

## Succesvol Startersplatform Haarlemmermeer; informatief & gezellig

Het Startersplatform Haarlemmermeer was afgelopen woensdag 22 oktober weer een doorslaand succes. De avond kende een combinatie tussen informatie welke essentieel is voor startende ondernemers en een gezellig informeel gedeelte met een netwerkborrel na afloop.

Marc o Vork, manager bedrijven advies, van de Rabobank -een van de initiatiefnemers- opende het Startersplatform waarna Wethouder Ap Reinders namens de gemeente Haarlemmermeer –eveneens initiatiefnemer van het platform- de aanwezigen uitleg gaf waarom (startend) ondernemerschap zo belangrijk is voor Haarlemmermeer. Hierna volgde een drietal ondernemers die middels een ‘pitch’ op een echte ouderwetse zeepkist hun onderneming onder de aandacht brachten. De ondernemer die uiteindelijk de beste pitch wist te houden ontving aan het einde van de avond uit handen van Fabian Nagtzaam, regiodirecteur, van o.a. MKB Haarlemmermeer-Schiphol – en mede-initiatiefnemer van het startersplatform - een wildcard voor The Next Entrepreneur verkiezing 2014. The Next Entrepreneur verkiezing is een gezamenlijk landelijk initiatief van de Rabobank en MKB-Nederland om eveneens startend ondernemerschap te stimuleren. De wildcard ging uiteindelijk naar Marieke van Meene van [Pipp@loentje.nl](mailto:Pipp@loentje.nl) , dé webshop voor eigenwijze kraam- en naamcadeaus!



Na de zeepkisten kwam het formele gedeelte van het Startersplatform aanbod met een presentatie van Roel de Jong van Flynth genaamd; 'Sturen op cijfers'. De algemene boodschap van De Jong zijn verhaal was; goed ondernemerschap gaat hand-in-hand met controle en zicht op je financiële cijfers.

Een beetje ondernemer wil zich niet laten meeslepen door de waan van de dag, maar zelf aan het roer van zijn bedrijf staan. “Sturen op cijfers” helpt om planmatig te werken en grip op de zaak te krijgen en te houden.

De andere kant van de (ondernemers)medaille gaat over relaties die je hebt met klanten. Niet in cijfers uit te drukken, maar net zo bepalend voor succesvol ondernemen. De presentatie van Flynth werd dan ook gevolgd door de workshop ‘Zakelijk flirten’ gegeven door Liselotte Opdam van de Flirtcompany. Het doel van de Flirttraining is de deelnemers bewust te maken van zichzelf (van hoe zij overkomen in een gesprek). De (flirt)technieken zijn zeer praktisch en kunnen toegepast worden in diverse situaties op de werkvloer. Deze geven de deelnemer handvaten hoe hij of zij tot een succesvoller gesprek kan komen. Naast dat inzicht leerde de starters nieuwe vaardigheden aan om op een makkelijkere en open manier contact te maken. “Het zijn geen trucjes wat we de deelnemers leren”, benadrukt Opdam. “Het is wel de bedoeling vanuit je authentieke ik te reageren; zakelijk flirten is een attitude. Want onoprechtheid wordt opgemerkt. Met een oprechte reactie vergroot je trouwens meteen je gunfactor”, vult ze aan.

Dick Hulzebosch van het Haarlemmermeers Ondernemers Platform (HOP) bevestigt de uitspraak van Opdam “ondernemen is hard werken en soms een beetje geluk hebben waarbij het gunnen van werk vaak een reactie is op normaal acquisitiegedrag zonder agressief over te komen”.

De succesvolle en drukbezochte avond werd afgesloten met een netwerkborrel waarin tot de late uurtjes nog zakelijk geflirt werd.



v.l.n.r. Fabian Nagtzaam (MKB Haarlemmermeer-Schiphol), Marieke van Meene (Pipp@loentje) en Marco Vork (Rabobank)