

JUBILEUMUITGAVE

Sed ut perspiciatis unde omnis iste natus error sit voluptatem accusantium doloremque laudantium, totam rem aperiam.



**Ieder jaar meer omzet - Netwerken werken
Indrukwekkend aanwezig**

Inhoud

December 2018 | 1e editie

- 3 Voorwoord
- 4 Een zakelijk en warm netwerk
- 7 Haagse VrouwenZaken 2019
- 8 Workshop "De belastingdienst"
- 9 Netwerken werken
- 11 Indrukwekkend aanwezig
- 13 Vrouwelijke ondernemerslust

Colofon

HVZ Online Magazine

een uitgave van de Vereniging Haagse VrouwenZaken (HVZ), de netwerkorganisatie voor ondernemende vrouwen in Den Haag.

Redactie: Susan de Boer, Hannie Piels, Elisabeth Kaempffer, Melanie Lamiel, Berdine Segers

Vormgeving: Hannie Piels

Fotografie: Hannie Piels, Esther Kraaijenbrink, Celine Timmerman en Frans Hofmeester van "Lens on you"

Druk: Jilster B.V.

Met medewerking van: Heleen van Luijn, Barbara Rijskamp

Copyright: Het is niet toegestaan om, zonder voorafgaande toestemming van HVZ gepubliceerde artikelen of fotografie te (doen)publiceren of anderszins openbaar te maken of te verveelvoudigen.



VOORWOORD

De kracht van vrouwelijk ondernemerschap

Met trots presenteer ik het eerste nummer van het HVZ Online., het online magazine voor de ondernemende Haagse vrouw. Haagse VrouwenZaken is een warm en zakelijk netwerk waar vrouwelijke ondernemers en ondernemende vrouwen zich kunnen ontwikkelen, steun bij elkaar kunnen vinden en door elkaar worden uitgedaagd hoger en verder te reiken.

Haagse VrouwenZaken - HVZ - ging in 2003 van start. In de afgelopen jaren hebben wij onze leden een stimulerende omgeving geboden met onze bijeenkomsten en intervisiegroepen. Wij hebben de kennis van het ondernemen vergroot door in workshops en presentaties alle aspecten van succesvol ondernemen te belichten en door netwerk kansen te bieden tijdens borrels en een-op-een-ontmoetingen.

We organiseren acht keer per jaar een bijeenkomst. Deze zijn met gemiddeld dertig vrouwelijke ondernemers goed bezocht. Er is een goede kans dat je in gesprek raakt met precies de vrouwen van

wie je meer zou willen weten, die je inspirerend vindt en met wie je wellicht samen een nieuw project kunt starten.

En waarover praten wij tijdens het netwerken? Vaak over de workshop of presentatie die regelmatig door een van onze eigen leden verzorgd wordt. De afgelopen jaren zijn onderwerpen de revue gepasseerd als 'Charisma kun je leren', 'Slimme verdienmodellen voor vrouwen', 'Hoe je money mindset je succes bepaalt', 'Create your shining year' - een zeer succesvolle workshop, zie verderop in dit nummer - en 'Beter netwerken met LinkedIn'. En niet te vergeten de workshop 'Maak je Succesvolle Online Magazine', wat de aanzet was tot dit nummer!

Ik ben trots op ons netwerk. We bestaan nu vijftien jaar. En ik wil er minstens vijftien jaar aan vastknopen.

Heleen van Luyn,
Voorzitter Haagse Vrouwenzaken



Haagse VrouwenZaken

Ondernemende vrouwen zoeken elkaar op en dat leidt tot mooie resultaten. Netwerken via Haagse VrouwenZaken gaat niet zozeer over het binnenhalen van potentiële klanten met een snelle pitch, maar over elkaar leren kennen en tot grotere hoogten brengen.

tekst Susan de Boer

In het voorjaar van 2013 word ik - freelance journalist en tekstschrijver - lid van het netwerk Haagse VrouwenZaken, een 'netwerk voor ondernemende vrouwen'. Ik herinner me nog goed mijn eerste bijeenkomst. De workshop gaat over 'het vieren van successen' en de avond is zeker een succes. Zoveel enthousiaste en inspirerende vrouwen bij elkaar! Een half jaar later zit ik in het jubileumcomité en nog een jaar later weer in een andere commissie. Dat past bij mij, ik ben graag in een omgeving waar je je kunt aansluiten bij groepjes.

