

## AGENDA

**24 oktober**  
**Partnerbijeenkomst**  
**Beterbusiness en DM-workshop**  
**'In twee uur tijd Beter Business met direct mail?'**

Tijd: 17.00 – 19.00 uur  
Locatie: Heerensociëteit Vereniging, Zijkweg 1 te Haarlem

Op deze netwerkbijeenkomst geeft DM Creatieve Communicatie een direct mail-workshop in de Heerensociëteit Vereniging. Aansluitend is er weer ruimte genoeg om te netwerken en te borrelen. Partners van Beter-Business worden van harte uitgenodigd om dit evenement mee te maken. Bent u nog geen partner en wilt u er toch bij zijn?

Mail dan vandaag nog naar [info@BeterBusiness.nl](mailto:info@BeterBusiness.nl)

**26 oktober**  
**Koninklijke HFC sponsorborrel**  
gastspreker: **Floris Jan Boveland**  
**ex-hockeyinternational / sportondernemer**

Tijd: inloop vanaf 17.30 uur  
Locatie: Emauslaan 2 - Haarlem  
Toegang alleen voor leden  
Geïnteresseerd maar geen lid? mail dan naar [info@konhfcsporsors.nl](mailto:info@konhfcsporsors.nl)  
o.v.v. firmaname en e-mailadres

**30 oktober**  
**Grote innovatieshow & Amsterdam Economic Board**  
Amsterdam Economic Board als springplank voor het lokale bedrijfsleven

Tijd: 16.30-19.00 uur  
Locatie: Figeo Innovatie Theater, Hendrik Figeeweg 1, unit 0.0003, Haarlem  
Presentatie: Frénk van der Linden  
Side-kick: Ramon Fielmich  
Met: Carolien Gehrels en pitches van diverse ondernemers. U kunt zich aanmelden op: [www.stichtingfit.nl/](http://www.stichtingfit.nl/)  
aanmelden. Rond 20 oktober ontvangt u een bevestiging per e-mail. Die bevestiging is uw gratis toegangsbewijs.

**30 oktober**  
**BtB Netwerkcafé**

Tijd: vanaf 18.00 uur  
Locatie: Tapperij De  
1ste Aanleg Raadhuisstraat 103  
Heemstede. Voor meer informatie kijk op: [www.netwerkbttb.nl](http://www.netwerkbttb.nl)

**5 november**  
**Young MKB Haarlem**  
**Ondernemersborrel**

Wij zien jullie graag vanaf 19.00 uur in 't Kantoor!  
Tijdens de ondernemersborrel bestaat de mogelijkheid om in de eerste 30 minuten een pitch te geven. Aansluitend is er de ondernemersborrel.  
Locatie: 't Kantoor  
Adres: Gierstraat 78, Haarlem  
Tot 5 november

## COLOFON

**Goede Zaken**  
Commerciële uitgave van  
Haarlems Dagblad en IJmuider  
Courant

In samenwerking met de partners  
Horlings Accountants en  
belastingadviseurs  
Kamer van Koophandel  
Köster Advocaten  
Bedrijf&Samenleving  
Haarlem en omstreken  
diti IT Professionals  
Sars Personeelsadvies  
Classen, Moolenbeek & Partners



De Coalitie  
communicatieadviseurs  
Jaap Bonkenburg  
Johan Tempelaar

Voor tips, agendapunten en  
informatie  
Tilly 's Gravendijk  
Tel 088-824 1274  
[goedezaken@hdcmedia.nl](mailto:goedezaken@hdcmedia.nl)  
[www.goedezaken.nl](http://www.goedezaken.nl)

## KLANTEN GAAN AF OP EERSTE INDRIKKEN

**"Het plaatje gaat voor het praatje", zegt Géa van der Thiel eigenaar van Sense Your IDentity. Géa van der Thiel adviseert onder andere ondernemers om via kleuren en kledingstijl het beste van zichzelf te laten zien om daarmee zichzelf en hun bedrijf beter te "verkopen".**

De juiste kledingkeuze in combinatie met een geschikte kleurstelling is een eenvoudige en efficiënte manier om een sneller en beter contact met klanten te krijgen stelt Géa van der Thiel. "Ik zie het te vaak gebeuren. Via een website, visitekaartje, huisstijl probeert een bedrijf een bepaald beeld te scheppen. Om vervolgens bij het directe klantencontact voor kleding en kleuren te kiezen die niet bij de persoon zelf of bij het bedrijfsimago passen. Als iets niet klopt, wordt de indruk over de persoon en z'n bedrijf negatief gelabeld. Dat is een gemiste kans en ook simpel te voorkomen. Bij de deur word je aangenomen, via direct klantcontact verkoopt een dienst of product zich. Mensen gaan nu eenmaal af op het beeld dat ze over iemand vormen. Iemand die er vriendelijk, verzorgd en aantrekkelijk uitziet, wordt positiever benaderd en sneller serieus genomen. Ik nodig mensen uit om dat wat ze zijn via hun kleding en uitstraling te versterken."

