludeerde dus dat ik zeker een toekomst had in die specialisatie. Toen ik die beslissing eenmaal had genomen, ben ik naar Nederland gegaan om fiscaal recht te studeren en ik heb daar nooit spijt van gehad. Belastingrecht heeft me altijd al geïnteresseerd, niet alleen tijdens mijn studie maar ook in mijn werk. Het is zo dynamisch: elke cliënt, individu

en multinational heeft zijn eigen specifieke problemen op het gebied van belasting, het is dus nooit saai. Ik ben daar zeer enthousiast in en ik vind het prachtig om creatieve oplossingen te bedenken binnen het fiscale kader om mijn cliënten te helpen en een meerwaarde voor hen te kunnen zijn.

CBM: Kunt u iets vertellen over hoe u partner bent geworden bij PWC, hoe u zich van onderop naar de top hebt gewerkt?
ZL: PwC was mijn eerste en tot nu toe enige werkgever. Toen ik klaar was met mijn studie fiscaal recht begon ik mijn carrière bij PwC in Nederland in het jaar 2000. Zelfs toen ik begon te werken, eerst als assistent belastingen, had ik altijd al in mijn achterhoofd om uiteindelijk partner te worden met als specialisatie belastingen. Dat begint met betrokkenheid, toewijding en gepassioneerd zijn met het werk, constant goede kwaliteit werk af te leveren en te leren, investeren in leren. In 2003 verhuisde ik terug naar Curaçao maar bleef werken bij PwC. In totaal ben ik al meer dan 13 jaar bij PwC. Ik heb altijd geweten dat om vooruit te komen, ik meer moest presteren en investeren dan men van mij verwachtte en dat ik enkele offers zou moeten brengen. Ik wist ook dat ik persoonlijk de verantwoordelijkheid moest nemen en actie moest ondernemen om veranderingen en ideeën te realiseren. Ik gaf alles wat ik had om een waardevolle bijdrage te leveren voor het team, voor PwC en onze cliënten.

CBM: Hoe staat het met uw balans werk en privé?
ZL: Ik denk dat het allemaal neerkomt op een goede planning, en ook op onderling begrip, liefde en steun van je gezin. Je moet alles zo efficient mogelijk plannen en goed communiceren. Daar gaat het om.

CBM: Had u een mentor?
ZL: Mijn moeder en mijn gezin zijn zeer sterke drijvende krachten en ik ben ze dankbaar dat ik dit heb kunnen bereiken. Mijn moeder heeft me echt gedrild. Dankzij haar ben ik erg gedisciplineerd en ambitious. Je best doen om te excelleren en met minder geen genoegen nemen, dat waren de basisprincipes van mijn opvoeding. Wanneer je probeert te excelleren, blijven je cliënten je trouw omdat ze zien dat je voor hen net dat stapje meer wilt doen.

CBM: Wat vindt u ervan dat een vrouw zich opwerkt in een 'mannenwereld?'
ZL: Ik denk dat het soms moeilijker is om als vrouw de top te bereiken omdat je ook nog moeder bent: je hebt je gezin dus moet je altijd meerdere ballen in de lucht houden. Met name mensen zoals ik die streven naar uitmuntendheid moeten soms offers brengen. Ik denk echter wel dat het een hele prestatie is als je de top kunt bereiken. Naar mijn mening hebben vrouwen gelijke kansen. Het hangt af van de prioriteiten die je je als vrouw stelt. Ik ben moeder, echtgenote, carrièrevrouw met een drukke baan als partner belastingen. En tot nu toe heb ik alles perfect kunnen combineren. Ik denk dat als je echt iets wil bereiken, je dat ook kunt. Het is een kwestie van prioriteiten en doelen stellen en heel hard werken om die te realiseren.

CBM: Sheryl Sandberg, CEO van Facebook, schrijft in haar boek dat vrouwelijke eigenschappen niet beloond of gewaardeerd worden op het werk, maar dat vrouwen die zogenaamd mannelijke eigenschappen vertonen, worden geminacht. Wat vindt u hiervan en hoe denkt u dat u dit beeld hebt overwonnen?

> Ik denk dat het soms moeilijker is om als vrouw de top te bereiken omdat je ook nog moeder bent: je hebt je gezin dus moet je altijd meerdere ballen in de lucht houden.

ZL: Dat is een moeilijke vraag, maar ik denk dat ik vanaf het allereerste begin niet het etiketje opgeplakt wilde hebben van een vrouw die zichzelf moest bewijzen, dus op kantoor heb ik me nooit willen gedragen als een feministe. Ik denk dat elk individu zijn eigen sterke punten heeft; je moet een visie hebben over wat jij belangrijk vindt en je moet stappen ondernemen en hard werken om die visie te realiseren. Je moet vertrouwen in jezelf hebben en overtuiging en gefocust zijn op wat je wilt bereiken – resultaat-georiënteerd zijn. Ik ben er van overtuigd dat wanneer je de doelen die je jezelf hebt gesteld, ook realiseert, de mensen om je heen in je gaan geloven. Dat maakt je tot een leider. Anderen gaan je volgen omdat ze beseffen dat je niet zomaar iets roept, het gebeurt ook werkelijk. Ik denk dat in elk aspect van je leven, privé of zakelijk, je focus je realiteit wordt. Een goed voorbeeld vormen de grote uitvinders in de wereld. De mensen dachten in eerste instantie dat hun ideeën idioot waren of onmogelijk, maar het is keer op keer bewezen dat zelfs wat onmogelijk lijkt, mogelijk is.

CBM: Als een jong meisje u nu om raad komt vragen, wat adviseert u haar dan?
ZL: Stel je doelen, geloof in jezelf en werk hard om die doelen te realiseren. Wees creatief, denk niet in problemen maar in kansen, zoek altijd naar de oplossing.

CBM: Wat is uw volgende doel?
ZL: Dat PwC Dutch Caribbean verder groeit, nog meer getalenteerde mensen voor ons laten werken dan nu al het geval is, en dan niet alleen in de lokale markten die we al bedienen: Aruba, Bonaire, St. Maarten en Curaçao, maar ook in de Latijns-Amerikaanse markt. Ik wil dat PwC Dutch Caribbean erkend wordt voor zijn talenten en de toegevoegde waarde die we onze cliënten kunnen bieden.

CBM: Hebt u ooit overwogen om voor uzelf te beginnen?
ZL: Die mogelijkheid heb ik in de loop der tijd wel gehad, meermaals. Soms denk je erover, maar ik ben een erg sociaal persoon en ik denk dat het veel leuker is om iets samen met anderen te creëren dan dat je dat alleen doet. Ik houd er van om mensen te motiveren, te investeren in hun kennis en ze dan te zien groeien. Het goede nieuws is dat uiteindelijk je de prestaties samen kunt vieren, niet alleen, maar met anderen. Voor mij heeft dat veel meer waarde dan dat ik in mijn eentje ben.

CBM: Wilt u nog iets toevoegen?
ZL: Bij het streven naar het realiseren van onze dromen is het belangrijk om een gevoel van dankbaarheid te behouden voor de mensen in ons leven en om zelfs de kleinste dingen te waarderen. ■

Het rebranding initiatief van Guardian Group

In january 2011 nam de Raad van Bestuur en het Uitvoerend Comité van Guardian Holdings Limited deel aan de evaluatie en assessment van Guardian Holdings Group (Group). Doel hiervan was om inzicht in en begrip te krijgen van hoe onze cliënten ons zagen en hoe dat in lijn te brengen was met hoe wij wilden dat men ons zag en begreep. Op dat moment werd het traject van de rebranding ingezet.

MET STEVEN MARTINA, PRESIDENT & CEO VAN GUARDIAN GROUP FATUM

Het traject op zichzelf leerde ons al veel lessen; lessen die ons hebben geholpen, de behoeften te begrijpen van de cliënt, van de gemeenschappen die wij bedienen en de concurrentie-omgeving waarin wij opereren. Dit traject vereiste dat als groep, wij als één team de voordelen toepassen van een strategische focus op onze core business in onze belangrijkste markten. Na maanden van onderzoek, planning en samenwerking konden we een zeer uitdagende taak afronden: het creëren van een imago naar onze stakeholders dat recht doet aan wie we zijn en wat we doen. Nu kunnen we de vlag uitsteken voor ons nieuwe brand en onze commitment voor onze nieuw geformuleerde visie en missie.

Waar het nieuwe brand voor staat

Onze Group staat nu op een keerpunt in zijn geschiedenis. Ondanks de uitdagingen van een wereldwijd onzekere economische situatie, staan wij klaar voor een ´quantum leap´ in onze groei en succes. We hebben onze doelstellingen opnieuw gedefinieerd met een nieuwe visie, missie en stelsel van kernwaarden voor de gehele Group, en een waardepropositie geformuleerd die ons onderscheidt van onze concurrenten en de basis vormt voor ons succes in de toekomst.

Onze visie en missie

Onze nieuwe visie: ‘De voorkeurskeuze te zijn van de cliënt als het gaat om financial planning en verzekeringen’ is een goede weergave van onze kerncompetenties en kracht, en refereert aan onze business focus en gewenste positionering. Om deze visie te realiseren, hebben we de volgende mission statement geformuleerd: “We zullen opereren als één geïntegreerde, cliëntgerichte organisatie, een organisatie die de wereld door de ogen van de cliënt bekijkt en die constant op elk punt zijn beloften nakomt.”

We hebben de tijd genomen om onze geschiedenis te begrijpen, die voor ons meer een erfenis is. Die erfenis omvat meer dan 165 jaar in de Engelstalige Cariben en meer dan 107 jaar in de Nederlandssprekende Cariben. In onze weg vooruit moet onze missie die erfenis honoreren, maar ons ook naar de toekomst brengen. Bij het opstellen van onze missie moesten we de mentaliteit verwoorden die een handvat zou kunnen zijn voor elk van onze medewerkers, in al onze negen belangrijkste zusterondernemingen. In onze missie staat dat we een geïntegreerde organisatie zullen zijn, een die cliëntgericht is, en een die de wereld door de ogen van zijn cliënt bekijkt. Systeemintegratie zal één van de belangrijkste pijlers zijn van deze missie, en wanneer die systemen volledig geïntegreerd zijn, zullen onze processen consequent en congruent zijn, waardoor de cliënt daar maximaal van kan profiteren. We hebben dan een nog beter beeld van wie onze cliënten zijn en wat we moeten doen om hen nog effectiever van dienst te kunnen zijn.

Met meer dan duizend van de beste adviseurs, brokers en investeringsanalisten in de branche vormt ons uitgebreide productenpalet een duidelijke meerwaarde. Het gaat erom, onze cliënten consequent en betrouwbaar van dienst te zijn, relaties op te bouwen voor de lange termijn en een bijdrage te leveren aan onze gemeenschappen.

Gedragscode

Vertrouwen, integriteit, kwaliteit en het dienstbaar zijn aan mensen bepalen onze gedragscode, onze stelregels en onze modus operandi als Group. We hebben één verandering aangebracht in onze kernwaarden: vertrouwen is in de plaats gekomen van groei. Groei vormt nog steeds een integraal onderdeel van onze waarden; groei is afgelopen negen maanden de drijfveer geweest achter onze zakelijke beslissingen. We zijn erg druk geweest met het realiseren van een agressieve groei van de Group en het versterken van onze leidende positie in belangrijke markten. In deze periode verworven we drie nieuwe dochterondernemingen: Royal Sun Alliance in de Nederlandse Cariben, Thoma in Nederland en Globe in Jamaica. Maar de lokale en mondiale sociaal-economische ontwikkelingen in de afgelopen vijf jaar – en langer – vragen om een krachtige focus op vertrouwen in het zakelijk leven en we beschouwen dit als belangrijker in onze branche. We beheren de risico´s van onze cliënten en natuurlijk is vertrouwen in die relatie van essentieel belang.

Was rebranding echt nodig?

Veel mensen hebben me de vraag gesteld: "Moest je nu echt rebranden om deze strategische beslissingen te nemen?" Het antwoord is simpel: ja. Ons nieuwe enkele brand rekent af met de eilandjes; het is een openbaring, een visuele weergave van een nieuwe interne situatie. Pas nadat we deze nieuwe interne situatie hadden gerealiseerd die de weerslag vormt van onze visie, imago en bedrijfscultuur, konden we slagen in het rebranden van de Group. Een nieuw logo is geen nieuwe brand: het zet alleen de toon voor een enkele manier van denken – één team worden met één doel. Als ondernemingen hun brand niet proactief en positief beheren, vallen ze ten prooi aan het feit dat de markt dan bepaalt wie en wat ze zijn. Op die manier komen misvattingen tot stand en worden marketing kansen gemist. Het brand van het bedrijf of het bedrijfsimago is een dynamische en krachtige bevestiging van de aard, cultuur en structuur van een organisatie. Alles wat een organisatie doet, en niet doet, heeft invloed op de perceptie van die organisatie en zijn prestatie, producten en diensten.

Reden

Sommige van onze critici zullen stellen dat financiële instabiliteit de reden was voor de rebranding, maar onze kracht, stabiliteit en prestaties van onze ondernemingen in de afgelopen jaren spreken voor zich. De krant 'Jamaica Gleaner' en de Mona School of Business in Jamaica riepen Guardian Holdings Limited (GHL) tot winnaar uit van de 2003 Gilt Edged Golden Awards for Jamaica and the Caribbean, Most Admired Company in Trinidad en Tobago in 2003 en als Caribbean Company of the Year in 2000. Guardian Life heeft in 2008, 2009 en 2010 prijzen ontvangen van de Jamaica Stock Exchange voor zijn online rap-

portage. Bovendien was het de trotse winnaar van de Trinidad & Tobago Energy Chamber 2009 Leadership Award for 'Sustaining the Environment: Making the Most of Green Opportunities.'
In 2011 ontving Guardian Life of the Caribbean (GLOC) de prijs voor World Finance Insurance Company of the year en voor de eerste keer in de geschiedenis werd GHL voor de vierde maal benoemd tot World Finance Company of the Decade 2001-2010. In de afgelopen 10 jaar hebben GLOC en Guardian General Insurance Limited (GGIL) zich in één van de hoogste beoordelingscategorieën van A.M. Best kunnen handhaven. In 2011 en 2012 bevestigde A.M. Best opnieuw de A- (Excellent) beoordeling op het gebied van financiële kracht en gaf het GLOC en GGIL kredietbeoordelingen van A-. Volgens A.M. Best "Zijn de bevestigingen van de beoordelingen van GLOC en GGIL een weergave van de stabiele verhouding tussen eigen en vreemd vermogen, gecombineerde kracht van de balans, gunstige bedrijfsresultaten en uitstekende groei in de afgelopen jaren."
Onlangs werd Guardian Group Fatum Aruba de Aruba Best in Business Award voor 2013-2014 toegekend. Er is geen enkele twijfel: Guardian Holdings en zijn zusterorganisaties zijn financieel stabiel en sterk.

Steven Martina

Waardeer je medewerkers

We herkennen de enorme waarde van onze medewerkers; voor ons is interne branding van kritisch belang voor ons zakelijk succes. De echte essentie van een succesvolle organisatie is wanneer onze medewerkers in hun dagelijks leven de ambassadeurs zijn van onze publieke missie. We blijven onze best doen om onze medewerkers te doordringen van de kernwaarden waar het brand voor staat en blijven hen betrekken in dat traject.