Programma

De bijeenkomsten van Haagse VrouwenZaken verlopen volgens een vast programma. Er is een workshop, waar een gedreven ondernemer (meestal een vrouw) een uiteenzetting geeft over een onderwerp dat voor alle ondernemers interessant is, zoals de manier waarop je LinkedIn of storytelling kunt inzetten. Vrouwen kunnen elkaars kaartje trekken bij de 'blind date', om wat diepgaander met elkaar kennis te maken, en na de workshop kunnen we tijdens de borrel van gedachten wisselen. En zo ontstaan er interessante allianties.

My Shining Year

Bijvoorbeeld tussen Bernadette en Celine. Tijdens haar eerste HVZ-bijeenkomst in 2016 maakt Bernadette Vrijling - trainer personal branding - kennis met Celine Timmerman.

"De workshop ging over de aanpak van Leonie Dawson, *My Shining Year*. Het is een soort financieel planningsysteem waarmee een ondernemer haar business in de gaten houdt. Iedere maand noteer je ondernemingsdoelen, inclusief omzetdoelen. Een maand later

kijk je terug en formuleer je doelen voor de volgende maand. Het is heel systematisch en planmatig." Belangrijk is dat je het niet alleen doet: twee ondernemers spreken met elkaar af om iedere maand bij elkaar te gaan zitten om de doelen te bespreken. "Ik had Celines visitekaartje getrokken bij de 'blind date' en toen ik haar belde voor een afspraak, vroeg ik haar om samen met mij aan de slag te gaan met de methode van Leonie Dawson." Celine Timmerman, journalist en evenementenorganisator, heeft het boek heel toevallig ook al



Bernadette Vrijling:
"Het netwerk geeft energie."

Een zakelijk en warm netwerk

besteld. "Ik was ook gegrepen door haar werkwijze. Ik was vooral gecharmeerd van die planner. Het is een stok achter de deur. Omdat je het samen doet, doe je ook werkelijk wat je je voorneemt." Inmiddels zijn zij twee jaar verder en blijkt de samenwerking een succesformule. "We hebben allebei ieder jaar meer omzet", zegt Bernadette. Openheid naar elkaar is volgens Celine een van de sleutels van het succes. "We bespreken de issues die we bijvoorbeeld hebben met opdrachtgevers en steunen elkaar daarin. Het gaat om vertrouwen, we zijn ook financieel open naar elkaar." Bernadette vult aan:



Celine Timmerman:
"De leden van het netwerk versterken elkaar."

"Toen ik mijn eerste webinar gaf had Celine zich ook ingeschreven en reageerde meteen. Dat is stimulerend." Samen ontwikkelen Bernadette en Celine nu een nieuwe activiteit: een 'drieslag-workshop' waarin ze samen met een derde ondernemer drie korte workshops achter elkaar geven voor zzp'ers over verschillende aspecten van persoonlijke en publieke presentatie. Voor beiden is het HVZ-netwerk nog steeds een bron van inspiratie. Celine: "De leden van het netwerk versterken elkaar. Het is enthousiasmerend en er komen ook opdrachten uit voort." Bernadette: "Het geeft energie. Ook mij levert het klanten op en zelf ben ik ook klant geworden."

Dreamteam

Ook voor Esther Kraaijenbrink, eigenaar van het printing on demand-bedrijf www.bestelmijnboek.nl, is de eerste HVZ-bijeenkomst, nu anderhalf jaar geleden, een prettige ervaring. "Eigenlijk had ik het niet zo op vrouwen-netwerken, we zijn zo onderhand toch wel geëmancipeerd genoeg voor gemengde netwerken? Maar ik vind netwerken belangrijk, dus ik ging er toch eens heen en ik had meteen aansluiting. De workshop was erg interessant, het ging over presenteren en daar moet ik echt iets mee doen. En op de laatste bijeenkomst ging het weer over presenteren, vanuit een andere invalshoek. Nu heb ik me bij Riet de Vlieger, die de workshop gaf, aangemeld om er echt werk van te maken."

Esther vindt de workshops over het algemeen van hoge kwaliteit. "Het houdt je op de hoogte van de ontwikkelingen. Je neemt er altijd wat van mee. Als ondernemer

moet je steeds jezelf willen verbeteren, vind ik, anders ga je stilstaan."