### Boodschap

Géa van der Thiel neemt regelmatig de proef op de som om bij een presentatie voor een volstrekt niet passende kledingstuk te kiezen. "Dan zie ik mensen kijken. Toch komt het hoogstzelden voor dat iemand er een

directe opmerking over maakt. Als ik na vijf minuten het betreffende kledingstuk verwijder en daaronder wel bij mijn imago en presentatie passende kleding toon, wordt er opgelucht adem gehaald. Wat mensen zien, roept direct een beeld op. Als het plaatje niet bij het praatje past, gaat de boodschap verloren." Tussenskop

### Onderscheidend

Maar wat past bij een formele setting en wat juist niet? Voor welke kleuren moet je dan kiezen "Als mannen in een formele setting vergaderen, zien ze er vrijwel identiek uit. Donker pak, licht overhemd. Het is echter belangrijk dat je onderscheidend bent, zeker als je bij een klant aan tafel zit. Dat bereik je niet door plotseling met een rood maatpak aan te komen. Dan val je niet op, maar uit de toon. Er zijn andere subtielere manieren om het unieke van je persoonlijkheid te accentueren. Kleuren moeten daarin zeker niet afleiden, ze moeten juist ondersteunen en jou versterken."

Géa van der Thiel heeft speciaal hiervoor een mobiele applicatie ontwikkeld. De SenseYourID-app inspireert de gebruiker om kleuren te dragen die passen bij uiterlijke kenmerken



Géa van der Thiel

en een specifieke gelegenheid. Voor meer informatie: [www.senseyourid.com](http://www.senseyourid.com), 06-28982799

## 'KLEDING BEPAALT UITSTRALING VAN JE BEDRIJF'

**Kroll & De Vries Bedrijfskleding is dit jaar in de prijzen gevallen bij de Corporate Fashion Awards. In de categorie corporate fashion wear kreeg het Haarlemse bedrijf de award toegekend voor de nieuwe bedrijfskleding van Oad Reizen. In het rapport van de vakjury wordt onder meer de verwerking van de huisstijl in de kleding geprezen.**



Marianne de Vries (2e van links) Annet Kroll (uiterst rechts) bij de uitreiking van de Corporate Fashion Award (fotograaf: Michelle van der Geest)

"De huiskleur van Oad is geel, een hele lastige kleur voor kleding", vertelt Annet Kroll. "Daarnaast moesten we er rekening mee houden dat de kleding wordt gedragen door medewerkers in de reisbranche. Het moet er uitnodigend uitzien, comfortabel zitten en tegelijkertijd geschikt zijn om in veel

verschillende landen en klimaten te dragen. Dat heeft consequenties voor bijvoorbeeld model- en stofkeuze. Met het eindresultaat zijn zowel Oad als wijzelf erg content, deze award is dan ook een enorm compliment. Niet alleen voor ons, maar zeker ook voor ontwerper Mart Visser."

"Met Mart Visser werken we al jaren samen. Hij heeft zijn lijn Mart Visser Uniforms zelfs exclusief voor ons ontworpen. Wij werken samen met een groot aantal ontwerpers, waaronder ook Bas van Wayenburg. Onze rol is het begeleiden van het hele proces om bedrijven te helpen aan representatieve bedrijfskleding, van het eerste contact tot uitlevering tot aftersales."

Marianne de Vries vervolgt: "Na levering gaan we regelmatig langs bij klanten om de status van de kleding te bekijken, voor het geval er iets aan moet gebeuren. Kleding gaat er na verloop van tijd nu eenmaal anders uitzien en dat moment wil je zo lang mogelijk uitstellen. We adviseren daarom bijvoorbeeld hoe je kledingpakketten langer mooi houdt, zodat je medewerkers steeds representatief gekleed zijn."

"Bedrijven kunnen hun kledingpakket samenstellen uit bestaande collecties. Dat kan zowel uit onze eigen collectie zijn als uit die van Mart Visser Uniforms, waarop aanpassingen mogelijk zijn in bijvoorbeeld kleur of stofkeuze. Ook is er de mogelijkheid om een eigen, klantspecifieke lijn te ontwikkelen. We luisteren daarin vooral naar de wensen en vragen die bij een bedrijf leven. Die persoonlijke aandacht en service zijn voor ons van wezenlijk belang om tot een goed resultaat te komen. Kleding bepaalt immers voor een groot deel de uitstraling van je bedrijf."