Het logo

Het logo inspireert me enorm. Dat logo is een weergave van alle zusterorganisaties in onze Group, onze cliënten, waar ze wonen, waar we werken en de financiële zekerheid die we hen bieden. Zoals Marlon Darbeau, onze Creative Director dat verwoordde:
"We begonnen met het bekijken van de concepten Caribische warmte en gewone menselijke communicatie. Dit bracht ons op het punt waarop we op het concept ´glimlach´ kwamen, dat is een universele uitdrukking van positieve energie. We vonden het belangrijk om die energie, stralendheid en helderheid van die uitdrukking vast te leggen en zijn relatie met wat we wilden bereiken met de nieuwe identiteit. Toen we verder gingen, keken nog eens goed naar echte Caribische eigenschappen van warmte, plezier, geluk, gemoedsrust. Hierdoor kwamen we op beelden als hangmatten, zeilboten, echte zeilen, en zelfs van moderne architectuur en hoe dynamisch die beelden in de realiteit waren. Dit bracht ons op een kritisch punt: het samenbrengen van al die ideeën tot één enkele identiteit."
Ik ben er van overtuigd dat deze nieuwe brand signatuur ons zal helpen ons te onderscheiden van de meute en ons zal helpen bij het verkrijgen en versterken van onze leidende rol in al onze markten.
Ik ben erg enthousiast over wat dit nieuwe brand duidelijk maakt over Guardian Group. We staan aan het begin van en nieuwe periode van uitmuntende prestaties. We hebben de mensen, we hebben de tools, we hebben de focus en we hebben de juiste aanpak. Ik ben trots op wat we als team samen hebben bereikt en ik wil dan ook mijn uitvoerend team, onze medewerkers, onze brokers, onze partners, onze gewaardeerde cliënten, de pers, de regelaars en al onze stakeholders bedanken voor het vertrouwen in onze visie en hen uitnodigen, de reis met ons voort te zetten bij het rebranden van Guardian Group. ■

Guardian Group is een toonaangevende geïntegreerde groep voor financiële dienstverlening, die producten levert op het gebied van vermogensbeheer, schade-, levens- en ziektekostenverzekeringen; de Group heeft vestigingen in 21 landen in de Engelse en Nederlandse Cariben.

Curaçao gepromoot in Japan als vakantiebestemming

Stanley Palm, minister van Economische Ontwikkeling, bracht een bezoek aan Japan om Curaçao te promoten. Hij had een gesprek met Luc Delaplace, directeur van de KLM, die zich bereid verklaarde de promotie van Curaçao in Japan te ondersteunen. KLM is al langer bezig om Amsterdam aan Japan te vermarkten als hub in Europa. Het idee is om Nederland en Curaçao als dubbele bestemming aan te bieden, waar beide landen van zouden kunnen profiteren. Naast het gesprek met Delaplace bracht Palm ook een bezoek aan Harue Nakagawa van de Japanse divisie van het Nederlands Bureau voor Toerisme en Conventies (NBTC). Daarbij vertelde Nakagawa dat de Japanners bekend staan om hun voorliefde voor buitenlandse reizen om de lokale kunst en cultuur te leren kennen. Omdat de Japanners per jaar 20 vakantiedagen hebben, zouden ze bereid zijn om lange afstanden te reizen. Curaçao's 'golden boy', homerun-koning Wladimir 'Coco' Ten Bale, speelt voor een Japanse club, dus zou het promoten van zijn thuiseiland Japanse toeristen kunnen overhalen om Curaçao te kiezen als vakantiebestemming.

C TB cijfers over september/ oktober 2013

Het Curaçao Tourist Board (CTB) publiceerde tussentijdse cijfers over september en oktober 2013. Deze cijfers vertonen een stijging in het aantal overnachtingen door toeristen met 4 procent in september en 8 procent in oktober. In die twee maanden bezochten in totaal meer dan 71.000 toeristen het eiland. Bij deze cijfers zijn inbegrepen toeristen van over de gehele wereld, inclusief Europa, Latijns-Amerika, de Cariben en Noord-Amerika. Met 11 procent vertoonde de Europese markt de grootste stijging, waarbij het aantal toeristen uit Duitsland met maar liefst 25 procent steeg vergeleken met dezelfde periode vorig jaar. Ook steeg het aantal toeristen vanuit Latijns-Amerika, met 3 procent in september en 23 procent in oktober. De grootste stijging werd gehaald door Venezuela, de grootste daling vond plaats in het aantal toeristen uit Brazilië, met 30 procent in september en 49 procent in oktober. Het aantal bezoekers uit Noord-Amerika en de Cariben daalde eveneens, met gemiddeld respectievelijk 9,5 procent en 5 procent.

'Open Skies' luchtvaartverdrag getekend met Brazilië

Op 23 december ondertekenden Curaçao en Brazilië een 'Open Skies' luchtvaartverdrag. Dit verdrag maakt het mogelijk dat luchtvaartmaatschappijen tussen of via de twee landen vliegen. Volgens Earl Balborda, de minister van Verkeer, Transport en Regionale Planning, is het verdrag een belangrijk kader dat veel mogelijkheden biedt voor de hub-functie van Curaçao, evenals voor andere economische sectoren die gerelateerd zijn aan luchttransport, waaronder toerisme. Met het feit dat de Wereldcup voetbal 2014 in Brazilië wordt gehouden, zou dit grote voordelen kunnen opleveren voor Curaçao. Volgens Maurice Adriaens, directeur van Curaçao Airport Holding (CAH), moeten diverse Braziliaanse luchtvaartmaatschappijen die naar de Verenigde Staten willen vliegen ergens een tussenstop maken, dus maakt het verdrag het mogelijk dat Curaçao één van die hubs kan worden. Bovendien kunnen Curaçaose luchtvaartmaatschappijen nu op Brazilië vliegen, wat vóór de ondertekening van het verdrag om bureaucratische redenen gecompliceerd was. Balborda hoopt dat het huidige aantal verdragen van Curaçao (13) nog verder kan worden uitgebreid met meer landen.

Creative Lab Curaçao

Inspiratie is de brandstof van de toekomst - nieuwe concepten, nieuwe inzichten, nieuwe wegen. “Ontsnap aan de beperkingen van traditioneel denken, maak gewoon ouderwets plezier met je hersens…en deel ideeën met anderen!” Dit is de basisfilosofie van Creative Lab Curaçao, een collectief van meer dan 25 mensen die werken in 20 creatieve disciplines. Architecten, art directors, copywriters, brand strategists, reclamemakers, conceptontwikkelaars, social media specialisten, grafisch ontwerpers, fotografen, startup exchange en uitgevers; ze werken allemaal samen en vullen elkaar aan als onafhankelijke collega´s.

TEKST WOW! INNOVATION, MARKETING AND COMMUNICATION

Initiator Gonneke van den Kieboom, brand en reclame strategist en business innovator, is heel eerlijk over waarom ze met het idee kwam: “Puur uit eigenbelang! Om mijn creativiteit te stimuleren moet ik mensen om me heen hebben, slimme denkers en moedige ´doeners´. Samenwerken en samen werken, maken, creëren, ontwikkelen, en innoveren. Ik word graag verrast, verwonderd en soms totaal verbijsterd. Om te innoveren moeten we een beetje uit balans worden geschopt. Daarom hebben we zoveel creatieve mensen verzameld met zoveel verschillende achtergronden, en werken we samen om niet alleen onze eigen, maar ook onze gezamenlijke creatieve output te vergroten en te verbeteren. We bedienen allemaal onze eigen klanten en werken ook samen op projectbasis.”

Van den Kieboom vond een partner in N.V. Stadsherstel Willemstad, een organisatie die panden verhuurt die een historisch karakter hebben, met name in Scharloo. De enclave in Scharloo Abou faciliteert deze creatieve onderneming — een blok van vier aparte gebouwen aan de Werfstraat, Bitterstraat en Van Raderstraat, grenzend aan de bruisende wijk Fleur de Marie. Je gaat er binnen via de poort tussen het Maimi Building en de pastelrose ‘pakhuis’ waar voorheen D’Art Gallery was gevestigd. Ware het niet door de opvallende borden met creatieve namen en logo´s bij de ingang, dan zou de argeloze voorbijganger zou nooit beseffen welke vitaliteit er

OeverzaaijerLyongo

INVICTUS Architects

schuilt achter de eeuwenoude deuren van deze gebouwen. Met bedrijfsnamen als Invictus, Loket 1, Studio Jip, MiCasa, StudioBunker, WOW!, InZaken, OeverzaaijerLyongo en Progaya, begrijp je meteen de aantrekkingskracht van het collectief voor een zeer gevarieerde klantenkring. Van de Sande Projects, Progaya en Oeverzaaijer Lyongo waren de eerste die er hun kantoren openden, gevolgd door het tijdelijke verblijf van het complete productieteam van de film Tula, the Revolt. Vlak daarop volgde Loket 1, uitgever van Coaching Magazine. Vervolgens verhuisden marketing communicatiebureau WOW!, business innovator copyrightG, DTP StudioBunker en grafisch ontwerper StudioJip allemaal hier naartoe in november 2012. In februari kwam InZaken marketing en projectmanagement bij de groep om in het kantoor op de bovenverdieping de krachten te bundelen. copyrightG ontwierp de kantoortuin om zo flexibel mogelijk te kunnen zijn, met grote tafels die speciaal ontworpen zijn om plek te bieden aan de grote verscheidenheid aan disciplines die samenwerken in dezelfde ruimte en om het creatieve proces te stimuleren. In april 2013 startte Startup Stock Exchange SSX met zijn internationale organisatie en in juni

> "Om te innoveren moeten we een beetje uit balans worden geschopt."

kwam architectenbureau Invictus erbij. Eind 2013 kwam een samenwerkingsverband van professionele fotografen het Lab versterken.

"Voor onze klanten fungeert dit collectief als een ´one-stop creative shop´. We kunnen vrijwel elke opdracht aannemen, omdat we op een heel natuurlijke manier onze krachten bundelen. We bepalen snel de omvang van de opdracht, verzamelen specialisten en vormen projectteams. Het leuke eraan is dat we al na slechts één jaar praktisch bewijs hebben dat deze synergie echt werkt! We nodigen ´concullega´s´ uit om samen te werken met deze full-service, creatieve club." Het ´samenwonen´ betaalt zich uit: WOW! vormt een team met Studio Jip en Studio

> "Creative Lab Curaçao is een collectief van meer dan 25 mensen die werken in 20 creatieve disciplines."

Bunker voor klanten als InselAir en Centrale Hypotheek Bank; Progaya vormde een team met WOW! en Studio Jip om de visuele identiteit te ontwerpen voor Fundashon Kas Popular's nieuwe woningbouwplan 'Wechi'; StudioBunker werkt nauw samen met Van de Sande Projects en Progaya aan hun visuele identiteit in samenwerking met externe art director en collega EJpeg; InZaken en WOW! vormen een team voor klanten BakerTilly De Paus Vesseur, Swiss Sense en Centrale Hypotheek Bank en Curaçao Airport Holding; copyrightG werkt als strategisch adviseur voor N.V. Stadsherstel Willemstad bij het ontwerpen van nieuwe kantoorconcepten voor het portfolio van de monumentale panden van Stadherstel, en om het publiek bewust te maken van de waarde van het monumentale erfgoed; SSX coacht copyrightG om één van zijn concepten gereed te maken om naar de Exchange te gaan. "We vinden het allemaal heel leuk om samen te werken, we leren van elkaars expertise, wat weer een toegevoegde waarde is voor onze respectieve klanten. Soms komen we bij elkaar voor een drankje op het balkon, delen ervaringen en maken dan kennis met elkaars netwerken."

Creative Lab Curaçao wil nog meer bedrijven aantrekken om de creatieve hartslag nog te versterken. "We heten iedereen welkom die zijn inspiratie wil toevoegen en wil gedijen met de stimulans van de bedrijven die hier al zijn. We werken aan de introductieconcepten, zoals workshops, inspirerende presentaties, thinktanks en tentoonstellingen, die worden gepresenteerd onder het label van Creative Lab Curaçao. Als het aan mij ligt, zal Creative Lab Curaçao zich ontwikkelen tot een platform voor ontwikkeling en innovatie. De groeiende groep bedrijven moedigt merken, organisaties en individuen aan om mee te komen doen met het inspirerend verruimen van horizonnen door het vormen van onconventionele verbonden. We concurreren niet

Office Studio Jip & INVICTUS Architects

met de andere creatieve ondernemingen op het eiland. We willen co-creëren, in elke vorm of op welke manier die je maar kunt bedenken," aldus Van den Kieboom.

Geïnspireerd door Creative Lab Curaçao? Neem contact met ons op om één van onze creatieve klanten te worden of om te praten over wat er mogelijk is qua kantoren via +599 9 5154011. Je kunt ook kijken op onze Facebook pagina op https://www.facebook.com/pages/Creative-Lab-Curacao/364247367037683

"We concurreren niet met de andere creatieve ondernemingen op het eiland. We willen co-creëren, in elke vorm of op welke manier die je maar kunt bedenken."

Ontmoet de Creative Labbers

Studio Jip ontwikkelt originele ontwerpen voor visuele identiteit, reclamecampagnes, trendy magazines en innovatieve communicatieconcepten. Met meer dan vijf jaar ervaring in het inspireren van een lange lijst van merken in Europa evenals in het Caribisch gebied, heeft Studio Jip de synergie opnieuw uitgevonden tussen Europese complexiteit en Caribische warmte. Voor meer informatie: www.studiojip.com "Creative without strategy is called art. Creative with strategy is called advertising." (D. Ogilvy).

WOW! innovation, marketing & communication focust op strategische reclame door samen te werken met organisaties om vorm te geven aan hun marketingrelevantie. Door gebruik te maken van Total Concepting als hun systematisch marketing-communicatietool, creëert WOW! aantrekkelijke multimedia communicatiecampagnes zodat merken en mensen elkaar echt ontmoeten en interacteren. Voor meer informatie: gonneke@wowbv.com.

Gonnelce van den Kieboom
Wow! Marketing

VandeSande Projects

Loket 1

Stock Exchange SSX

> "Als het aan mij ligt, zal Creative Lab Curaçao zich ontwikkelen tot een platform voor ontwikkeling en innovatie."

copyrightG innoveert business door het creëren van inspirerende brand transities om ambities van merken en hun organisaties voor de toekomst te realiseren. Door inzicht in wereldwijde trends, consumentengedrag en technologische ontwikkelingen te combineren, vormen deze een katalysator bij het transformeren van het oude naar het nieuwe en bij het niet-bestaande naar grenzenloze mogelijkheden. copyrightG brengt tevens nieuwe business concepten naar de markt onder zijn eigen label. Voor meer informatie: http://www.copyrightg.com/

INVICTUS Architects is een jonge architectenstudio, opgezet door Thijs Giskes. Na zijn afstuderen aan de Technische Universiteit Delft werkte Thijs bij verschillende architectenstudio´s in Nederland (zoals het Architecten bureau van de Nederlandse overheid) en op Curaçao, voordat hij met INVICTUS startte. INVICTUS Architects werkt met een uitgebreid netwerk van bedrijven in de bouw, vastgoed, en de creatieve sector, zowel op Curaçao als in Nederland. Voor meer informatie: http://www.invictus-caribbean.com/

StudioBunker heeft vele jaren van pre-press ervaring en een scherp oog voor grafisch detail. De combinatie van snelheid en accuratesse, en ruime ervaring in het bedenken van 'out of the box' oplossingen voor grafische projecten, vormen de reden voor de enorme groei van het klantenbestand van StudioBunker. In samenwerking met art directors en reclamebureaus zorgt StudioBunker voor een gestage stroom van grafische output: reclame, flyers, folders, billboards, web-publiciteit, magazine DTP, pre-press en boek typesetting. Voor meer informatie: studiobunker@me.com.

N.V. Stadsherstel Willemstad heeft als primair doel het behouden en herstellen van het fysieke historisch erfgoed van Curaçao. Met een onwrikbaar vertrouwen in het potentieel van Scharloo als bruisend zakelijk stadscentrum transformeert Stadsherstel prachtige historische panden tot kantoren, winkels, restaurants, bars, kunststudio´s en woonhuizen. Stadsherstel ondersteunt Creative Lab door het faciliteren van innovatieve kantoorconcepten in het monumentale Bitterstraat-blok. Voor meer informatie: http://www.stadsherstel.com/

InZaken beheert marketing- en communicatieprojecten voor een scala aan merken. InZaken zorgt voor een naadloze verbinding tussen de onderneming van de klant aan de ene kant, en strategische en creatieve specialisten aan de andere. InZaken is een actieve bewaker van het imago van een merk en de relevantie daarvan voor de doelgroepen van de klant. InZaken is een serieuze partner als het gaat om de ontwikkeling van merkencommunicatie, en staat erom bekend – en wordt daarvoor geprezen – dat ze altijd alle betrokken partijen op één lijn houden. Voor meer informatie: eveline@inzaken.com.

