

Ondernemer
worden?

**START
OP VOLLE
KRACHT!**

DEZE STARTERSKRANT IS EEN
UITGAVE TER GELEGENHEID VAN
DE REGIONALE STARTERSAVOND

**INFORMATIE
EN INSPIRATIE
VOOR STARTENDE
ONDERNEMERS**



**DROOM JIJ
VAN EEN
EIGEN
RESTAURANT,
CAFÉ OF BED
& BREAKFAST?**

ANGELA
KOSTER



**DEKKER
PEPPER
IS HOT NA
EIGENBAAS
AVOND-
SCHOOL**

PIETER
DEKKER



**VANUIT PASSIE
JE EIGEN
ONDERNEMING
STARTEN**

ROY
VATHORST

**Ruim een kwart van de mensen wil het liefst eigen baas zijn.
Jij ook? Maar weet je niet waar te beginnen
of heb je behoefte aan informatie en inspiratie?**

Wie droomt van een eigen zaak, mag het allemaal zelf uitzoeken. Maar je kunt ook te rade gaan bij mensen die je voor zijn gegaan. Ter Zake Het Ondernemershuis is hét centrale informatiepunt voor starters in de regio.

Klaar om te ondernemen? Wij ook!

TER ZAKE HET ONDERNEMERSHUIS HELPT JE OP WEG!

Droom je van een eigen bedrijf, maar weet je niet hoe je moet beginnen? Veel potentiële ondernemers worstelen met deze vraag. Een idee omzetten in een goed ondernemersplan kost nu eenmaal tijd en is meer dan een kwestie van doen. Daarom stimuleert de Gemeente Zoetermeer startende ondernemers bij de realisering van hun droom. Sinds vijf jaar kunnen starters en zzp'ers met al hun vragen over het ondernemerschap terecht bij Ter Zake Het Ondernemershuis (TZHO) aan de Markt 3 in het centrum van Zoetermeer.



Ter Zake



Na een dienstverband van bijna dertig jaar bij de Kamer van Koophandel, koos Irma de Graaff voor een nieuwe uitdaging. Vanaf 1 januari 2018 is zij ondernemerscoach bij TZHO. "Mijn expertise zet ik nu in voor de starters in Zoetermeer en regio," vertelt Irma. "Een bedrijf starten gaat nu eenmaal niet vanzelf. Je moet gewoon veel regelen. De juiste coaching maakt dan het verschil. Over alle aspecten van het ondernemerschap kunnen wij adviseren. Van het schrijven van een ondernemersplan, de boekhouding, fiscale zaken, de marketing t/m het gebruik van social media. Bovendien werken we heel goed samen met ondernemersverenigingen en businessclubs in

Zoetermeer. Wij willen starters stap-voor-stap op het juiste spoor zetten. Uiteindelijk moeten ze het natuurlijk wel zelf doen. De ambities op het gebied van ondernemersdienstverlening liggen hoog bij de Gemeente Zoetermeer. Starters, zzp'ers en small business kunnen veel kennis opdoen bij TZHO."

ADVOCaat VAN DE DUIVEL

"We zijn het eerste aanspreekpunt," vervolgt beleidsmedewerker economie Harold Beffers, die samen met Irma het programma voor starters, zzp'ers en small business vorm geeft. "We streven ernaar dat mensen uiteindelijk de juiste afweging kunnen maken om wel of niet te



Ondernemerscoach Irma de Graaff

starten." Irma: "Mensen kunnen hier vrij naar binnen lopen. Als ik beschikbaar ben, ga ik direct met ze aan de slag. Een afspraak maken is verstandiger, zodat we de tijd hebben om vragen en behoeften te inventariseren. Een onderneming starten vereist namelijk meer dan alleen een leuk pand. Wat wil je nu precies gaan doen, wie zijn je klanten en waar moet je rekening mee houden? Ik speel als het ware advocaat van de duivel en geef aan wat de juiste stappen zijn. Vervolgens gaan ze met onze informatie aan de slag. Voor specifieke informatie verwijzen we ook graag naar de gratis ondernemersspreekuren waar lokale ondernemers hun kennis delen."

Blijf op de hoogte van het Ter Zake Nieuws en interessante bijeenkomsten via tzh.nl/nieuwsbrief

Ter Zake Het Ondernemershuis, verbonden aan het Werkplein van het UWV, is dé ontmoetingsplek voor een zakelijke afspraak, (coach)gesprek, training, bijeenkomst, workshop, vergadering, spreekuur en inspiratie. De accountmanagers van Economische Zaken, het WerkgeversServicepunt en het UWV zijn hier gevestigd. Ook de ondernemerscoach Irma de Graaff opereert vanuit TZHO.

Markt 3 - 2711 CZ Zoetermeer - 079 346 97 00 - info@tzh.nl - www.tzh.nl

Wanneer wordt jouw droom werkelijkheid?

EIGEN BAAS. DÉ DROOM VAN VEEL MENSEN.

Maar hoe pak je het aan en waar moet je beginnen? Starters en zzp'ers beseffen lang niet altijd dat ondernemen een kwestie van pionieren en doorzetten is. Vallen en weer opstaan zijn onlosmakelijk aan de start van een eigen bedrijf verbonden. Gelukkig staan starters er niet alleen voor! Ter Zake Het Ondernemershuis organiseert samen met de gemeenten Zoetermeer, Pijnacker-Nootdorp en Lansingerland jaarlijks de Regionale Startersavond. Op 21 november 2018 vond de vierde editie plaats bij Dekker Zoetermeer. Klaar om te ondernemen?

Alle relevante disciplines waren aanwezig om hun kennis en ervaring met de starters te delen. Zo was er een informatiemarkt met meer dan dertig standhouders waaronder Stichting Ondernemersklankbord, de ondernemersvereniging RVOZ, de Belastingdienst en Stichting ZZP-Nederland. Ondernemerscoach Irma de Graaff van Ter Zake interviewde enkele ondernemers over hun start. Wat zijn de valkuilen en welke tips willen zij met de starters delen? Ook konden er verschillende workshops gevolgd worden. Jan Iedema, sinds mei 2018 wethouder van Zoetermeer met Economie in zijn portefeuille, opende deze inspirerende avond boordevol informatie en boeiende workshops.

"Als voormalig ondernemer vind ik het geweldig dat ik nu als wethouder kan meebouwen aan onze mooie stad. Een stad die een goed ondernemersklimaat in het bloed heeft zitten. In drie generaties heeft Zoetermeer zich ontwikkeld van twee kleine boerendorpjes naar de stad die het nu is. Levendig en midden in de Randstad waar 125.000 mensen wonen en



Wethouder
Jan Iedema

werken. Dat is een fenomenale prestatie. Zoetermeer is dus een heel bijzondere stad met een ideaal klimaat voor (startende) ondernemers."

GELOOF NIET IN DE GEGEVEN OMSTANDIGHEDEN!

"Mijn motto: Geloof niet in de gegeven omstandigheden, geldt zeker voor starters. Mensen zijn vaak geneigd om te denken vanuit het nu en passen zich vervolgens aan. Als ze dat gegeven kunnen loslaten, is alles mogelijk. Hoe wil je het aanpakken, als je het voor het zeggen hebt? Een kwestie van denken in mogelijkheden en niet in beperkingen. Aanpassen kan altijd

nog. Het is een manier van denken die resulteert in innovatie waarmee de starter zich kan onderscheiden van de concurrentie. Het werken aan een droom is gewoon bijzonder. Thuis met wat vrienden aan de tafel praten over "een gat in de markt" is wat anders dan het echt doen. Ik heb dan ook ontzettend veel respect voor starters. Ze geven alle zekerheden op en hebben heel veel doorzettingsvermogen nodig voor het laten slagen van hun droom."

JE STAAT ER ALS STARTER NIET ALLEEN VOOR!

"De Startersavond biedt inzicht in het ondernemen. Je start namelijk niet zo maar een eigen bedrijf. Er worden handvatten en spelregels aangereikt waar starters daadwerkelijk iets aan hebben. Zo zijn er workshops over o.a. belastingen, acquisitie, succesvol pitchen en het opzetten van een financiële administratie. Je hoeft het wiel dus niet opnieuw uit te vinden. Een goede ondernemer moet keihard werken in voor- en tegenspoed. Ik ben hartstikke trots op alle starters en ik wil hen twee boodschappen meegeven. Starter zijn is echt een vak en je bent niet alleen. Vanuit Ter Zake organiseren we netwerkbijeenkomsten, bieden we faciliteiten en mogelijkheden om met elkaar in verbinding te komen en stimuleren we het delen van kennis over ondernemen. De Regionale Startersavond is daar een voorbeeld van. Dus ben je klaar om te ondernemen?" Wij zien je graag, na deze avond, in Ter Zake Het Ondernemershuis!", besluit wethouder Jan Iedema.



Ellen Richter zit in een flow na *EigenBaas* Avondschoon

DE WOORDGIETER LAAT JE TEKST STRÓMEN

"Ik giet woorden in zinnen", steekt Ellen Richter van wal. "En ik doe niets liever. Schrijven deed ik als kind al graag: dagboeken vol en brieven naar penvriendinnetjes over de hele wereld. Nooit gedacht dat ik er ook echt mijn vak van zou maken." Tot voor kort, want toen volgde Ellen haar hart én de *EigenBaas* Avondschoon. Het resultaat? Haar eigen tekstbureau De Wordgieter.



