

#BWNL



COVERSTORY: Daniëlla Donders
over de financiële afhandeling tijdens
een periode van rouw

BUSINESS: Marlies van der Hout
over alles durven loslaten en een
boek te schrijven

EN VERDER:

- ➔ We hebben een update uit Bonaire
- ➔ Interview met Claudia Lette over het volgen van je passie
- ➔ & nog veel meer inspirerende vrouwen!

HÉT #1 MAGAZINE VOOR & DOOR VROUWELIJKE ONDERNEMERS

In dit magazine

04	Voorwoord
06	Coverstory Daniëlla Donders
10	Marlies Over op de rem trappen en keuzes maken
15	Nieuws uit Bonaire!
16	Claudia Gaf een succesvol bedrijf op voor haar passie
20	Nathalie Marketing zonder plan blijft koffieprut
22	Miranda Sales als energie
26	Nina Over het importeren van handgemaakte tassen
28	Miranda Landkroon-Wiegmans Vastgoedfinanciering
35	Evenementenkalender



VOORWOORD

Lieve lezeressen,

Soms lijkt het alsof succes een rechte weg omhoog is. Een route die je eenmaal gekozen hebt, en waar je trouw aan blijft. Maar juist in het ondernemerschap ligt de echte kracht in het durven herkiezen, zelfs als dat betekent dat je een succesvolle onderneming loslaat om een ander pad te volgen. Een pad dat misschien spannender is, onvoorspelbaarder, maar vooral: dichterbij jezelf.

In deze editie van het #BWNL Magazine laten we vrouwen aan het woord die precies dát hebben gedaan. Ze hebben niet gekozen voor de makkelijkste weg, maar voor de juiste. Voor henzelf. Ze kozen voor hun passie, hun missie, hun vrijheid, en vaak tegen de verwachtingen van hun omgeving in.

Deze verhalen laten zien dat kiezen niet altijd betekent dat je iets opgeeft. Het betekent juist dat je durft te investeren in je volgende groeistap. Dat je vertrouwen hebt in je intuïtie én in je visie.

Laat je inspireren door deze krachtige keuzes. Misschien herken je iets van jezelf in hun verhalen. Misschien sta jij zelf wel op een kruispunt. Wat je ook kiest, zorg dat het klopt met wie je bent en waar je voor staat. Want de mooiste impact maak je als je durft te kiezen vanuit jezelf.

Wij zijn mega dankbaar dat deze vrouwen er net als ons voor kiezen zich in te zetten voor BWNL: Elsbeth Rispens (links), Daniëlle Muit (midden) en Jasmijn Krom (rechts).

Veel leesplezier en vooral: blijf verbinden!

Liefs,

Saskia van Wolferen en Nathalie Krom



Sprankel
garantie

Stappenplan Website bouwen

STAP 1

Maak je lievelings koffie
(of thee). Want een goede website
begint bij jou.

STAP 2

**Bepaal je ideale website-route
met de gratis quiz**

Zelf bouwen of uitbesteden?
Wat past het beste bij je?
Ontdek welke aanpak jouw bedrijf
laat sprankelen.



STAP 3

Schuif aan onze keukentafel
en kom binnen korte tijd online met een website
waar je waarde van het scherm afspat.



Google
5.0 ★★★★★
153 recensies

” Ik zocht een creatieve webbouwer die mijn persoonlijkheid wist te vertalen naar beeld, vormgeving en gevoel. Bij de eerste blik die ik erop wierp, was ik verkocht. En het mooie van een ontwerp dat past als een handschoen is dat je er jaren mee doet. Zo'n ontwerp verveelt gewoon nooit. – Esmée Branbergen

A portrait of Daniëlla Donders, a woman with short, styled blonde hair and blue eyes. She is wearing a bright blue blazer over a light-colored top and a thin gold necklace. She is looking directly at the camera with a slight smile. The background is a blurred indoor setting.

Daniëlla Donders

COVERSTORY

Over de financiële afhandeling tijdens een periode van rouw

Nabestaanden- en ondernemersbegeleider Daniëlla Donders helpt bij financiële en administratieve vraagstukken rond verlies en rouw. Met haar bedrijf Balans – door Daniëlla Donders biedt ze overzicht, rust en rouwbegeleiding. Haar kracht ligt in persoonlijke aandacht, helderheid en het zorgvuldig regelen van zaken, zowel privé als zakelijk. Zonder poespas, met hart.

WEBSITE



Je combineert financiële afhandeling met rouwbegeleiding, een bijzondere combinatie. Hoe is deze werkwijze ontstaan?

De combinatie van financiële afwikkeling en rouwbegeleiding is ontstaan vanuit mijn persoonlijke ervaringen. Ik heb het niet alleen van dichtbij gezien, maar ook zelf meegemaakt wat verlies van een dierbare met je doet. Juist in die periode kwam ik erachter hoe belangrijk het is dat iemand naast je staat die overzicht brengt en zorgt dat je stap voor stap verder kunt – zowel emotioneel als praktisch

Met ruim 30 jaar ervaring in de financiële dienstverlening weet ik hoe je helderheid en structuur creëert, ook als alles even op losse schroeven staat. Juist het combineren van die financiële kant met ruimte voor rouw maakt mijn werk zó krachtig. Zodra je met iemand de financiële situatie induikt, komt er automatisch een persoonlijk verhaal op tafel. Geen enkel gesprek blijft puur zakelijk. Een levensloop vol herinneringen, keuzes, liefde en verbondenheid. Alles wat een mens tot mens maakt. En dat verhaal heet ROUW.

‘Ik heb het niet alleen van dichtbij gezien, maar ook zelf meegemaakt wat verlies van een dierbare met je doet.’

Wat raakt jou zo in het werken met mensen die net een dierbare hebben verloren?

Wat mij raakt, is de intensiteit en puurheid van die fase in het leven. Alles valt even stil. Maskers verdwijnen. Mensen zijn kwetsbaar, maar ook oprecht en open. In dat moment krijg ik het vertrouwen om naast iemand te staan – niet alleen als professional, maar ook als mens.

Het raakt me dat ik juist in zo’n breekbare periode écht iets mag betekenen! Door rust te brengen in de chaos, door overzicht te bieden waar alles door elkaar loopt, en vooral door te luisteren. Want elk verlies brengt een uniek verhaal met zich mee – vol liefde, herinneringen en het leven dat is geweest

Ik vind het bijzonder dat mensen mij toelaten in zo’n intiem proces. Het maakt mijn werk betekenisvol.

De naam van jouw bedrijf is Balans. Waarom koos je juist voor die naam, en op welke manier past die bij jou als ondernemer én mens?

De naam Balans voelde meteen goed toen ik hem uitsprak. Ik weet nog dat ik daar over aan het brainstormen was – het woord viel, en het klopte gewoon. Het vatte in één keer samen waar ik naar streef; rust, overzicht en ruimte.

In mijn werk draait het om evenwicht. Tussen hoofd en hart, tussen regelen en stilstaan, tussen financiële helderheid en persoonlijke aandacht. Dat is precies wat ik mensen wil bieden. Niet of – of, maar én – én.

Als mens past de naam ook bij mij. Ik ben gevoelig en betrokken, maar ook gestructureerd en oplossingsgericht. Die combinatie maakt dat mensen zich veilig voelen én dat er stappen worden gezet. De toevoeging door Daniëlla Donders maakt het persoonlijk – want dit werk is persoonlijk. Ik ben mijn bedrijf.

Rouw en financiën lijken misschien twee verschillende werelden. Hoe zorg jij dat ze bij elkaar komen in jouw dienstverlening?