VandeSande Projects en ProGaya werken in design en onderzoek op het gebied van architectuur en stadscultuur. Hun werk wordt niet beperkt door schaal, fase of functie. Zij werken aan allerlei soorten van opdrachten voor ruimtelijke ontwerpen. Van kleine architecturale projecten en stadsplannen tot verkavelingsplannen in al hun aspecten: ontwerp, kostenraming, planning, begeleiding, en advies met betrekking tot beleid, aanpak en organisatie van plannen voor ruimteontwikkeling. De bureaus zijn zeer flexibel en werken met de beste experts om hun klanten een constant hoog kwaliteitsniveau te kunnen bieden. Voor meer informatie: http://vandesandeprojects.com/

"De juiste balans in samenleven." Bij OeverzaaijerLyongo gaat maatschappelijk verantwoord ondernemen over veel meer dan gewoon energie besparen en een schoner milieu. Het gaat erom, de best mogelijke leefomstandigheden te creëren: de wisselwerking tussen een ruimte en zijn gebruikers. Daarom maakt OeverzaaijerLyongo met respect gebruik van natuurlijke bronnen, werken ze intensief samen met veel partijen en wisselen ze informatie met hen uit. Dit stelt hen in staat, een duurzaam, uitgebalanceerd eindresultaat te bereiken voor mensen en hun omgeving. Voor meer informatie: http://www.oeverzaaijerlyongo.com/

Uitgeverij Loket 1 is een plaatselijke uitgeverij, opgericht in 2003. De focus van deze uitgeverij is met name gericht op het alom bekende Coaching, een plaatselijk magazine dat onlangs zijn tiende verjaardag vierde. Plaatselijke managers, zakenlieden en professionals maken het blad samen, lezen het en wisselen de content van Coaching uit. Het magazine staat goed bekend op het eiland vanwege zijn kwaliteitsinterviews en modern design. Behalve dat organisaties kunnen adverteren in Coaching, kunnen ze ook de schrijf- en ontwerpexpertise van Loket 1 gebruiken om hun eigen interne magazines te ontwikkelen en uit te geven. Voor meer informatie: http://www.loket1.com/

PwC viert zijn 75e verjaardag

Het begon allemaal 75 jaar geleden, in mei 1938, toen het eerste kantoor, Accountants & Belasting Consulenten van Vooren, zich vestigde op Curaçao aan de Madurostraat 6, tegen een huur van slechts 80 gulden per maand. Vanaf dat moment werd PwC (zoals het tegenwoordig heet) deel van de Curaçaose gemeenschap.

AUTEUR HEATHER DE PAULO

De eerste auditors waren Piet Laurijssen en Ko Blom, en later, Ph. Keller. Kort na de opening van het kantoor had het begin van de Tweede Wereldoorlog een grote impact op de onderneming in de Nederlandse Antillen. Gelukkig bood het werk in de regio, waaronder Suriname, Venezuela en Aruba, voldoende handel om het bedrijf draaiende te houden. Als gevolg van de personeelsschaarste tijdens de oorlog moest er veel moeite worden gedaan om genoeg personeel te behouden om de onderneming efficiënt te laten werken.

Gesplitst

Als gevolg van veranderende wetgeving na de Tweede Wereldoorlog werden de fiscale en audit taken gesplitst en ondergebracht in twee ondernemingen: Accountants & Belasting Consulenten van Vooren en Accountantskantoor Oudhoff en Besançon voor de audit-taken. De onderneming bleef groeien, zowel wat betreft de werklast als, daaruit voortvloeiend, personeel. Het was dus nodig om ook qua kantoorruimte uit te breiden. Van de Madurostraat verhuisden de kantoren naar locaties als Columbusstraat, De Ruyterkade, Pietermaai en uiteindelijk het Julianaplein, waar PwC nu is gevestigd.

Veranderingen

Van 1938 tot heden is de bedrijfsnaam talloze keren veranderd en zijn er in totaal 26 partners geweest. De naamsveranderingen waren het gevolg van verschillende fusies in de loop der jaren. Vanaf Accountants & Belasting Consulenten van Vooren onderging de onderneming diverse fusies met andere bedrijven, waarbij namen ontstonden als Besançon Koppenberg & Co en Van Uden Besançon Koppenberg & Co. In 1988 ging het bedrijf door als Van Dien & Co., in 1989 als Deloitte Dijker van Dien, in 1990 als Coopers & Lijbrand Dijker van Dien; in 1992 als Coopers & Lijbrand en in 1998 als PricewaterhouseCoopers. De handelsnaam werd in september 2010 ingekort tot PwC als onderdeel van een groot rebranding traject, en die naam heeft het bedrijf vandaag de dag nog steeds.
Vanuit Curaçao opende de onderneming vestigingen op de andere eilanden van de Nederlandse Antillen: Aruba in 1948, St. Maarten in 1967 en Bonaire in 1994. In 1951 werd een kantoor geopend in Caracas onder de naam Van Dien & Co.

Band

De band tussen de inwoners en bedrijven op de Benedenwindse Eilanden in Venezuela was zo goed dat er toestemming werd verleend om een filiaal te openen in Caracas. In deze periode ontwikkelde de economie van Venezuela zich snel als gevolg van grootschalige economische activiteiten, waaronder de productie van olie en ijzererts. Minder dan zeven jaar later, in 1958, stortte de economie van Venezuela in vanwege de turbulente politieke situatie. Dit had een nadelige invloed op het kantoor van de onderneming in Caracas, dat een aanzienlijke groei had doorgemaakt met cliënten in Zuid-Amerikaanse landen zoals Ecuador en Peru. De verslechtering van de economische situatie in Venezuela maakte het noodzakelijk om het personeelsbestand in dat kantoor in te krimpen, en het bedrijf was genoodzaakt om kantoorruimte te delen met de buitenlandse onderneming DH & S. Enkele jaren later verbeterde de economie enigszins, maar de concurrentie nam ook toe. In 1975 werd Fred Stumeyer partner en hij beheerde het kantoor in Caracas. Echter, toen Stumeyer in 1981 overleed, werd besloten dat het kantoor kon worden overgenomen door DH & S; dit betekende dus het einde van de vestiging van Van Dien & Co. in Venezuela.

Niet verslagen

Op 30 mei 1969, de dag van de grote opstand op Curaçao, was de onderneming gevestigd aan de Columbusstraat. Hoewel het kantoorpand zich niet bevond in het centrum van de rellen, werd een auto die geparkeerd stond voor het pand in brand gestoken en dit had tot gevolg dat het gehele pand afbrandde. Er kon maar heel weinig uit het vuur gered worden en veel documenten gingen verloren, waaronder de archieven met de geschiedenis van PwC, zodat het bestuderen van de geschiedenis van de onderneming meer recherchewerk werd.
De onderneming had nog vele jaren last van de nasleep van de ramp, maar hij was niet verslagen. Van de Columbusstraat verhuisde het bedrijf tijdelijk naar een pand aan de De Ruyterkade. Een jaar later was het afgebrande gebouw aan de Columbusstraat gedeeltelijk hersteld, zodat het bedrijf terug kon keren naar zijn vroegere locatie; kort daarna werd de gehele renovatie van het gebouw afgerond.

> "Zelfs met alle veranderingen in de loop der jaren is de organisatie-cultuur van PwC een constante factor gebleven."

Nieuw pand

Op 29 september 1984 werd het nieuwe pand op Pietermaai 20A van PwC, dat toen Van Dien & Co. heette, symbolisch geopend door de toenmalige gouverneur van de Nederlandse Antillen, prof. dr. René Römer, samen met JJ Goedhart R.A, die in die tijd de voorzitter was van de partnership. Dit kantoor bood ruimte aan 30 personen, en had daarnaast een kamertje voor de kopieermachine, een bibliotheek en een brandveilige safe voor het archief. Tevens was er een vergaderzaal en een wachtruimte met een receptiebalie.
PricewaterhouseCoopers kwam tot stand in 1998 toen Coopers & Lybrand fuseerde met Price Waterhouse in een poging om een schaalgrootte te realiseren die de nieuwe firma in een andere klasse zou plaatsen. In dat zelfde jaar vond de officiële opening plaats van het nieuwe gebouw van PricewaterhouseCoopers aan het Julianaplein. Daar zit PwC tot op de dag van vandaag, waarbij het twee van de panden bezet op Julianaplein 38, waarin ongeveer 85 medewerkers werken.

Zelfs met alle veranderingen in de loop der jaren is de organisatie-cultuur van PwC een constante factor gebleven. Deze cultuur is gebaseerd op integriteit, ondernemingszin, professionalisme en maatschappelijke verantwoordelijkheid. Het vieren van de 75e verjaardag van de onderneming op Curaçao zou niet mogelijk geweest zijn zonder zijn cliënten en personeel.
In de komende jaren zullen er ongetwijfeld nog meer veranderingen en uitdagingen zijn, op economisch en financieel gebied, lokaal en mondiaal. De focus van de onderneming blijft echter altijd gericht op de cliënten en de medewerkers. ■

PwC is een netwerk van firma's in 157 landen en biedt werk aan meer dan 184.000 mensen. De onderneming biedt een breed scala aan financiële en consultancy diensten zoals internationale planning en structurering op belastingtechnisch gebied ; verzekeringen en accountancy; strategie, human resource en IT-adviesdiensten en administratieve en payrolling diensten.

TEDxCity2.0 Hoogstraat

Verandering, duurzaamheid en de macht van de burger

Tijdens de TEDCity2.0 op 20 september 2013 spraken honderdachtendertig gemeenschappen van over de gehele wereld over de toekomst van de stad. Curaçao was één van die gemeenschappen en tien lokale sprekers deelden hun gedachten over de toekomst van het eiland. "De reacties na afloop van het event waren vrij goed," zei Priscilla Lotman, een van de organisatoren van TEDxCity2.0 Hoogstraat. "We wilden zien waar we staan vergeleken met internationale normen en dit was spannend; we zijn blij dat iedereen echt tevreden was."

AUTEUR ELISA KOEK

Verandering

Ongeveer 100 mensen verzamelden zich in The Triangle, een duurzaam kantoorpand in Otrobanda, waar TEDxCity2.0 Hoogstraat werd gehouden. Sommigen daarvan waren individuen die op zoek waren naar inspiratie; anderen kwamen samen met collega's om nieuwe ideeën op te doen voor hun werkveld. Eén ding werd die dag wel duidelijk: Curaçao moet veranderen en de mensen van Curaçao zijn er klaar voor om de uitdaging aan te gaan om die veranderingen door te voeren.
Zowel de sprekers als de bezoekers van TEDxCity2.0 Hoogstraat benadrukten het belang van duurzaamheid en creativiteit bij de ontwikkeling van het eiland. De TEDCity2.0 sprekers in New York, die via live stream verbonden waren, inspireerden het publiek eveneens om 'outside the box' te denken en veranderingen te realiseren. Voorbeelden daarvan zijn Janette Sadik-Khan de voetgangers als hoogste prioriteit stelt voor het vervoersbeleid in New York City, en Robin Nagle die schoonheid creëert uit afval.

Alles is mogelijk

In dat creëren van schoonheid uit afval kan lokale spreker Kurt Schoop zich echt vinden. Schoop is de man achter Oasis Game, een project uit Brazilië dat hij implementeert op Curaçao. Het concept van Oasis Game is inwoners te helpen bij het verbeteren van hun leefomgeving met materialen die waardeloos lijken. Hij begint elk project met het in kaart brengen van de dromen van de deelnemers. De volgende stap is dan om één grote droom te nemen en die te realiseren. "Er is een verband tussen je leven, je huis en je woonomgeving. Ik leerde al op heel jonge leeftijd dat alle drie elkaar beïnvloeden," verklaart Schoop. "Ik help mensen bij het verbeteren van hun leefomgeving en tegelijkertijd van hun leven." Het

Oasis Game vond al plaats in Otrobanda, Nieuw Nederland en Klein Santa Martha. “Ik heb grote dingen zien gebeuren. In Klein Santa Marta creëerden de inwoners een ontmoetingsplek met een sportterrein en een plek waar je uit de zon kunt zitten. Sommige bezoekers zijn werkelijk creatief en laten anderen zien dat alles mogelijk is. Dit geldt ook voor de regering: als je hen laat zien dat het echt kan gebeuren, gaan ze er ook in geloven.”

Laat veranderingen gebeuren

Het op een duurzame wijze bouwen van een stad, of in dit geval een eiland, is iets wat de lokale spreker op TEDxCity2.0 Hoogstraat Andres Casimiri Building al jaren probeert te ‘verkopen’. De oprichter van Greentown legde uit hoe Curaçao een voorbeeld zou kunnen zijn voor de hele wereld. “Elk land heeft ‘bruine terreinen’,” aldus Casimiri. “In Curaçao is dit de locatie van de raffinaderij. We kunnen de wereld laten zien hoe dit gebied behouden kan worden en hoe het rendabel kan worden gemaakt.” Hoewel Casimiri een beetje teleurgesteld is omdat hij meer bekende dan nieuwe gezichten zag op dit TEDx event, is hij van mening dat de discussie over duurzaamheid voortgaat en dat de bewustwording groeit. “Ik zou graag andere gezichten zien, mensen die Greentown niet kennen of niet weten hoe ze een groene omgeving kunnen creëren, maar duurzaamheid spreekt nog niet tot ieders verbeelding. Ik denk echter dat we in een overgangsperiode zitten; de hele wereld zit daar in. Jonge mensen zijn het zat hoe de zaken geregeld worden en er is een grote vraag om verandering. De volgende generatie zal deze verandering realiseren.”

“Ik zie Curaçao als een onderneming”

Raygen Zuiverloon, CEO van Downtown Management Organization (DMO), bezocht TEDxCity2.0 Hoogstraat om inspiratie op te doen. Hij heeft altijd van steden gehouden en is er zelfs van overtuigd dat ze hem hebben gemaakt tot wie hij nu is. “Ik heb jaren in Rotterdam gewoond en daarom ben ik met DMO begonnen. Maar ik bezoek de TEDx niet alleen voor de toekomst van Punda en Otrobanda. Ik zie Curaçao als één grote stad waar ontwikkelingen moeten groeien. Ik zie dit eiland als een onderneming: je moet er voor werken.” Zuiverloon vindt ook dat de wereld om hem heen aan het veranderen is, en dat Curaçao daarin moet meegaan. “Vroeger ontwikkelde de maatschappij zich sneller dan de mensen, tegenwoordig is het andersom. Er zijn minder zekerheden en de wereldmachten verliezen langzaam hun greep. Het is tijd dat we zelf dingen veranderen. Hoe gaan we daarbij te werk?”

Bianca Neman, een andere bezoeker aan TEDxCity2.0 Hoogstraat, was het hier helemaal mee eens. Zij is van mening dat veranderingen moeten worden gemaakt door inwoners. “Je kunt niet meer rekenen op de regering,” zegt Neman. “Onze kinderen gaan naar andere landen om daar te studeren, maar de meesten van hen komen niet terug. We moeten manieren bedenken waarop we dit eiland weer aantrekkelijk kunnen maken en de ‘brain drain’ stoppen. We kunnen er niet op gaan zitten wachten dat de regering het eiland gaat opbouwen, we moeten dat zelf doen. Ik denk dat deze dag heeft aangetoond dat veel mensen op Curaçao fantastische ideeën hebben en ambitieus zijn. Ik heb vandaag schitterende verhalen gehoord en ben geïnspireerd geraakt om een verandering te realiseren.”