Esther Kraaijenbrink:
"Ik vind netwerken belangrijk..."

Daarnaast is voor Esther de mogelijkheid tot samenwerken een belangrijk aspect van het netwerk. "Ik heb een netwerk opgestart voor editors, tekstschrijvers, fotografen en vormgevers, het 'dreamteam'. Het is de bedoeling dat deze zzp'ers op termijn ook werkelijk als een team gaan samenwerken. Op dit moment al kunnen klanten die aanlopen tegen bepaalde aspecten van het publiceren, vormgeving bijvoorbeeld, hen vinden via mijn website."

Inspiratie

Het belangrijkste doel van een netwerk is voor mij het netwerken zelf. Bij HVZ doe ik inspiratie op. Zo is dit magazine voortgekomen uit een workshop over het online magazine als marketingsinstrument. Op naar de volgende vijftien jaar!

15 JAAR!



Haagse VrouwenZaken

Over HVZ



Haagse Vrouwenzaken is een netwerk voor ondernemende vrouwen in de regio Haaglanden. Centraal staan ontwikkeling, uitdaging en ontmoeting. Momenteel telt HVZ 70 leden. Achter keer per jaar vindt een bijeenkomst plaats.

Het bestuur

Het bestuur van HVZ bestaat uit vijf personen: Heleen van Luijn, voorzitter, Barbara Rijskamp, penningmeester, Jane Bissumbhar, Elvira Heemskerk, Annet Delsman.



Bijeenkomsten

De bijeenkomsten zijn toegankelijk voor leden, introducees en losse bezoekers. Een bijeenkomst bestaat uit netwerkoefeningen en/of workshop en een netwerkbordel.



Lidmaatschap



Het lidmaatschap is in 2018 €80,- voor een jaar. Voor het huidige aanbod en de agenda voor 2019 een kerstbijeenkomst,

Bijeenkomstenkalender 2019

maandag 21 januari 2019

Onderwerpen: "My Shining Year",
Algemene Ledenraadsvergadering (ALV) en mindfulness

dinsdag 5 maart 2019

Workshop "Over acquisitie via Social media" door Jan Boon,
de acquisitiecoach

woensdag 17 april 2019

Workshop door Bernadette Vrijling

woensdag 29 mei 2019

Workshop "Passie voor Promotiespel" door Séphine Laros

donderdag 27 juni 2019

(nog nader te bepalen)

maandag 9 september 2019

(nog nader te bepalen)

donderdag 17 oktober 2019

(nog nader te bepalen)

woensdag 20 november 2019

(nog nader te bepalen)

dinsdag 17 december 2019

KERSTBUFFET (alleen voor leden)

Workshop: De belastingdienst is niet je belastingadviseur

De workshop 'De Belastingdienst is niet je belastingadviseur', die ik in april 2017 voor Haagse VrouwenZaken organiseerde, had als aanleiding de verschijning van mijn derde boek met dezelfde titel. Net als Haagse Vrouwenzaken nu had ik toen een jubileum: ik vierde mijn vijfjarig bestaan als zelfstandig gevestigd belastingadviseur. Ik besloot daarom mijn boek gratis weg te geven aan de aanwezigen. Dit stond ook in de uitnodiging, met als doel om mensen te verleiden om te komen. Ik had de indruk dat de aanwezigen enigszins verrast waren dat ik geen standaard belastingadviseur ben. De leden die mij kennen weten dit wel, maar kregen op deze manier toch meer van mij te zien. Zo had ik mijn presentatie vol met foto's gestopt. Dat verwachten ze niet van een belastingadviseur! Al met al was het in mijn herinnering een levendige workshop en heeft het mij - op den duur - ook een aantal klanten opgeleverd.