Rouw en financiën lijken op het eerste gezicht twee verschillende werelden, maar in de praktijk lopen ze vaak door elkaar heen. Zodra iemand overlijdt, komt er naast verdriet ook van alles op je af wat geregeld moet worden. Die combinatie kan verlammend zijn.

Ik help mensen om stap voor stap overzicht te krijgen, met ruimte voor hun verhaal én voor wat er praktisch moet gebeuren. Door die werelden samen te brengen, ontstaat er rust. Niet alles hoeft tegelijk – maar niets wordt vergeten.

Wat is jouw missie met Balans en welke impact wil je maken voor nabestaanden?

Mijn missie met Balans is om nabestaanden rust, overzicht en ruimte voor rouw te bieden in één van de moeilijkste periodes van hun leven. Ik geloof dat financiële rust ook emotionele rust brengt – juist als alles even stilvalt. Dat is waarom ik dit werk doe. Het voelt niet alleen als mijn kracht, maar ook als mijn pad.

Vrouwelijk ondernemerschap vraagt vaak om een andere benadering. Wat is voor jou de kracht van ondernemen als vrouw in dit werkveld?

Voor mij zit de kracht van vrouwelijk ondernemerschap in zachtheid met stevigheid. Ik werk met aandacht en gevoel, maar verlies nooit het overzicht of de richting. Ik durf stil te staan bij wat iemand doormaakt, en ik durf stappen te zetten waar het nodig is.

In mijn werk draait het om écht contact maken. Niet alleen op papier of in de taak, maar met de mens tegenover me. Dat noem ik verbinding: zien wat iemand nodig heeft, tussen de regels door horen wat er gezegd wordt, en daarop afstemmen – zonder oordeel, maar met helderheid.

Die combinatie van inlevingsvermogen, daadkracht en persoonlijke aandacht hebben mensen nodig in deze fase. Dat maakt ondernemen als vrouw voor mij zo krachtig.

‘Zodra iemand overlijdt, komt er naast verdriet ook van alles op je af wat geregeld moet worden. Die combinatie kan verlammend zijn.’

Welke uitdagingen ben je tegengekomen op jouw ondernemerspad, en hoe ben je daar doorheen gegaan?

Drie jaar geleden startte ik mijn eigen kantoor in Bedrijfsvoering en Financiën voor het MKB en zzp. Na jarenlange ervaring in loondienst voelde het kloppend om mijn eigen koers te varen.

De echte uitdaging kwam vorig jaar, toen Balans werd geboren. Dankzij Business Women Nederland en een fantastische coach die mij feilloos aanvoelde, durfde ik die stap te zetten.

Mijn man en volwassen kinderen zijn mijn grootste supporters – hun steun maakt mij enorm sterk. Door dicht bij mezelf te blijven en te bouwen vanuit verbinding en kennis, voelt Balans niet alleen als werk, maar als bestemming.

Wat motiveert jou om juist dit werk te doen, ook als het emotioneel zwaar kan zijn?

Wat mij motiveert is dat ik echt iets kan betekenen in een periode die alles op z'n kop zet. Ik geef nabestaanden overzicht, rust en vertrouwen en dat maakt het verschil. Juist als het zwaar is, voel ik waarom ik dit werk doe.

Het raakt me, maar het put me niet uit. Integendeel: ik krijg er energie van als ik zie dat mensen zich gedragen voelen, dat ze ruimte ervaren om te rouwen, en dat het praktische stuk geregeld is. Dan voel ik dat ik op mijn plek zit.

Als je vooruit kijkt: waar zie jij Balans over vijf jaar, en wat hoop je tegen die tijd bereikt te hebben?

Over vijf jaar is Balans een bekende naam in Zuid-Holland, met een sterke reputatie als het gaat omrouw- en financiële begeleiding. Mensen weten wie wij zijn, wat we doen en vooral: waar we voor staan.

Ik werk dan met een team van betrokken professionals uit de regio – mensen met dezelfde drive en missie, die op de achtergrond opereren maar daadkrachtig zijn. Ze ondersteunen, organiseren en denken mee zodat ik mij volledig kan richten op de begeleiding van nabestaanden.

Ik zit nu midden in die groeifase. Balans mag veel zichtbaarder worden op – Instagram, LinkedIn en andere kanalen. Daarom ben ik op zoek naar iemand die mijn stijl begrijpt en kan helpen om Balans online stevig neer te zetten. De ontwikkeling is volop in beweging. Natuurlijk is een goede omzet daarbij van belang – om te kunnen investeren in kwaliteit, in zichtbaarheid en in de continuïteit van mijn bedrijf.

De groei zit niet voor mij in massa, maar in kwaliteit en herkenning. Een sterk team, een goede naam, en een aanpak die zich onderscheidt. Dat is waar ik naartoe werk.

Welke boodschap zou je willen meegeven aan andere vrouwelijke ondernemers die vanuit hun hart willen ondernemen, maar twijfelen of daar ruimte voor is binnen hun vakgebied?

Als je voelt dat er iets is wat jij op jouw manier wilt doen, dan is daar ruimte – ook al zie je die nog niet meteen. Ondernemen vanuit je hart betekent voor mij: je eigen koers durven varen, ook als anderen het niet begrijpen. Laat je niet beperken door wat 'hoort' binnen jouw vakgebied. Juist door trouw te blijven aan wat jij belangrijk vindt, ontstaat er ruimte om te groeien – op een manier die bij jou past.

Tegelijk is het belangrijk om de realiteit niet uit het oog te verliezen. Verzamel de juiste mensen om je heen: mensen die je aanmoedigen, met je meedenken en je scherp houden, maar je niet beperken in je visie. Ondernemen doe je misschien alleen, maar groeien doe je samen!



Interview Marlies van der Hout



Over haar keuze om
op de rem te
trappen en een
boek te schrijven

Marlies van der Hout is coach, podcasthost en schrijver. Met haar podcast 'Het Verhalencafé' inspireert ze ondernemende Moeders om hun interne blokkades te doorbreken en deelt zij over het proces van het schrijven van haar boek.

Marlies combineert methodieken als NEI, hypnose, systemisch werk, EMDR en EFT om oude patronen te transformeren. Haar missie: ondernemende moeders en (hun) pubers helpen alles uit zichzelf en hun leven te halen.

[WEBSITE](#)



Je hebt bewust gekozen om even op de rem te trappen in plaats van door te denderen. Wat was het moment waarop je voelde: "Nu moet het anders"?

De afgelopen 14 jaar heb ik mijn business steeds slim en strategisch aangelopen. Niet zonder succes. Maar ik merkte wel dat ik constant bouwde op oud. Wat ik bedoel is dat ik steeds weer verder ontwikkelde, groeide, nieuw aanbod ontwikkelde, doelgroep verfijnde maar altijd in een logisch vervolg op wat ik daarvoor had gedaan en strategisch gezien verstandig. En op de een of andere manier bleef ik daardoor toch altijd met oude ballast slepen. Voelde het vaak maar kort als de juiste keuze. En dan begon ik weer van voor af aan met mijzelf opnieuw ontdekken en ontwikkelen.