138 gemeenschappen hielden elkaar op de hoogte

Organisator Priscilla Lotman is zeer tevreden met het resultaat van TEDxCity2.0 Hoogstraat. Lotman en de rest van haar team begonnen pas zes weken voor het event met de voorbereidingen ervan, maar slaagden erin er toch een goed georganiseerde dag van te maken. “Toen we voor het eerst begonnen met TEDx, waren er slechts 50 deelnemende gemeenschappen. Het is verbazingwekkend dat er uiteindelijk 138 waren die dit TEDx event organiseerden.” Op een speciale Facebook-pagina hielden alle 138 gemeenschappen elkaar op de hoogte van de voorbereidingen en ideeën. Op de dag van het event zelf was er een live chat voor het geval dat zich problemen zouden voordoen. “Gelukkig hoefden we geen gebruik te maken van die live chat. Bijna alles verliep volgens plan. De sponsors, vrijwilligers en live sprekers hebben een fantastische job gedaan.”

Hoewel TEDxCity2.0 Hoogstraat slechts op één dag plaatsvond, vormde het event toch de aanzet voor het in gang zetten van de beweging. Op een speciale TEDxCity2.0 Hoogstraat LinkedIn pagina delen mensen hun ideeën en blijven ze brainstormen. Als het aan organisator Priscilla Lotman ligt, zal de inspiratie om verandering te veroorzaken, blijven doorgaan: “Het is fantastisch om te zien dat mensen nog steeds over TEDx Hoogstraat praten. Als ik seminars bezoek, zie ik mensen ideeën opschrijven in het schrijfblok dat ze op de TEDx hebben gekregen; ik hoor hen praten over het event en discussiëren over de ideeën die werden gedeeld. We willen bewustwording creëren en erkenning voor concepten als de macht van de burger, voetgangerszones en gedecentraliseerd leiderschap. Misschien denken mensen hier niet elke dag over na, maar ik hoop wel dat hun manier van denken is veranderd. Ik denk dat dit een goed begin is.”

Afhankelijk van de datum voor de volgende TEDCity2.0, vindt misschien een volgende TEDx Hoogstraat plaats op het eiland. Bekijk de Facebook-pagina, www.facebook.com/tedxhoogstraat en LinkedIn voor informatie hierover. ■

LAMPA 2013

Zeer succesvolle zakelijke meetings tussen Brazilë en Curaçao

Van 12 tot en met 15 september bezocht een groep belangrijke ondernemers en overheidsfunctionarissen van verschillende Braziliaanse steden Curaçao voor het bijwonen van de uitreiking van de Latin American Marketing Personality Awards van 2013 (LAMPA 2013). Curaçao was door de Global Council of Sales & Marketing (GCSM) uitgekozen om gastlocatie te zijn van de presentatie die deskundig was georganiseerd door het GCSM/LAMPA team dat werd geleid door de heer Agostinho Turbian.

AUTEURS SITA FINESSI- SITA FINESSI - KIMATRAI EN DE KAMER VAN KOOPHANDEL CURAÇAO

Curaçao liet zich van zijn beste kant zien: het auditorium van de Kamer van Koophandel was prachtig ingericht, Steven Damiana, Manager of Investment and Trade Promotion van de Kamer van Koophandel Curaçao, was een perfecte ceremoniemeester en de algehele sfeer tijdens de vele events gedurende het vierdaagse bezoek was voortreffelijk.

Awards

Bij het event werden awards uitgereikt aan drie van de genomineerden: mevrouw Luiza Helena Trajano van Magazine Luisa, die meer dan 730 winkels heeft in Brazilië en meer dan 23.000 personeelsleden; mevrouw Chieko Aoki van Blue Tree Hotels, een hotelketen met meer dan 4.600 kamers in 18 steden in Brazilië; en de hoogste award ging naar de heer José Roberto Maluf, president van magazines zoals America Economía, Rolling Stone en Caras Brazil.

Naast de Braziliaanse en andere Latijns-Amerikaanse personen werden vijf plaatselijke personen geëerd door LAMPA en GCSM: minister van Economische Ontwikkeling, de heer Stanley Palm; President van de Kamer van Koophandel de heer Willem (Billy) Jonckheer; President van de Curaçao Tourism Department Foundation (CTDF), de heer Tarzeno Cirkens; Directeur van de Curaçao Technology Exchange (CTEX), de heer Anthony de Lima; Directeur van het Curaçao Tourism Board, de heer Hugo Clarinda; en de heer Steven Martina voor zijn rol als voormalig minister van Economische Ontwikkeling.

Kamer van Koophandel Brazilië-Curaçao

Aangezien het event zou worden bijgewoond door veel vertegenwoordigers van vooraanstaande Braziliaanse ondernemingen, maakten de organisatoren van de gelegenheid gebruik om de nieuw opgerichte Kamer van Koophandel Brazilië-Curaçao te introduceren. De laatste formaliteiten voor de lancering van dit nieuwe consortium werden afgerond op 13 september, met het ondertekenen van een intentieverklaring door onze minister van Economische Zaken, zijne excellentie Stanley Palm, en Braziliaanse ondernemers die interesse hebben getoond in het zakendoen met Curaçao. Na afloop was er gelegenheid voor de delegatie van genomineerden en belangrijke ondernemers om te netwerken met met lokale ondernemers met gelijke interesses, om de zakelijke relaties tussen de twee landen verder te stimuleren. Tijdens dit event gaven de heer Palm en zijne excellentie Jose Jardim, onze minister van Financiën, een speech over de geschiedenis, huidige status en follow-ups in de Braziliaanse markt met betrekking tot de financiële sector van Curaçao. De heer Jardim schetste een duidelijk beeld van de vele mogelijkheden die onze internationale financiële-dienstensector biedt. Hij werd daarvoor gecomplimenteerd door generaal De Moura Azevedo, adviseur van verschillende Braziliaanse bedrijven, niet alleen omdat hij (Jardim) het pleit voor het gebruiken door de Braziliaanse industrie van Curaçao als basis van zijn wereldwijde expansie zo overtuigend bracht, maar ook omdat Jardim dat deed in perfect Portugees. De generaal zelf gaf een indrukwekkende speech over de recente investeringen door de Braziliaanse regering in de luchtvaartsector van de economie van zijn land.

Opslag op afstand

Een ander hoogtepunt was de CTEX-presentatie op zaterdag in het Sta. Barbara Resort Hotel door Anthony de Lima. Uit de vele relevante en interessante vragen die werden gesteld, bleek duidelijk dat de Brazilianen die de presentatie bijwoonden, goed geïnformeerd waren over de voordelen van opslag op afstand van gevoelige informatie; het bleek ook dat ze actief betrokken waren in het zoeken naar de juiste oplossing voor hun respectievelijke ondernemingen. De presentatie eindigde met een rondleiding door het datacenter, dat in Mahuma is gebouwd. Voordat de groep begon met de rondleiding schonk de heer De Lima twee servers aan Eduardo Setton, Secretary for Science and Innovation Technology van de regering van Alagoas, wat hem een groot applaus opleverde.

Deze events konden worden gerealiseerd dankzij de continue inspanningen van Curaçao in de Braziliaanse markt in de afgelopen jaren. Door het uitbreiden van de contacten en het nauw blijven samenwerken met diverse betrokken partijen, vergroten we de kansen voor Curaçao om zijn zakelijke mogelijkheden in de Braziliaanse markt en daarbuiten verder uit te breiden.

Als u meer informatie wenst met betrekking tot de Braziliaanse bedrijven die dit event bijwoonden en zaken doen in de sector waarin u ook opereert, neem dan contact op met de Kamer van Koophandel Curaçao via businessinfo@curacao-chamber.cw.

Curaçao: een groeiende hub

Een hub is 'een centrum waar rondomheen andere dingen draaien of waar ze vanuitgaan; een focus van activiteit, autoriteit, handel, transport, enzovoort.' Historisch gezien is Curaçao al bekend met wat het inhoudt om te fungeren als een hub. Het eiland heeft veel succes gehad als een transporthub, waarbij het op een gegeven moment op de vijfde plek stond als drukste haven ter wereld, de laatste stop op de weg naar het Panama Kanaal, de eerste stop op de weg daarvandaan.

AUTEUR GORDON CASEY, MANAGING DIRECTOR BIJ FRONT SHORE

Aan het eind van de jaren '30 van de vorige eeuw werd de financiële dienstverlening ontwikkeld. In die tijd was Curaçao de voorloper op het gebied van de basiselementen van offshore structuren die we nu over de hele wereld tegenkomen; het eiland leidde ook de trend naar mondiaal gestructureerde producten voor vermogensbescherming. In dit opzicht was Curaçao een hub voor de juridische concepten die hier werden ontwikkeld.
Eind jaren '70 en begin jaren '80 werden op Curaçao enkele van de meest succesvolle en populaire hedgefunds opgezet. De hausse van offshore beheerdiensten die daar het gevolg van was, maakte Curaçao in de regio tot een hub voor die diensten, waarbij een aantal wereldwijd concurrerende organisaties hun activiteiten op het eiland startten. En, niet te vergeten, de sector zelf: fondsenbeheer, werd op Curaçao ontwikkeld en is nu een belangrijk onderdeel van het mondiale financiële netwerk.

Vandaag

De sector van het fondsenbeheer is niet langer gevestigd op Curaçao; vandaag de dag hebben de meeste operators hun hoofdkantoren onshore. De beslissing om terug 'aan land' te gaan werd ingegeven door een combinatie van de versoepeling van belastingregels onshore en de strenge arbeidswetten die offshore gelden (Curaçao is niet het enige offshore rechtsgebied dat de afgelopen 10 jaar arbeidsintensieve taken naar onshore ziet verdwijnen).
Voor de bankensector geldt hetzelfde: de huidige wet- en regelgeving zorgt voor een scherpe daling in de winstgevendheid van de bestaande spelers. De stijgende kosten, in elke zin van het woord, van compliance maakt het steeds moeilijker voor nieuwe spelers om te innoveren en een niche te vinden waarmee ze kunnen deelnemen in de markt – waarbij ze vaak de mondiale molochs voorbijstreven.
Een andere factor die vandaag de dag een rol speelt, is dat mondiaal gestructureerde modussen voor vermogensbescherming die op Curaçao hun basis hebben, er slechts enkele zijn van de tientallen die elkaar beconcurreren in een markt die voornamelijk door prijs wordt bepaald. Dit resulteert in een sector die wordt bepaald door volume en, waar mogelijk, door technologie.
De factor die deze sectoren gemeenschappelijk hebben, is de accumulatie van ervaring en kennis en de vorming van een getalenteerd en kundig arbeidspotentieel, gekoppeld aan een inkrimping van een sector en een vermindering van de kansen voor die medewerkers om hun eigen ervaring hier op het eiland toe te kunnen passen. De huidige situatie, voor zover dit de financiële-dienstensector betreft, is dat we een zeer ervaren arbeidspotentieel hebben dat niet optimaal wordt benut.

De uitdaging

In een markt waar offshore structuren een basisproduct zijn geworden, is het moeilijk om lang vast te houden aan één enkele unieke structuur of onderdeel daarvan – andere rechtsgebieden kunnen deze eenvoudig kopiëren als ze de politieke wil daartoe hebben. Bovendien is de wereldwijde houding ten opzichte van de offshore sector als geheel zo snel en zo totaal veranderd dat financiële prikkels niet langer voldoende motivatie of rechtvaardiging bieden; niet voor hen die de structuren opzetten, noch voor hen die wij vragen om deel te nemen aan dubbel-belasting verdragen en dergelijke.
Ervaring, kennis en het vermogen om topkwaliteit medewerkers en ondernemingen aan te trekken is een heel ander verhaal. Ervaring komt per definitie alleen met de jaren; kennis komt met opleiding. Topkwaliteit medewerkers en ondernemingen, die hebben we hier al; we moeten ervoor zorgen dat ze niet weggaan!

Belangrijke eigenschappen van een succesvolle hub

Behalve de ervaring en de kennis om die sectoren te kunnen bedienen waarop we ons richten, moeten we ook de bereidheid daartoe hebben. Naar mijn mening heeft Curaçao de afgelopen paar jaar grote stappen gemaakt op dit gebied; een groeiend aantal

stakeholders heeft ingezien dat we allemaal buiten onze comfort zone moeten kijken – en gaan. Dit leidt tot kleine, maar dynamische initiatieven voor samenwerking over het gehele eiland, en er steekt een storm op van nieuwe energie. De sectoren waarop we ons richten moeten platforms opzetten die de vrije uitwisseling van informatie tussen de concurrenten en andere spelers stimuleren, in het ideale geval een nauwere samenwerking tussen dienstverleners aanmoedigen – wat vaak het kenmerk is van een succesvolle hub.
In belangrijke mate kan bereidwilligheid en in staat zijn tot, ervoor zorgen dat de kansen voor Curaçao aanzienlijk zullen toenemen, maar als we 'ervoor klaar zijn' aan die lijst kunnen toevoegen, zal het pas echt gaan gebeuren. Wat dat betreft kan een hub pas succesvoI worden als er een bepaalde infrastructuur bestaat, zowel fysiek als procesmatig. We hebben behoefte aan overheden, belastingen en regelgevende organisaties die stabiel en betrouwbaar zijn, maar ook voldoende flexibel om zich snel aan te kunnen passen aan veranderingen in de markt.
Ten slotte: we moeten innovatie omarmen. De term dreigt te worden afgedaan als slechts een modekreet, maar in deze context bedoel ik het echt letterlijk; zowel de cultuur van het eiland als de overheidsinstanties en de bedrijven moeten innovatie en ondernemerschap faciliteren. Dit houdt in belasting- en arbeidsincentives voor starters, snellere krediettrajecten van banken, flexibele huurstelsels in kantoorparken (zoals gedeelde ruimtes) en een heel scala van andere tools om ervoor te zorgen dat goede zakelijke ideeën worden ondersteund door overheid en zakenleven.

SaaS – Smile as a Service

In onze ervaring zijn de mensen totaal niet geïnteresseerd in de unieke onderdelen of eigenschappen van je dienst, je bank, je structuur of zelfs in je expertise; wat ze willen is een fantastische service. Ze willen dat jij hen op de eerste plaats zet en hun behoeftes en eisen boven alles stelt. Als je klanten benadert met de houding dat je ze niet iets wil verkopen, maar dat je hen wil helpen bij het kiezen van het juiste producten, diensten en mensen, zul je er snel achter komen dat het juiste ding (voor de klant) gewoon vaak het meest aangename ding is.
Het technologisch meest geavanceerde product kan het juiste zijn, maar als er niemand is die jou kan vertellen hoe je het moet aanzetten, of het koopproces zonder problemen kan laten verlopen, dan kan het net zo goed niet bestaan. Dat zelfde geldt voor financiële diensten en de andere sectoren waarbij Curaçao zou kunnen fungeren als dienstenhub. Onze producten kunnen net zo goed zijn als andere op de markt, maar onze aanpak zou echt uniek kunnen zijn: bereidheid om samen te werken met een andere partij om datgene te kunnen leveren waar de klant echt behoefte aan heeft, gekoppeld aan onze ervaring en de mogelijkheid om excellente service te leveren. Die benadering, gehanteerd door alle belangrijke spelers op Curaçao, zou een groot verschil kunnen betekenen en zou kunnen leiden tot zo'n groot succes dat op een bepaald moment zou blijken dat de meest efficiente en aangename manier om een willekeurige structuur wereldwijd op te zetten, het beste zou kunnen beginnen via één van de dienstverleners op Curaçao.

Sectoren met potentie

Op basis van onze natuurlijke rijkdommen hebben we de potentie om een bron van inspiratie en een ideële voorloper te zijn in de wereld, nu stappen nemend om de realiteiten van morgen te creëren en te introduceren. Het vliegveld heeft als doel een dienstenhub te worden voor de regio

Setting up a hedge fund just got easy.

