

## Ir. Henk Naarendorp nieuwe voorzitter van KKF

De in december 2011 gekozen 21 Kamerleden van de KKF hebben op dinsdag 3 januari jongstleden Ir. Henk Naarendorp met een meerderheid van 12 stemmen, gekozen tot de nieuwe voorzitter van de Kamer. De overige 9 stemmen gingen naar Drs. Narpath Bissumbar, de ex-voorzitter, van de Kamer. Ondervoorzitter met 13 stemmen is het Kamerlid Anilkumar Padarath geworden, 8 stemmen gingen naar het Kamerlid Lucien Naarden.

### Naarendorp

Henk Naarendorp (67) is sedert 1996 Kamerlid en vertegenwoordiger van de bedrijfsgroep G (Bedrijven op het gebied van mijnbouw en de industriële verwerking van mineralen). In de verschillende KKF-besturen onder leiding van onze huidige VP, Robert Ameerali en in het vorig bestuur, geleid door Drs. Narpath Bissumbar, heeft Naarendorp zich steeds geprofileerd als een visionair, een man met een missie, een tactvol persoon die helder formuleert en die van aanpakken weet. Tijdens de recente verkiezingscampagne heeft hij nadrukkelijk bepleit dat het goede werk dat de KKF in de afgelopen perioden verzet heeft, voortgezet moet worden in het belang van het ondernemerschap en onze economie. Samen met 20 van de 21 gekozen Kamerleden is hij exponent van het Team voor Continuïteit en Innovatie, dat recentelijk zo eclatant de Kamerverkiezingen won. Henk Naarendorp heeft als KKF-bestuurslid,



Ir. Henk Naarendorp - KKFVz.



Anilkumar Padarath - KKFovz.

voorzitter is, ook een significante bijdrage gele-

verd. De nieuwe voorzitter heeft als medebestuurders de Kamerleden Stephen Tsang, Oswald Braumuller, Moulijn Abas, Lucien Naarden, Jagatram Nandpersad, Rudi Chin Jen Sem en Anilkumar Padarath.

### Ex-voorzitter

Drs. Narpath Bissumbar, die Robert Ameerali in augustus 2010 opvolgde als Kamervoorzitter, mag bevestigd terugzien op een vruchtbare periode in die functie. Het overgenomen beleid werd voortgezet en er werden nieuwe impulsen gegeven aan de verdere professionalisering van de Kamer op alle gebieden van haar operaties. Onder zijn leiding werden de Kamerverkiezingen terecht ingegaan als 'Team voor Continuïteit en Innovatie'. Kamerlid Bissumbar zal in de komende periode, met de opgedane ervaring als Voorzitter, ongetwijfeld een heel sterke bijdrage kunnen leveren aan het Kamergebeuren.

RMD

## Paradigma's van menselijke interactie

In zijn bestseller *The 7 habits of highly effective people, leert de auteur Stephen R. Covey ons dat de gewoonte van effectieve interpersonele leiderschap het denken in termen van WIN/WIN is. Hij stelt dat WIN/WIN geen techniek is maar een 'total philosophy of human interaction'. De alternatieve paradigma's zijn: Win/Lose, Lose/Win, Lose/Lose, Win en Win/Win or No Deal.*

### Paradigma's

Win/Win is een manier van denken en voelen dat in de interacties met anderen altijd zoekt naar wederzijds voordeel. Een oplossing op basis van win/win doet alle partijen zich goed gevoelen over een genomen besluit en zij voelen zich 'committed' m.b.t. het actieplan. Win/Win ziet het leven als een cooperatie en niet als een competitie. Win/Lose is in leiderschap de autoritaire benadering van 'I get my way; you don't get yours'. Win/Lose mensen gebruiken positie, macht, credentials, bezittingen of persoonlijkheid om dingen naar hun hand te zetten. Lose/Win mensen zijn omgekeerd geprogrammeerd. Zo van: 'Ik verlies als jij maar wint. Ga je gang; doe maar met me wat je wilt. Trap maar weer op me; iedereen doet dat. Dit paradigma is erger dan win/lose want het heeft geen standaarden, geen verwachtingen, geen visie. Lose/Lose ontstaat bij interactie van twee win/lose mensen. Het volgende voorbeeld illustreert dit. In