Tot het moment dat ik merkte dat die periodes elkaar steeds sneller gingen opvolgen en dat niets meer echt 100% 'yes' voelde. Ik wilde terug naar het begeleiden van ondernemende moeders en (hun) pubers met mijn eigen methodiek HypNei®. De impact die ik kan maken bij die pubers en jongvolwassenen die gebukt gaan onder het juk van onzekerheden, twijfels en angsten is zo groot, en ik word ontzettend blij van die doelgroep. Maar ik had ook al een kleine 2 jaar het verlangen om eindelijk mijn boek te schrijven. Dankzij mijn overvolle agenda kwam het er niet van, en dat knaagde. En toen besloot ik eind 2024: eerst focus op het boek, de rest komt vanzelf.

Veel ondernemers zijn bang voor omzetverlies als ze ruimte maken voor iets nieuws. Hoe ben jij omgegaan met die angst?

Hoewel dit één van de dingen is waarop ik regelmatig klanten begeleid, is mij die angst natuurlijk ook niet vreemd. Want mijn business was zo steady dat ik wist dat ik altijd die ene minimale omzet zou halen, en dat geeft een heel veilig gevoel. In control ofzo. Door dat allemaal los te laten wist ik maar 1 ding zeker: dat ik geen zekerheid meer had. En dat vond ik doodeng. Maar wat ook speelde was de schroom om mijn status van 'succesvol ondernemer' van mij af te schudden. Wat zouden anderen wel niet denken? Hebben we hier weer een onderneemster die jarenlang keihard werkt en dan ineens onderuit gaat? Die van het toneel verdwijnt en allerlei vage shit gaat doen waar geen euro mee te verdienen is?

Ik ben mij heel erg bewust moeten worden van alle twijfels en onzekerheden die naar boven kwamen. Dat was pijnlijk, niet in de laatste plaats omdat dit precies is wat ik met mijn klanten doe, maar gaf mij wel de ruimte om vervolgens heel bewust te zeggen: "Dit is waar ik nu voor kies, en ik vertrouw erop dat mijn nieuwe weg helder wordt én omzet gaat opleveren."

Het grappige is dat er nu uit onverwachte hoek ineens klanten opduikelen, precies die jongvolwassenen waar ik zo blij van word, terwijl ik er helemaal niet op aan het marketen ben.

Je kiest er nu voor om (tijdelijk) te leunen op een ander, terwijl dat voorheen ondenkbaar was. Wat doet dat met je als ondernemer én als mens?

Ik heb een enorme drang naar zelfstandigheid. Op de een of andere manier vind ik het super belangrijk om te weten dat ik altijd voor mijzelf kan zorgen, ook als mijn partner weg zou vallen. Dus leunen op hem vind ik ingewikkeld.

'Dit is waar ik nu voor kies, en ik **vertrouw** erop dat mijn nieuwe weg helder wordt én omzet gaat opleveren.'

‘Mijn boek vordert gestaag, en ook hier kies ik voor een verhaal dat helemaal **klopt** voor mij en niet voor snel resultaat.’

En toch heb ik ervoor gekozen dat nu te doen, of in ieder geval achter de hand te houden. In de praktijk betekent dit dat ik voldoende klanten en omzet heb om bij te dragen aan de basis terwijl ik schrijf aan mijn boek. Maar dat hij de vakanties en reparaties aan huis voor zijn rekening neemt (en die ene keer dat mijn auto laatst ineens voor een kleine 1000 euro aan reparaties had). Ik ben heel eerlijk, het voelt aan de ene kant heel erg fijn dat dat nu zo kan. Maar het doet ook iets met mijn gevoel van waardigheid. Ik weet dat mijn bijdrage aan het gezin uit veel meer bestaat dan alleen het financiële stuk, ook al zijn de kids al jongvolwassen, toch voelt het soms wat ingewikkeld. Het is een van de redenen waarom ik toen ik kinderen kreeg per se wilde blijven werken: ik wilde meer te vertellen hebben dan hoeveel poepluiers ik op een dag had verschoond. ;)

Na jaren strategisch ondernemen, laat je nu bewust de controle los en vertrouw je op je gevoel. Wat heeft deze verschuiving je tot nu toe gebracht?

Het voelt als een groot loslaten. Loslaten van zekerheid, loslaten van een oud verhaal. En vertrouwen. Vertrouwen op mijzelf, op wat ik te brengen heb en op wat mag ontstaan. Dat klinkt zo heel zweverig, maar het is eigenlijk een verrassend mooie fase. Zoals ik al zei, er komen precies de leukste klanten uit onverwachte hoeken. Ik begeleid prachtige trajecten met echt stikgoede resultaten. Mijn boek vordert gestaag, en ook hier kies ik voor een verhaal dat helemaal klopt voor mij en niet voor snel resultaat. Ik kom door alle research voor mijn boek in contact met mensen die eerder nooit deel uitmaakten van mijn netwerk, en ik ontdek organisaties en een werkveld dat voor mij tot nog toe onbekend was. En ik durf er gif op in te nemen dat hiervoor niet de ruimte was ontstaan als ik dat hele boek vanaf dag 1 strategisch was aangelopen.

Kun je iets delen over het boek waar je aan werkt? Wat mag de lezer straks raken of veranderen?

Het is een boek met heldenverhalen van nu jongvolwassen meiden die in hun puberteit depressief zijn geweest en hier goed doorheen zijn gekomen. Een van de heldinnen is mijn eigen dochter. Het boek is een co-productie: zij doet de interviews, ik werk ze uit tot een geheel. Het zijn stuk voor stuk rauwe, confronterende, super kwetsbare en heftige verhalen, allemaal met een goede afloop. Wat we willen bereiken is dat meiden (en hun ouders) die nú in zo’n situatie verkeren zichzelf herkennen, zich erkend voelen in hun eenzame strijd en hoop en perspectief zullen ervaren. Er wordt te weinig over depressie bij jongeren gesproken. Meestal hoor je er alleen maar over als het helemaal verkeerd afloopt. Komt het goed, dan blijft het soms het best bewaarde geheim. Met als gevolg dat meiden, maar natuurlijk ook andere genders, zich ontzettend eenzaam en alleen voelen als zij door zoiets vreselijks gaan.

Je werkt aan een project met een open einde, zonder verdienmodel in zicht. Wat leer je over jezelf tijdens dit proces?

Te vertrouwen. Dat verdienmodel komt wel. Ik heb tig verschillende ideeën. Maar daarvoor is het nu te vroeg. Dat is wel nieuw voor mij. Want ik heb altijd duizend-en een ideeën en wil die dan het liefst ook gelijk allemaal uitvoeren. Om dat nu niet te doen, mij te focussen op het schrijven en te vertrouwen dat ik straks tegen de tijd van lancering van het boek precies het juiste verdienmodel weet te kiezen, dat voelt eigenlijk wel lekker.

Ondernemen is vaak doelen stellen, knallen en doorgaan. Wat wil jij vrouwelijke ondernemers meegeven die voelen dat ze pauze nodig hebben, maar daar nog geen gehoor aan durven geven?

Het klinkt heel flauw. Maar denk niet te snel dat iets niet kan. Want er kan veel meer dan je denkt. Wat onmogelijk voelt is meestal veroorzaakt door allerlei angsten en belemmerende overtuigingen die naar boven komen. Als je die onder ogen kunt zien en je daar je werk op doet, dan kun je nieuwe, passende keuzes maken, uit je hart. En dan kun je daarna alsnog die strategie er tegenaan gooien. Dat is goud waard.

Hoe blijf je in vertrouwen tijdens het schrijfproces, terwijl er nog niets 'af' of tastbaar is voor de buitenwereld?

