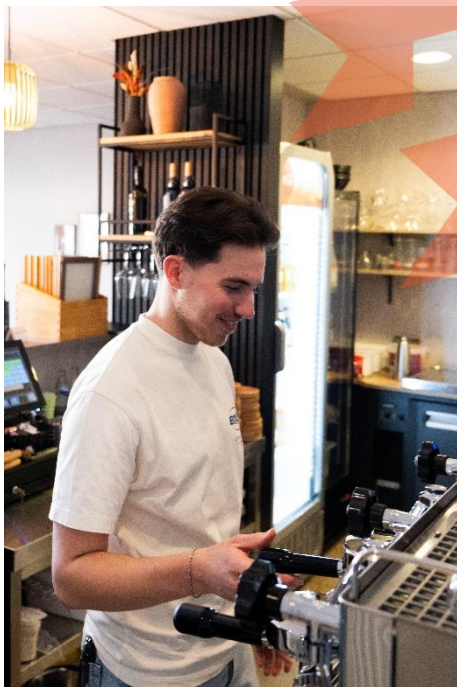
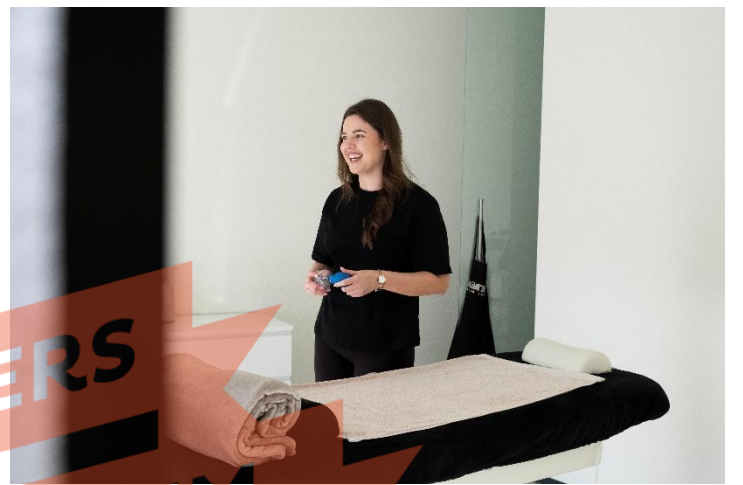
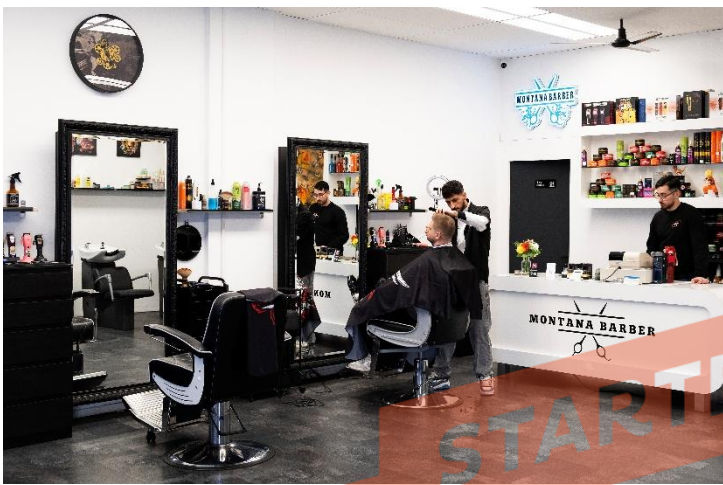


JAAERVERSLAG 2025



Limburg: the place to start!

Colofon

Uitgave Stichting StartersCentrum Limburg
Ruys de Beerenbroucklaan 29
6417 CC Heerlen

Auteurs Team StartersCentrum

Vormgeving Team StartersCentrum

Fotografie Lonneke Maas
Danique Otten
Melissa Pritchard & Jonas Goy
Louisa Vergozisi
Jonathan Widdershoven

Bron cijfermateriaal Handelsregister Kamer van Koophandel & StartersCentrum Limburg

© *StartersCentrum Limburg* - 31 maart 2026



Alles uit deze uitgave mag openbaar gemaakt worden zonder toestemming.

Bronvermelding verplicht.

Welke inhoud vindt u hier?