een scheidingsgeval moest de man in opdracht van de rechter de bezittingen verkopen en de helft van de opbrengst aan de vrouw van wie hij scheide de geven. Hij verkocht zijn auto ter waarde van US\$ 10.000= voor US\$ 50 en gaf US\$ 25 aan zijn ex-vrouw. Ook met de overige bezittingen had hij de zelfde procedure ingezet, maar na protest van de vrouw werd daarvoor een stokje gestoken door het gerechtshof. WIN mensen zijn er niet op uit anderen te laten verliezen; dat is irrelevant. Wat zij willen is krijgen wat ze willen. Zij hebben slechts hun eigen belangen op het oog en anderen moeten dat ook maar doen. Win/Win or No Deal is een hogere uitdrukking van Win/Win. No Deal betekent dat er geen oplossing gevonden is die tot tevredenheid en voordeel van beide partijen is maar dat partijen op basis van hun waarden en principes uitsluitend wensen te gaan voor Win/Win.

**Optie**  
 Welke optie is de beste?

Welke het effectiefst? Het antwoord is dat het ervan af hangt. Als je een voetbalwedstrijd wilt betekenen dat het andere team verliest. Als er geen functionele relatie bestaat met andere ondernemingen wil je concurreren in een Win/Lose situatie om business te stimuleren. Als je een relatie van grote waarde acht en koestert en de issue is niet echt zo belangrijk wil je wel eens gaan voor een Lose/Win oplossing. In feite zijn de meeste situatie deel van een onderling afhankelijke realiteit en dan is Win/Win het beste alternatief. Volgens Stephen Covey is alles wat minder is dan Win/Win in een onderling afhankelijke realiteit een armere 'second best' dat de relatie op den duur ondermijnt. Karakter is de fundering van Win/Win en essentiële trekken bij dit paradigma zijn: integriteit, volwassenheid (evenwicht tussen moed en overwegingen) en een overvloedmentaliteit (de overtuiging dat er in de wereld genoeg is voor iedereen).

RMD

**CITAAT**  
*"Bidden verandert de wereld niet, maar bidden verandert de mens en de mens verandert de wereld."* (Albert Einstein)

De KKF bevordert een cultuur van ondernemerschap en daardoor economische groei in Suriname door het zakenleven te dienen, te vertegenwoordigen en te versterken.

UW KKF-JAARBIJDRAGE OP TIJD VOLDOEN IS EEN  
 VOORTREFFELIJK VOORNEMEN VOOR 2012

### Handelsbemiddeling

LAND	BEDRIJF	ZOEKT
India	Techno Instrumentation (India) Pvt. Ltd.	Imp. voor underground power-cable fault location instruments <a href="http://www.tindia.in">www.tindia.in</a>
India	V.K. Pack Well Pvt. Ltd.	Imp. voor HDPE Laminated fabrics, tarpaulins, lay flat tubes, plastic films etc. <a href="http://www.vkgroupindia.in">www.vkgroupindia.in</a>
Pakistan	Shamsi Pakistan (Pvt) Ltd.	Imp. voor canvas, tarpaulins en tenten van verschillend materiaal voor div. doeleinden <a href="http://www.shamsipakistan.com">www.shamsipakistan.com</a>
Trinidad West Indies	N. Mohammad & Co. Ltd.	Fabrikanten van servetten en toilet papier <a href="mailto:nvron_mohammed2020@yahoo.com">nvron_mohammed2020@yahoo.com</a>