Ik weet precies waarvoor ik dit doe. Ik stel mij constant die toekomstige lezer voor, en wat het boek voor hen kan betekenen. Ik laat los wat ik dénk dat een goed boek is, en kies – samen met mijn dochter – voor wat wij vóelen, en dankzij de interviews weten waar de lezer behoefte aan heeft. Mijn gevoelens en gedachten schieten heen en weer van 'dit is geniaal en gaat zóveel betekenen' naar 'geen hond gaat dit lezen' en dat constant. Himmelhoch jauchzend, bis zum Tode betrübt. Het hoort bij het proces. Niet per se aangenaam, maar door mij dat voor te houden en elke keer weer terug te gaan naar waarom we dit doen en wat wij hiermee willen bereiken, blijven we op koers.

Je boek wordt in 2025 gelanceerd. Kunnen lezers zich ergens inschrijven om als eerste op de hoogte te blijven van de lancering?

Op mijn website www.marliesvanderhout.nl vind je al gelijk op de homepage meer informatie over het boek en de mogelijkheid je aan te melden voor de mailinglijst. Dan krijg je als eerste te horen wanneer het boek wordt gepubliceerd. Je kunt natuurlijk ook mijn podcasts Het Verhalencafé luisteren, daar neem ik de luisteraar mee in het hele proces van het schrijven van het boek. En ben jij zo'n ondernemende moeder die zichzelf in de weg zit en dankzij allerlei vroegere ervaringen en belemmerende overtuigingen niet voluit kan genieten van het moederschap, het ondernemen en het leven in het algemeen, weet je dan ook meer dan welkom.





“Ik doe liever niets handmatig, dus ik heb Moneybird gekoppeld aan tools zoals Stripe en Mollie.”

Margriet van Monsak
Moneybird gebruiker sinds 2017



Benieuwd naar hoe Margriet haar bedrijf automatiseert?

[Lees het hele verhaal →](#)

Terugblik

De eerste BWNL BusinessBorrel op Bonaire

De eerste businessborrel van BWNL Bonaire was een schot in de roos. In de sfeervolle ambiance van Landhuis Belnem (met heel veel dank aan Karin Suurland voor de geweldige ontvangst, hapjes en drankjes) kwamen zes krachtige, ondernemende vrouwen samen.

Wat begon als een kennismaking, groeide uit tot samenwerkingen en oprechte verbinding.

"Wat geweldig om op Bonaire zulke inspirerende vrouwen te ontmoeten."

"Dankzij deze avond weet ik weer precies wat zij voor mij kan betekenen – en ik kan haar hulp goed gebruiken."

"Hoe leuk dat ik nu ook deel uitmaak van een netwerk dat zowel op Bonaire als in Nederland actief is."

Dit is waarom we dit doen.

Niet zomaar een netwerkborrel, maar een plek waar ondernemers elkaar vinden, versterken en verder brengen.

Was je er niet bij?

Grijp dan je kans, want op donderdag 12 juni van 18:00 tot 20:00 uur ontmoeten we elkaar opnieuw, dit keer bij Bonaire Basics. De link met de uitnodiging volgt binnenkort.

Wil jij:

- Nieuwe ondernemers leren kennen?
- Inspiratie opdoen en kansen creëren?
- Deel uitmaken van een netwerk dat verder gaat dan alleen een kaartje uitwisselen?

Dan zie ik je op 12 juni!

Zorg dat je erbij bent, want de kracht van een goed netwerk zit in de vrouwen die durven te komen.

Tot snel op Bonaire!

Elsbeth Rispens

Host BWNL Bonaire | Mentor Vrouwen Investeren in Vastgoed



Interview Claudia Lette



Claudia Lette is de oprichter van Insparcle en begeleidt MKB-directeuren en managers naar krachtig, coachend leiderschap. Met een intuïtieve én gestructureerde aanpak helpt ze leiders hun passie te herontdekken, helderheid te creëren en duurzame verbinding binnen organisaties te realiseren. Haar missie: mensen laten stralen door écht gehoord en gezien te worden.

[WEBSITE](#)



Je gelooft dat mensen gaan stralen wanneer ze écht gehoord en gezien worden. Waar komt die overtuiging vandaan?

Ik geloof dat wanneer mensen oprecht gehoord en gezien worden, ze gaan stralen. De sparkle verschijnt in hun ogen, er ontstaat bezieling, en ze komen in hun kracht te staan. Die overtuiging komt in de eerste plaats voort uit mijn eigen ervaringen. Wanneer iemand écht naar mij luistert en mij ziet voor wie ik ben, voel ik mij krachtiger en zie ik die sparkle terug in mijn ogen. Het is voor mij een zoektocht geweest de afgelopen jaren om te ontdekken hoe dit precies werkt.

Daarnaast zie ik dit ook terug bij de mensen die ik begeleid en de mensen met wie ik de afgelopen jaren heb gewerkt. Mensen zijn van nature op zoek naar verbinding. Die verbinding voelen ze pas écht wanneer ze zich gehoord en gezien voelen. En juist dát zorgt ervoor dat ze kunnen stralen.

Met Insparcle help je directies om in hun kracht te komen en hun passie over te brengen. Hoe ziet dat er in de praktijk uit?

Het traject verschilt per bedrijf en directieteam. Wat altijd terugkomt, en de belangrijkste start vormt, is persoonlijke coaching. Pas als je jezelf écht begrijpt, kun je de ander begrijpen én in zijn of haar kracht zetten.

In deze coaching onderzoeken we: wie ben ik als leider, wat zijn mijn belemmerende overtuigingen, waar kom ik vandaan, en wat is mijn echte passie? We gaan terug naar de essentie. De coaching is ervaringsgericht, praktisch en raakt precies waar het schuurt.

Ik werk bijvoorbeeld met paardencoaching en systemische inzichten. Dat zorgt ervoor dat leiders niet alleen iets leren, maar het ook echt voelen en daardoor direct kunnen toepassen. Het is een krachtige spiegel die al veel in beweging zet. Bij een uitgebreider traject kijken we ook in de spiegel van de organisatie. Dan gaan we met het hele directieteam of management aan de slag met de purpose van het bedrijf. Waarom doe je als organisatie wat je doet? Hoe doe je dat? En wat zijn je kernwaarden? We werken dan ook aan de bedrijfscultuur en hoe je als leider deze cultuur kunt uitdragen naar medewerkers.

Naast het belang van mensen in hun kracht zetten, kijken we natuurlijk ook naar concrete resultaten. We bespreken doelen op zowel korte als lange termijn.

In veel van de uitgebreide trajecten trainen we vervolgens ook de leidinggevenden op alle niveaus. Denk aan persoonlijke coaching, teamcoaching, leiderschapsvaardigheden, communicatietraining en gespreksvoering met intervisie. Ook dit deel is ervaringsgericht, praktisch en direct spiegelend.

Je werkt dagelijks met leiders, maar staat zelf ook op een kruispunt. Hoe is het om zelf in transitie te zijn, terwijl je anderen begeleidt?

Dat is eigenlijk heel waardevol. Juist doordat ik zelf in transitie ben, ben ik me nog bewuster van wat er gebeurt in zo'n fase, en welke valkuilen er zijn. Ik geloof dat je anderen nóg beter kunt begeleiden als je zelf ook in de arena hebt gestaan. Je weet dan echt waar je het over hebt.

En het is niet de eerste keer dat ik in transitie ben, dus ik zie dit als een extra ervaring om mee te nemen.

Je zegt: "Practice what you preach." Wat betekent dat voor jou op dit moment in je ondernemerschap?