Tijdens de *EigenBaas* Avondschoon bij Ter Zake het Ondernemershuis werken starters uit de regio Zoetermeer aan hun ondernemersvaardigheden en -plan. Daarbij worden zij begeleid door specialisten, ervaren docenten en doorgewinterde ondernemers. Ellen begon in oktober 2017 aan deze 10-weekse cursus. "Met twee bijeenkomsten per week was dat vrij intensief, maar zó leerzaam", vertelt de kersverse onderneemster. "Ik heb er echt geleerd om mijn verhaal te vertellen en er heel veel zelfvertrouwen uit gehaald. Je zit er

met gelijkgestemden en dat betekent veel herkenning en lol!"

GEWOON DOEN

Sinds Ellens 'afstuderen' van de *EigenBaas* Avondschoon, druppelen de opdrachten binnen. Met een grote glimlach vertelt De Wordgieter: "Ik kan mijn lol niet op. Inmiddels heb ik beleidsstukken voor de gemeente en manuscripten geredigeerd, interviews voor artikelen gehouden en uitgewerkt en geschreven voor een wijkkrant van Zoetermeer. Als je voelt dat dit is wat je wilt en het gewoon doét,

dan kom je er dus ook. Misschien is dat nog wel het belangrijkste dat ik tijdens de opleiding bij Ter Zake het Ondernemershuis leerde."

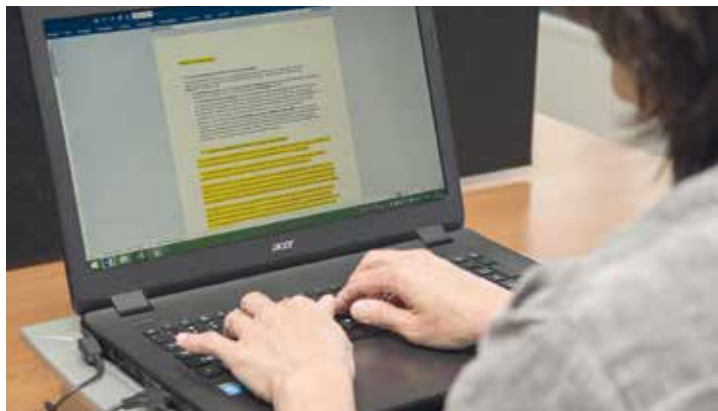
SCHRIJVERS BLOED

Gevraagd naar de drive, laat Ellen weten dat een vriend een tijd geleden vroeg of ze zijn boek wilde redigeren. "Ik schreef en redigeerde al een hele tijd allerlei teksten, maar pas toen ik zat te puzzelen met zijn woorden, besepte ik opeens dat dit precies was wat ik wilde doen. Toeval of niet: mijn baan hield niet veel later op met

bestaan en het was dus nu of nooit. Blijkbaar kruipt schrijversbloed toch waar het niet gaan kan."

THE FIRE, LE FEU, EL FUEGO ...

Maar dat is lang niet alles wat De Wordgieter met tekst doet. Ellens liefde voor het Nederlands uit zich ook in het vertalen van teksten vanuit - en naar - het Engels, Spaans en Frans. Zij studeerde midden jarig negentig al af van de opleiding Vertaler aan de Hogeschool Maastricht en werd daarna bovendien beëdigd vertaler. "Heerlijk om met taal bezig te zijn! Ik vertaal juridische stukken voor bedrijven, maar net zo lief een diploma voor studenten die naar het buitenland gaan of een gedicht voor een romantische ziel. En omdat je in het leven eigenlijk nooit uitgeleerd bent, studeer ik nu ook aan de Schrijversacademie en werk ik aan een autobiografie." Dat Ellen in een flow zit na het volgen van de *EigenBaas* Avondschoon, mag duidelijk zijn. Hoe zij dat exact ervaren heeft, lees je volgend jaar in haar boek!



deWoord
Gieter

Ellen Richter is De Wordgieter. Met haar tekstbureau was zij één van de deelnemers aan de *EigenBaas* Avondschoon. Met tien jaar redigeren, schrijven en vertalen (van en naar het Engels, Frans en Spaans) op zak, gaat De Wordgieter nu op eigen kracht verder. Haar missie als 'eigen baas'? Jouw tekst zó verwoorden dat de boodschap feilloos duidelijk wordt.

Offenbachrode 31 - 2717 DJ Zoetermeer - 06-34852606 - ellen@woordgieter.nl - www.woordgieter.nl

Ter Zake



De *EigenBaas* Avondschoon is een initiatief van Credits Microfinanciering Nederland en wordt in Zoetermeer mogelijk gemaakt door de ondernemersvereniging RVOZ, de gemeente Zoetermeer en Ter Zake Het Ondernemershuis.

Dekker Pepper is HOT na *EigenBaas* Avondschoon

HALLO, SMAAKEXPLOESIE!

“Niet kneiterheet, wel echte smaakmakers”, zo omschrijft Pieter Dekker zijn homemade pepersauzen. Van de Jalapeño tot de Aji Amarillo peper: de startende ondernemer uit Zoetermeer gebruikt ze allemaal in zijn sauzen. Al van jongs af aan is Pieter dol op pepers en na het volgen van de *EigenBaas* Avondschoon maakt hij nu van zijn passie zijn beroep. “Ik wil een mooi en eerlijk product toevoegen aan de markt. Met alleen pure ingrediënten en een smaak waardoor mensen waardering voor de peper gaan krijgen. Want de chilipeper brengt zo veel meer met zich mee dan alleen maar hitte.”



Tijdens de *EigenBaas* Avondschoon bij Ter Zake het Ondernemershuis werken starters uit de regio Zoetermeer aan hun ondernemersvaardigheden en -plan. Daarbij worden zij begeleid door specialisten, ervaren docenten en doorgewinterde ondernemers. Pieter begon in oktober 2017 aan deze 10-weekse cursus. “Wat zo mooi is aan de bijeenkomsten, is dat je samen bent met allemaal startende ondernemers. Iedereen zit daar met hetzelfde doel en wil leren. Dat betekent dus ook heel veel feedback op je

ideeën en producten. Voor mij was dat van onschatbare waarde.”

OP ZOEK NAAR DE PERFECTE HOT SAUCE

Tijdens Pieters jarenlange zoektocht naar het maken van de perfecte hot sauce kwam hij erachter dat 99% van de bestaande hete sauzen zich richten op extreme pittigheid. Dát vond de smaakliefhebber in hart en nieren maar zonde. “Met mijn sauzen wil ik mensen kennis laten maken met de smaak van chilipepers. Of je nu nog



Pieter Dekker

nooit peper hebt gegeten of inmiddels een gevorderde “vuurvreter” bent, de smaak van de peper is het belangrijkste element in mijn sauzen. Daarom is er voor iedere eter een saus met pittigheid naar ervaring en bovenal met een unieke smaak.”

TESTEN, TESTEN, TESTEN

Als ware peperfan teelde Pieter thuis altijd al zijn eigen pepers. Toen de keuken overvol raakte, huurde hij een kas om te kunnen experimenteren met

verschillende pepersoorten. Inmiddels staan er zo’n 150 planten, van de Brazilian Pumpkin en de Czech Black tot de Golden Nugget, die de ondernemer omtovert in pepersauzen. “Het is vaak, heel vaak, misgegaan maar ik blijf altijd doortesten. Met verschillende groenten en kruiden in de mix, met de juiste azijnen en natuurlijk met het puurste zout. Alles om een unieke smaak te creëren waar ik mee verder wil.”

UITPROBEREN?

Inmiddels zijn er 6 pepersauzen op de markt én een jam met verse mango, limoen en een vleugje Madame Jeanette peper. Alle producten zijn gemakkelijk te bestellen via www.dekkerpepper.nl. Maarre... wat is Pieters eigen favoriet eigenlijk? “De Habanero! Een heerlijke pittige saus die menig traantje over wangen doet lopen. Toegegeven: deze saus is niet geschikt voor beginnende peper-etters. Maar de citrusachtige smaaktonen combineren prachtig met rijst, een vleesgerecht en met fruit! Zelf gebruik ik hem als ik wat extra pit in mijn soep of eitje wil hebben. Het is mijn eerst verkochte saus, dus ik ben er extra trots op.”



Achter de homemade hot sauces zit Pieter Dekker. Met zijn idee om Dekker Pepper op te richten, was hij een van de deelnemers aan de *EigenBaas* Avondschoon. Zijn winnende concept? Zelf-gemaakte ambachtelijke sauzen met de mooiste pepers. En de passie om smaakexplosies te ontwikkelen die ook jou een unieke smaakervaring bieden. Neem een kijkje op de website van deze Zoetermeerse ondernemer en verras je smaakpapillen.

DEKKER PEPPER - 06 - 290 27 775 - pieterdekker@dekkerpepper.nl - www.dekkerpepper.nl

Ter Zake



De *EigenBaas* Avondschoon is een initiatief van Credits Microfinanciering Nederland en wordt in Zoetermeer mogelijk gemaakt door de ondernemersvereniging RVOZ, de gemeente Zoetermeer en Ter Zake Het Ondernemershuis.

Ondernemen in Pijnacker-Nootdorp

WAARMEE KUNNEN WIJ U VAN DIENST ZIJN?

De accountmanagers Bedrijfsleven zijn het aanspreekpunt voor (nieuwe) bedrijven in Pijnacker-Nootdorp.



V.l.n.r. staand:
Rob van Dijk,
Heleen Mijdam en
Harm Renders,

V.l.n.r. zittend:
Yvonne van Elst,
Serena Mulder en
Anita Monshouwer

WAT KUNNEN WIJ VOOR U DOEN?