[www.kdvbedrijfskleding.nl](http://www.kdvbedrijfskleding.nl)

## GEMEENTE, POLITIE, BEDRIJVEN EN NOVA COLLEGE WERKEN SAMEN AAN SOCIALE VEILIGHEID

### "SAMENWERKING BIEDT MEER STAGEPLAATSEN VOOR MBO CURSISTEN HANDHAVER TOEZICHT EN VEILIGHEID"

Gemeente Haarlem, Politie Kennemerland, Hoofdbedrijfschap Detailhandel Keurmerk Veilig Ondernemen, MKB-Haarlem, Ymere, Pré Wonen, Elan Wonen, Kenniscentrum ECABO en ROC Nova College starten een nieuw project 'Werken aan sociale veiligheid'. Op 10 oktober ondertekenden de partijen in het Nova Grand Café Restaurant hun afspraken om structureel en intensief samen te werken aan leren werken in de beroepspraktijk.

Doel van de samenwerking is meer erkende stageplaatsen bieden aan cursisten van de opleiding Handhaver Toezicht en Veiligheid van het Nova College. Daarnaast moet het initiatief de sociale veiligheid in Haarlem verhogen door inzet van de stagiairs van het Nova College. Door deze samenwerking kan het Nova College de opleiding precies laten aansluiten op de behoefte van de bedrijven, gemeente en de omgeving.

### Behoeft groot aan in de praktijk geschoolde handhavers

Het beroep van Handhaver Toezicht en Veiligheid heeft zich de laatste jaren sterk ontwikkeld. De (gemeentelijke) handhavers hebben meer en specifiekere taken gekregen, die voorheen door de politie werden uitgevoerd. De opleiding tot Handhaver Toezicht en Veiligheid heeft zich



Ondertekening Convenant Sociale Veiligheid. Vanaf links: Hans Sniijders, voorzitter College van Bestuur ROC Nova College, Fred Kersbergen, voorzitter MKB-Haarlem, Grisca Lowinsky, directeur Elan Wonen, Cornelis Mooij, wethouder gemeente Haarlem, Ellen Versantvoort, sectormanager Orde en Veiligheid ECABO, Maarten Duijn, adviseur bestrijding winkercriminaliteit Hoofdbedrijfschap Detailhandel. Fotograaf: Michel van Bergen

meebewogen; het aantal cursisten is gestegen en de samenwerking tussen school en bedrijven is gegroeid. Dat er behoefte is aan goed in de praktijk geschoolde handhavers wordt bovendien onderstreept met het veiligheidscongres 'Onderneem de strijd tegen criminaliteit' dat MKB-Haarlem diezelfde avond voor ondernemers hield in de Philharmonie. De stagiairs van het Nova College werken vooral in Haarlem-Oost en Schalkwijk. Eerst lopen ze stage bij een woningcorporatie onder begeleiding van de gebiedsbeheerder van de woningcorporatie, dan bij de ge-

meente onder begeleiding van een praktijkopleider van de gemeente en tenslotte bij de politie onder begeleiding van een coach van de politie. De stages lopen telkens op in niveau. Taken die zij daarbij leren zijn onder andere: signaleren van problemen/knelpunten in veiligheid en leefbaarheid, aanspreken bewoners op het niet naleven van gedragsregels, bijdragen aan een goede verstandhouding tussen de bewoners, toezien op juist gebruik van de woningen, balkons, boxen en tuinen en onderhouden van contacten met relaties en instanties in de buurt.

## ONDERNEMERS MET EXPORTPLANNEN KRIJGEN GRATIS HULP

Uit nieuw onderzoek van TNS NIPO blijkt dat een kwart van de ondernemers in IJmond en Zuid-Kennemerland internationaal zakendoen. En dat gebeurt vooral dichtbij huis, met zakenpartners in België, Duitsland en Engeland. Meer interessante uitkomsten: bedrijven die actief zijn in de internationale zakenwereld halen er vijftig procent van hun omzet vandaan. Een achtste van de ondervraagde ondernemers heeft de ambitie om internationaal actief te worden, maar weet vaak niet hoe de eerste stap te zetten.

Ondernemers met exportplannen kunnen via het programma SIB gratis KvK-adviesuren krijgen. Starters International Business (SIB) is een regeling die mkb-ondernemers ondersteunt die weinig of geen ervaring met exporteren hebben. Zij krijgen advies bij het opstellen en uitvoeren van een stappenplan voor hun internationaliseringsstrategie. Een ondernemer die een product of dienst naar het buitenland wil exporteren, loopt vaak tegen veel vragen aan, zoals: Kan mijn bedrijf het aan? Is mijn product of dienst concurrerend genoeg? Welk land wordt mijn startmarkt, een land dichtbij huis of juist verder weg in opkomende markten? Om antwoord hierop te krijgen, kunnen ondernemers voor advies terecht bij Kamer van Koophandel Amsterdam. De KvK helpt door middel van een aantal coachingssesies een plan op te stellen, waarna startende export-ondernemers goed voorbereid en bewust de stap naar het buitenland kunt maken.