Inleiding	4
Praktijkverhaal Imme Ortan	6
1. StartersCentrum Limburg	8
Wat is het StartersCentrum	8
Raad van Commissarissen	9
Praktijkverhaal Jos Fuchs	10
Personeel	12
Praktijkverhaal Noortje de Vries	14
Locaties	16
Praktijkverhaal Freddy Schwoerer en Micol Ianuzzi	17
2. Hoe pakken wij het aan	19
Praktijkverhaal Rianna Rentenaar	21
3. Activiteiten in 2025	23
Samenwerkingspartners	24
Praktijkverhaal Dione van den Beuken	26
Bijeenkomsten en webinars	28
Praktijkverhaal Siegfried Palmtak	30
Adviesgesprekken	32
Website	33
Projecten	33
Mutaties werkgebied	34
Praktijkverhaal Delia Felder en Janine Stelzmann	35

4.	Onze klanten	37
	Wat is de inkomenssituatie van onze klanten	38
	Wat is het opleidingsniveau van onze klanten	39
	In welke branches zijn onze klanten actief?	39
	Waar wonen onze klanten?	40
	Praktijkverhaal Roel Souren	41
	Waar wonen onze klanten (voor alle afzonderlijke diensten)	44
	Ondernemerschap en onderwijs	45
	Samenwerking publieke domein	46
	Praktijkverhaal Wendie Gerrits	47
	Deelnemende gemeenten	49
	Praktijkverhaal Jonas Goy en Melissa Pritchard	52
5.	Startende ondernemingen in Limburg	54
	Praktijkverhaal Dixon Block	56
	Overzicht starters en stoppers per gemeente in Limburg	58
	Praktijkverhaal Jeroen Knippenberg	60
6.	Onze financiën	62
	Praktijkverhaal Delviero Koor Abdo	63



Inleiding

Startend ondernemerschap in turbulente tijden

Zie hier het jaarverslag 2025 van het StartersCentrum Limburg. In 2025 was er sprake van een historisch lage groei. Het aantal ingeschreven ondernemingen in het Handelsregister van de Kamer van Koophandel (KvK) nam met slechts 1% toe van 2.579.735 naar 2.599.668. Dit is de laagste stijging in jaren. De kentering was er al in 2024 en heeft zich in het afgelopen jaar voortgezet. Het aantal startende ondernemers was weer lager dan het jaar ervoor: in 2025 waren er in heel Nederland 228.764 nieuwe starters. In 2024 waren dit er 253.715, een daling van 10%. Voor onze provincie was die afname 6% van 12.016 in 2024 naar **11.318 in 2025**. Het aantal stoppers nam in Nederland toe tot 194.057 (in 2024 waren dit er 163.768, +18%) en in Limburg tot 9.592 (in 2024 8.209, +17%).

Opmerkelijk is dat Limburg het beter doet dan het landelijk gemiddelde. Ik spreek de hoop uit dat de begeleiding door het team van het StartersCentrum Limburg hier een positieve rol in speelt. Per saldo nam het aantal ondernemers dus nog steeds toe met 3% (ook 3% in 2024) maar de toename vlakt verder af. Experts zijn van mening dat de belangrijkste oorzaken niet alleen in ons eigen overheidsbeleid liggen – denk aan de afbouw van de fiscale voordelen en de aanpak van schijnzelfstandigheid – maar ook aan Europese ontwikkelingen en internationale handelsspanningen. Wij merken bij onze klanten dat de motivatie om als zelfstandige aan de slag te gaan onverminderd hoog blijft. Zij willen graag regie houden en richting bepalen aan een professionele carrière. Vaak wordt gekozen voor een hybride vorm van ondernemerschap: parttime ondernemen naast inkomsten uit loondienst. De expert-status op het gebied van re-integratie naar zelfstandigheid vanuit een uitkering, is ook in 2025 weer volledig tot zijn recht gekomen. Tientallen ondernemers vonden vanuit een WW, WIA/WAJONG & PW uitkering de weg naar zelfstandig ondernemerschap: een nieuw inkomen en een nieuwe toekomst.

