

## Drie enthousiaste starters in tweede voorronde LEF

De één laat zich inspireren door het weer. De tweede door de crisis en de derde door muziek. Maar alle drie de starters op deze pagina willen komend voorjaar in de Leidse Schouwburg in de

finale staan van de wedstrijden voor startende ondernemers in de regio Rijnland. Toch kan alleen de winnaar van de tweede voorronde, komende dinsdag voor het eerst in Katwijk, daar

heen. Het belooft dus een boeiende strijd te worden tussen drie mensen die alle drie succesvol tegen de economische tegenwind in roeien. Op deze pagina stellen ze zich alvast voor.

Tijd: dinsdag 13 december 2011, open 19:00 uur, start 19:30 uur.

Plaats van handeling: Tripodia, Hoornesplein 155, Katwijk.



Bart de Jong: „Op korte termijn wil ik marktleider worden in de Randstad.”

FOTO DICK HOGEWONING

## Young Facility: 'Ondernemen is tegen de stroom in gaan'

**Facilitair beheer voor scholen, vastgoed en de kantorenmarkt. Daarmee bestormt Bart de Jong van Young Facility BV de markt. Een moeilijke markt, op het eerste gezicht, door de crisis.**

Maar wel een markt met kansen, vindt hij: „Veel organisaties zien nog steeds huisvesting en facilitair management als kostenpost. Maar je kunt ze ook zien als toegevoegde waarde. Als je beide uitbestedt, kom je als bedrijf veel meer toe aan de dingen waar je echt goed in bent. Juist nu, in deze economische crisis, zie je overal bedrijven en overheidsinstellingen die zich afvragen wat hun kernactiviteit is en kritisch naar hun eigen organisatie kijken.” Door daar op in te spelen bouwde hij binnen twee jaar een klantenkring op van accountantskantoren, uitzendbureaus, vastgoedeigenaren -en beheerders, maar ook scholen en kinderdagverblijven, voornamelijk in de Randstad.

Dit komt door zijn nieuwe concept, vertelt hij: „Ik bied een totaalpakket aan van uit-

### Paspoort

**Naam:** Young Facility BV  
**Gevestigd:** Zuidpoolsingel 172B, Alphen aan den Rijn  
**Kernactiviteit:** Facilitair Beheer  
**Werknemers:** 15  
**Toekomstvisie:** Korte termijn: marktleider worden in de Randstad -  
**Lange termijn:** nieuw concept van facilitering.  
**Website:** www.youngfacility.nl

voering, coördinatie en management. Duurzaamheid, gezondheid, innovatie en meedenken staan daarin centraal. Mijn uitgangspunten zijn daarbij kwaliteit, klantgerichtheid en flexibiliteit, en niet de laagste prijs. Kortom, ik wil de klant de zorg uit handen nemen.”

De Jong, hij komt uit een ondernemersfamilie, begon met zijn bedrijf in het tweede jaar van zijn hbo-studie Small Business en Retail Management. De aanleiding? „Ik had een bijbaan in de facilitaire sfeer, maar ik merkte dat ik heel anders dacht over facilitair beheer. Ik heb de baan meteen opgezegd en ben voor mezelf begonnen. Later studeerde hij af op zijn eigen bedrijf.

Spijt van zijn beslissing om voor zichzelf te gaan beginnen heeft hij niet, want ondernemen is spannend: „Je zoekt kansen, zeker in een periode van recessie, en dan ga je proberen de negatieve cirkel te doorbreken. Het is het tegen de stroom in gaan.” Zo heeft hij inmiddels een bedrijf met 15 medewerkers opgebouwd, met daarnaast een aantal partners met hun eigen expertise. Zijn toekomstplannen? „Op korte termijn wil ik marktleider worden in de Randstad voor kwalitatief goed en vooruitstrevend beheer. Op langere termijn wil ik een concept van facilitering uitbouwen, gericht op vergrijzing, de ontgroening, het nieuwe werken en een sterk veranderde maatschappij.”