Wij werken als intermediair tussen de gemeente en bedrijfsleven en denken graag met u mee. We brengen u in contact met de juiste collega's zodat u antwoord krijgt op uw vragen. Daarnaast beschikken we over een uitgebreid netwerk en kunnen we u helpen om:

- Bedrijven met elkaar te verbinden.
- Een nauwere samenwerking tussen bedrijven en gemeente te realiseren.
- Bedrijven te betrekken bij lokale initiatieven en evenementen.
- Lokale en regionale bedrijven en netwerkorganisaties bij elkaar te brengen.
- De juiste keuzes te maken bij uw huisvestingsvraag en in het ontwikkeltraject.
- Glastuinbouwbedrijven met elkaar te verbinden ten behoeve van reconstructie, verduurzaming en innovatie.

ACCOUNTMANAGERS

YVONNE VAN ELST 06 - 10 40 98 50

E-mail: y.vanelst@pijnacker-nootdorp.nl

Aandachtsgebieden: winkelcentrum Keijzershof Pijnacker, bedrijventerrein Oostambacht Nootdorp, buitengebied, aanspreekpunt voor starters en zzp'ers.

SERENA MULDER 06 - 50 81 65 13

E-mail: s.mulder@pijnacker-nootdorp.nl

Aandachtsgebieden: winkelcentrum Ackershof Pijnacker, bedrijventerrein Ruyven Delfgauw

ANITA MONSHOUWER 06 - 46 98 16 10

E-mail: a.monshouwer@pijnacker-nootdorp.nl

Aandachtsgebieden: winkelcentra Parade Nootdorp, Emerald Delfgauw. Bedrijventerrein Boezem-West, Pijnacker.

GEBIEDSMAKELAAR GLASTUINBOUW

ROB VAN DIJK 06 - 50 73 05 51

E-mail: r.vandijk@pijnacker-nootdorp.nl

Aandachtsgebied: ondernemers en bedrijven op het gebied van glastuinbouw

PROJECTMANAGER BEDRIJVENTERREINEN

HARM RENDERS 06 - 51 63 42 71

E-mail: h.renders@pijnacker-nootdorp.nl

Aandachtsgebieden: bedrijventerreinen Heron, Nootdorp en Boezem Oost, Pijnacker

TEAMLEIDER ACCOUNTTEAM BEDRIJFSLEVEN

HELEEN MIJDAM 06 - 20 01 70 31

E-mail: h.mijdam@pijnacker-nootdorp.nl

www.pijnacker-nootdorp.nl

Ondernemen in Lansingerland

WILT U EEN EIGEN BEDRIJF STARTEN?

Lansingerland is een prachtige gemeente. Het is hier fantastisch wonen, recreëren, werken én ondernemen. En dat is geen geheim: jonge gezinnen en veel ondernemers hebben Lansingerland de afgelopen jaren ontdekt als een fijne woon- en werkomgeving.

Starten in de horeca, een winkel beginnen, een bedrijf aan huis of op een bedrijventerrein vestigen. Het team Economische Zaken van de gemeente Lansingerland werkt aan een prettig ondernemersklimaat. Zij is de contactpersoon voor ondernemers en denkt in kansen.

Ondernemers mogen geen drempels voelen om met de gemeente contact op te nemen. En ze moeten echt het gevoel hebben dat ze geholpen zijn. Kortom, samen maken we Lansingerland nóg aantrekkelijker!

CONTACT

Met uw vragen en wensen kunt u terecht bij de Adviseurs Bedrijven van Economische Zaken. Zij adviseren u over vergunningen, financiën, subsidies en meer. U kunt onze adviseurs bereiken via telefoonnummer 14 010 of info@lansingerland.nl.



Tuin van Floddertje



fotograaf Arthur Wolff

Berkel en Rodenrijs
Kerksingel



Berkel en Rodenrijs
Woonwijk Gouden Griffel

Roy Vathorst runde voor hij het wist een bedrijf

VANUIT PASSIE JE EIGEN ONDERNEMING STARTEN

Vanaf zijn 12e ontstond er bij Roy Vathorst van RV Webdiensten een grote passie voor social media en online ondernemen. "Toentertijd kon ik bijna een miljoen mensen bereiken op Hyves. Ik had pagina's met veel voorkomende interesses en actuele onderwerpen, waardoor het bereik gigantisch werd. Toen mijn mailbox ineens voller raakte met e-mails van grote partijen om te mogen promoten via mijn netwerk, besepte ik dat dit weleens een 'uit de hand gelopen hobby' kon worden. Mijn netwerk op Hyves breidde ik uit op Facebook en andere platformen. Ik runde vanuit mijn zolderkamer in Pijnacker-Nootdorp ineens een bedrijf."

Roy kwam meerdere keren in de publiciteit. "Als iedereen achter de tv zat om het laatste nieuws te bekijken, zat ik achter mijn laptop om daar pagina's en community's voor aan te maken. Met het nieuwe regeerakkoord merkte ik bijvoorbeeld dat er veel mensen tegen waren. Ik maakte een pagina hiervoor en bereikte meer dan 1,5 miljoen Nederlanders in 3 dagen tijd. Zelf had ik nog geen idee wat een regeerakkoord eigenlijk was." Roy heeft met zijn initiatieven enorm veel ervaring opgedaan en wist na verloop van tijd precies wat het gedrag van mensen op social media is.

SOCIAL MEDIA VOORLICHTING

Toen Roy 15 jaar was, merkte hij steeds vaker dat er een grote social media kloof was tussen ouders en kinderen, zo ook tussen docenten en leerlingen. Hij begon hierop in te spelen via een maatschappelijke stage bij het Jongerenwerk Pijnacker-Nootdorp, waarna hij een talentencontract kreeg en zich verder kon ontwikkelen. "Ik gaf presentaties tijdens ouderavonden op scholen. De vraag hiernaar bleek enorm, dus ben ik dit groter gaan aanpakken. Ik heb



nu social media pakketten voor scholen en geef voorlichting, workshops en trainingen aan leerlingen, ouders en docenten, maar ook aan gemeenten en overheidsinstanties."



ONDERNEMEN EN STUDEREN

Roy: "Ik heb mijn vwo-diploma behaald en Information, Multimedia & Management gestudeerd op de Vrije Universiteit in Amsterdam. Omdat ik al jong aan het ondernemen was, vond ik school minder interessant. Ik wilde graag al mijn tijd besteden aan nieuwe ideeën en mijn onderneming. In deze tijd was de steun van mijn familie en vrienden erg waardevol, zij zorgden ervoor dat ik mijn school en studie als prioriteit bleef zien. Hoe eerder ik het

had afgerond, hoe sneller ik met een goede basis aan mijn eigen ideeën kon gaan werken."

FULL-SERVICE MARKETINGBUREAU

Naast zijn studie leerde Roy zichzelf aan om websites te ontwikkelen. In combinatie met al zijn diensten op het gebied van social media ontstond RV Webdiensten. Inmiddels is het bedrijf gegroeid naar een full-service marketingbureau. Ze verzorgen met 7 jonge talenten alles van A tot Z op het gebied van marketing: websites en webshops, social media beheer, design, advies, trainingen, online marketing, video- en fotografie.

PIJNACKER-NOOTDORP

"Ik ben geboren en getogen in Pijnacker-Nootdorp. Inmiddels heb ik mijn zolderkamer ingeruild voor een kantoor op loopafstand. We hebben opdrachtgevers door heel Nederland en zelfs internationaal. Toch blijven we ons ook focussen op lokale ondernemers in en rondom de gemeente. Van zzp'ers tot mkb'ers, lokaal ondernemen met mond-tot-mond reclame als gevolg is altijd de meest waardevolle manier van promotie. De gemeente als opdrachtgever zag ik daarom ook als een leuke erkenning."



rvwebdiensten.nl
Full-service marketingbureau

RV Webdiensten bouwt websites en webshops, ze zijn dag en nacht bezig met social media en Google marketing, houden van ontwerpen, worden erg enthousiast van video- en fotografie of geven advies en trainingen.

RV Webdiensten - Gantellaan 13 t/m 21 - Pijnacker - 06 - 154 308 85 - info@rvwebdiensten.nl - www.rvwebdiensten.nl

gemeente  Pijnacker-Nootdorp

Ondernemers helpen ondernemers vooruit!

HULP BIJ STARTEN?

Als startende ondernemer moet je voortdurend keuzes maken en vragen beantwoorden. Dat is niet altijd even makkelijk. In die hectische startfase staat Stichting Ondernemersklankbord klaar met startersadvies en begeleiding. De adviseurs van Ondernemersklankbord hebben hun sporen als ondernemer verdiend en fungeren met hun kennis en ervaring als klankbord en sparringpartner.

MAAK GEBRUIK VAN KENNIS EN ERVARING

Of het nou om een ondernemersplan, marketing, productontwikkeling of bankzaken gaat, de adviseurs van Ondernemersklankbord helpen je en zorgen voor optimale begeleiding. Zonder op de stoel van de ondernemer te gaan zitten. Want jij bent en blijft degene die beslist. De adviseurs van Ondernemersklankbord zijn werkzaam geweest in uiteenlopende sectoren en kennen als geen ander het klappen van de zweep van het ondernemerschap.

Directeur Oddesey Solutions, Clifford Francis: "Ik sta alleen aan het roer en vind het fijn dat mijn OKB-adviseur

meekijkt voor een extra check. Hij is een klankbord, heeft mij geleerd vanuit de klant te denken en hij helpt me over mijn koude-acquisitie-angst heen. Dankzij het starterstraject met Stichting Ondernemersklankbord ben ik zelfverzekerder geworden."