Dat ik vooral de dingen doe waar ik energie van krijg en waarin ik in mijn kracht sta. De sparkle in mijn ogen moet ik dus ook bij mezelf bewaken. Concreet betekent dit dat ik nieuwe keuzes heb gemaakt, en nog ga maken, in de richting van mijn aanbod. Ik kies bewust voor werk waarin ik in mijn zone of genius zit.

Waar liep jij de afgelopen periode zelf tegenaan, en hoe vond je jouw eigen sparkle terug?

Ik merkte dat ik in mijn rol als directeur van een opleiding- en ontwikkelingsfonds veel taken uitvoerde die niet bij mij pasten. Het werk kostte me meer energie dan het opleverde, en ik raakte de sparkle volledig kwijt.

Ik ben toen samen met een coach gaan onderzoeken waar mijn ware passie ligt en wanneer ik het meest in mijn kracht sta. Op basis daarvan heb ik een nieuwe richting gekozen en heb ik afscheid genomen als directeur. Dat was een belangrijke stap in het terugvinden van mijn eigen sparkle.

“Ik merkte dat ik in mijn rol als directeur van een opleiding- en ontwikkelingsfonds **veel taken uitvoerde die niet bij mij pasten.**”

Je start binnenkort met het schrijven van een boek over eenzaamheid onder MKB-ondernemers. Waarom raakt dit thema jou zo diep?

In bijna al mijn gesprekken met directieleden komt dit thema naar boven. Het is iets waar zelden over wordt gesproken, maar wat wél sterk leeft.

Zelf heb ik die eenzaamheid als ondernemer ook gevoeld. Vooral het idee dat je alles alleen moet doen en geen hulp mag vragen, dat je geen sparringpartner zoekt omdat je denkt dat je het zelf moet kunnen.

In mijn gesprekken met ondernemers werk ik bewust aan dit thema, en dat creëert zóveel ruimte. Na een coachingstraject blijf ik dan ook vaak nog betrokken als sparringpartner.

Wat hoop je met jouw boek te veranderen of los te maken bij ondernemers die zich (vaak in stilte) alleen voelen?

Ik hoop het taboe te doorbreken. Dat ondernemers hierover met elkaar in gesprek gaan, zodat die eenzaamheid minder wordt. Veel ondernemers denken dat zij de enigen zijn die hiermee worstelen, maar dat is absoluut niet zo.

Met mijn boek wil ik herkenning bieden, praktische tools en reflectievragen aanreiken, én inspirerende verhalen delen van andere ondernemers.

Wat kunnen leiders volgens jou doen om niet alleen zichzelf, maar ook hun team te laten floreren?

Luister oprecht. Niet alleen naar je team, maar ook naar jezelf. Voer echte gesprekken – zonder oordeel, maar met nieuwsgierigheid en openheid.

Als leider hoef je niet alles te weten. Je rol is om te zorgen dat je medewerkers en teams in hun kracht komen te staan. Niemand heeft het monopolie op de waarheid. De kracht zit in openhartig luisteren, vrijmoedig spreken en het voeren van een goed gesprek.

Je werkt met leiders, maar jouw boodschap is universeel. Wat zou je iedere vrouwelijke ondernemer willen meegeven die haar spark even kwijt is?

Sta stil, letterlijk en figuurlijk. Kijk en voel waar je écht energie van krijgt en wanneer je het meest in je kracht staat. Durf jezelf ook af te vragen waarom je blijft zitten waar je nu zit. Welke overtuiging houdt je tegen?

Weet ook: na periodes van worsteling ontstaat vaak de meeste groei. Wees mild voor jezelf. Groeien mag pijn doen, en daarna wordt die sparkle alleen maar groter.”

Waar droom je van met Insparcle? Als je drie jaar vooruitkijkt, wat zie je dan voor je?

Ik droom ervan om veel MKB-ondernemers te begeleiden van hoofd naar hart, van controle naar vertrouwen. Dat het normaal is geworden om over eenzaamheid te praten, en dat het ook daadwerkelijk is verminderd.

Dat mijn trajecten bijdragen aan het vergroten van de sparkle binnen bedrijven.

En dat leiders zich kwetsbaar durven opstellen, kiezen voor leiderschap van binnenuit en met hun eigen sparkle ook hun medewerkers in hun kracht zetten. Kortom: heel veel sparkle in Nederland!

“Na periodes van worsteling ontstaat vaak de meeste groei. **Wees mild voor jezelf.**”

Groeien mag pijn doen, en
daarna wordt die **sparkle**
alleen maar groter





Nathalie Krom

Zonder heldere doelen blijft je marketing koffieprut

Wist je dat onze eigen Nathalie naast CEO en co-founder van Business Women Nederland ook strategisch marketeer is voor uiteenlopende bedrijven?

Zo werkte ze onder andere voor BOVAG, NCOI, NIMA, Veilig Verkeer Nederland en Suzuki. En is zij voorzitter van de Businessclub Vihij in IJsselstein.

[WEBSITE](#)



Ben je wel eens bij ons op kantoor geweest dan weet je dat ons WIFI wachtwoord: #Koffieprut is. En dat is niet zomaar... Ik hou namelijk van een heerlijke cappuccino en die krijg je niet zomaar. Daarvoor heb je heerlijke koffie nodig, het water op de juiste temperatuur en de melk goed laten schuimen. Dit vertaal ik als marketeer ook vaak naar de marketing van ondernemers. In dit artikel vertel ik je daar graag meer over.

Marketing die werkt begint met een goede basis

Te vaak zie ik het nog gebeuren: bedrijven zetten prachtige campagnes op, met glossy beelden en creatieve ideeën. Alles klopt... op het oog. Maar als je beter kijkt, blijkt het fundament flinterdun. Geen duidelijke doelen, geen meetbare resultaten in zicht. Het is als koffiezetten met koude koffieprut – je kunt er heel wat geld tegenaan gooien, maar een lekkere kop wordt het niet.

Van koffieprut naar groeistrategie

Goede marketing begint niet met een flitsende campagne, maar met heldere keuzes. Wat wil je bereiken? Hoeveel leads heb je nodig om tot concrete omzet te komen? En wat is de waarde van een nieuwe klant voor jouw bedrijf? Stel, je wilt 10 nieuwe klanten binnenhalen. Dan is het essentieel om te weten hoeveel afspraken je moet voeren, hoeveel leads daarvoor nodig zijn en welke kanalen je gaat inzetten om die leads binnen te halen. Zonder dat inzicht is het alsof je bonen in een filter gooit zonder ze te malen – het ruikt lekker, maar het levert niks op.

De praktijk: geld uitgeven zonder koers

Ik sprak laatst een klant die een campagne ging draaien op TV en social media. Alles zag er geweldig uit. Maar op de vraag welk doel er aan de campagne hing, bleef het stil. "We moeten het dashboard nog inrichten," was het antwoord. Zonder vooraf vastgestelde doelen kun je geen dashboard inrichten. Laat staan dat je bijstuurt als de resultaten tegenvallen. Toch zie ik het vaak: bedrijven die zonder strategie duizenden euro's investeren. Terwijl ze niet weten welk rendement ze verwachten. Als ondernemer wil je toch minimaal €11.000 verdienen als je er €10.000 in stopt?

Neem het stuur weer in handen

Groeien doe je niet door harder te werken of meer geld uit te geven, maar door slimmer te sturen. Dat begint met het stellen van doelen, het kiezen van de juiste producten en het weten hoeveel klanten je daarvoor nodig hebt. Durf jij eerlijk te kijken naar hoe jouw marketing wordt aangestuurd? Werk je vanuit koffieprut of heb je het proces helder in beeld? Wil je hiermee aan de slag binnen jouw bedrijf? Neem dan het stuur weer in handen. Want échte groei begint met strategie.