Onze missie staat als een huis: als StartersCentrum geven we (pré)startende zzp'ers in Limburg een geschikte voedingsbodem. Wij informeren, adviseren, begeleiden en steunen initiatiefnemers van een groen bedrijfsidee tot en met de vliegende start in de eerste 3 jaren van hun bestaan. Vorig jaar zijn wij van meerwaarde geweest voor **857 unieke klanten**. Zij maakten gretig gebruik van onze diensten waardoor we aan de basis stonden van zo'n **430 nieuwe ondernemingen** in Limburg. Veertien van onze starters zijn geïnterviewd: hun verhalen treft u hierbij aan. Wij geven hen graag 'een gezicht' zodat duidelijk is wat goede startersbegeleiding kan betekenen.

Daarnaast zetten wij ons op andere manieren in voor een gezond startersklimaat in onze provincie. Onder het mom van 'de jeugd heeft de toekomst' verzorgen wij voor onderwijsinstellingen lessen over ondernemerschap, zijn betrokken bij jurering van

ondernemersprijzen en brengen wij 'onze starters' graag onder de aandacht bij het grote publiek en bij onze deelnemende partners. Zo zijn er voor een aantal gemeenten 'ondernemerssafaris' georganiseerd waarbij telkens met bestuurders en ambtenaren een werkbezoek is gebracht aan 3 tot 4 starters.

Afgezien van het economisch gewin is de **sociaal-maatschappelijke winst** van een goed voorbereide start minstens zo belangrijk. Wat onmiskenbaar waardevol bleek voor de gemiddelde starter in Limburg was: het weer mogen en kunnen meedoen, weten hoe en waar je kunt beginnen, het gevoel hebben er niet alleen voor te staan en te mogen terugvallen op publieke hulp, als het even nog niet zo stroomt. In onze informatie-maatschappij is er op eigen initiatief van starters veel relevante data te vinden. Het persoonlijke contact dat wij bieden gaat echter meer dan één stap verder: het spiegelen over verdienmodellen, kritisch bevragen over inhoud van ondernemingsplannen en sparren over wet- en regelgeving, stimuleert de persoonlijke groei van de zzp'er in spé. En dat is waar het bovenal om draait: startend ondernemen gaat over een persoonlijk groeiproces waarin succes vooral afhangt van de bereidheid in jezelf te investeren.

Dit groeiproces hebben we ook gezien bij de tientallen statushouders die deelgenomen hebben aan de drie Ondernemersscholen voor Statushouders die wij, in samenwerking met Qredits en New Insights Consulting vorm hebben gegeven. De Ondernemersschool is een succesvol reïntegratie-instrument gebleken.

Sinds de start in 1995 mag het StartersCentrum rekenen op de steun van een groot aantal gemeenten: in ruil daarvoor bieden wij een adequate startersinfrastructuur aan in Limburg. Als starter sta je er niet alleen voor in onze provincie. Wij blijven ernaar streven om in Limburg een provincie-dekkend netwerk te hebben van professionele startersondersteuning. Dat doen we op dit moment met een team van 4 personen (**2,3 fte**) vanuit ons basisstation in **Heerlen (MIJNwerk II)** plus werklocaties in **Maastricht (De Rink), Sittard-Geleen (Office à la Carte)** en **Roermond (De Donderie)**.

Operationeel was 2025 een uitdagend jaar. De toegenomen belangstelling voor de dienstverlening van het StartersCentrum liep niet in de pas met de middelen die ter beschikking stonden. Eind 2025 werd dan ook afgesloten met een stevig verlies (37k). Pas sinds 2024 is er een jaarlijkse indexatie toegepast voor wat betreft de gemeentelijke bijdragen. Daarvoor heeft dat langere tijd niet plaats gevonden waardoor het eigen vermogen gedaald is tot ver onder de kritische grens van € 130.000. De personele inzet is verminderd van 2,7 naar 2,3 fte. Dit vraagt om scherpe keuzes en dat gesprek gaan wij graag aan met onze deelnemende gemeenten. Het blijft evident dat de maatschappelijke meerwaarde van gezonde startersbegeleiding bijdraagt aan een vitale economie en het persoonlijke welzijn van de starters in onze provincie.

Ik wens u veel leesplezier en mocht u vragen hebben of gebruik willen maken van de diensten van het StartersCentrum, neem gerust contact met mij op.