Orchideeënteler Marco Lansbergen over Ondernemersklankbord: "Sparren met deskundige oud-ondernemers is van grote waarde. Wij hebben geen studieclub of telersvereniging, maar hebben wel behoefte aan een partner om belangrijke ontwikkelingen mee te bespreken. Zo'n partner vinden we bij Ondernemersklankbord. Met hen discussiëren we bijvoorbeeld over de opzet en meerwaarde van de handels-



tak van het bedrijf en bespreken we de beste strategie voor de toekomst."

Starters moeten op de kleintjes letten. Daar houdt Ondernemersklankbord volop rekening mee. De adviseurs van Ondernemersklankbord stellen vrijwillig hun expertise aan jou als startende ondernemer ter beschikking. Ondernemersklankbord zelf is een stichting en heeft geen winstoogmerk. Het enige wat zij vragen is een donatie van € 150,-. Daarvoor kun je zes maanden lang met een adviseur klankborden!

HOE WERKT HET?

Ondernemers die zich melden bij Ondernemersklankbord krijgen een

adviseur toegewezen. Daarmee wordt een intakegesprek gepland en dan wordt er gekeken wat de ondernemersvraag is. Veelal zijn de adviseurs bezig met: helpen met het proces, het geven van tips, aan het denken zetten van de ondernemer, het verbinden van de juiste organisaties/mensen die de ondernemers nodig hebben. Kijk voor meer informatie op www.ondernemersklankbord.nl of bel ons op 070-3490600. Je kan ook bellen met Peter Weber van regio-team van Ondernemersklankbord Haaglanden, 06-518 173 88.



ONZE KRACHT? WE DOEN ALTIJD MEER DAN WE BELOVEN!

"Passie is de basis voor veel starters. Daadwerkelijk je droom realiseren in een eigen onderneming is weer een ander verhaal. Een goed begin blijft het halve werk. Veel starters hebben niet alleen behoefte aan secretariële basisondersteuning," vertelt Nicolette Bakker van DemiSec. "Daarom bieden we naast een goed secretariaat ook andere diensten aan zoals het opstellen/redigeren van teksten en een notuleerservice. Met een totaalpakket van secretariële diensten kunnen we starters dus veel werk uit handen nemen op het moment dat zij het echt nodig hebben."



"Natuurlijk is ondernemen ook een kwestie van gewoon doen. Een succesvolle start begint met passie, kennis van zaken en een dosis gezond verstand. Je kunt echter niet overal in uitblinken. Het inschakelen van professionals lijkt dan ook een logische en verstandige optie. Een goede



financiële administratie is essentieel, maar hoe zet je die op? Aan welke eisen moet je offerte voldoen? Het aantrekken van een secretaresse op afroepbasis kan uitkomst bieden bij piekmomenten. Verder variëren onze flexibel inzetbare services van agenda-beheer, archivering, notuleren, boekhouding tot en met de verzorging van mailings. Als je er behoefte aan hebt, gaan we zelfs verder. Zo denken we graag met je mee over het langere termijnbeleid. Onze kracht? Wij doen altijd meer dan we beloven. Een kwestie van betrokkenheid en de puntjes op de i zetten!"



DEMISEC

Industrieweg 82J
2651 BD Berkel en Rodenrijs
010 - 511 04 40
06 - 221 31 455
info@demisec.nl
www.demisec.nl



Met een ondernemersplan op de achterkant van een bierviltje wordt de financiering lastig!

DROOM JIJ VAN EEN EIGEN RESTAURANT, CAFÉ OF BED & BREAKFAST?

Angela Koster. Gespecialiseerd in de begeleiding van (horeca) ondernemingen op financieel gebied. Na twintig jaar ervaring als relatiemanager MKB bij ABN AMRO was de tijd rijp. In april 2018 werd haar droom werkelijkheid.



Met de diensten van Mastiek Finance helpt zij startende en groeiende (horeca)ondernemers bij het opstellen van hun bedrijfsplannen en het vinden van de juiste financiering. Op woensdagavond 21 november heeft zij op de Regionale Startersavond bij Dekker Zoetermeer haar kennis en ervaring gedeeld met aspirant en reeds gestarte ondernemers uit Zoetermeer, Lansingerland en Pijnacker-Nootdorp.

VAN IDEE NAAR FINANCIERING

"De sprong in het diepe wagen en voor jezelf beginnen is altijd eng," vertelt Angela uit eigen ervaring. "Ga ik het doen? is voor veel starters de hamvraag. "Ik wilde altijd al iets voor ondernemers betekenen. Veel horecaondernemers gaan naar de bank met hun ondernemersplan op de achterkant van een bierviltje. Er is dus wel een idee, maar de bank financiert niet zomaar een paar ton op die basis. Horecaondernemers hebben daar gewoon hulp bij nodig. Een solide ondernemersplan en een goede presentatie zijn dan ook essentieel. De eerste indruk is van doorslaggevende betekenis voor de financiering door banken, investeerders of crowdfunders.

Met Mastiek Finance wil ik starters en bedrijven die willen groeien strategisch en financieel adviseren. Wanneer wordt jouw droom werkelijkheid?"

LANSINGERLAND

Angela is met haar bedrijf gevestigd in haar woonplaats Lansingerland. "Lansingerland ligt centraal in mijn werkgebied, vanaf hier zit je zo in de omliggende gemeenten en grote steden. Lansingerland is een groei-gemeente, er wordt veel gebouwd. Ook zijn er plannen voor meer horeca in het centrum en dat is voor mij natuurlijk interessant omdat ik daarin ben gespecialiseerd. Er heerst hier een goed ondernemersklimaat. Het is een ondernemende gemeente, ze doen veel voor ondernemers. Zo ben ik onlangs nog naar de Oostlanddag geweest."

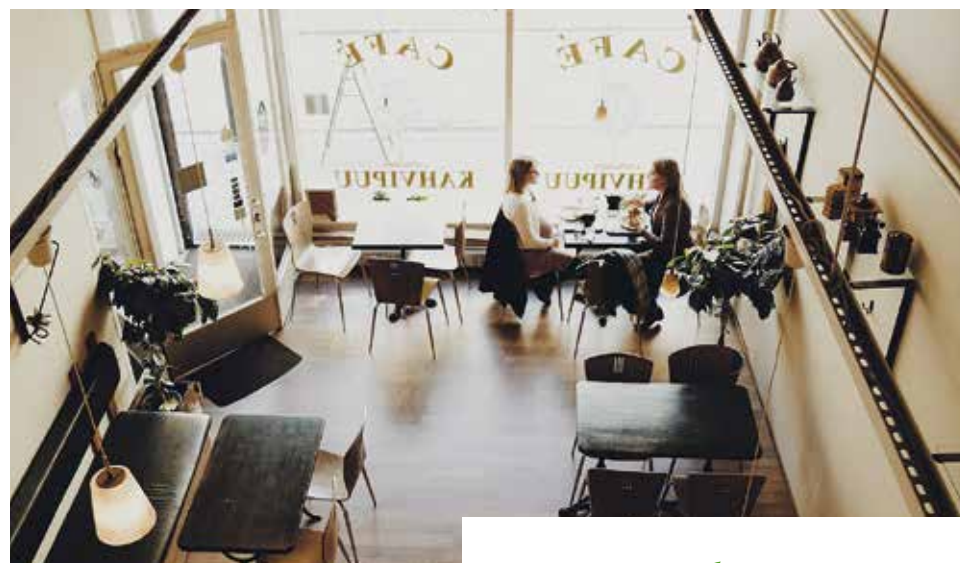
MASTIEK FINANCE

Gouwestraat 2
2652 DV Berkel en Rodenrijs
06 - 100 12 079
info@mastiekfinance.nl
www.mastiekfinance.nl

MASTIEK
financieel advies voor de horeca



Angela Koster





JUST | Notaris van der Bijl

Bij het vennootschapsrecht gaat het om de vorm van uw onderneming

Onze specialisten op het gebied van vennootschapsrecht adviseren en begeleiden u bij het kiezen van een bepaalde rechtsvorm voor uw onderneming, zoals een B.V., coöperatie, eenmanszaak, maatschap of vof.

Maar ook adviseren zij u op praktische wijze over de rechten, verplichtingen en aansprakelijkheden van bijvoorbeeld aandeelhouders, bestuurders en commissarissen. Daarnaast kunnen zij u onder meer informeren over statutenwijzigingen, overdrachten en certificering van aandelen.

JUST | Notaris van der Bijl
Bredewater 22
2715 CA Zoetermeer

079 323 97 61
www.justvanderbijl.nl

Levering en hypotheekakte voor € 750,-

voor overdrachten in Zoetermeer en Benthuizen,
inclusief kadastraal recht, researchkosten en btw
(vraag naar onze voorwaarden)

Boekhouden was nog nooit zo eenvoudig!

IS JOUW FINANCIËLE ADMINISTRATIE OP ORDE?

Droom jij van een eigen bedrijf? Dan is de Regionale Startersavond op 21 november bij Dekker Zoetermeer jouw eerste stap. Ondernemers en organisaties delen hun kennis en ervaringen op een informatiemarkt met meer dan 30 standhouders waaronder Worrell & Jetten. Online-specialisten van deze professionele financiële dienstverlener verzorgen ook workshops over een volledig online financiële administratie. Een goed begin is immers het halve werk!