Goede marketing begint niet met een flitsende campagne, maar met heldere keuzes.



Sales gaat om energie, niet om perfectie



Interview
Miranda Tijink

Miranda helpt ambitieuze coaches en dienstverleners hun ideale klanten te bereiken via slimme B2B sales en LinkedIn-leadgeneratie. Met haar team bouwt ze praktische, resultaatgerichte leadgenerators. In dit interview deelt ze haar ondernemersreis, visie op sales en wat haar drijft om anderen zichtbaar en succesvol te maken.

WEBSITE



Wat was voor jou de aanleiding om je te specialiseren in een B2B Sales Strategie met LinkedIn Leadgeneratie?

Vanuit mijn 25+ jaar ervaring in sales en marketing zag ik één duidelijke rode draad: Succesvolle groei begint met een Leadgenerator die continue nieuwe leads genereert. LinkedIn biedt precies de juiste combinatie van verbinding, autoriteit en schaalbaarheid. Je kunt op LinkedIn uitstekend (geautomatiseerd) targetten op functieprofielen. Dat werkt super krachtig!

Daarom besloot ik me volledig te richten op het bouwen van een succesvolle BtoB Sales Strategie met LinkedIn leadgeneratie voor elke klant specifiek, zodat ondernemers slimmer kunnen groeien in connectie met hun ideale leads zonder te pushen, leuren en trekken. En ze echt gaan verkopen vanuit verbinding.

‘Succesvolle groei begint met een **Leadmachine** die continue nieuwe leads genereert.’

Hoe zag jouw ondernemersreis eruit in de eerste jaren, en wat waren daarin bepalende keuzes of momenten?

In het begin was het vooral hard werken, veel leren en vooral: luisteren naar mijn klanten en kijken naar de nieuwste AI trends in de markt. Een belangrijke keuze was om te stoppen met ‘alles voor iedereen’ te willen zijn.

Door te kiezen voor focus op B2B sales en coaches/dienstverleners als doelgroep, groeide mijn bedrijf sneller én kwamen er betere klanten op mijn pad. Ook investeren in een team was een gamechanger: alleen ga je snel, samen kom je verder. “Werk mij mij en krijg mijn Team erbij” is nu mijn motto!

Wat vind jij als ondernemer het leukste aan werken met coaches en dienstverleners?

Hun drive om anderen te helpen met hun passie en de enorme impact die ze daarmee kunnen maken! Wat ik geweldig vind, is dat veel coaches en dienstverleners goede vakexperts zijn, maar zich nog niet comfortabel voelen met sales. Ik vind het fantastisch om te zien hoe zij – met de juiste strategie en begeleiding – groeien in hun zichtbaarheid, groeiend aantal leads én hun salesresultaten.

Hoe is jouw visie op sales veranderd sinds je begon met ondernemen?

Mijn leven lang houd ik al van mensen helpen en verbinden. In de zakelijke wereld noemen ze dit sales. Sinds mijn 14e zit ik in al in de sales en leer ik dat échte sales draait om verbinden, vertrouwen en waarde leveren.

Mensen kopen niet alleen een product of dienst, ze kopen jouw energie, jouw visie en jouw oplossing voor hun probleem. Daarom staat verbinding centraal in alles wat ik doe. Vandaar dat ik ook vele live events organiseer.

Ik zie dat vele klanten nog in perfectie zitten. Het gaat bij sales om je energie,..en juist niet om perfectie!

Daarom neem ik mijn klanten mee in de:

CEO – methodiek.

Creëer,

Experimenteer en

Optimaliseer i.p.v. Perfectioneer!

Wat zijn volgens jou de belangrijkste waarden of principes die aan de basis liggen van een succesvolle salesaanpak?

Mooie vraag!

Dat is (natuurlijk) mijn S.A.L.E.S. methodiek ☺

Deze staat voor:

S – Social Media met authentieke verbinding: wees oprecht geïnteresseerd in de ander en zorg voor zichtbaarheid en interactie op je profiel!

A – Aantrekkelijk Strategisch Aanbod creëren waarin je veel waarde levert, waardoor je van je klanten ambassadeurs maakt.

L – Leadgeneratie op je socials, want zonder Leads, geen klanten & sales en geen succesvolle Business.

E – Effectiviteit: doelgerichtheid op een efficiënte en simpele wijze zorgen dat de leukste klanten ‘ja’ tegen je traject zeggen.

S- Schalen in een systeem wat voor je werkt, zodat je uit het uurtje - factuur blijft en denkt in high end trajecten. Wij werken zelf met een "all-in-one-funnel systeem" welke we ook kunnen opzetten voor onze klant, zodat alles overzichtelijk in 1 systeem staat.

Weet dat Marketing & Sales een continue proces is van vertrouwen opbouwen in een proces van eerst zaaien, dan oogsten!

Je werkt met een team dat ondernemers helpt bij hun leadgeneratie. Wat leer jij zelf van die samenwerking?

Ik houd enorm van persoonlijke ontwikkeling, spiritualiteit en bewustwording. Daarom leer ik graag elke dag bij vanuit de kennis in mijn team en van andere ondernemers, trainingen, boeken, events etc.

Mijn team brengt frisse ideeën, houdt me scherp en zorgt dat we sneller en slimmer kunnen opschalen. Samen bouwen we niet alleen een "Succesvolle Salesstrategie met LinkedIn leadgeneratie" voor klanten, maar ook aan onze eigen groei als team.

Je organiseert regelmatig live events en netwerkbijeenkomsten. Wat betekenen deze ontmoetingen voor jou, zowel zakelijk als persoonlijk?

Sinds 2020 organiseer ik live events inderdaad. Ik heb er al ruim 20 georganiseerd en het is voor mij telkens weer pure magie! Zakelijk zijn ze een enorme versneller voor vertrouwen en verbinding.

Persoonlijk geven ze me ontzettend veel energie en inspiratie. Er gebeurt iets bijzonders als je live gesprekken voert, successen deelt, over de nieuwste (AI) ontwikkelingen spart en elkaar motiveert om groter te denken dan je ooit voor mogelijk hield.

Super leuk om je eens te ontmoeten op mijn live events.



Word member voor meer zakelijk succes

Sluit je aan bij het grootste netwerk voor vrouwelijke ondernemers in Nederland en bouw aan een waardevol netwerk zodat je jouw bedrijf verder brengt. Laat je inspireren door je collega-ondernemers en groei door.

Bij Business Women Nederland gaan we verder dan alleen netwerken: we zetten jouw bedrijf in de schijnwerpers én we zetten ons in om de positie van vrouwelijke ondernemers in Nederland te versterken.

Welk membership past bij jou?



GROW

Claim online en offline je autoriteitspositie, word zichtbaar en bouw een gouden netwerk op.

[Meer informatie](#)



ESSENTIAL

Ga voor online zichtbaarheid, een waardevol netwerk en doe nieuwe kennis op.

[Meer informatie](#)



Interview
Nina Bauer

Sinds kort is Nina Bauer gestart met de import van gepersonaliseerde tassen uit Zuid-Italië. Elk exemplaar is uniek: klanten kiezen zelf de kleuren van het leer, de voering en de rits. De tassen worden met de hand vervaardigd in een ambachtelijk atelier, waar vakmanschap en oog voor detail centraal staan. De collectie bestaat uit vier stijlvolle modellen in verschillende maten. Op 31 mei en 7 juni is haar werk te bewonderen bij Engels Creations in Zeist – een mooie gelegenheid om de kwaliteit en het verhaal achter de tassen van dichtbij te ervaren.