You can focus on raising capital and fine-tuning your strategy while we take care of the structure and ensure you hit the ground running, on time, on budget, no surprises.

FRONT SHORE
offshore hub

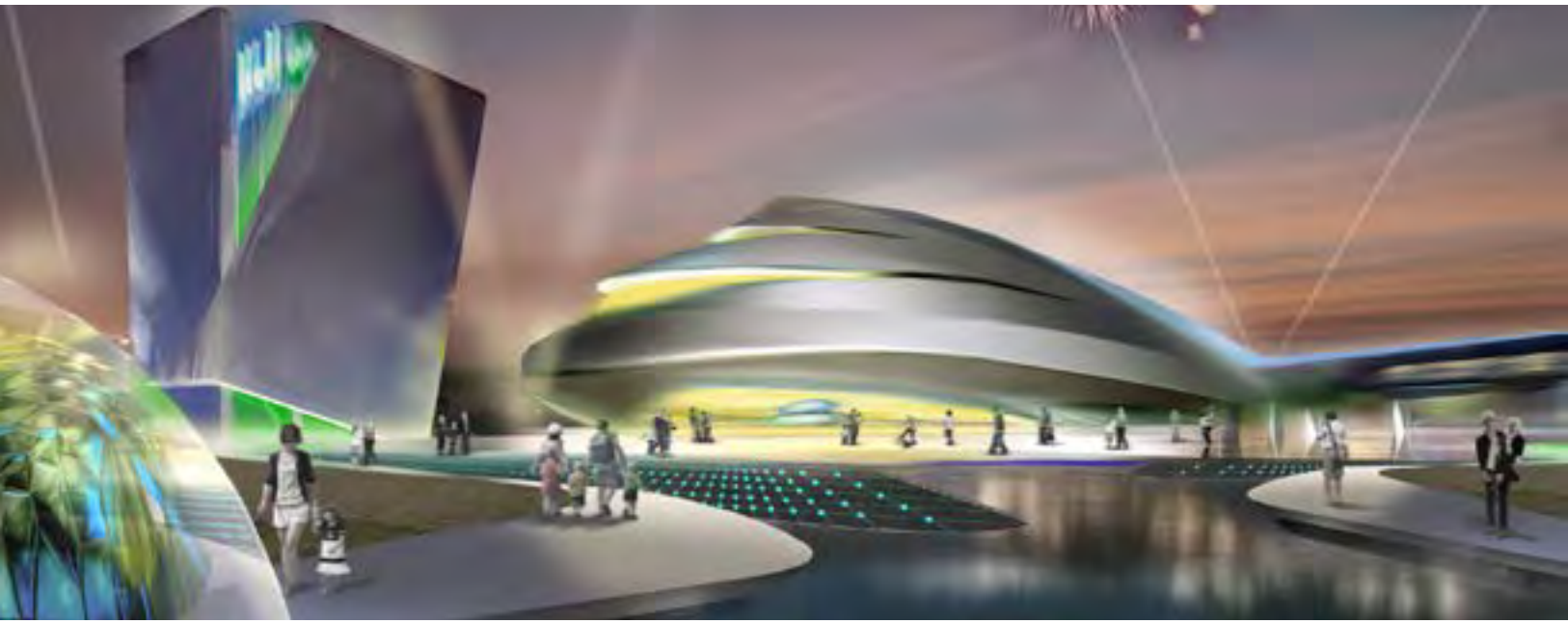
T +599 9 7331212
WELCOME@FRONTSHORE.COM
THE TRIANGLE, HOOGSTRAAT 18, CURACAO
WWW.FRONTSHORE.COM

door zichzelf te profileren als een Airport City. Om dit te bereiken, en tevens om investeringen en deelname aan te moedigen, hebben we diverse tools waar we gebruik van kunnen maken, zoals zeewater-airconditioning, oceaanthermische energieconversie, systemen om van afval energie te maken, aquacultuur en andere innovaties die ons erkenning op zouden leveren als één van de meest ontwikkelde, duurzame naties van de planeet, en zeker van de regio. Hernieuwbare energie, voedselsystemen, bescherming van de oceaan en mensenrechten: op elk van deze gebieden heeft Curaçao een zeer ruime natuurlijke rijkdom, een belangrijke positie als stakeholder, of heeft het er een grote historische rol in gespeeld. Daarom kunnen wij met recht leidend zijn in het vaststellen van de best practices op elk van deze gebieden, op een nationaal regel- en wetgevend niveau.
Ons juridisch systeem is zeer stabiel en onze advocaten zijn zeer kundig. Waarom zouden we niet bekend worden als het eiland dat de wetgeving van de 22e eeuw invoerde: het beschermen van onze mensenrechten, onze oceanen, ons klimaat en onze voedselvoorraden en -systemen?

De Curaçao Hub

Met een locatie centraal tussen de twee Amerikaanse continenten is Curaçao is fysiek perfect geplaatst om zichzelf te profileren als een hub voor een breed scala aan ideeën en diensten. We zullen nooit een grote fabricage-hub zijn, of op graan gebaseerde brandstoffen exporteren. Maar we kunnen wel onze kennis en expertise exporteren, onze ervaring en uitmuntendheid. Daarmee kunnen we een virtuele cyclus initiëren waarmee we de mensen en ideeën kunnen aantrekken die ervoor kunnen zorgen dat we een nog betere positie krijgen voor de sectoren en zakelijke ideeën van morgen.
Bij Front Shore zijn we agnostisch als het gaat om het rechtsgebied waarin we voor onze cliënten een fonds opzetten, of een structuur voor vermogensbescherming. We proberen een match te vinden tussen de behoefte van de cliënt en het voor hem juiste product of dienst; meestal houdt dit in dat we werken met dienstverleners in andere rechtsgebieden dan Curaçao om de structuur op te zetten. We zijn van mening dat de financiële-dienstensector van Curaçao deze aanpak in alle sectoren zou kunnen belichamen, met het exporteren van zijn expertise naar cliënten van over de gehele wereld, ongeacht hun locatie en de locatie van de andere dienstverleners. ■

Voor meer informatie over Front Shore, bezoek hun website op www.frontshore.com of op Facebook via www.facebook.com/frontshorenv.



Innovator en wegbereider naar een duurzame toekomst voor Curaçao

Curaçao Airport Holding

"De toekomst is nu!" Deze mantra inspireert maar daagt ook uit. Wat ga JIJ VANDAAG doen om de manier waarop we werken en leven te vernieuwen? Lange tijd werd kennis beschouwd als eerste voorwaarde voor innovatie, economische ontwikkeling en groei. Onderzoek heeft uitgewezen dat de welvaart van een land gelijke tred houdt met zijn ontwikkeling als een kenniseconomie.

TEXT JAIRO LOBO AND GONNEKE VAN DEN KIEBOOM

Curaçao is geen uitzondering op deze regel en we moeten ons eigen potentieel vergroten om voor ons eiland een duurzame toekomst te realiseren als een centrale hub voor informatie, digitale diensten, handel en innovatie in onze regio. Deze strategische kans inspireert Curaçao Airport Holding om een leidende rol aan te nemen in toekomstdenken.

Curaçao Airport Holding: innovator met een missie

Curaçao Airport Holding (CAH) is naamloze vennootschap van de overheid die eigenaar is van het Curaçao International Airport en de omringende gebieden. CAH heeft de activiteiten van het vliegveld geleased aan Curaçao Airport Partners (CAP), een dochtermaatschappij van de ervaren internationale luchthaven operator A-Port. "Het vliegveld is in goede handen en dit biedt CAH de kans om zich te richten op zijn missie voor het vergroten van het luchtverkeer, evenals het aankopen, ontwikkelen, ondersteunen en beheren van value-adding zakelijke activiteiten en duurzame economische groei voor Curaçao in een nieuwe luchthavenstad," aldus Maurice Adriaens, directeur van CAH. Om in deze missie te slagen, erkent Curaçao Airport Holding dat het verschillende rollen en verantwoordelijkheden heeft, niet alleen naar zijn stakeholders toe, maar ook jegens Curaçao als geheel:

- Als ***luchthaven supervisor*** is het CAH's eerste verantwoordelijkheid om te garanderen dat het vliegveld goed functioneert, middels het monitoren van operaties en het rapporteren over prestaties. CAH streeft ook naar een continue verbetering van het functioneren van het vliegveld door nieuwe investeringen te doen.
- Als ***vliegverkeer ontwikkelaar*** ondersteunt en helpt CAH proactief initiatieven om het volume en de kwaliteit van het vliegverkeer van, via en naar Curaçao te doen toenemen.
- Als ***innovator en gebiedsontwikkelaar*** initieert CAH de ontwikkeling van de terreinen rond het vliegveld voor economische activiteit, met als doel het creëren van een high-tech, 100% self-sufficient, groene en duurzame luchthavenstad.

Naast al deze doelstellingen erkent CAH zijn positie als een overheidsinstantie en neemt de verantwoordelijkheid voor het bieden van uitmuntendheid voor Curaçao en zijn inwoners.

CAH heeft als doel van Curaçao International Airport een uiterst efficiënte luchthaven te maken, dat verkeer afhandelt van lokaal en internationaal luchtverkeer, en een verbinding vormt tussen Zuid-Amerika en de Cariben, en Noord-Amerika en Europa. Het vliegveld zal als centrum fungeren van een dynamische luchthavenstad met ondernemingen op het gebied van zowel luchtvaart als anderszins,

met de focus op groene, duurzame, innovatieve en kennisintensieve sectoren, daarmee een krachtige motor vormend voor de economische ontwikkeling van Curaçao. Het zal de eerste 100% self-sufficient, op groene energie opererende vliegveld zijn in de regio, met behulp van innovaties als zoutwater airconditioning, het omzetten van afval in energie en conversie van oceaantemperatuur om elektriciteit op te wekken.

Een hypermodern concurrerend vliegveld

In zijn rol als supervisor beheert CAH de voortgang van de dagelijkse activiteiten van het internationale vliegveld volgens de Development, Operation and Maintenance Agreement (DOMA) dat het ondertekende met Curaçao Airport Partners (CAP) en in navolging van andere vigerende wet- en regelgeving. Daarnaast zorgt CAH er voor dat er een continu verbeteringsproces wordt gevolgd om het vliegveld van Curaçao concurrerend te houden in zijn dienstverlening en infrastructuur, omdat de concurrentie ook niet stil zit en de kwaliteitseisen telkens veranderen. De DOMA-overeenkomst bevat tevens bepalingen waarin wordt gesteld dat de diensten en voorzieningen van het vliegveld op een hoog kwaliteitsniveau worden gehouden. De belangrijke rol van CAH in deze is het verifiëren van compliance, wat plaatsvindt door het geregeld houden van inspecties en regelmatig rapporteren aan en overleggen met CAP. Als de feitelijke eigenaar van de faciliteiten wil CAH er zeker van zijn dat de voorzieningen up-to-date blijven en er, indien nodig, nieuwe systemen worden geïmplementeerd. Daarom worden, als dit het geval is, de kwaliteitsnormen in de DOMA-overeenkomst geregeld herzien en verduidelijkt of veranderd.

CAH investeert incidenteel ook zelf in verbeteringen van het vliegveld. Commercieel Ontwikkelaar Simon Kloppenburg verklaart waarom: “Langetermijninitiatieven raken alle stakeholders van het vliegveld en kunnen leiden tot eisen dat diensten worden verbeterd of beter worden gecoördineerd. Dit om een naadloos totaalpakket te kunnen garanderen aan de klanten – en uiteindelijk om de totale economie van Curaçao te bevorderen. Langetermijnplannen worden daarom altijd besproken met alle stakeholders van het vliegveld, en als supervisor spelen we een centrale rol in het organiseren en regelen van die besprekingen.”

Groter volume en beter kwaliteit luchtverkeer

Het herkennen en creëren van kansen om nieuw luchtverkeer te stimuleren om via Curaçao te reizen, is een taak die niet aan CAP alleen kan worden overgelaten als de gebruiker van het vliegveld. Het volume en het soort luchtverkeer dat via Curaçao’s internationale luchthaven gaat, heeft een rechtstreeks effect op de uitbreiding van de hub-functie van het eiland in de pan-Amerikaanse regio. De geplande luchthavenstad hangt daarvan af, maar voedt deze tevens. Tegelijkertijd is de hoge kwaliteit van operatie van het vliegveld op zichzelf een bepalende factor voor de aantrekkelijkheid van Curaçao als een optie voor diensten zoals goederenoverslag, technische stops en transit van passagiers naar andere bestemmingen. “In dit opzicht kunnen we spreken van een sterke wederzijdse ontwikkeling, en dat is waarom de rol van CAH in alle drie van de genoemde ontwikkelingsgebieden even belangrijk is”, aldus directeur Adriaens. “De stimulering van meer luchtverkeer van meerdere soorten is cruciaal. Op dit moment is het grootste gedeelte van het verkeer in Curaçao van en naar het eiland, bestaande uit eigen inwoners, bezoekende zakenlieden, toeristen en goederen bestemd voor het eiland zelf. De luchthaven heeft een groot potentieel om meer beschikbaar verkeer aan te trekken, zoals technische stops en en overslag van goederen en passagiers naar andere bestemmingen.”
Met als doel een positie als centrale hub tussen Zuid-Amerika, de Cariben, Noord-Amerika en Europa, wil Curaçao Airport Holding een concurrerende speler worden en nieuwe handel aantrekken, door constante uitmuntendheid in het totaalpakket aan diensten: redelijke brandstofprijzen, een snelle turnaround (afhandeling van aankomst, lossing lading en vertrek), goede voorzieningen voor goederen en passagiers, en efficiënte afhandeling van immigratie- en douaneprocessen.
Meer vanuit het oogpunt als onderneming bezien, is CAH ook van mening dat meer ver-

keer kan worden aangetrokken door proactief meer voorzieningen te bouwen. Bijvoorbeeld, om de goederenoverslag te stimuleren is CAH op zoek naar de medewerking van investeerders om nu al opslagloodsen te bouwen voor potentiële gebruikers. Om de risicofactor zo klein mogelijk te maken, moet dit gelijke tred houden met serieuze business cases van gebruikers die vooraf al interesse hebben getoond. Naast een proactieve uitbreiding van de voorzieningen levert CAH ook een bijdrage aan acties naar luchtvaartmaatschappijen toe om deze te stimuleren om nieuwe strategisch aantrekkelijke luchtvaartroutes te openen voor personenverkeer, als deze bijdragen aan de visie van de hub-functie van Curaçao en de geplande luchthavenstad. Bovendien wil CAH de algemene luchtvaart-gerelateerde nichesector uitbreiden samen met CAP, door leaseovereenkomsten te sluiten met nieuwe zogeheten Fixed-base Operators (FBOs) voor diensten zoals grondservice, goederenafhandeling, hospitality, brandstoflevering, hangars, 'tie-down' en parkeren, vliegtuigverhuur, vliegtuigonderhoud, vliegscholen, enzovoort.