"Een ondernemer wil ondernemen. Doen waar hij/zij goed in is. Het bijhouden van de financiële administratie is een tijdrovende klus. Uitbesteding is een logische optie en kent vele efficiency voordelen," vertelt Christian



Langeveld. Als partner en accountant bij Worrell & Jetten is hij intern verantwoordelijk voor het aansturen en innoveren van de online-afdeling op het gebied van de financiële dienstverlening. "Online boekhouding geeft namelijk op elk moment inzicht in je



Samen sparren onder het genot van een kop koffie?

financiële situatie en regeren is vooruitzien. Onze scanoplossing koppelt facturen met de financiële administratie en zo creëer je een digitaal archief. We benutten de digitale mogelijkheden dus optimaal. Je bespaart uiteindelijk tijd en geld met onze vakkundige

aanpak die efficiënt en betaalbaar is. Boekhouden was nog nooit zo eenvoudig! Via de link: <http://tzho.nl/start/workshop-5-jouw-online-administratie-op-orde/> kun je je inschrijven voor een workshop. Welkom bij Worrell & Jetten!" besluit Christian.

Worrell & Jetten
Accountancy • Fiscaal • Juridisch

WORRELL & JETTEN is multidisciplinaire dienstverlener die gespecialiseerd is in accountancy, fiscaal en juridische vraagstukken. Ondernemen is vooruitzien en doen. Een kwestie van ambities en doelstellingen. Met lef en creativiteit denken specialisten met u mee! Doelgericht, praktisch en effectief. Een totaaladvies op maat in duidelijke taal met een transparante prijsstelling.

Rokkeveenseweg 49 - 2700 AH Zoetermeer - 079-3445633 - 06-14655113 - c.langeveld@worrelljetten.nl - www.worrelljetten.nl

ZPP Nederland is de grootste onafhankelijke ondernemersorganisatie voor zelfstandigen zonder personeel in Nederland.

Wat kan ZPP Nederland voor jouw betekenen?

- ✓ Startersadvies
- ✓ Ondersteuning via helpdesk (telefoon, mail of WhatsApp)
- ✓ Belangenbehartiging in 'Den Haag'
- ✓ Gratis modelcontracten en leveringsvoorwaarden
- ✓ Gratis online factuurprogramma
- ✓ Tot 15% korting op collectieve zorgverzekeringen
- ✓ Klachten/geschillen commissie Wkkgz

Bekijk al onze voordelen op de website

www.zpp-nederland.nl

“ ZPP Nederland komt niet alleen op voor de ondernemer in 'Den Haag'. Ik heb dagelijks voordeel van hun kennis, advies en informatie.



Adinda Keizer

“ Veel informatie op de website en een goede helpdesk zorgen ervoor dat ik met een gerust hart kan ondernemen



Natasja Huisman

TIPS VAN DESKUNDIGEN

De regio Pijnacker-Nootdorp, Lansingerland en Zoetermeer kent ontzettend veel deskundigen waar je informatie in kunt winnen over het starten van je bedrijf. Zij kunnen je voorzien van tips zodat jij op alle fronten klaar bent voor het ondernemerschap. Een aantal tips hebben we alvast voor je verzameld.

Klaar voor de start van je eigen bedrijf

Een gedegen voorbereiding vergroot je kansen op een goede start van je onderneming. Welke rechtsvorm past het beste bij jouw bedrijf, zijn er vestigingseisen, hoe zit het met belastingen, wat zijn de risico's? Onderzoek je mogelijkheden en laat je informeren. Maak daarbij ook gebruik van de kennis van andere ondernemers.

In Ter Zake Het Ondernemershuis op Markt 3 in Zoetermeer worden regelmatig bijeenkomsten georganiseerd en kun je in gesprek gaan met spreekuurhouders. Op tzho.nl kun je meer informatie vinden.

Irma de Graaff
Ondernemerscoach Ter Zake Het Ondernemershuis
www.tzho.nl



Jouw (online) administratie op orde



- Doe vooraf de ondernemerscheck via de site van de Belastingdienst om achteraf onaangename "verrassingen" te voorkomen.
- Vraag jaarlijks een voorlopige aanslag inkomstenbelasting/ZvW aan zodat je maandelijks een bedrag reserveert en betaald aan de Belastingdienst.
- (Laat) de financiële administratie online verwerken; dit is veilig, betrouwbaar en altijd beschikbaar.
- Houd een urenadministratie bij om het aantal uren juist aan te kunnen tonen aan de Belastingdienst.
- Facturen die digitaal worden ontvangen c.q. verstuurd dienen ook digitaal bewaard te worden. De Belastingdienst verplicht je eigenlijk om een digitale ordner te gebruiken, waarbij alle facturen op een juiste wijze zeven of tien jaar lang worden bewaard.



Brian de Jong
Bloemendaal Ruigrok
www.bloemendaalruigrok.nl

Larissa van Staalduinen
Worell & Jetten
www.worelljetten.nl

Goed van start met de Belastingdienst

Start je als ondernemer? Dan krijg je op verschillende manieren te maken met de Belastingdienst.

Schrijf je onderneming in in het handelsregister van de Kamer van Koophandel. De Kamer van Koophandel geeft je gegevens aan de Belastingdienst door. Je hoeft je onderneming dus niet apart aan te melden bij de Belastingdienst.

Zet een administratie op. Dat is nodig om belastingaangifte te kunnen doen. Met een goede administratie kun je ook snel zien hoe je onderneming ervoor staat. Als ondernemer heb je een beveiligde omgeving op www.belastingdienst.nl. Hier kun je digitaal aangifte doen en andere zaken regelen.

Tussen het einde van een boekjaar en het betalen van de belasting-



aanslag(en) over dit jaar kan veel tijd zitten. Reserveer hiervoor al tijdens het boekjaar een deel van je winst.

Kijk op www.belastingdienst.nl voor nog meer informatie.

Ruud Hamilton
Belastingdienst
www.belastingdienst.nl



Marjolein van Gunst - Elly Hemmeler - Rabobank Regio Den Haag

Ikgastarten.nl

www.ikgastarten.nl is een online initiatief van de Rabobank, de bank voor startend Nederland. De webpagina is bedoeld voor startende ondernemers én voor mensen die nu nog in loondienst zijn, maar overwegen om ook de sprong te wagen. Iedere dag worden er op deze site nuttige informatie en tips geplaatst, die het leven van de ondernemer makkelijker en leuker maken. Rabobank kan jou onder meer op weg helpen met een zakelijke rekening en relevante verzekeringen.



Social media inzetten voor je bedrijf

Begin altijd goed met het bepalen van de doelgroep. Veel bedrijven slaan de plank mis in de vorm van communiceren via social media, al gaat het soms alleen al om het gebruiken van 'u' of 'jij'. Social media is booming, waar je een aantal jaar geleden kon uitblinken, is het nu vanzelfsprekend dat een bedrijf online vind- en zichtbaar is.

Social media wordt toch vaak als bijzaak gezien, terwijl het een dagtaak hoort te zijn binnen je bedrijf. Dit moet natuurlijk niet een reden zijn om er onvoorbereid aan te beginnen. Het beste is helemaal goed aanpakken of gewoon niet. Laat je ook altijd goed informeren of besteed het uit. Ik zie vaak dat bedrijven veel tijd erin stoppen, maar geen enkel resultaat zien.

Roy Vathorst
RV Webdiensten
www.rvwebdiensten.nl



Contracten in de praktijk

Wil jij als ondernemer jouw zaken aan de voorkant juridisch goed geregeld hebben? Dan is een eerste gesprek met mij het beste uitgangspunt. Waarom? Omdat ondernemen leuk moet zijn. Als professioneel betrokken jurist voor de ondernemende sector ondersteun ik jou als ondernemer op praktische en informele wijze. Van het geven van juridisch advies over zakelijke afwegingen, conflict-bemiddeling, tot het opstellen van (arbeids-) contracten, (samenwerkings-)overeenkomsten en algemene voorwaarden en indien nodig proces-vertegenwoordiging. Zodat jij als ondernemer kan doen waar jij goed in bent: ondernemen! Een juridische bedrijfscheck bestaat al vanaf 85,-. Vraag die aan, dan maken wij samen nader kennis.

Debby 's Gravendijk
DSG Legal
www.dsglegal.nl



Starten als zzp'er

- Realiseer je dat je een bedrijf begint wanneer je als zzp'er start.
- Maak een ondernemersplan zodat je weet hoe je bedrijf in de markt ligt en je inzicht hebt in de kosten.
- Verzekeren is niet verplicht, maar kan wel heel verstandig zijn.
- Algemene voorwaarden zijn de spelregels tussen jou en je klanten.
- Maak een schriftelijke overeenkomst om onduidelijkheden achteraf te voorkomen.
- Sluit je aan bij ZZP Nederland en ontvang als starter antwoord op al je ondernemersvragen via de helpdesk, download de gratis algemene voorwaarden, model overeenkomsten en online factuurprogramma en incasseer korting op diverse ondernemersverzekeringen.
- Vraag naar het gratis Handboek ZZP: daar heb je wat aan.

Bepaal je eigen tarief

- Een tarief kan per uur, week, maand, jaar of per klus worden afgesproken. Bepaal van tevoren wat jij als ondernemer het meest prettige uitgangspunt vindt.
- Schat in wat je kosten zijn op jaarbasis. Voorbeelden van kosten zijn o.a. een laptop, bedrijfsauto, huur bedrijfsruimte, verzekeringen, reiskosten, website, geld voor later of voor ziekte en niet vergeten: hoeveel moet je overhouden om een beetje lekker te leven.
- Schat in hoeveel uren je kunt werken op jaarbasis. Vul deze gegevens in de volgende formule; Kosten: uren = tarief.
- Elementen die invloed hebben op de hoogte van je tarief zijn: schaarste dienst/product, ervaring, opleiding, zelfstandigheid en duur van de opdracht.
- Let op: zorg voor je argumenten waarom jij op dit tarief bent gekomen. Dit geeft je een stevige basis bij de onderhandeling met een potentiële opdrachtgever of klant.