De eerste opzegging is er ook al weer, dus kennelijk kan ik het niet iedereen naar de zin maken. Dat laatste vind ik wel moeilijk, want je komt elkaar tijdens de bijeenkomsten natuurlijk wel weer tegen. Maar ik probeer mij er overheen te zetten en hé, er zijn genoeg andere leden om zaken mee te doen. En elkaar van tips te voorzien. Zo sprak ik bij de laatste workshop met iemand over de energierekening. Dat ik zo tevreden ben met de Vastelastenbond. Ontving ik de volgende dag een mail van haar dat ze direct lid was geworden! Daar kan ik dan weer enorm van genieten! Ik vind Haagse Vrouwenzaken een heel mooi netwerk, met diverse leden en niet-leden met zeer verschillende achtergronden. Ik vind het mooi dat dit netwerk de gelegenheid biedt jezelf te presenteren. Dat versterkt de band met elkaar. Dus dames, grijp je kans en verzorg een leuke workshop voor Haagse Vrouwenzaken!

Barbara Rijskamp



"Daar kan ik dan weer
enorm van genieten! Ik
vind Haagse
Vrouwenzaken een
heel mooi netwerk"

Netwerken werken

Het bezoeken van netwerkbijeenkomsten is één van de beste manieren om in contact te komen met potentiële klanten en om andere ondernemers te ontmoeten waarmee je wellicht kunt samenwerken. Het voordeel van een betaald netwerk is dat je elkaar kunt leren kennen en een relatie op kunt bouwen. Zakendoen is gunnen en dat doe je niet aan iemand die je niet kent. Zorg dat je regelmatig aanwezig bent bij de bijeenkomsten van je netwerk. De resultaten van een lidmaatschap van een netwerkclub worden geleidelijk, over een langere periode, opgebouwd.

Het bezoeken van netwerkbijeenkomsten kost tijd en energie. Bereid je daarom voor op elke netwerkbijeenkomst. Door je voor te bereiden voel je je zekerder en heb je een doel. Hieronder een paar tips om succesvol te netwerken:

Vooraf

- Kom op tijd, want vooral de 'inloop' is een handige netwerkkans, aangezien iedereen toch moet wachten tot de start van het programma. Besef dat het eigenlijke netwerken vaak gebeurt voor en na het officiële gedeelte van een bijeenkomst.
- Wees voorbereid op de vraag 'En wat doe jij?' Oefen een antwoord. Vertel kort en duidelijk wat je doet en voor wie.
- Voorbereiding op een netwerkbijeenkomst houdt ook in dat je je visitekaartjes bij je hebt en een pen, zodat je aantekeningen kunt maken.

Tijdens

- Vaak is de beste locatie om te netwerken bij de ingang of bij de drankjes. Verstop je niet in een hoekje of achter tafels.
- Neem, tijdens bijeenkomsten het initiatief om twee mensen die jij kent met elkaar in contact te brengen.
- Het is gemakkelijker om je aan te sluiten bij mensen die je al kent, maar je netwerk groeit alleen als je met nieuwe mensen praat. Probeer tijdens elke netwerkbijeenkomst nieuwe mensen te ontmoeten.

Na afloop

- Stuur na afloop van iedere netwerkbijeenkomst binnen enkele dagen een e-mail of bel even met degenen met wie je hebt gepraat. Hoe sneller en persoonlijker je dit doet des te beter is de indruk die je achterlaat.
- Vergeet niet je nieuwe contacten te volgen op social media. Netwerken moet je consequent doen, wil het effectief zijn.
- Wees pro actief. Denk aan anderen telkens als je een relevant artikel leest of als je een interessante website ontdekt.



Ervaringsdeskundig - professional -
programma's - online - perspectief.

 Verlies &
Veranderwensen

Aanbod: Gratis e-book 'Verlies en verder gaan.'

Het belang van begrip.'

Aanvragen via de website. <https://www.verliesenveranderwensen.nl/>



Journalist – tekstschrijver - redacteur

Susan de Boer schrijft een helder verhaal

“Een goed artikel geeft antwoord op de
vragen die de lezer over het onderwerp
heeft.”

www.susandeboer.nl



Enthousiast
Praktisch
Maatwerk
Persoonlijk
met resultaat / succesvol

www.winkelinambitie.nl

Winkel in Ambitie



Vera Winkel

LEIDERSCHAP OP HAKKEN

Leiderschap - persoonlijke presentatie – profileren – zichtbaarheid - non-
verbaal

Via de weg van het non-verbale krijg je snel een ander resultaat, zonder
harder te gaan werken.

Lezers van dit magazine bied ik een persoonlijke gratis online mini-sessie
van 20 minuten aan voor een doorbraak in een van jouw doelen die je
maar steeds niet realiseert.