Een swingende muziekschool. Waar je vooral komt voor je plezier. Zo omschrijft ondernemer Colin Pichel zijn nieuwe Leidse bedrijf Rockademy. Pichel: „Het gaat mij niet om educatie. Het gaat mij om passie en om praktijkgericht muziekleren. Om muziek beschikbaar te maken voor iedereen, zonder noten lezen, toonladders en saai theoretisch.”

Muziekles anno 2011. Ik deel mijn kennis van en liefde voor muziek en daarmee doe ik wat ik leuk vind. Het mooie is dat ik zo mensen blij maak met mijn geluk. Dat is voor mij de basis voor een onderneming. Zo kun je blijven innoveren, groeien en anderen helpen. Voor mij gaat het erom wat je met je bedrijf voor anderen betekent.” Zijn doel? „Een platform worden in Leiden en omgeving voor particulieren, bedrijven en evenementen waar muziek centraal staat.” Pichel begon ruim twee jaar geleden met zijn bedrijf, na een carrière in de sales, in vermogensbeheer en accountmanagement, bij een bank en in de mediawereld. „Ik begon midden in een van de zwaarste crisissen in de geschiedenis. Toch heeft Rockademy al die tijd ver boven verwachting gepresteerd. Na een half jaar was het al selfsupporting. Dat heeft veel mensen geïnspireerd die zich wilden aansluiten bij het succes en iets nieuws gaan bijdragen aan Rockademy. Zo

### Paspoort

**Naam:** Rockademy  
**Gevestigd:** Morsweg 55 Leiden  
**Kernactiviteit:** particuliere muziekschool  
**Werknemers:** eenmanszaak  
**Toekomstvisie:** nieuwe vestigingen elders onder franchise formule. Groei.  
**Website:** www.rockademy.nl en www.leidenrock.nl

kwam er Rockademy TV op Leiden Unity TV, Rockademy Business en Rockademy Events. De markt had er beter voor kunnen staan, maar ik denk dat juist in tijden van crisis mensen iets nodig hebben voor afleiding en zelfontwikkeling. Daarbij geeft Rockademy ook enorm veel plezier, en dat laatste is natuurlijk onbetaalbaar.” Rockademy gaat inmiddels richting de 300 leden, uit de hele regio, en heeft al diverse bedrijfsworkshops gedaan.

Spijt van zijn stap heeft Pichel dan ook nog geen moment gehad: „Als ondernemer mag je je eigen gevoel volgen en hoeft je je niet te laten beperken door waar anderen niet durven gaan.”

En de toekomst? „Eind dit jaar heb ik de eerste gesprekken met franchisenemers, en volgend jaar gaan de eerste nieuwe vestigingen open. Ook wordt Rockademy Business landelijk op de kaart gezet. En Rockademy TV nu in overleg met TV West.”



Colin Pichel: „Als ondernemer mag je je eigen gevoel volgen.”

FOTO DICK HOGEWONING

## Allweather Fashion: geïnspireerd door de regen

### Paspoort

**Naam:** PIOGG  
**Gevestigd:** Jan van Eycklaan 2, Hazerswoude Dorp  
**Kernactiviteit:** Een lifestyle merk in all-weather fashion.  
**Werknemers:** eenvrouwszaak  
**Toekomstvisie:** Succes in Nederland - dan over de grenzen.  
**Website:** www.piogg.nl



**Een doodgewoon A-tje. En binnen een jaar een volwaardig ondernemingsplan. Zo begon Daphne Gerritse met haar nieuwe bedrijf PIOGG All-Weather Fashion Coats.**

Waar sommige ondernemers de huidige economische crisis als een inspiratiebron zien, vervult de regenrijke Nederlandse klimaat voor Gerritse een zelfde rol: „Er zijn mensen die zichzelf liever niet laten regenen dan dat ze een regenpak aantrekken. Mensen met een bepaalde lifestyle, vrouwen en mannen die altijd en overal stijlvol voor de dag willen komen, en wat voor weer het ook is. Je vindt ze overal ter wereld maar Nederland is natuurlijk een goede testmarkt om mee te beginnen.”