ZZP Nederland - Maarten Post - www.zzpnederland.nl

5 tips voor een succesvolle PITCH

PAK JE PODIUM! Wees pro-actief. Als jij kiest om zelf het initiatief te nemen (ook al is dat soms best spannend); en om met meer mensen die je nog niet of nauwelijks kent, contact te maken, ontstaan er verrassende resultaten. Overal liggen kansen om contact te maken. Je ontdekt het pas als jij contact maakt met een heldere boodschap. Begin maar eens jouw verhaal en jouw pitch te vertellen aan mensen op verjaardagen, bij de sportclub, netwerkbijeenkomst, social media etc.

INFORMATIE. Zorg dat de informatie die jij vertelt niet alleen duidelijk is maar voor de ander ook aantrekkelijk en aantrekkelijk is. Letterlijk aantrekkelijk: trekken jouw woorden de aandacht van de ander en zet je de ander 'aan'. Je komt erachter door na je pitch gewoon te vragen wat voor beeld de ander heeft gekregen van jouw verhaal of wat hij ervan vindt. Je hoort dan gelijk of de ander je heeft gehoord en begrepen, welke informa-

tie aansprekt en welke woorden 'een snaar' bij de ander raken.

TIJD. Hoelang duurt een pitch? Mensen denken vaak 60". Er is geen vaste lengte. Het antwoord is: zolang als de ander tijd voor jou heeft. Dit betekent



dat jij de kern van je verhaal in verschillende lengtes paraat moet hebben. Wat zeg jij in 0,6"? Wat doe je in 6"? Wat pitch jij in 60"? Wat vertel jij in 600"?

CONTACT. Pitchen begint met contact maken. En de keuze om wel of geen contact te maken, besluit je in een 'split second'; in 0,6". Als je 1 keer per dag besluit om geen nieuw contact te maken, omdat je steeds goede redenen hebt het voor je uit te schuiven, laat je 365 klant kansen per jaar lopen. Draai om die 'contact'-sleutel!

HOREN. Misschien wel de belangrijkste...!? Pitchen is niet alleen jouw informatie kort, krachtig en aantrekkelijk overbrengen, maar vooral horen hoe de ander daarop reageert. Wat zegt hij? Hoe kijkt hij? Hoor de ander! En speel daar op in.

Patrick van Gils
TOPpresentaties
www.toppresentaties.nl

Starten met een WW-uitkering



Wil je weten wat de mogelijkheden zijn om vanuit een uitkerings-situatie te starten met een eigen onderneming en wat daarbij komt kijken? Doe dan de online training 'Zelfstandig ondernemen met een WW-uitkering' op www.werk.nl.

Marjolein Westerduin
UWW
www.werk.nl

Je zakelijke rekening 1 jaar gratis



Sterk van start

met 1 jaar Startersvoordeel

Startersvoordeel voor startende ondernemers

Met Rabo Startersvoordeel zijn je zakelijke rekening, bankpas en internetbankieren het eerste jaar gratis. Ook krijg je korting op onze pinautomaten en producten voor contant geld, zoals wisselgeld of storten. Zo ga je sterk van start.

Bekijk alle voordelen op Rabobank.nl/Startersvoordeel

Een aandeel in elkaar



Rabobank

Vragen? Stuur een mail naar Startersdesk.DenHaag@rabobank.nl

Administratie. Belastingen. Loonadministratie.
Onlineboekhouden. Bedrijfsadvies.

KUBUS
de ondernemer

Het administratiekantoor voor de startende ondernemer:)



Zijn cijfers niet jouw ding? Wel de mijne!

Veel starters beginnen een bedrijf op basis van kennis van en passie voor hun eigen vakgebied. Zij ondernemen, omdat ze het leuk vinden. De administratie is meestal een "noodzakelijk kwaad". Waarschijnlijk klinkt dat wel als bekend in de oren. Het is belangrijk dat de administratie goed geregeld is: je ontkomt bijvoorbeeld niet aan de verplichte belastingaangiften. Thilda Houting: "Vaak weten starters niet waar ze moeten beginnen bij de boekhouding. Laat mij de administratie verzorgen en daarmee de ondernemer ontzorgen, zodat hij/zij zich volledig kan focussen op het ondernemen. Regelmatig persoonlijk contact resulteert in maatwerk. Een kwestie van betrokkenheid, aandacht en achter de ondernemer staan," vervolgt Thilda. "Ik heb het altijd fijn gevonden om mensen te helpen en dat kan ik nu ook als boekhouder. Omdat ik zelf ondernemer ben, begrijp ik precies hoe uitdagend het ondernemerschap kan zijn. Ik sta dan ook naast de klant en denk mee over zaken die hem of haar bezighouden. Want ondernemen moet vooral leuk zijn!"

Thilda:)
maakt ondernemen leuk.

KUBUS Zoetermeer Centrum 06-16100928
zoetermeercentrum@kubus.nl www.kubus.nl

Sorry Richard, alleen geldig voor starters!

Starters, pak je plek in de markt! Appels & Peren reclame helpt jou je plek in de markt te veroveren met een gereduceerd tarief op onderscheidende logo's, huisstijlen, brochures, websites en campagnes. Bel of mail voor een vrijblijvend inspirerend gesprek.

Appels & Peren
onderscheidende reclame



Rick Dekker
06 22 73 40 54

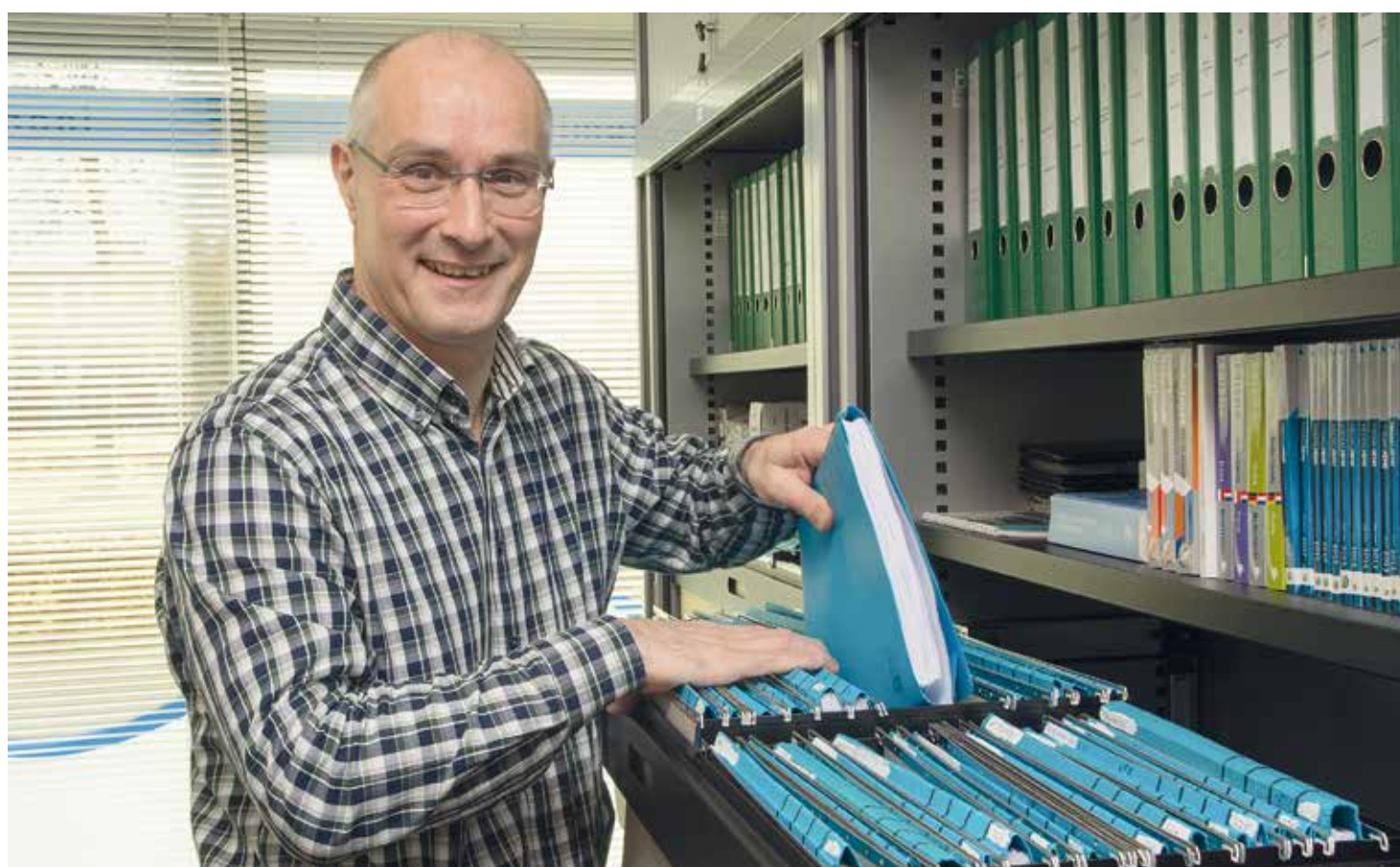
rick@aepr.nl
www.aepr.nl

Bredewater I6
2715 CA ZOETERMEER

Slootweg Consultancy is dé specialist voor 0 tot 50 personeelsleden!