Mail mij, Riet de Vlieger,
info@imagecompanion.nl
en vermeld
"IVZ magazine"
in je bericht.

IMAGE | COMPANION



<https://www.leiderschapophakken.nl>



Reslie Kuppens

Kuppens Consultancy

trefwoorden: subsidieadvies, workshops, projectondersteuning,
analytisch, concreet.

www.kuppensconsultancy.nl

Aanbieding voor leden van Haagse Vrouwen Zaken:

Gratis advies van een half uur over mogelijkheden voor subsidies
en fondsen voor jouw idee.



Marianne Koek

NEW AGE FINANCIAL SERVICES

Money Mindset & NLP coach, Boeddhist, accountant

www.creatingvaluecard.com/nl

Aanbieding: gratis 30 min inzichtgesprek over jouw money
mindset & business.

Geïnteresseerd? Stuur dan een email naar

marian@creatingvaluecards.com

Indrukwekkend Aanwezig

Het is bijna zover, de presentatie gaat bijna van start. Nog even en ze mag naar haar plaats achter de kathedraal en voor het publiek innemen. En dan kan ze haar verhaal beginnen.

Is dat zo? Begint je verhaal dan pas? Of begint je presentatie al eerder?

Tekst: Hannie Piels

Wie niet voor blauw, grijs of zwart wil kiezen...



Wanneer je weet welk gedrag en welke soort kleding welke effect(en) kunnen bewerkstelligen, dan kun je deze kennis bewust inzetten om je zakelijke doelen beter te kunnen bereiken.

Voorafgaand aan de eerste indruk

Je zakelijk presenteren of zakelijk een presentatie geven begint al bij je thuis voor de kledingkast. Want ongeacht wat je gaat vertellen, je presenteert ook jezelf.

De vragen die dan van belang zijn, zijn bijvoorbeeld: "Wie wil ik zijn? Wat wil ik laten zien?"

Wil je open en toegankelijk overkomen, draag dan lichtere kleuren in plaats van donkere. Een decolleté is toegankelijker dan hooggesloten kleding. Blauwe, grijze en zwarte kleding hebben een zakelijke uitstraling. Combineer dit met een contrastrijke blouse en kwaliteiten als overwicht, betrouwbaarheid en kracht worden versterkt.

Wie niet voor blauw, grijs of zwart wil kiezen, kan eigenschappen kracht, sterkte, passie en ondernemend benadrukken met stevige, felle kleuren. Pasteltinten communiceren eigenschappen als aardig, benaderbaar/open en verbindend. Met camels en bruintinten als overheersende kleuren geef je een signaal af van dienstbaarheid en rust.

Het voordeel wat vrouwen hebben op mannen is dat zij bewust op een mooie wijze gebruik kunnen maken van een slimme combinatie van de eigenschappen van kleur. Hoe je dit toepast, is natuurlijk afhankelijk van de context waarin een afspraak of presentatie zich afspeelt.

Het is tegenwoordig heel eenvoudig om thuis een opname te maken van een oefenpresentatie. Daarmee kun je checken hoe je overkomt. Dat kan gewoon met een smartphone. Daarmee kun je ook je kledingkeuzes uitproberen: maak een selfie.

Tot slot..

Hoe iets eruit ziet is even belangrijk als wat er gezegd wordt. Dus wanneer je oefent met beeldmateriaal om een bedrijfs- of productpresentatie of

pitch voor te bereiden, kijk dan ook naar wat je ziet. Zo kun je indrukwekkend aanwezig zijn.

Dit artikel is tot stand gekomen met input van Melanie Lamiel, styliste en modeliste van Monica Creation (<http://www.monicacreation.com>) en Riet de Vlieter, Image



Merlijn Berkhout-Schippers

ster

Ster Uitvaartplanners

Betrokken, eerlijk, persoonlijk, warm

www.ster-uitvaart.nl/denhaag

Aanbieding:

Wil je je uitvaartwensen van tevoren vastleggen onder deskundige begeleiding? Dat kan tegen gereduceerd tarief: van € 195 voor € 150. Je krijgt je uitvaartwensen volledig uitgewerkt op papier na een persoonlijk gesprek. Ook te gebruiken voor je ouders of andere naasten!



MONICA CRÉATION

www.monicacreation.com

Ik, Melanie Lamiel, maak dameskleding van casual tot trouwjurk op maat om de specificiteit van elke vrouw te accentueren.