### Wist u dat ?

De euro staat sinds de Griekse crisis onder grote druk. Eurosceptici gebruiken deze situatie om het einde van de gezamenlijke munt te bepleiten. Ook in Nederland zijn er mensen die de euro nooit hebben zien zitten. Zij zien in de huidige Eurocrisis een bevestiging van hun scepsis en een aansporing om de gulden (Nf) weer van stal te halen. Geert Wilders van de PVV maakt deel uit van deze groep en hij heeft de Nederlandse regering gevraagd serieus na te denken over de optie om uit de euro te stappen. Maar volgens topeconomen zal dat van kwaad tot erger leiden want Nederland valt of staat volgens hen met de euro. Zij stellen dat de gulden Nederland duurder zal maken. De ervaringen van Zwitserland dat hij de Zwitserse frank is gebleven worden als waarschuwend voorbeeld aangehaald. De Zwitserse frank steeg in 2010 met 25% t.o.v. de euro en de dollar. Zwitserse exportproducten werden daardoor duurder terwijl de kosten die bedrijven in eigen land moeten maken niet dalen. Toeristen mijden het land omdat het verblijf een stuk duurder is geworden. Om de koers omlaag te krijgen moest de Zwitserse Nationalbank geld bijdragen. Ook in Japan denkt men erover na dat te doen omdat de dure yen het economisch herstel verstoort.



Uw bedrijfsidee zelf concreet uitwerken of voor uw bestaand bedrijf een Business Plan uitwerken?  
**Schrijf nu in voor de training:**

### BUSINESS START-UP & BUSINESS PLANNING

Deze training wordt verzorgd in 5 modules van 2 dagen per module

- module 1: Ondernemerskwaliteiten
- module 2: Concretiseren van het idee
- module 3: Markt en marketing
- module 4: Productie en organisatie & management
- module 5: Financieel plan

Plaats: KKF-Beursterrein, Prof. W.J.A. Kernkampweg no. 37

Voor registratie: Entrepreneurship Support Center, KKF-Hoofdkantoor  
 Prof. W.J.A. Kernkampweg 37, Tel.: 530311



En rijdend informatiebureau voor advies, begeleiding en microkredieten aan ondernemers.

**VOOR WIE RIJDT DE BUS UIT?**  
 \* startende ondernemers: mensen die willen beginnen met een bedrijf  
 \* ondernemers die al begonnen zijn maar nog advies en begeleiding nodig hebben.

**KLUK UIT NAAR DE MICRO ONDERNEMERS EXPRESS, HET MOBIELE KANTOOR DAT ZICH DOOR STAD EN DISTRICT BEGEEFT!**  
 ROUTE:  
 10 jan. 2012 Commewijne - Nw. A'Dam 08.00 - 11.00u en Tamanredjo 11.00 - 14.00u  
 12 jan. 2012 Para - Zanderij 08.00 - 11.00u en Domburg 11.00 - 14.00u

**KKFacts**  
**Ondernemersavond**  
 Onderwerp: "Great Minds Don't Think Alike - How to Create Effective Teams  
 Inleider: Sheetal Sujjan M.Sc. - Consultant, Trainer & Coach, MBTI Practitioner - Lybra  
 Datum: 10 jan. 2012  
 Tijd: 19.00 - 20.00 uur  
 Plaats: Beursterrein, Prof. W.J.A. Kernkampweg 37.  
 Bezoek de KKF ondernemersavond. Elke dinsdagavond van 19.00 - 20.00 uur. Actuele onderwerpen. Leer elkaar kennen, leer van elkaanders werk en problemen en zoek samen naar oplossingen!

<http://www.surinamechamber.com>  
**VISIT OUR WEBSITE:**  
**www.surinamechamber.com**

**ONE STOP WINDOW**  
 Heeft u een vergunning nodig?  
 Moet uw vergunning verlengd worden?  
 Wij besparen u het hele loopwerk en kostbare tijd!!!  
 Wij monitoren immers het proces van aanvraag tot verkrijging van de vergunning.  
 Voor meer info:  
 KKF - tel. 530311

**Douane koersen**

M.i.v. 28/12/2011 en tot nader order	
U.S. dollar	3,35
Euro	4,38
Pound sterling	5,25
Ned. Ant. gld.	1,88
Yen (10.000)	430,28
Trin. & Tob. dollar	0,52
Guyana dollar (100)	1,64
Indian rupee (100)	6,33
Brazil real	1,80