SLOOTWEG CONSULTANCY: EEN PERSOONLIJKE, PROFESSIONELE EN BETAALBARE BOEKHOUDER

Getallen, feiten en gegevens. Het zat al vroeg in zijn genen. Rien Slootweg startte na een universitaire studie als docent economie op de Driestar in Gouda. Vervolgens koos hij voor een carrière bij grote accountantskantoren, waar hij zijn accountantsdiploma behaalde. In december 1999 was de tijd rijp voor Slootweg Consultancy. Een bewuste stap, een stap met een gedachte.



In 2009 verhuisde Slootweg Consultancy van de Schinkelweg in het oude Dorp naar de Willem Dreeslaan in Oosterheem. Rien: "Mijn gedachte is heel simpel. Ik streef niet naar groot, deftig en opvallend. Mijn klantenkring breidde zich in de loop van de jaren uit door mond-tot-mond reclame. Onze klantenkring is heel divers. Van tandartsen tot timmerlui. Groot hoeft ik niet te worden. Dan wordt het snel onpersoonlijk. Wij zijn een "klein" kantoor en dan ben je automatisch persoonlijk, in tegenstelling tot de grote kantoren. Persoonlijk



betekent voor ons ook informeel. Daardoor horen we meer en kunnen we betere diensten verlenen dan grote kantoren."

PROFESSIEEL VOOR KLANTEN UIT ZOETERMEER EN OMSTREKEN

"Binnen ons kantoor zijn opleidingen gevolgd voor accountant-administratieconsulent, algemene economie, bedrijfseconomie en fiscale



economie. Daarnaast beschikken we over jarenlange ervaring bij grote kantoren en bij allerlei soorten bedrijven. We zijn een professioneel administratiekantoor en geen accountantskantoor. Al beschikken we wel over dezelfde kennis en vaardigheden.

Meerdere keren per jaar volgen wij nascholingscursussen om de veranderingen op ons vakgebied goed in beeld te houden. Zo kunnen we altijd inspelen op actuele ontwikkelingen. Natuurlijk, bij de grote kantoren heb je veel deskundigheid. Maar daar moet je doorlopend aan meebetalen, terwijl je er maar af en toe gebruik van maakt. Het kan ook anders. Wij zijn gespecialiseerd in ondernemingen tot 50 personeelsleden die een persoonlijke, professionele en



betaalbare begeleiding willen. Onze klanten zitten overwegend in de regio, een enkeling in het buitenland.

BETAALBAAR EN TERUGHOUDEND BIJ NIEUWE ONTWIKKELINGEN

"We letten goed op de kosten en de baten voor de klant. Je kunt tot het gaatje gaan met prachtige cijfers en betrouwbaar tot twee cijfers achter de komma. Maar levert dat iets extra's op? Dat geldt ook voor trends. We houden het wel in de gaten, maar dat wil niet zeggen dat we alles slaafs volgen. Pas als iets nieuws zonder al te veel problemen werkt en een duidelijk voordeel oplevert, gaat wij er mee aan de slag. De wereld waarin wij leven wordt steeds digitaler. Maar wij dwingen niemand. Als je een ordner met bankafschriften en facturen inlevert, wordt hij bij ons netjes verwerkt. Als je de facturen digitaal hebt en je bonnetjes fotografeert, komen ze ook in de administratie. Alles kan (bijna)!" besluit Rien.



Op zoek naar een administratiekantoor, accountant, boekhouder of belastingdeskundige? Professioneel en betaalbaar? Maak vrijblijvend kennis met kwaliteit, continuïteit en een uitstekende persoonlijke service. De openingstijden zijn van maandag t/m vrijdag van 8.00 - 17.00 uur. 's Avonds op afspraak.

Willem Dreeslaan 229-231 - 2729 NE Zoetermeer - 079 - 319 06 87
info@slootwegconsultancy.nl - www.slootwegconsultancy.nl

GASTVRIJHEID, EEN KWESTIE VAN LEIDERSCHAP!

Givability® is de kracht van geven en de basis voor een onderscheidend goede en gastvrije klantbeleving. Het is een samenspel van 7 praktische principes die jouw medewerkers in staat stellen op ieder moment leiderschap te tonen en actief het verschil te maken. Het draait bij Givability® altijd om jou en de positieve impact die jij maakt. Zodat je altijd werkt aan het ultieme doel van iedere organisatie: een tevreden glimlach bij de ander.



DE 7 PRINCIPES VAN GIVABILITY®:

1. NEEM HET INITIATIEF, ALTIJD

Het gevoel welkom te zijn komt voort uit aandacht. Door initiatief te nemen in aandacht geven en helpen bereik je bij de ander het ultieme welkomgevoel. En dat is precies wat we willen, dat mensen zich prettig bij onze organisatie voelen en dat doorvertellen. Givability® betekent niet afwachten, maar juist zelf actie nemen. Jij bent letterlijk degene die de positieve toon kan zetten in ieder gesprek.

2. WEES GUL IN ONTHALEN EN AANDACHT GEVEN

Direct geven bij iedere ontmoeting geeft de ander letterlijk het gevoel welkom te zijn en er te mogen zijn. Er deel van uit te mogen maken. Door in elk contactmoment gul en hartelijk te zijn geef je de ander het gevoel dat je het fijn vindt dat hij of zij er is. Gul staat voor 'veel' en 'warm'. Gul geven betekent dat je vrijgevig bent in de aandacht die je de ander geeft, de 'klant' en natuurlijk ook je collega.

3. MAAK ECHT VERBINDING

We communiceren de hele dag met 'klanten' en elkaar, maar maken daarbij maar zelden echt verbinding. We blijven meestal aan de oppervlakte. Wanneer we oprecht geïnteresseerd zijn in de ander en datgene vragen wat we echt graag willen weten, luisteren naar het antwoord. Als we dan verder vragen, maken we niet alleen een diepere connectie, we kunnen de ander ook echt optimaal helpen.

Wees dus nieuwsgierig en geïnteresseerd, het mag!

4. DENK EN WERK VANUIT HET HELPEN-PRINCIPE

Hoe beter je in staat bent in kaart te brengen wat de ander nodig heeft, hoe beter je hem of haar echt goed kunt helpen. Je vult het daarbij niet voor de ander in; je stemt af met de ander. Dus niet: de ander behandelen zoals jij behandeld wilt worden. Maar: de ander behandelen zoals hij of zij behandeld wil worden... Dienstbaar-

heid is de sleutel. Oftewel: de ander daadwerkelijk willen helpen, niet omdat het nu eenmaal je werk is maar omdat jij het echt zélf wilt.

5. HANDEL ZONDER (VOOR)OORDELEN

We oordelen vaak snel wanneer we iemand zien of iemand in de situatie iets zien doen. Daarnaast hebben de meeste mensen vooroordelen over een bepaalde woonwijk bepaalde afkomst, leeftijdscategorie of opleiding. Vooroordelen die in veel gevallen uiteindelijk niet blijken te kloppen als



je net wat beter en verder kijkt. Laat je niet beïnvloeden door (voor)oordelen: beoordeel het in elke ontmoeting zelf; ga er open in.

6. VOEL JE VERANTWOORDELIJK EN NEEM JE VERANTWOORDELIJKHEID

Givability® is je interne knop op geven zetten. Dat betekent dat je verder kijkt dan je eigen stukje. Je overziet het geheel en neemt je verantwoordelijkheid. Ook voor dingen waar je bijvoorbeeld vanuit jouw functie geen verantwoordelijkheid voor draagt maar goed zijn voor de klant. Verantwoordelijkheid nemen betekent initiatief nemen en leiderschap tonen, ook wanneer jij niet de officiële leider bent. Toon altijd leiderschap en kom in actie!

7. MAAK PLEZIER!

Het mooiste aan je interne knop op geven zetten is toch wel dat je plezier mag en zelfs móét maken. Plezier maken levert 'plezier hebben' op. Plezier maken betekent dat jij de actie maakt naar de ander, het is een werkwoord. Wat de situatie ook is, ga altijd voor de glimlach!

Zet jouw interne knop dus actief op geven en maak het verschil, iedere keer weer!



GIVABILITY®

Givability® is een programma van Letsgoactive training groep, al 17 jaar toonaangevend in Hospitality en Leiderschap. Kijk voor meer informatie op <https://letsgoactive.nl/mijnzaak> voor een speciale Givability® Trainingsdag op 20 december!

ShiMoSto klaar om te ondernemen na *EigenBaas* Avondschoon

ZET JE WERELD EVEN STIL EN GENIET VAN DE ONTSPANNING

Als je zo'n stoelmassagestoel alleen al ziet, voel je je schouders al kriebelen om erin te gaan zitten. ShiMoSto - kort voor Shiatsu Mobiele Stoelmassage - komt bij bedrijven over de vloer om werknemers een stukje ontspanning te geven. "Zodat iedereen weer prettig werkt op de werkplek!", vertelt eigenaresse Nel van 't Hof. Met dank aan de *EigenBaas* Avondschoon kreeg de enthousiaste stoelmasseur haar bedrijf goed van de grond.