MONICA CRÉATION

HAUTE COUTURE



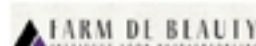
Jeanette Neumann

FARM DE BEAUTY

Specialisaties: Acne, Huidverbetering, Anti-aging, Pigmentvlekken verwijderen door middel van Laser behandeling.

Duo gezichtsbehandeling, Micro-dermabrasie, Plasma lift/ Fiberblast, Microneedling, cellulite, lymfedrainage, relaxing massage Softlaser.

Zie de website <http://farmdebeauty.nl/> 26 jaar ervaring.



PERMANENTE MAKE-UP

Altijd mooi? Ook voor jou weggelegd!

- Beroepsvereniging van de NVK
- Lid van de NVK
- 20 jaar ervaring en ISO registratie
- Internationale prijs



Stichting Gezond Samenwerken

Trainen – vrijwilligers – gezonde communicatie in de zorg

www.gezondsamenwerken.eu



Jacqueline de Vreese

<http://www.mindmanagementworks.nl/>

Mind Management Works.

Bewustwording, Focus, Emotionele Intelligentie, Kernreflectie, Mindfulness living.

Workshops en Cursussen

december 2018 – februari 2019

(data's worden nog nader bekend gemaakt)

Workshops Mindfulness:

Tandem voor mantelzorgers en mensen met beginnende dementie

Burn-out of nog net niet!



Veerkracht
Zingeving
Bewustwording
Patroonherkenning
Systemisch begeleiden

Bonstato

AANBIEDING:

Voor HVZ gratis eerste 45 min om datgene waar je herhaaldelijk tegenaan loopt in je werk of privé systemisch inzichtelijk te maken.

www.bonstato.eu –
info@bonstato.eu



Harrie Pries



Berdine Segers

Ik ondersteun trainers en coaches die hun (communicatie-)trainingen interactief willen maken.

--- natuurlijk spel - 17 jaar ervaring - feedback in - en uit de rol - flexibel - kennis van vele modellen ---

Meer info over mijn bedrijf lees je op
<http://www.trainingsacteren.info>



Vrouwelijke ondernemerslust

Haagse Vrouwenzaken is een netwerk voor vrouwelijke ondernemers. Hoe staat het eigenlijk gesteld met de vrouwelijke ondernemerslust? En is er verschil met mannelijke ondernemers?

Tekst Hannie Piels

Volgens het CBS is een ondernemer een man/vrouw die arbeid verricht voor eigen rekening of risico in een eigen bedrijf of praktijk (zelfstandig ondernemer) of als directeur-grotaandeelhouder (dga).

Het laatste rapport over vrouwelijke ondernemers meldt dat vrouwen steeds vaker een bedrijf starten. Was in 2007 nog 31 procent van de startende ondernemers een vrouw, in 2014 was dit 37,5 procent van de startende ondernemers een vrouw.

Vrouwelijke ondernemers beginnen relatief vaak een ondernemer die actief is in

- Een webwinkel,
- Een management- / organisatieadviesbureau
- De haar- en schoonheidsverzorging
- De (thuis)zorg

Het aandeel van vrouwelijke ondernemers in de totale bedrijvenpopulatie was 34 procent. Het gaat zowel om eenpitters als bedrijven die door meerdere personen worden gestart. Als gekeken wordt naar bedrijven die in 2011 zijn gestart waar toen één persoon werkte, dan heeft 4 procent van die bedrijven in 2014 inmiddels meerdere mensen in dienst.

Zakelijke dienstverlening

Ruim één op de vijf mannelijke én vrouwelijke ondernemers startte zijn of haar bedrijf in de zakelijke dienstverlening. Organisatie- en managementadviesbureaus waren voor beide seksen een populaire sector om een bedrijf in te starten. Ook in de handel zien we vergelijkbare aandelen starters, met in 2014 relatief meer vrouwelijke ondernemers. Vooral webwinkels zijn populair bij vrouwelijke ondernemers.

Zorg

Vergeleken met mannen starten veel vrouwen een bedrijf in de zorg. Ook neemt dit aandeel al jaren toe. Veel vrouwelijke starters in deze sector starten een bedrijf op in de categorie 'overige paramedische praktijken en alternatieve genezers'. Voorbeelden van paramedische beroepen zijn diëtist, mondhygiënist, podoloog of radiodiagnostisch medewerker. Daarnaast zijn er in de afgelopen jaren veel vrouwen gestart als zelfstandige in de (thuis)zorg.