Hoe ze deze doelgroep helpt? „Met mijn kleding bied ik een nieuwe kijk op outdoor-kleding: PIOGG is functioneel, maar met een esthetische vorm. Wat je ziet is fashion, maar wat je draagt is functionele all-weather bescherming. Er zijn nog maar weinig spelers in deze nichemarkt van high fashion all-weather protection. PIOGG is outdoor kleding in een fashionjas gecombineerd met innovatieve en functionele elementen, draagbaar in alle seizoenen en het beschermt tegen ieder weertype.” Hoe de markt is? „Geen enkele markt is op dit moment natuurlijk ideaal. Maar PIOGG richt zich op een niche-

markt, die alles behalve verzadigd is, met nog weinig spelers in de markt. En het lost duidelijk een consumentenprobleem op.”

Gerritse studeerde in 2006 af als bedrijfskundige aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam, met een 'master' in marketingmanagement. Daarna werkte ze 3,5 jaar in verschillende functies bij de marketing afdeling bij Mexx. Maar nu start ze voor zichzelf. Spannend? „Het voordeel van ondernemer zijn is dat je alles van A tot Z zelf kunt bedenken en daarna ook kunt uitvoeren. Als je zelf gelooft in een idee, dan ga je dat gewoon doen. Niemand die zegt dat iets niet mag. Je kunt echt je eigen visie ontwikkelen, daar leer je enorm veel van. Die vrijheid en de enorme weidse mogelijkheden vind ik heel fijn.”

Haar toekomstvisie? „In eerste instantie hoop ik dat de eerste collectie van PIOGG een succes wordt in Nederland. Maar uiteindelijk moet PIOGG uitgroeien tot een lifestyle-merk. Er zijn nog honderden producten te verzinnen die verschillende consumentenproblemen bij slecht weer kunnen oplossen. Daarnaast moet PIOGG ook andere landen in Europa maar ook de Chinese markt gaan veroveren.” Lachend: „In Hong Kong bijvoorbeeld, regent het 3 maal zoveel als in Nederland, dus genoeg kansen nog in het buitenland.”

(ADVERTENTIE)

# Wij zoeken ruimte!

**Wij zijn op zoek naar een afhaalpunt voor onze postbezorgers in uw wijk.**

### Ruimte of grond

Wij zoeken een ruimte die voldoet aan de afmetingen van een (garage)box, maar het mag ook een andere ruimte zijn. Ze dient in ieder geval afsluitbaar en met een auto goed bereikbaar te zijn. De ruimte zal worden gebruikt als afhaalpunt voor postbezorgers in uw wijk. Wij zijn ook geïnteresseerd in grond waarop een afhaalpunt kan worden geplaatst.

### Contact

Beschikt u over ruimte of grond die aan genoemde kenmerken voldoet en wilt u die aan ons verhuren? Dan kunt u uw reactie sturen naar [afhaalpunten.zuidwest@postnl.nl](mailto:afhaalpunten.zuidwest@postnl.nl) of bellen naar 06-51274820 (Kooos Hamerling) of 06-10980431 (Albert Vonk) van maandag tot en met vrijdag tussen 9.00 en 17.00 uur.

### Wat is een afhaalpunt?

Het afhaalpunt dient als start- en eindpunt voor postbezorgers. De te bezorgen poststukken worden dagelijks met een busje naar het afhaalpunt gebracht. De postbezorgers komen vervolgens de klaargelegde posttassen afhalen, waarna hun bezorgwerk begint. Als alle post is bezorgd, laten ze hun lege posttassen achter op het afhaalpunt. Postbezorgers zijn maximaal een half uur bij het afhaalpunt. Het werk vindt plaats van maandag tot en met zaterdag tussen 10.00 uur en 17.00 uur.

### Vergoeding

Als uw ruimte of grond geschikt is, willen wij graag met u in overleg gaan over de huurprijs.



(ADVERTENTIE)

### HOOFDSPONSOR



Rabobank

### SPONSOREN

HART VOOR DE ZAAK

Kamsteeg Auto Lease

DECLERCQ  
Advocaten • Notarissen

KAMMER VAN KOOPHANDEL  
DEN HAAG

Automaatscherm  
Miniterpuse

BERK

BSG

ROC  
Leiden  
Centrum voor talent

lubca

### MEDIA PARTNERS

alphen.cc  
compact complex

intobusiness

Leidsch Dagblad