Meer weten? Je kunt Nina mailen op nina@nb-projecten.nl

Kun je ons meenemen in jouw ondernemersreis? Hoe is het allemaal begonnen?

In de jaren '80 woonde ik in Zuid-Italië en begon als model, werkte voor een persbureau en organiseerde evenementen. Alles draaide om creativiteit en mensen verbinden, de basis voor mijn ondernemerschap nu.

Wat is jouw achtergrond en hoe heeft die jou gevormd tot de ondernemer die je nu bent?

Sinds 2007 werk ik als zelfstandig interim secretaris voor overheid en non-profit. Die zakelijke kant combineer ik met creatieve passieprojecten, wat zorgt voor een mooie balans.

Je werkt aan passieprojecten. Wat zijn voorbeelden naast de gepersonaliseerde tassen?

Ik gaf kookworkshops, trainde honden en nu focus ik me op notuleren met AI én de gepersonaliseerde tassenlijn uit Italië.

Wat maakt juist dit tassenproject zo bijzonder voor jou?

Het begon in een Italiaans atelier van vrienden. Hun vakmanschap en mijn netwerk bleken een perfecte match. Samen brengen we unieke tassen naar Nederland.

Je kiest bewust voor een duurzame, persoonlijke aanpak zonder voorraad of webshop. Hoe kwam je tot deze vorm van ondernemen?

Omdat ik dit naast mijn opdrachten doe, kies ik bewust voor kleinschaligheid. Een webshop vraagt veel tijd, voorraad en investering. Persoonlijk contact en maatwerk passen beter bij mijn visie én bij het product.

Wat zijn tot nu toe je grootste uitdagingen geweest in dit project of in je ondernemerschap in het algemeen?

Mijn grootste uitdaging is zichtbaar worden. Het vinden van enthousiaste klanten, passende promotiekanalen en het opbouwen van een netwerk dat mijn passie deelt, vraagt tijd en doorzettingsvermogen. Maar elke stap vooruit motiveert me.

En wat is een les of inzicht dat je onderweg hebt opgedaan die je graag met andere ondernemers deelt?

Volg je passie en blijf dichtbij jezelf. Dat geeft energie en zorgt voor voldoening, ook als het soms langzaam gaat. Klein beginnen is prima, het belangrijkste is dat je écht ergens voor gaat.

Op 31 mei en 7 juni ben je te gast bij Engels Creations in Zeist. Wat betekent zo'n samenwerking voor jou en je zichtbaarheid als ondernemer?

Samenwerken met Engels Creations voelt als een mooie kans. Hun stijlvolle publiek past perfect bij mijn collectie. Het helpt om mijn tassen onder de aandacht te brengen en geeft mijn merk extra uitstraling.

Waar droom je van als je kijkt naar de toekomst van je merk en andere creatieve plannen?

Ik droom van meer creatieve opdrachten, waarin ik mijn ideeën vorm kan geven. Groei is mooi, maar plezier staat voorop. Ik wil blijven combineren: ondernemen, creëren en samenwerken met inspirerende mensen.

Wat zou je zeggen tegen andere ondernemers die overwegen om ook hun passie om te zetten in een project of bedrijf?

Wacht niet te lang, maar begin gewoon. Je hoeft niet alles meteen perfect te hebben. Zet een eerste stap, leer onderweg en blijf geloven in je idee. Klein starten kan leiden tot iets groots.

A portrait of Miranda Landkroon-Wiegman, a woman with short brown hair, smiling. She is wearing a green and white patterned blouse with puffed sleeves and a gold necklace. The background is a blurred office interior.

Interview

Miranda Landkroon-Wiegman

Fondsmanager en Manager Vermogensopbouw
bij Mogelijk Vastgoedfinanciering

Steeds meer vrouwen bouwen aan succesvolle ondernemingen. Maar op het gebied van vermogensopbouw door te investeren of te beleggen is het aandeel vrouwen nog relatief klein. Onterecht, vindt Miranda Landkroon-Wiegmans van Mogelijk Vastgoedfinanciering. Vanuit haar jarenlange ervaring in de financiële sector helpt zij dagelijks investeerders en ondernemers om vermogen op een slimme manier aan het werk te zetten.

WEBSITE



Kun je ons iets vertellen over jezelf? Wie ben je, wat doe je, en hoe ben je in de financiële wereld van vastgoed terechtgekomen?

Direct na mijn studie ben ik gestart bij Rabobank, waar ik vijftien jaar werkte binnen het zakelijke segment. De dynamiek van ondernemers sprak mij altijd enorm aan. In 2016 stapte ik over naar Mogelijk, waar ik inmiddels werk als Fondsmanager en Manager Vermogensopbouw. Samen met mijn team help ik investeerders en beleggers om hun vermogen te laten renderen. Vastgoed loopt als een rode draad door mijn carrière en dat is niet toevallig. Ik geloof in tastbare beleggingen met een solide onderpand.

Was er een specifiek moment of inzicht dat jouw interesse in vastgoed aanwakkerde?

Tijdens mijn tijd bij Rabobank zag ik regelmatig hoe ondernemers groeiden dankzij slimme vastgoedkeuzes. Het fascineerde me hoe vastgoed niet alleen onderdak biedt aan een onderneming, maar ook als investeringsinstrument functioneert. Bij Mogelijk ging die interesse dieper: ik zag hoe investeren in zakelijke hypotheek rust en rendement kunnen opleveren. Toen wist ik: hier wil ik mij verder in ontwikkelen.

Wat zijn volgens jou de grootste kansen in de vastgoedwereld voor vrouwelijke ondernemers?

Durf vragen te stellen en omring jezelf met mensen die verstand van zaken hebben. Veel vrouwen onderschatten hun kennis of twijfelen of het 'iets voor hen is'. Maar ik zie ook dagelijks dat vrouwelijke ondernemers juist scherpe keuzes maken. Ze denken in de lange termijn, zijn risicobewust en resultaatgericht.

Welke eerste stap kan een vrouwelijke ondernemer zetten als ze overweegt om in vastgoed te investeren?

Een goede eerste stap is bepalen of je zelf vastgoed wilt aankopen, of liever wilt investeren. Bij aankoop komt veel kijken: beheer, huurders, onderhoud. Het biedt kansen op waardegroei, maar vraagt tijd en aandacht. Bij investeren, zoals via het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds, betekent het dat je investeert in zakelijke hypotheek en geen omkijken hebt naar het vastgoed, maar wel profiteert van een aantrekkelijk rendement. Die keuze is heel persoonlijk en wij denken graag mee over wat past bij jouw situatie.

Veel vrouwen denken dat investeren in vastgoed alleen kan als je al veel vermogen hebt. Wat klopt daar wel en niet aan?

Het is een hardnekkig misverstand dat investeren alleen weggelegd zou zijn voor mensen met miljoenen. Bij Mogelijk kun je rechtstreeks investeren in een zakelijke hypotheek van een ondernemer vanaf € 25.000. Voor deelname aan ons Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds geldt een minimale inleg van € 100.000. Natuurlijk is dat een serieus bedrag, maar het is voor veel vrouwelijke ondernemers wel degelijk bereikbaar en het is een verstandige manier om vermogen te spreiden.

Wanneer is investeren in vastgoed een strategische keuze voor een ondernemer?

Als je zoekt naar stabiele inkomsten, bescherming tegen inflatie en spreiding van risico's, dan zou vastgoed een waardevolle aanvulling op je strategie kunnen zijn.