Tijdens de *EigenBaas* Avondschoon bij Ter Zake het Ondernemershuis werken starters uit de regio Zoetermeer aan hun ondernemersvaardigheden en ondernemersplan. Daarbij worden zij begeleid door specialisten, ervaren docenten en doorgewinterde ondernemers. Nel van 't Hof begon in oktober 2017 aan deze 10-weekse intensieve cursus en won de aanmoedigingsprijs met haar bedrijfspitch. "Zonder deze opleiding zou ik nooit de stoute schoenen aan hebben durven trekken om voor mezelf te beginnen", vertelt de kersverse ondernemster. "Je ziet hoe anderen denken, krijgt feedback van professionals en leert echt wat ondernemen is. En het mooiste is dat de avondschoon je ook echt persoonlijk laat groeien."

REIZEN MET DÉ STOEL

Inmiddels reist Nel met haar stoelmassagestoel langs bedrijven die haar hebben ingehuurd. "Werkgevers anno 2018 hebben oog voor hun medewerkers en begrijpen dat personeel hun kapitaal is. Ik zie ook echt dat mensen die bij mij in de stoel hebben

gezet met plezier weer aan het werk gaan. Ook al willen de meesten wel wat langer blijven zitten dan de 20 minuten die de baas toelaat", lacht de stoelmasseur.

MACHTIG INTERESSANT

Als Nel begint te vertellen over Shiatsu, kun je niet anders dan geboeid luisteren. "Kijk, dit punt op je hand heeft alles met je lichaamswarmte te maken. Shiatsu is een drukpuntmassage die uit China en Japan komt. Waar je knopen voelt zitten, oefen je druk uit en zorg je dat er weer energie doorheen kan. Ik zet als het ware je lichaam in beweging met deze massagetechniek. Dan

gebeurt er echt iets met je lichaam. Het is zo machtig interessant."

OOK VOOR PARTICULIEREN

Veel mensen vinden het zo ontspannend, dat ShiMoSto vaak de vraag krijgt of de stoelmassages ook thuis gegeven kunnen worden. "Dat doe ik zeker. Weet je hoe relaxed het is om 's avonds - als de kinderen op bed liggen - nog gemasseerd te worden! Dan zijn de stoelmassages wat langer en pak ik in 40 minuten niet alleen de nek, schouders en rug aan, maar ook de onderrug, armen en handen." Zet je wereld even stil en geniet van de ontspanning...



ShiMoSto
Wit-geellaan 44
2718 BD Zoetermeer
(wijk 18 Rokkeveen)
06 - 193 908 73
shimosto55@gmail.com



Ter Zake



De *EigenBaas* Avondschoon is een initiatief van Credits Microfinanciering Nederland en wordt in Zoetermeer mogelijk gemaakt door de ondernemersvereniging RVOZ, de gemeente Zoetermeer en Ter Zake Het Ondernemershuis.



Mijn
ZOETERMEER
zaak

VIJF JAAR MIJN ZAAK ZOETERMEER!

Op 13 maart 2018 was het precies vijf jaar geleden dat Dick Koren en Antoinette Souren startten met de krant **Mijn Zaak Zoetermeer**. Toen nog een onbekend huis-aan-huisblad over de ondernemers uit Zoetermeer en omgeving.

Ondernemers uit alle branches vertellen in **Mijn Zaak Zoetermeer** over hun passie: het ondernemerschap. Zij kunnen zich via de krant op een unieke manier presenteren aan de inwoners van deze stad. Hoe? De ondernemers geven zichzelf bloot en gunnen de lezers een kijkje-in-de-keuken van hun droom. Maandelijks wordt **Mijn Zaak Zoetermeer** in een oplage van 40.000 (krant) en 20.000 (magazine) exemplaren door onze eigen bezorgers verspreid.

Om het succes van de afgelopen vijf jaar te vieren, geeft **Mijn Zaak Zoetermeer** voortaan ook 4x per jaar een magazine uit. Net even anders. Gewoon, omdat onze ondernemers en lezers het verdienen. Het uitgangspunt blijft identiek. We willen met tekst en beeld het ondernemerschap een warm hart toedragen.

Dat blijft een uitdaging, iedere maand weer. Samen een mooi artikel maken over een passie. Zo kan je als Startende ondernemer jouw passie laten zien. Uniek! En wij adviseren jou daarbij. Vijf jaar en we zijn nog lang niet klaar.



Het magazine en de krant **Mijn Zaak Zoetermeer** zijn uitgaven van Koren Marketing Communicatie. Ook een pagina in een editie van **Mijn Zaak Zoetermeer**? Neem dan contact op met Koren Marketing Communicatie, Dick Koren: 06 - 537 932 27 • dick.koren@casema.nl www.mijnzaakzoetermeer.nl • [MijnZaakZoetermeer](#)

Uw
**accountant
en adviseur**

Bloemendaal Ruigrok 
Accountants

www.bloemendaalruigrok.nl

RVOZ

**DÉ ONDERNEMERSVERENIGING
VAN ZOETERMEER**

**TO THE POINT
DOOR TE
VERBINDEN
VERRASSEN
VERBAZEN**

LID WORDEN? KIJK DAN OP WWW.RVOZ.NL

“Hoe klein we ook zijn, wij bieden het complete pakket”

HOE JE HILRO HET BESTE KUNT OMSCHRIJVEN? LAAGDREMPELIG!

Als Carolien van Rossum draden zou spannen tussen al haar cliënten ontstaat er een soort spinnenweb. De cliënten van HilRo Accounting & Financial Services hebben bijna allemaal een link met elkaar. Dat is nou de kracht van mond-tot-mondreclame. „De beste PR die er is”, aldus Carolien. Zij richtte zeventien jaar geleden HilRo op en geniet sindsdien elke dag van haar werk.



‘Hey Caro, hoe is het?’ Zo beginnen de meeste cliënten van HilRo een gesprek met Carolien. Het geeft direct de laagdrempeligheid bij HilRo weer. Met collega Mary van der Vet is zij verantwoordelijk voor het administratiekantoor dat met name in het midden- en kleinbedrijf actief is. “De laagdrempeligheid vind ik juist prettig”, zegt de vrolijke Carolien. “Ik heb zeer verschillende cliënten, van kappers en metaalbedrijven tot softwarebedrijven.” Sommige cliënten doen de administratie zelf. Carolien controleert het, maar doet bijvoorbeeld wel de aangifte inkomstenbelasting. “Wij denken echt met de klant mee. Hoe klein we ook zijn, wij bieden het complete pakket. Dat maakt het werk zo leuk.”



VERTROUWEN

Carolien had vroeger nooit verwacht dat zij later een eigen bedrijf zou hebben. “Dit is nooit de bedoeling geweest”, zegt ze lachend. “Ooit ben ik begonnen als assistent-accountant. Daarna kreeg ik een commerciële functie aangeboden, dat heb ik een

jaar gedaan, maar dat is niets voor mij. Ik kan veel, maar ik ben absoluut niet commercieel.” Ze werd vervolgens gevraagd om in het kader van extra dienstverlening de administratie van twee cliënten over te nemen en zo doende werd HilRo ‘geboren’. In zestien jaar groeide het cliëntenbestand

tot over de honderd. “Sommige cliënten komen na een loondienst weer bij mij terug, zelfs als zij ergens anders in het land gevestigd zijn. Dan doe je iets goed, want je weet echt alles van iemand. Hun bedrijf is alles voor ze en dat geldt voor mij met HilRo ook.”

MOEDER

Naast zakenvrouw is Carolien ook een moeder van drie dochters van 3, 11 en 15 jaar. “Ik heb veel vrijheid en kan bijvoorbeeld mee naar de paardrijlessen. Je moet jezelf soms wegcijferen, maar daar ben je ook moeder voor. Dan betekent het maar dat ik in de avond achter de laptop zit. Als mijn kinderen wat groter zijn, wil ik misschien weer groeien en meer op managementniveau actief zijn. Nu nog niet. Ik moet mijn tijd toch ergens aan besteden als mijn kinderen zelfstandiger zijn”, zegt ze en schiet in de lach.

TERUGGEVEN

Overigens is Carolien ook lid van serviceclub Lionsclub Zoetermeer Soetermare, dat zich inzet voor maatschappelijke projecten, en penningmeester van Stichting Happy Days. Deze stichting trekt er elk voorjaar met Zoetermeerse kinderen, die een moeilijke periode doormaken, op uit om hen een onbezorgde week te bezorgen. Carolien: “Wij hebben het goed, dus ik vind het belangrijk om me in te zetten voor wie dat niet zo vanzelfsprekend is.”



ONTMOETEN,
KENNIS DELEN,
SAMENWERKEN
EN ZAKEN DOEN

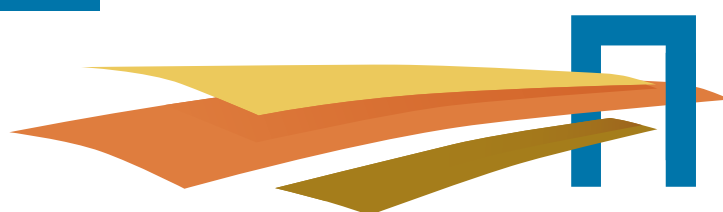


Ter Zake Het Ondernemershuis alle kennis voor ondernemers onder één dak!

- informatie voor starters en ZZP-ers in een persoonlijk gesprek
- spreekuren en workshops voor en door ondernemers
- spreek-, overlegruimte en netwerkbijeenkomsten
- het aanspreekpunt voor ondernemersvragen

Maak een afspraak: **079 346 97 00**

Ter Zake



Het Ondernemershuis

Markt 3, 2711 CZ Zoetermeer
(079) 346 97 00

www.tzho.nl