Overige dienstverlening

In 2014 startten ook in de overige dienstverlening en onderwijs meer vrouwen dan mannen. Vooral in de haar- en schoonheidsverzorging, kinderopvang en studiebegeleiding en in de culturele en artistieke sector startten relatief veel vrouwen.

Bouw

In de bouwsector zijn de vrouwen het minst ondernemerslustig.



Overlevingskans

Of er een vrouw of een man aan het roer staat, blijkt nauwelijks relevant te zijn voor de continuïteit van een bedrijf. De overlevingskans van een bedrijf opgericht door een vrouwelijke ondernemer verschilt niet significant van die van een vergelijkbaar bedrijf opgericht door een man.

Dit artikel is gebaseerd op *Vrouwelijke ondernemers maken inhaalslag*, door het CBS gepubliceerd op 8 maart 2018. <https://www.cbs.nl/nl-nl/nieuws/2016/10/vrouwelijke-ondernemers-maken-inhaalslag>



proefschrift; promoveren; promotiebegeleiding; onderzoek; onderzoeksvoorstel

Directeur/senior onderzoeker (NIOP) in Den Haag

www.promotiebegeleiding.nl

Aanbieding:

2 gratis begeleidingsgesprekken aan over onderzoek en /of proefschrift (totaal 3 uur).

Heleen van Luijn



Dé ervaringscoach voor vrouwen na een hartinfarct.

www.rolaffcoachingentraining.nl

Aanbod: download nu gratis Mijn 21 Quotes



Gerdie Rolaff



Elvira Heemskerck - Succesvolle Praktijken

Bevlogen coach/trainer en communicatiespecialist in vrouwenzaken en zorgprojecten (familiezorg).

Empathisch, volhardend en resultaatgericht.

www.connectingclients.nl



E.P. Professional Presentation

Professional Presence for success

Gratis Imago Scan voor HVZ-leden

Tijdens de Imago Scan brengen wij in beeld

— wie jij bent | wat jij doet (hoe jij dit laat zien) —

Komen jouw talenten en de kwaliteit van je bedrijf over zoals je wilt?

Maak ook werk van je imago, jouw sleutel tot zakelijk succes!

Elisabeth Kaempffer

<https://professionalpresentation.nl/>



Helder in belastingen



[Helder in Belastingen](#)

Kom langs voor een juridische check van jouw belastingprobleem (op welk terrein dan ook). Met 100% tevredenheidsgarantie! Voor een heldere kijk op jouw belastingzaken

helderheid - persoonlijk - integer



CT Journalistiek & Organisatie

Celine Timmerman

www.celinetimmerman.nl

Scherp, creatief, gedreven, betrokken, positief



Personal Branding – Zichtbaar – Persoonlijk – Inspirerend – Workshops & Coaching

www.anetio.nl

Event "Sparkling Friday"

1. Sparkling pitch (Bernadette Vrijling)
2. What's your sparkle? (Lorenzo Homoet)
3. Show your sparkle! (Celine Timmerman)

Natuurlijk op een vrijdag! Voor slechts €40,- p.p.* en ook nog gratis een introducee! Sparkle jezelf 2019 in! *Personal Branding voor ondernemers die zelf kansen willen creëren!



Bernadette Vrijling

HVZ!



Sparkling Friday!

Drie inspiratiewerkshops om jezelf als ondernemer te onderscheiden:

- * Sparkling pitch (Bernadette Vrijling)
- * What's your sparkle? (Lorenzo Homoet)
- * Show your sparkle! (Celine Timmerman)

Datum: vrijdag 18 januari 2019

Tijd: 13:30-16:30 uur

Locatie: De Unie, Zoetermeer

Prijs: 40 euro inclusief gratis introductie

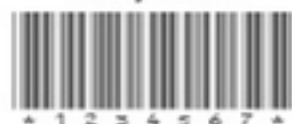
Aanmelden: info@celinetimmerman.nl

Sparkle jezelf 2019 in!

Haagse Vrouwenzaken



www.jilster.nl



4 1 2 3 4 5 6 7 4