### Praktijkvoorbeeld goed voorbereid de internationale markt op

Starters International Business is bedoeld voor mkb-ondernemers die geen of weinig ervaring hebben met zakendoen op buitenlandse markten, beschikken over voldoende middelen en bereid zijn om tijd en geld te investeren om daadwerkelijk stappen over de grens te zetten. Ondernemer Mark Willems maakte twee keer gebruik van de voorloper van het SIB, Prepare2Start. Hij zette samen met de KvK een exportstrategie op voor zijn e-health platform Minddistrict.nl. Daar biedt Willems samen met tien medewerkers een breed palet aan online zorg voor mensen met slaapproblemen, angsten, depressies en alcohol- en drugsproblemen. „Economische Zaken deed vroeger veel

op het gebied van contacten leggen voor ondernemers, maar dat is helaas wegbezuinigd. Ik kijk tevreden terug op het begeleidingstraject door de KvK. De inhoudelijke coaching helpt om alle aspecten van zo'n buitenlandse markt goed te doorgronden voor je de sprong in het diepe waagt.

Dit TNS NIPO onderzoek is in opdracht van Laurette van Halen uitgevoerd. Kijk op [http://www.kvk.nl/nieuws/2012\\_09\\_17\\_ondernemer\\_sib/](http://www.kvk.nl/nieuws/2012_09_17_ondernemer_sib/) voor het volledige artikel. Meer weten over wat de SIB inhoudt en of u in aanmerking komt voor gratis KvK-ondersteuningsuren voor uw exportplannen? Kijk op [www.kvk.nl](http://www.kvk.nl)

## JE KUNT NATUURLIJK WACHTEN OP DE WIND..... OF EEN WORKSHOP VOLGEN OVER HOE JE SALES TE LATEN GROEIEN

Je kunt natuurlijk wachten op de wind. Je kunt er ook voor kiezen om te starten met roeien. Zo is het met Sales ook. Je kunt wachten tot klanten jou weten te vinden, je kunt er echter ook voor kiezen om de markt actief te benaderen. Aan jou de keus! Het pro-actief benaderen van potentiële klanten is voor ondernemers een belangrijke taak. Doe je dit incidenteel of is het een vast onderdeel van je werkweek? Bel je alleen potentiële klanten, bestaande klanten of een mix van beide? Tja, en als je er als een berg tegenop ziet, weet je voldoende andere activiteiten te noemen die ook 'urgent en belangrijk zijn'. Of zijn het kenmerken van uitstelgedrag?



Wijnand Beemster

Wat het ook is, wil je met voldoende zelfvertrouwen acquireren, dan heb je het juiste gereedschap nodig. Tijdens deze workshop worden verschillende praktijkervaringen gedeeld en tegelijkertijd praktische handvatten aangereikt waarmee je de volgende dag direct aan de slag kunt. We gaan er niet alleen over praten, je gaat er ook interactief mee aan de slag, samen met de andere deelnemers van de workshop.

Er wordt in deze praktijkgerichte workshop aandacht besteed aan de voorbereidingen van resultaatgericht acquireren, de structuur van het gesprek, het succesvol omgaan met tegenwerpingen en het bevestigen van gemaakte afspraken.

### Programma

17.00 - 17.30 uur Ontvangst  
17.30 - 19.00 uur Deel 1:  
Interactieve workshop  
19.00 - 20.00 uur Pauze - Buffet  
20.00 - 21.30 uur Deel 2:  
Oefenen resultaatgerichte acquisitie  
21.30 uur Netwerkbörrel

### Locatie

HDC Media, Edisonweg 10,  
1821 BN Alkmaar.

Kosten  
€ 95,- per persoon, exclusief btw

### Aanmelden

Aanmelden kan via [www.prisma-advies.nl](http://www.prisma-advies.nl): klik op "workshops". Of stuur een mail naar [Alexandra@prisma-advies.nl](mailto:Alexandra@prisma-advies.nl). Je ontvangt dan een bevestiging van je aanmelding en nadere details Kortom; een bewezen methodiek.

**BOEKHOUDER OF ACCOUNTANT NODIG?**

**Offerti.nl**  
Snel de beste offertes

**KUNST- EN CULTUURPRIJS DE OLIFANT 2013?**

**MEER WETEN? MAIL DAN**  
[GOEDZAKEN@HDCMEDIA.NL](mailto:GOEDZAKEN@HDCMEDIA.NL)