Economische groei door gebiedsontwikkeling

De laatste pijler waar de missie van CAH op rust is het realiseren van aanzienlijke, nieuwe investeringen in verschillende economische activiteiten voor de nieuwe Curaçao Airport City. Adriaens is echt vastbesloten als hij het hierover heeft: "Dromen bestaan uit ideeën en visies; innovatie bestaat in het doorzettingsvermogen om deze ideeën om te zetten in acties. Curaçao Airport Holding heeft de volledige zeggenschap over 450 hectare land rondom het vliegveld, waarvan circa 200 hectares geschikt zijn voor directe ontwikkeling. CAH is van plan om in dit aangewezen gebied een 100% groene, zichzelf onderhoudende, innovatieve en high-tech luchthavenstad te ontwikkelen. Deze ontwikkeling zal een enorme stimulans vormen voor de algehele economische groei van Curaçao en zal het eiland op de kaart zetten als de nummer-1 business hub in de pan-Amerikaanse regio." Curaçao Airport City zal meer dan 1 miljoen vierkante meter verhuurbare ruimte bieden voor high-tech, tijdskritische en goederenoverslagbedrijven. Een vrijhandelszone en tentoonstelingsruimtes zullen handel en zakendoen tussen de continenten faciliteren. Nog belangrijker: het zal nieuwe en duurzame vormen van economische activiteit naar het eiland brengen, door het vergroten van de mogelijkheden voor werkgelegenheid en onderwijs, en de algehele kwaliteit van leven van onze gemeenschap als geheel. Simon Kloppenburg is enthousiast over de plannen: "Het visionaire plan van CAH voor Curaçao Airport City is zoveel meer dan gewoon weer een vliegveld. We hebben het over nieuwe hotels, kantoren, opslagloodsen, universiteiten, woonhuizen, sport & entertainment voorzieningen en ecologische industrieën." CAH neemt het voortouw als de drijvende kracht en coördinerende instantie om de eerste projecten van de grond te krijgen en particuliere investeerders te motiveren, deel te nemen. Nieuwe ondernemingen opereren liever in innovatieve, milieuvriendelijke en groene sectoren. Dit garandeert de kwaliteit en de strikte positionering van de luchthavenstad en daaruit voortvloeiend, de waarde van CAH op de lange termijn. Eén van de eerste partners van CAH bij deze inspanningen is een Spaceport voor commerciële ruimtereizen, geëxploiteerd door de Space Expedition Corporation.

Maar 'Space Travel' is beslist niet het enige goede dat in de komende tijd naar Curaçao zal komen. CAH investeert ook actief in de noodzakelijke infrastructuur, evenals in de energie- en kostenbesparende technologie van zeewater airconditioning om verdere ontwikkeling mogelijk te maken. CAH biedt tevens incentives om strategische ontwikkelaars te stimuleren, in de vorm van startkapitaal en co-investeringen in strategische projecten. CAH promoot de economische kansen in de luchthavenstad door Curaçao te positioneren als de 'veilige en duurzame poort naar en van Latijns-Amerika', en richt zich specifiek op veelbelovende prospects door deze de nodige informatie te verstrekken voor hun besluitvorming. CAH fungeert als intermediair om toestemming van de overheid en vergunningen te regelen, en andere besluiten; als adviseur, coördinator of verbindende factor tussen partijen; en als algemene bron van kennis. Tenslottte heeft CAH, om het karakter van het concept van de luchthavenstad te bewaken, een aantal criteria geformuleerd die fungeren als richtlijn voor de constante ontwikkeling van het gebied en een garantie voor kwaliteit voor potentiële investeerders.

Innovatie en duurzaamheid

Curaçao Airport Holding is er vast van overtuigd dat economische groei alleen te rechtvaardigen is, en zelfs slechts haalbaar is, als dit

plaatsvindt op een verantwoordelijke, milieuvriendelijke en duurzame wijze. Daarom is CAH er op uit om niet alleen handel aan te trekken naar de nieuwe Curaçao Airport City, maar om specifiek investeringen binnen te halen in vooruitstrevende sectoren, zoals ondernemingen actief in de eco-, agri- en aquacultuur. “Als stimulans en een eerste vereiste voor het 100% groene en zichzelf-bedruipende karakter van de luchthavenstad zal CAH ook het opzetten en opereren van duurzame en groene innovaties initiëren, zoals een zeewater airconditioning netwerk, een systeem dat van afval energie maakt en de omzetting van warmte-energie van de oceaan voor het opwekken van elektriciteit”, aldus directeur Adriaens.

Zeewater airconditioning: een noodzakelijke eerste voorwaarde

Een onbetwiste voorwaarde voor de succesvolle ontwikkeling van Curaçao Airport City is dat alle huurders worden voorzien van betaalbare en duurzame energie en koeling. In dit opzicht is het SeaWater Air Conditioning (SWAC) systeem is één van de belangrijkste investeringen en een groot voordeel voor potentiële investeerders en operators vanwege de enorme kostenbesparende potentie. Het systeem wordt al met succes toegepast in talloze kustgebieden over de gehele wereld (bijvoorbeeld de VS, Canada en Bora Bora) en heeft zijn waarde al ruimschoots bewezen. Het systeem pompt koud zeewater vanaf een diepte van 600m naar het oppervlak, waar het fungeert als een koelelement in een warmtewisselaar. Dit centrale airconditioning systeem verbruikt slechts een tiende van de energie die gangbare airconditioners gebruiken en maakt geen gebruik van schadelijke koelvloeistoffen zodat het milieuvriendelijker is. De geplande SWAC-faciliteit is een duidelijk voorbeeld van de manier waarop CAH de ontwikkeling stimuleert door het bieden van een business-vriendelijke luchthavenstad middels innovatieve, groene investeringen. Commercieel Ontwikkelaar Kloppenburg benadrukt: “SWAC reduceert de energie die nodig is voor koeling met bijna 90%. Behalve dat het een aanzienlijke kostenbesparing oplevert, maakt het de luchthavenstad en Curaçao in zijn geheel veel minder afhankelijk van de schommelende prijzen van fossiele brandstoffen. Met als gevolg dat het onze mondiale economische positie zal verbeteren.”

De koe bij de horens vatten: de toekomst is nu!

We kunnen gerust zeggen dat het vliegveld van Curaçao en zijn omgeving profiteren van diverse bestaande krachten en kansen, waarmee wij enorm veel opties hebben voor uitgebreide ontwikkelingen van het vliegveld als een regionale hub en de versnelde ontwikkeling van de omliggende terreinen voor nieuwe economische activiteiten. Adriaens sluit af: “Eén van onze belangrijkste doelen is om te garanderen dat elke nieuwe ontwikkeling een aanzienlijke, positieve spinoff oplevert voor de economie van het eiland. Groene en duurzame investeringen zullen fungeren als een magneet voor research & development en educatieve sectoren, hetgeen zal leiden tot indrukwekkende educatieve kansen op de lange termijn, economische groei en werkgelegenheid.” Samen met het behoud van het omringende milieu middels duurzame plannen voor de infrastructuur, belooft Curaçao Airport City een positieve sociaal-economische impact te hebben op het eiland, met de hoogste graad van groen en duurzaam besef. De enige vraag die overblijft is: “waar wachten we op?” ■

Eenmanszaak versus Besloten Vennootschap (B.V.)

Als beginnend ondernemer kunt u voor de keuze komen te staan om te starten als eenmanszaak of als een besloten vennootschap (B.V.). Zelfs als u al een zaak draaiende hebt, is het toch verstandig om te evalueren of uw huidige rechtsvorm wel de juiste is en of die wel goed is opgezet.

In dit artikel bespreken we de belangrijkste voor- en nadelen van de genoemde manieren om een zaak te runnen, en delen daarnaast inzichten over de mogelijkheden om uw huidige ondernemingsstructuur te verbeteren.

Eenmanszaak

Een eenmanszaak is een type onderneming die eigendom is van en gerund wordt door één individu en waarin er geen wettelijk verschil is tussen de eigenaar en de onderneming. Daarom bent u onbeperkt persoonlijk aansprakelijk voor alle schulden en wettelijke aansprakelijkheden van uw onderneming. Uw persoonlijke eigendommen, zoals uw woonhuis en privé-bankrekening, zouden risico lopen bij het voldoen van onbetaalde schulden, belastingsaansprakelijkheden en andere wettelijke verplichtingen van uw eenmanszaak.

Als eenmanszaak komen alle zakelijke winsten direct aan u toe, en daar moet inkomstenbelasting over worden betaald. Op Curaçao hebben we een progressief inkomstenbelastingtarief van 12% tot 49% (2013). Het hoogste tarief voor de inkomstenbelasting van 49% is van toepassing op alle inkomens boven ANG 125.200.

Besloten Vennootschap met Beperkte aansprakelijkheid (B.V.)

U kunt ook opereren onder een aparte rechtspersoon: de B.V. Veel ondernemingen opereren nog onder een naamloze vennootschap (N.V.), maar om het eenvoudig te houden, wordt hier alleen de B.V. besproken. Als u als B.V. actief bent, heeft u aandelen in het bedrijf, dus zullen u en uw onderneming niet meer worden gezien als één en dezelfde. Om uw B.V. wettelijk te kunnen vertegenwoordigen en ervoor te tekenen, bent u de directeur ervan en als zodanig een werknemer van de B.V. U bent niet wettelijk verplicht om een minimum salaris van uw B.V. te ontvangen als u ook de directeur bent.

Als een aandeelhouder van de B.V. loopt uw ingelegd kapitaal risico, in plaats van uw andere persoonlijke eigendommen. Uw financiële inleg in uw B.V. kan zo laag zijn als ANG 1. Echter, als de directeur van uw B.V. kunt u nog steeds persoonlijk aanspakelijk worden gehouden voor de schulden en verplichtingen van de B.V. in het geval van wangedrag en wanbeheer.

Op Curaçao wordt de belastbare basis van de B.V. vastgesteld op basis van het totale inkomen minus alle zakelijke onkosten en schulden nodig voor het realiseren van de winst. In uw B.V. kunt u ook uw toekomstige pensioen beheren, waarbij de pensioenvoorziening van uw belastbare inkomen wordt afgetrokken.

In principe is de belastbare winst die uw B.V. heeft gerealiseerd onderworpen aan winstbelasting tegen het huidige standaardtarief van 27,5% (2013). Ingehouden winsten van uw B.V. kunnen aan u worden uitgekeerd als een dividend. Dit dividendinkomen valt onder de inkomstenbelasting tegen een vast tarief van 19,5% en moet worden opgenomen in uw individuele inkomstenbelasting opgave. Daarom zijn, in principe, winsten gerealiseerd door de B.V. en uitgekeerd aan de aandeelhouder onderworpen aan een gecombineerd en totaal effectief belastingtarief van 41,6%.

Eenmanszaak versus B.V.

De keuze tussen een eenmanszaak en een B.V. wordt grotendeels bepaald door de manier waarop u persoonlijk aansprakelijk kan worden gehouden voor de schulden en verplichtingen van uw onderneming en de van toepassing zijnde belastingdruk. De B.V. kan de beste optie zijn als u een zakelijke onderneming start met risico's die niet zullen worden gedekt door verzekeringen tegen persoonlijke aansprakelijkheid. In dat geval zal de B.V. u helpen uw persoonlijke eigendommen zoals uw woonhuis en privé-bankrekeningen te beschermen, in de ongunstige situatie van faillissement of juridische claims.

Vanuit een belastingperspectief bezien wordt de B.V. aantrekkelijker wanneer met het groeien van de onderneming de verwachte zakelijke winsten groter worden; de vuistregel is wanneer de belastbare winst van uw onderneming groter is dan ANG 125.000 per jaar. Als u lage zakelijke winsten verwacht, of zelfs verliezen in de opstartfase, kunt u wellicht beter kiezen voor de eenmanszaak. U moet dan echter nog steeds de risico's nemen van persoonlijke aansprakelijkheid. De keuze tussen welk type onderneming u gaat runnen, is afhankelijk van uw persoonlijke situatie en de persoonlijke belastbare aftrekposten die u heeft in de inkomstenbelasting, zoals de rente op uw hypotheek. Het is daarom het beste om de voor- en nadelen van eenmanszaak versus B.V. zorgvuldig tegen elkaar af te wegen om vast te stellen wat voor u in uw persoonlijke situatie de beste optie is. Als u op dit moment een eenmanszaak hebt en beseft dat de B.V. voor u meer geschikt is, bieden de belastingwetten van Curaçao u de mogelijkheid om uw eenmanszaak om te zetten in een B.V. zonder dat dit invloed heeft op uw inkomstenbelasting – mits aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan.

De holding opzet

Er is een gezegde dat luidt dat wanneer het om een B.V. gaat, één gelijk is aan geen. Dit impliceert dat je beter af bent als je twee B.V.'s hebt in plaats van slechts één. Daarom, of u nu reeds een zaak runt middels een B.V. of plannen hebt om dit in de toekomst te doen, is het belangrijk om ook de oprichting te overwegen van een tweede B.V. als een holding company (of 'holding').
Op het eerste gezicht heeft de term 'holding' een gecompliceerde klank. Het klinkt als iets wat alleen multinationals met firma's over de gehele wereld nodig zouden hebben. Dit is echter een veel voorkomende misvatting. Zelfs voor de eigenaar van een kleine onderneming is het belangrijk

Terrence Melendez

om te realiseren dat het gebruik van een holding-opzet een strategie is die eigendommen beschermt en die helpt bij het verder beperken van de aansprakelijkheid in uw zakelijke structuur. Het biedt tevens diverse belastingvoordelen.

Op Curaçao voeren ondernemers al hun zakelijke activiteiten vaak uit onder één B.V. (of N.V.). Hoewel ze, in principe, niet persoonlijk aansprakelijk zijn voor schulden en aansprakelijkheden van de B.V., kunnen ze in het ergste geval alle eigendommen verliezen die toe te kennen zijn aan de B.V. zelf. Als een aandeelhouder en eigenaar van een zaak kunt u uiteindelijk toch uw zakenauto, zakelijke eigendommen, ingehouden winsten en opgebouwde pensioenrechten in uw B.V. verliezen. Dit kan worden voorkomen door een holding op te zetten.

In een holding-structuur heeft u twee B.V.'s in plaats van één. Eén B.V. wordt dan gebruikt voor de dagelijkse zakelijke activiteiten, die alle zakelijke risico's draagt. Deze B.V. zal het operationele element zijn dat alle contracten met de klanten aangaat, werkgever is voor al het personeel en eigenaar is van de zakelijke eigendommen en inventaris. Door de buitenwereld zal deze B.V. worden gezien als het bedrijf dat de zaken uitvoert.

De aandelen van de uitvoerende firma zullen berusten bij een tweede B.V., de holding. Als enige aandeelhouder van de holding kunt u deze B.V. gebruiken om uw pensioenrechten in op te bouwen en waardevolle eigendommen in onder te brengen, zoals vastgoed, ontwikkelde handelsmerken en ingehouden winsten. Op deze manier zijn deze waardevolle eigendommen veilig in de holding als de uitvoerende firma failliet gaat, omdat de holding niet verantwoordelijk kan worden gehouden voor de schulden van de uitvoerende firma.

Behalve bescherming van eigendommen biedt de holding-opzet ook diverse belastingvoordelen. Zo kunt u uw ingehouden winsten 'belasting-efficiënt' in de holding opbouwen, terwijl u overweegt om deze fondsen te herinvesteren of op te nemen. Meer specifiek: u kunt de ingehouden winsten van uw uitvoerende firma overhevelen naar uw holding zonder dat u extra winstbelasting hoeft te betalen door de winstdeling-vrijstelling toe te passen. Op deze manier vermijdt u dat u dividend-uitkeringen aan u persoonlijk doet en daarmee stelt u de betaling van de voornoemde 19,5% inkomstenbelasting uit. Het toepassen van de winstdeling-vrijstelling maakt de holding-structuur ook perfect voor het verzekeren van een belasting-efficiënte overdracht van de uitvoerende firma naar uw kinderen en kleinkinderen wanneer u een stapje terug wilt doen en de volgende generatie de zaak wilt laten overnemen.

Als op een gegeven moment de holding de aandelen in de uitvoerende firma verkoopt, kunnen mogelijke kapitaalwinsten die het resultaat zijn van de verkoop van deze aandelen worden vrijgesteld van winstbelasting in de holdingmaatschappij. Dit is nog een belastingvoordeel, wat u in staat stelt, deze opbrengsten opnieuw te investeren in een nieuwe, in de holding op te nemen uitvoerende firma, zonder dat u winstbelasting hoeft te betalen over de kapitaalwinsten. Zonder de holding-opzet zouden kapitaalwinsten over de verkoop van aandelen direct vallen onder de inkomstenbelasting tegen het tarief van 19,5%.