"Het fascineerde me hoe vastgoed niet alleen onderdak biedt aan een onderneming, maar ook als investeringsinstrument functioneert."

Wat maakt vastgoed volgens jou een interessante en misschien zelfs noodzakelijke aanvulling op het ondernemerschap?

Voor sommige ondernemers kan het bezitten van commercieel vastgoed strategische voordelen bieden, zoals controle over bedrijfsruimte, de mogelijkheid om hun bedrijf uit te breiden zonder afhankelijk te zijn van huurcontracten en de mogelijkheid om extra inkomsten te genereren door ongebruikte ruimte te verhuren. Daarnaast kan het bezitten van vastgoed ondernemers helpen om hun verschillende investeringen te diversifiëren en hun risico's te spreiden. Dit kan bescherming bieden tegen economische schommelingen en marktrisico's die hun kernactiviteiten kunnen beïnvloeden.

Zijn er specifieke vormen van vastgoedfinanciering die juist voor vrouwelijke ondernemers aantrekkelijk kunnen zijn?

Mogelijk wil vastgoedfinanciering toegankelijk maken voor alle ondernemers. Onderzoek toont aan dat vrouwelijke ondernemers achterblijven als het gaat om het verkrijgen van een financiering voor het aankopen van zakelijk vastgoed. Wij willen die kloof helpen dichten. Dat doen we met transparante voorwaarden, korte lijnen en een team dat meedenkt.

Welke risico's zie jij bij vastgoedbeleggingen, en hoe zorg je ervoor dat je hier slim mee omgaat?

Iedere investering en belegging kent risico's. Denk aan marktschommelingen of het risico dat een debiteur niet betaalt of dat je geen degelijk onderpand hebt. Bij een gedegen partij zoals Mogelijk zijn deze risico's goed inzichtelijk gemaakt. Het is zinvol om bij een degelijke partij te beleggen als je nog geen of weinig ervaring hebt.

Wat zou je willen zeggen tegen vrouwen die denken: "Investeren in vastgoed is niets voor mij, ik heb er te weinig verstand van"?

Laat je niet tegenhouden door twijfel. Kom gerust langs voor een kennismakingsgesprek, dan kunnen we onze manier van werken uitleggen. We laten jou ervaren dat wij de kennis en kunde in huis hebben en zorgen voor volledige ontzorging, waardoor je gerust gelden kunt investeren via Mogelijk zonder zelf verstand van vastgoed te hoeven hebben. Wees welkom!



GELD LENEN OF GELD UITLENEN?

Mogelijk financiert vastgoed en brengt investeerders en ondernemers bij elkaar.

Wilt u meer weten?

Scan de QR-code of kijk op mogelijk.nl



Klantverhalen



Mogelijk blijkt beste optie voor herfinanciering

Na vastgelopen financieringspogingen bij een traditionele bank, ontdekt Janneke Stienstra, een ondernemer met vastgoed in bezit, de diensten van mkb-adviseur Christina Draaisma. De gezamenlijke Friese achtergrond versterkt de samenwerking en ze vinden in Mogelijk een perfecte match.

Janneke benadrukt het belang van begrip voor ondernemerschap en positieve benadering, aspecten die ze bij Mogelijk vond.

VERDER LEZEN



Mogelijk dacht gelijk mee waardoor ik door kan met ondernemen

Een zwemschooleigenaresse die de exploitatie van het centrumgebouw ter hand neemt om deze van verval te behoeden. Geen standaard financieringsaanvraag, zelfs niet voor Mogelijk. Maar de financiering kwam rond en ondernemster en eigenaresse Nathasja Barendsen kan door met het verwezenlijken van haar ondernemersdoelen.

Bovendien betaalt ze aan de lasten voor de zakelijke hypotheek nu net zo veel als waarvoor ze eerder huurde.

VERDER LEZEN





Partner

Stichting voor het KIND



STICHTING
VOOR HET
KIND

Bij Business Women Nederland geloven we in de kracht van samenwerking, verbinding en impact. Daarom zijn we ontzettend trots op onze nieuwe samenwerking met Stichting voor het KIND! Samen willen we kwetsbare kinderen in Nederland laten stralen en hen een kansrijke toekomst bieden.

Waarom vinden wij dit zo belangrijk?

Geen enkel kind zou zich zorgen moeten maken over basisbehoeften, liefde of veiligheid. Toch groeien veel kinderen in Nederland op in moeilijke omstandigheden:

- 1 op de 9 kinderen leeft in armoede.
- Ruim 20.000 kinderen wonen in pleeggezinnen.
- Meer dan 800 kinderen wachten met smart op een pleeggezin.

Deze cijfers zijn schokkend en tonen aan hoe hard hulp nodig is. Ieder kind verdient een warme, stabiele omgeving waarin het zich kan ontwikkelen en dromen kan najagen.

Waarom deze samenwerking?

Stichting voor het KIND, opgericht door Janita Noorlander, zet zich met hart en ziel in om deze kinderen een sprankje hoop en vreugde te geven. Via creatieve, muzikale en sportieve projecten helpt de stichting hen hun zelfvertrouwen op te bouwen en simpelweg weer kind te zijn. Van inspirerende muziek- en kunstworkshops tot sportactiviteiten en onvergetelijke ervaringen – samen creëren we mooie herinneringen en nieuwe kansen!

Hoe maken we samen impact?

Door deze samenwerking kunnen wij, als krachtige en ondernemende vrouwen, écht een verschil maken! Met onze passie, kennis en middelen kunnen we Stichting voor het KIND ondersteunen en hun geweldige missie versterken. Dit doen we door:

- Onze talenten en expertise in te zetten om initiatieven tot leven te brengen.
- Hartverwarmende evenementen en acties te organiseren.
- Ons netwerk te gebruiken om bewustwording te creëren en steun te vergroten.

Doe jij met ons mee?

Wil jij ook een bijdrage leveren aan een warmere en veiligere toekomst voor deze kinderen? Neem contact met ons op en laten we samen een wereld van verschil maken!

Liefs,

Saskia & Nathalie van Business Women Nederland
& Janita Noorlander van Stichting voor het KIND –
Omdat elk kind telt.

[WEBSITE](#)





Kalender

Evenementen & activiteiten t/m juni 2025



02-06 | Online brainstormsessie | Voor members

Het doel van deze online brainstormsessie is dat we elkaar verder helpen. Er is ruimte om vragen aan de groep te stellen en om feedback te vragen!

INFO



17-06 | BusinessBorrel | €49,95 (gratis voor GROW & LEAD members)

Laagdrempelig en ongedwongen je netwerk vergroten onder het genot van een hapje en een drankje. Optioneel inclusief 3-gangendiner!

INFO



26-06 | Mastermind High Tea | Voor members

We gaan de diepte in met onze special guest Jonathan van Noord, Adjunct-hoofdredacteur bij onze partner De Ondernemer / DPG Media.

INFO



07-07 | Online brainstormsessie | Voor members

Het doel van deze online brainstormsessie is dat we elkaar verder helpen. Er is ruimte om vragen aan de groep te stellen en om feedback te vragen!

INFO





Het einde

Colofon:

Redactie Business Women Nederland:
Nathalie Krom & Saskia van Wolferen
Fotografie: Renee van der Heide In Beeld

[FACEBOOK](#) | [FACEBOOKCOMMUNITY](#) | [INSTAGRAM](#) | [LINKEDIN](#)

Niets uit deze uitgave mag worden hergebruikt zonder toestemming
van Business Women Nederland.