Als u uw onderneming reeds runt onder een B.V., maar zonder een holdingmaatschappij, is het niet te laat om een holding-structuur op te zetten. Vooropgesteld dat aan bepaalde voorwaarden wordt voldaan, kunt u uw aandelen in de uitvoerende B.V. overzetten naar een nieuw opgezette holdingmaatschappij, zonder dat dit invloed heeft op uw inkomstenbelasting.

Ongeacht of u een nieuwe zaak wilt beginnen of er al een runt, kunt u de bovenstaande informatie overwegen wanneer u een volgende stap wilt nemen. Zoals dit artikel aantoont, kan de manier waarop u uw zaak runt en uw zakelijke structuur ontwerpt, een grote impact hebben op uw financiële situatie op zowel de korte als de lange termijn. Op de korte termijn kunt u eventueel uw jaarlijkse belastingkosten beperken door de juiste rechtsvorm aan te nemen. Op de lange termijn kunt u, door te zorgen dat u de juiste rechtsvorm heeft, profiteren van bepaalde belastingvoordelen , bijvoorbeeld wanneer u uw zaak verkoopt. Bedenk echter wel dat elke situatie zijn eigen, unieke eigenschappen en omstandigheden heeft waarvoor specifieke belastingadviezen nodig zijn voor een maximaal resultaat. ■

Dit artikel is geschreven door PwC partner, Zuleika Lasten, en assistant manager, Terrence Melendez, van PwC Dutch Caribbean. PwC Dutch Caribbean helpt organisaties en individuen bij het creëren van de waarde die zij wensen. Al 75 jaar streven onze 170 partners en personeel ernaar, kwaliteit te leveren in verzekeringen, belasting, advies- en accountingdiensten vanuit onze kantoren in Curaçao, Aruba, St. Maarten en Bonaire. PwC Dutch Caribbean is onderdeel van het PwC netwerk van firma's, met kantoren in 157 landen en meer dan 184.000 medewerkers. Vertel ons wat u bezighoudt en bezoek ons op onze website voor meer informatie: www.pwc.com/dutch-caribbean.

We go the extra mile for you!

MCB SMALL BUSINESS UNIT

Empresa Chiki. For more information contact us or visit: **www.mcb-bank.com/empresachiki**

MCB
MADURO & CURIEL'S BANK N.V.

ENHANCING PERFORMANCE IN FAMILY BUSINESS

Family Business Experts since 1992

Helping family businesses manage the dynamics between family relationships and business matters. Our services are succession planning, family charter, family estate planning, conflict resolutions, mediation, family governance and business planning.

Are you curious about what a Family Business Coach of BDO can do for you?

Call Gerd Glaudemans
Managing Partner BDO
Tel. +599 9 462 1200
glaudemans@bdo.cw
▸ **www.bdo.cw**

BDO

Factoring

Een haalbaar alternatief voor een gezonde cashflow

Factoring, ook wel genoemd het financieren van vorderingen, is het met een korting kopen van facturen van een bedrijf in ruil voor directe betaling; het bedrag dat is gemoeid met die factuur zou normaal vast blijven zitten in uitstaande schulden. Behalve dat een factoringbedrijf (factor) een extra kasstroom biedt, levert het ook incassodiensten en debiteurenbeheer. Het factoringproces biedt u een gestage cashflow die meegroeit met uw onderneming.

Factoring biedt een haalbaar alternatief voor bedrijven die niet in aanmerking komen voor kredietverlening door een bank, en kan dus jonge en groeiende ondernemingen helpen, maar ook succesvolle bedrijven die zich niet kunnen veroorloven om 30, 60, 90 of zelfs meer dagen te wachten totdat klanten hun facturen eindelijk betalen. Factoring heeft direct een positieve invloed op de cashflow van een onderneming.

Geschiedenis

Factoring bestaat al vele jaren in internationale markten. Het is geëvolueerd en een belangrijke financiële tool geworden voor het zakendoen in vrijwel elke sector. Sinds het begin van de jaren ’60 van de vorige eeuw heeft het zich wereldwijd ontwikkeld en heeft het in de VS en in Europa een constante groei doorgemaakt. In de jaren ’80 werd het steeds vaker toegepast en kwam er steeds meer begrip voor factoring als een haalbare vorm van het financieren van werkkapitaal. Vandaag de dag is factoring een acceptabel en veel toegepast financieringsproduct, en wordt het aangeboden door grote banken en onafhankelijke factoringbedrijven van over de gehele wereld. In de loop der jaren is er in de Caribische regio een vrij sterke aandrang geweest om factoring te ontwikkelen en te promoten als een oplossing voor het cashflow-probleem.

Voordelen

Factoring heeft veel voordelen en het is bewezen dat het bedrijven in staat stelt, te groeien. Ondernemingen gebruiken factoring voornamelijk vanwege de volgende voordelen:

- verbetering van de cashflow
- vergroting van de productie en de verkoop
- voldoen aan payroll-verplichtingen
- financiering van uitbreiding zonder schulden
- verbetering van de verhoudingen op de balans
- minimalisering van afschrijvingen
- gebruikmaking van leverancierskortingen dankzij tijdige betalingen
- fondsenmarketing, aantrekken van grotere klanten
- regeling voor bescherming tegen kredietrisico’s

Er zitten nog andere voordelen aan het gebruik van factoring. Het vermindert de overheadkosten van incasso’s en biedt een onderneming online toegang tot up-to-date gegevens over vervaldata en inning van alle gefactorde facturen. De incasso van de debiteuren verloopt op professionele wijze om te zorgen voor prompte, accurate betaling van de facturen. Factors zijn geen bank of een incassobedrijf en ze zullen respectabele klanten niet op een onbehoorlijke wijze lastigvallen om geld. Als er echter een ernstig probleem is bij het innen van een factuur, dan zal de factor uiteindelijk op een zakelijke manier zijn recht van incasso uitoefenen.

Factoring zonder regres

Sommige factors bieden factoring zonder regres aan. Dit houdt in dat het factoringbedrijf het risico overneemt dat de debiteuren niet gaan betalen. Dit betekent dat als de debiteur niet kan voldoen aan zijn betalingsverplichting, de factor het voorgeschoten bedrag voor de factuur niet zal terugvorderen of in rekening zal brengen. Factoring zonder regres zal uw onderneming beschermen tegen het moeten afschrijven van uitstaande facturen. Nog een voordeel, met name in de Cariben, is dat factors vaak al ruime ervaring hebben in het omgaan met leveranciers in overzeese gebieden voor ondernemingen die hun activiteiten willen uitbreiden naar die gebieden. Daarom zal het gebruik van factors het internationaal zakendoen veel gemakkelijker maken.
Vandaag de dag bieden factoringsmaatschappijen hun klanten ook andere ondersteunende diensten. Deze diensten zijn onder andere het sturen van maandelijkske overzichten van betalingen naar klanten, het uitvoeren van incassobezoeken, het verwerken en bijhouden van de geschiedenis van facturen en betalingen door klanten, en het bieden van rapportage, waar de klant gewoonlijk online toegang toe heeft.

Wie

Factoring wordt in vrijwel elke sector gebruikt waarin op kredietvoorwaarden producten of diensten worden verkocht aan andere ondernemers of aan overheden. Klanten die in aanmerking komen voor factoring hebben gewoonlijk één of meer van de volgende eigenschappen:

- starter
- snelle groei
- late betaling door klanten
- wens om debiteurenbeheer te outsourcen
- opererend in een dynamische markt
- laag basiskapitaal
- herstructurering
- uitbreiding naar het buitenland of nieuwe markten betredend

Kosten

Over het algemeen vormen de kosten voor factoring slechts een klein percentage van de waarde van de factuur. De kosten van factoring hangen af van het aantal facturen dat moet worden gefactord, het aantal en de verscheidenheid van klanten, de stabiliteit en de kredietwaardigheid van de klanten en het gemiddeld aantal dagen dat facturen uitstaan. Het in aanmerking komen voor factoring is voornamelijk gebaseerd op het krediet van uw klant en niet op de financiële positie van uw onderneming.
Factoring kan u de rust, de tijd en het geld bieden om u te kunnen concentreren op wat u het beste doet: uw onderneming laten groeien.

FactorPlus is in 2006 opgericht op Curaçao en helpt grote, middelgrote en kleine bedrijven bij het beheren en leiden van hun ondernemingen met factoring zonder regres. Het bedrijf is een actief lid van de International Factors Group (IFG), een belangrijk kenniscentrum voor de ontwikkelingen op internationaal gebied van factoring. FactorPlus heeft kantoren op Curaçao, Aruba en St. Maarten. Middels het IFG netwerk kan FactorPlus klanten van dienst zijn op andere Caribische eilanden, in de VS en in Nederland. FactorPlus biedt tevens import en export factoring. ■

Voor meer informatie, neem contact op met Zeudi Glaudemans-Sprock FactorPlus (Caribbean Factoring Services)
T +5999 737 0660 - management@factorplus.com
www.factorplus.com

GUAIT Belastinggids

Een project van de SBAB

De accountantsorganisatie van de regering (SBAB) breidt zijn dienstenpakket uit met de introductie van het project 'Guia den i Atministrashon Impuesto Temporal' (GUAIT), ofwel een gids voor de belastingadministratie. Dit project heeft als doel het ondersteunen van ondernemers bij het bijhouden van een gezonde financiële administratie van hun bedrijf. Het is tevens bedoeld voor ondernemers die problemen ondervinden vanwege hun financiële positie. Zij kunnen door de SBAB worden geholpen met hun administratieve en fiscale problemen.

De missie van SBAB houdt in het implementeren – op een efficiënte, effectieve en klantvriendelijke wijze – van belastingwetten en -regelingen. De focus ligt op het verbeteren van de naleving van de belastingwetten op Curaçao, om daarmee de belastinginkomsten van het eiland te verhogen.

De belastinginkomsten van een land zijn afhankelijk van de volgende factoren:

- De economie en het bruto nationaal product van het land.
- Het belastingsysteem; gecompliceerde belastingsystemen wekken weerstand op.
- De belastingtarieven zelf.
- De mate waarin een land in staat is, personeel deskundig op te leiden en/of plaatselijk en internationaal arbeidspotentieel aan te trekken.
- De houding van de medewerkers van de belastingdienst, die deels afhankelijk is van de werktevredenheid van die medewerkers.
- De acceptatie van de bevolking van het belastingsysteem en de tarieven.
- De mentaliteit en/of belastingmoraal van de bevolking.
- De perceptie van de bevolking dat de regering zijn belastinginkomsten juist besteedt.
- De geografische omstandigheden – de belastingsystemen en -tarieven van andere eilanden in de regio.

Teneinde een positieve invloed uit te oefenen op ondernemingen om te voldoen aan de belastingregels, startte SBAB in het vierde kwartaal van 2010 een project met de naam 'Starting Entrepreneurs', ofwel

het 'Starter Project'. Met dit project kon SBAB ondernemers met weinig tot geen ervaring met belastingopgaves helpen en ondersteunen. De ondersteuning die dit project leverde, bevatte onder meer het opzetten en beheren van de financiële administratie van elke onderneming, het zorgen dat alle verplichtingen met betrekking tot belasting en dergelijke werden vervuld, en het beantwoorden van allerlei vragen over het ondernemersschap.
De uitvoering en het daaruit voortvloeiende werk met betrekking tot het Starter Project toonde aan dat zelfs bij bestaande bedrijven er grote behoefte was aan hulp op het gebied van financiële en belastingzaken. In de praktijk bleek dat veel ondernemers niet in staat waren om een administrateur, accountant of consultant te benaderen om hen te helpen een achterstand weg te werken van onbetaalde rekeningen of hoge belastingaanslagen. Daarom besloot SBAB het Starter Project uit te breiden en introduceerde GUAIT. Naast het bieden van raad aan nieuwe ondernemers, helpt het project nu ook ondernemers wier bedrijf zich in een slechte financiële positie bevindt, waarbij de administratie niet op orde is vanwege de precaire financiële situatie en de administrateur, accountant, belastingadviseur of ondernemer niet kan worden betaald vanwege die slechte financiële positie .

SBAB heeft de volgende doelstellingen met GUAIT:

- Positieve ondersteuning te bieden om het gewenste niveau van compliance met de belastingwetten te realiseren.
- Hulp te bieden aan startende en bestaande ondernemers die niet in staat zijn een administrateur, accountant of belastingadviseur te betalen.
- Verminderen van het aantal failissementen veroorzaakt door financiële problemen.
- Verbreden van het takenpakket voor administrateur, accountant of belastingadviseur. Vermindering van het aantal failissementen vergroot het aantal potentiële klanten voor deze beroepstakken.
- Verbeteren van de relatie tussen SBAB, ondernemers en administratieve diensten.

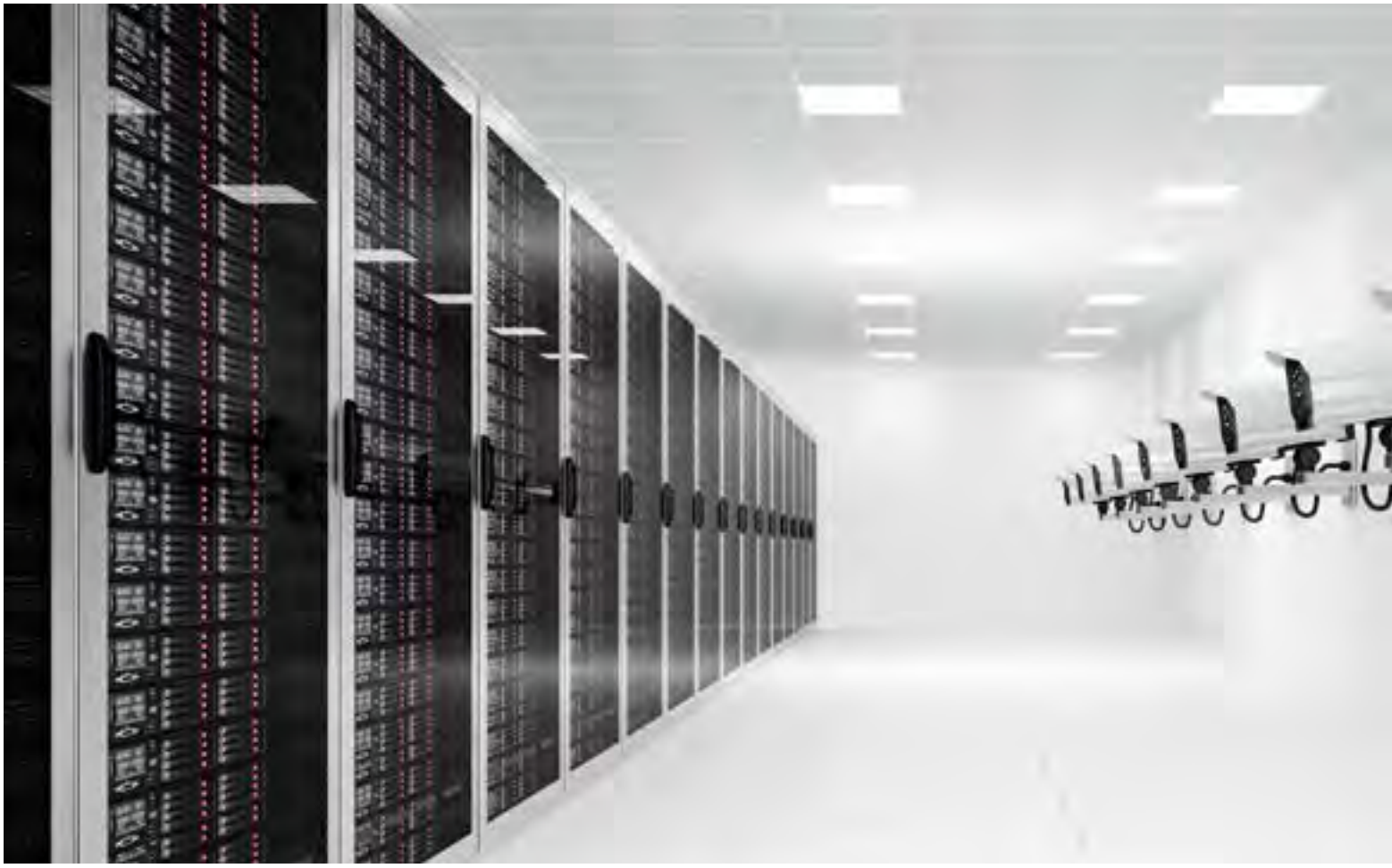
Het belangrijkste voordeel van het GUAIT-project is dat er minder bedrijven failliet zullen gaan als gevolg van belastingschulden en het niet betalen van premieafdrachten. Dit heeft op zijn beurt tot gevolg dat er meer activiteit komt, meer banen en meer belastinginkomsten. Met andere woorden: een win-win situatie.
Het in aanmerking komen voor het GUAIT-project wordt bepaald middels een intakegesprek en een onderzoek naar de belastingsituatie van het bedrijf. Op basis van de verzamelde informatie bepaalt de SBAB of de onderneming een administrateur, accountant en belastingadviseur kan inhuren. Ondernemingen die in aanmerking komen voor GUAIT moeten bereid zijn hun eigen financiële boekhouding te beheren en geen administrateur, accountant of belastingadviseur kunnen betalen. Een onderneming die in aanmerking komt voor GUAIT krijgt één jaar lang ondersteuning bij zijn financiële administratie, plus hulp om een betalingsregeling aan te gaan voor eventuele betalingsachterstanden aan de belastingdienst.
Als een onderneming in aanmerking komt voor en wil deelnemen aan GUAIT, moet de eigenaar instemmen met de volgende voorwaarden:

- Als de SBAB geen due diligence heeft aangekondigd.
- Direct na het ondertekenen van de GUAIT-overeenkomst moet het bedrijf contact opnemen met een administrateur, accountant of belastingadviseur voor hulp met de belastingadministratie.
- Na één jaar moet de eigenaar met de hulp van een administrateur, accountant of belastingadviseur belastingaangiftes opstellen, aanleveren en uitvoeren.
- Na de periode van één jaar, in het geval dat de onderneming zelf de belastingadministratie wil uitvoeren, zal de SBAB blijven monitoren of de onderneming voldoet aan zijn belastingverplichtingen.

Ondernemers nemen risico's door te investeren in een bedrijf. Op zijn beurt zal die onderneming bijdragen aan de economie door het scheppen van banen en het betalen van belastingen. Op basis hiervan vindt SBAB het bijzonder belangrijk dat medewerkers van de SBAB een beter begrip krijgen van de ondernemers en de gebieden waarop deze de meeste problemen tegen kunnen komen. Dit project biedt die mogelijkheid.
Als een ondernemer deel uit wil maken van dit project, kan hij of zij contact opnemen met de volgende mensen:

Mr. Oswin Lint / Mevr. Vanessa Medema
Tel.: 734-2714/ 734-2444/ 734-2423
E-mail: oswin.lint@sbab.cw

Ms. Shanela Cathalina
Tel.: 734-2444 of 734-2414
E-mail: shanela.cathalina@sbab.cw



Informatiebeveiliging - is uw netwerk veilig?

Hoewel de beveiliging van informatie voor alle ondernemingen de hoogste prioriteit heeft, biedt het proces van het beveiligen van gegevens over financiën, medewerkers en andere zaken een aantal uitdagingen. Er zijn drie dingen die elke onderneming zou moeten weten om te voorkomen dat het de statistieken ingaat als weer een bedrijf dat slachtoffer werd van een slechte beveiliging.

AUTEURS STEVEN THIJS AND JACK PAUL

1. Uw medewerkers zijn uw meest waardevolle activa, maar vormen tevens uw grootste risico.

Websense, een bedrijf dat web- en e-mailfiltering verzorgt, geeft aan dat 80% van alle incidenten met betrekking tot inbreuk op de beveiliging veroorzaakt worden van binnenin een organisatie. Dit roep het beeld op van een verbitterde medewerker die in een achterkamertje een kwaadaardig complot of virus ontwikkelt waarmee hij de processen van de onderneming grondig wil verstoren. Hoewel dit zeker af en toe gebeurt, zijn het vaak de schijnbaar onschuldige acties van medewerkers die de onderneming in de gevarenzone kan doen belanden. Neem de e-mail met bijlage die wordt geopend, daarmee binnen enkele minuten organisatiebreed een virus verspreidend. Of denk aan medewerkers die websites bezoeken die niet veilig zijn. Misschien dat uw sales manager een offerte mee naar huis neemt om er in het weekend aan te werken, op zijn thuiscomputer die een virus heeft, en die offerte 's maandags weer mee naar kantoor neemt, inclusief virus? Denk ook eens aan het plakgeeltje in de lade van het bureau, met daarop de gebruikersnaam en wachtwoord.

Het is noodzakelijk om voor een bedrijfscultuur te zorgen waarbij de mensen waken voor dit soort zaken. De eerste stap is bewustwording. Maak de mede-

werkers duidelijk wat de risico's zijn. Instrueer ze dat ze geen e-mails en/of bijlagen moeten openen van onbekende bronnen. Beperk het websurfen dat niet zaakgerelateerd is door een acceptabel-gebruiksbeleid te implementeren en dit te handhaven.

2. Behalve het compleet afsluiten van uw internetverbinding bestaat er geen waterdichte methode om algehele veiligheid te garanderen.

Gezien de frequentie waarmee nieuwe virussen opduiken, lijkt het onmogelijk om de beveiliging 100% up-to-date te houden. Websense verzamelde enkele gegevens om de ernst van de bedreigingen aan te geven:

- 85,6 procent van alle ongewenste e-mails in omloop bevatten links naar spamsites en/of kwaadwillende websites
- 77 procent van de websites met kwaadwillende codes zijn gecompromitteerde, legitieme sites
- 95 procent van de user-generated commentaren op blogs, chatrooms, en message boards zijn spam of kwaadwillend

Maar wat kun je dan doen? Het belangrijkste is dat u een programma hebt om daar mee om te kunnen gaan. Zie CorporateMail Security* voor een oplossing waarmee u 99,7% van alle bedreigingen kunt blokkeren die via e-mail worden verstuurd.

Back to the basics: wat elke kleine onderneming moet hebben voor een veiliger netwerk.

- Wachtwoorden die geregeld veranderen en niet intuïtief zijn.

De National Cyber Security Alliance raadt aan om wachtwoorden te gebruiken die moeilijk te achterhalen zijn, minstens 8 karakters lang zijn en hoofd- en kleine letters afwisselen met cijfers. Deel uw wachtwoord met niemand anders en verander het minstens elke 90 dagen.

- Update anti-virus software op alle werkstations en servers.

Omdat er elke dag nieuwe virussen bij komen, is het van groot belang om anti-virus software te hebben die regelmatig kan worden geüpdate om u te beschermen tegen de nieuwste bedreigingen, bij voorkeur automatisch geüpdate naar elk werkstation vanaf uw server.

- Firewall met krachtig trafficbeleid om communicatie mogelijk te maken en te verbieden.

Firewalls vormen een beschermingsmuur tussen uw computer en de wereld. Ze filteren en blokkeren potentieel gevaarlijke en clandestiene data vanaf het internet en laten ook 'legitieme' data toe tot uw computer. Er zijn twee types firewall: software en hardware. Software firewalls draaien op individuele computers, terwijl hardware firewalls verschillende computers tegelijk beschermen. De grootte en behoefte van uw onderneming bepalen welke vorm u kiest, of beide.

- E-mail anti-virus en spamfilters.

Het gebruik van filters om e-mail virussen en spam te onderscheppen is een belangrijke manier om uw netwerk te beschermen. Er zijn twee types e-mail virussen: het type dat wordt geactiveerd wanneer er een bijlage van een e-mail wordt geopend (bijvoorbeeld het LoveLetter virus in 2000) en het type dat automatisch draait, ongeacht of het een bijlage betreft (zoals het Nimda-virus). Een e-mail anti-virus filter vangt inkomende berichten af die virussen bevatten, en stoppen die afdoende af. Gewoonlijk ontvangt u een melding via e-mail dat er een virus is ontdekt en dat dit in quarantaine is gezet.

Spam is één van de grootste verspillingen van tijd en geld die ooit zijn uitgevonden. Het schijnt nog niet voldoende te zijn dat we reclamerommel in onze fysieke brievenbussen ontvangen, nu worden ook nog onze elektronische postbussen volgepropt. Spam overspoelt het internet met veel kopieën van hetzelfde bericht in een poging om de boodschap op te dringen aan mensen die deze anders niet zouden willen ontvangen. Een spamfilter scheidt ongewenste e-mails van de legitieme, en plaatst die ongewenste rommel in een aparte map. Het risico bestaat altijd dat een filter berichten blokkeert die wel legitiem zijn, dus het is belangrijk dat u af en toe de berichten in de spam-box bekijkt. Met de meeste spamfilters kunt u specificeren welke e-mails u in uw mailbox wilt ontvangen, op basis van een lijst van e-mailadressen, vaak de 'witte lijst' genoemd. Voor meer informatie over anti-spam en e-mail antivirus, zie de CorporateMail Security* webpagina.

- Anti-spyware technologie

Spyware, volgens de definitie van CRMtech.com, is "elke technologie die helpt bij het verzamelen van informatie over een persoon of organisatie zonder dat zij dat weten. Op het internet (waar het soms een spybot of tracking software wordt genoemd), is spyware programmatuur die in iemands computer is geplaatst om stiekem informatie over de gebruiker te verzamelen en deze door te geven aan adverteerders of andere geïnteresseerde partijen. Spyware kan in een computer terechtkomen als een software virus of als het resultaat van het installeren van een nieuw programma." In principe geeft het adverteerders informatie over uw websurfgedrag zodat ze u gericht kunnen benaderen met specifieke producten. Anti-spyware is software of technologie die spyware uitschakelt zodat u uw privacy kunt terugkrijgen.

Hoewel niemand u kan garanderen dat u totaal beschermd bent tegen inbreuken op uw netwerkbeveiliging, is het van groot belang om proactief te zijn en rampenplannen klaar te hebben. Eén van de populairste aanpakken voor het implementeren van de juiste netwerk-beveiligingsmaatregelen is het outsourcen van deze functie naar professionals. Volgens Jennifer Mears, in een artikel in Network World, "helpen de outsourced IT-professionals u bij het besparen van tijd, bieden u toegang tot rapportages en audits, evenals tot expertise die u waarschijnlijk niet zelf in huis hebt. Het binnenhalen van de experts zou best wel eens precies dat kunnen zijn wat u nodig hebt om een vliegende start te kunnen maken met de beveiliging van uw netwerk."
V2 services is een IT-consultancy-bedrijf , gevestigd op Curaçao. Het bedrijf richt zich op het bieden van een grote verscheidenheid aan IT-consulting diensten aan mkb-bedrijven.

*www.corpcomputerservices.com/services/mailsecurity

Gratis wifi beschikbaar in stadscentrum van Curaçao

Dankzij een initiatief van het Curaçao Tourism Board (CTB) zal er gratis wifi beschikbaar komen in het stadscentrum van Curaçao. De directeur van het CTB, Hugo Clarinda, verklaarde dat het weliswaar gratis is, maar niet onbeperkt. Toegang tot het netwerk kan worden verkregen door het geven van je e-mail adres. Wifi zal beschikbaar zijn in Punda van Marshe Nobo tot Wilhelminaplein en in Otrabanda op de Mega Pier, Riffort Village en het Brionplein. UTS zal de infrastructuur van het netwerk verzorgen en CTB zal het beheren.

Geen dubbele belasting tussen Nederland en Curaçao

Nederland en Curaçao hebben een overeenkomst gesloten over een nieuwe belastingregeling om te voorkomen dat ondernemingen en individuen belasting in beide landen betalen, waarbij wordt voorkomen dat burgers dubbel worden aangeslagen. De Nederlandse staatssecretaris Frans Weekers en José Jardim, minister van Financiën van Curaçao, hebben een verdrag ondertekend waarin dit wordt geregeld. Tevens treffen zij regelingen voor de automatische uitwisseling van informatie door de belastingdiensten van beide landen, wat belastingontduiking moet voorkomen. Voor Nederland is de nieuwe verdeling van belastingplicht op pensioenuitkeringen van belang. Op basis hiervan kan Nederland een uitgestelde belasting heffen op fysieke eigendommen die met een individu meeverhuizen als deze emigreert naar Curaçao. "Nederland kan belasting heffen op giften en erfenissen tot vijf jaar na emigratie van Nederland naar Curaçao," aldus Weekers. De regeling wordt op januari 2015 van kracht en zal de bestaande belastingregelingen uit 1964 vervangen. Nederland bereidt tevens een nieuwe belastingregeling voor met betrekking tot Aruba en St. Maarten.

Bron: ANP

Ontmoeting Caribische leiders in Brussel

De premiers van verscheidene eilanden in de Cariben hebben in december in Brussel een ontmoeting gehad met leiders van de Caribbean Overseas Countries and Territories Council (COCTC). Daarbij werd onder meer gesproken over de beslissing met betrekking tot de nieuwe European Union Overseas Association, die op 1 januari 2014 in werking trad, het Territorial Strategies for Innovation Project, een status update met betrekking tot de Small and Medium Enterprise Regional Program onder het 10e Europese Ontwikkelingsfonds (EDF) en regionale projecten onder het 11e EDF. Het nieuwe uitvoerend comité voor 2013-2014 werd gekozen, waarbij Ruben Meade, de premier van Montserrat, optreedt als voorzitter en de Curaçaose premier Ivar Asjes als vice-voorzitter.

Quint's Travelodge

"Your personal studio apartment with fantastic hotel amenities"

Corriweg 8, Curaçao
T 00 5999 7374688
F 00 5999 7374681
M 00 5999 5269681
E frontdesk@quintstravelodge.com
W www.quintstravelodge.com

Quint's Travelodge offers comfortable and centrally located studio apartments for both business travelers and vacationers. Ask for a quotation or visit our website www.quintstravelodge.com

Pension can be complicated!

It can be a lengthy, confusing and exhausting process.

At some point pension will be mandatory, but you might not have known where to start or even who to go to.

Don't be another account in the database stuck with a standard pension plan, let ASKA Insurances make you a custom pension plan that meets both your needs and those of your employees!

...p'esei [ASKA] t'ei

[ASKA] REGLA MI PENSHUN ...p'esei [ASKA] t'ei

Call or stop by ASKA Insurances to make an appointment with one of our pension advisors.

We will have your pension needs BON REGLÁ!

- Schottegatweg Oost #19
- P.O. Box 3778 - Curaçao
- Tel. (599-9) 734 5566
- Fax. (599-9) 734 5577
- info@askanv.com

[ASKA] Insurances

ENNIA TRAVEL INSURANCE

CALL: 543 2232 | CLICK: www.ennia.com

Forgot to buy travel insurance? Use one of the ENNIA e-Personal terminals in the departure lounge at Hato International Airport and buy travel insurance fast and easy.

A SECURE JOURNEY STARTS WITH ENNIA...

ennia Feel secure!

CONTACT YOUR INSURANCE AGENT OR ENNIA • ARUBA 582 2000
BONAIRE 717 8546 • CURAÇAO 434 3888 • ST. MAARTEN 543 2233

We offer you

Elite Post

Your delivery option within **24 hours**

Elite Post is our fast and reliable next day priority service to a local address. This is the ideal delivery option for all your documents, printed matter, invoices or invitations that need to reach their destination fast.

Contact us now!

433-1138
433-1329
433-1320

Cpost International

Waaigatplein 1 www.cpostinternational.com customerservice@cpostint.com