Marcel van Kasteren

directeur-bestuurder

www.starterscentrum.nl

Praktijkverhaal Imme Ortan

Sittard-Geleen – SamenZijn Dating

Liefde is een basisbehoefte

Iedereen heeft behoefte aan liefde, bij veel mensen vertaalt deze behoefte zich in een liefdesrelatie. Voor de doelgroep waar Imme Ortan (29) mee werkt, is dat niet vanzelfsprekend. Drie jaar geleden start ze als maatschappelijk werkster bij een stichting die zorg en hulp biedt aan mensen met een autismespectrumstoornis. Daar krijgt ze van haar cliënten regelmatig de vraag, 'of ze kan helpen bij het daten'.

Een zoektocht op het internet leert dat er voor haar doelgroep nauwelijks iets aangeboden wordt op het gebied van daten. Ze vindt wel datingbureaus voor mensen met een (lichamelijke) beperking, maar daar herkent haar doelgroep zich niet in. Imme begint met de gedachte te spelen om een eigen onderneming te starten: een datingbureau voor neurodiverse volwassenen. "Dat zijn mensen met bijvoorbeeld autisme, AD(H)D of een leerstoornis, mensen wiens brein net even anders werkt. Iedereen heeft ooit wel zo iemand in de klas gehad. Het is de klasgenoot waarover iedereen zei 'dat hij of zij net een beetje anders was'."

Via de gemeente Sittard-Geleen komt Imme terecht bij het StartersCentrum Limburg, waar ze gesprekken heeft met ondernemersadviseur Marion Schepers. "Zij maakte de drempel om te starten lager voor me door me aan te moedigen en alles overzichtelijk te maken." Imme maakt een vliegende start als ze in oktober SamenZijn Dating inschrijft bij de Kamer van Koophandel. In een mum van tijd heeft ze cliënten in het hele land, van Texel tot Maastricht en van Groningen tot Den Haag. Het zijn allemaal mensen die op zoek zijn naar de liefde en daar wat hulp bij kunnen gebruiken. Imme heeft geen idee hoe ze haar in zo'n korte tijd weten te vinden. "Een van mijn cliënten vertelde dat ik hem was aanbevolen door ChatGPT", zegt ze lachend.



Binnenkort vindt in Sittard-Geleen het eerste speeddate-event van *SamenZijn Dating* plaats. Het wordt een avond waarop drie mannen en drie vrouwen elkaar ontmoeten. Deze keer is dat in een rustige, prikkelarme ruimte boven aan café, mét eigen ingang. "Tijdens reguliere speeddates hebben gesprekspartner drie minuten de tijd om elkaar een beetje te leren kennen. Dat is voor neurodiverse mensen veel te weinig." Op haar avonden kunnen deelnemers 20 minuten met elkaar in gesprek. Tussen elk gesprek zit een ruime pauze en Imme is aanwezig om te helpen als gesprekken niet lopen. Aan het einde van zo'n avond kruisen deelnemers aan met wie ze een klik hebben. Imme bekijkt thuis of er een match is. Als dat zo is, neemt ze contact op met de betrokken personen en begeleidt ze hen op weg naar een date. Ze hoopt dat er heel wat leuke relaties zullen ontstaan.

Haar onderneming mag groeien, maar wel op een 'ethische' manier. Imme vraagt niet veel voor haar diensten. "Mijn doelgroep heeft geen dikke portemonnee. Bovendien voelt het verkeerd als mensen veel geld moeten betalen voor het vinden van de liefde; het is immers een basisbehoefte." Imme voelt haar doelgroep feilloos aan. Het is niet alleen haar kennis en ervaring bij de stichting die daarin een rol speelt. Ze vermoedt dat zij zich ook ergens in het autistische spectrum bevindt. "Ik kan op afstand zien wat mijn cliënten nodig hebben. Ik heb dat 'fingerspitzengefühl' omdat ik een van hen ben."

Ondernemen in een prikkelarme omgeving is er voor haar nog niet bij. Terwijl we spreken over *SamenZijn Dating* rent de kat over de tafel, kijkt haar zoontje op de achtergrond naar Buurman en Buurman, en wil de hond heel graag naar buiten. "Aan het einde van de dag ben ik soms moe," lacht Imme. Het houdt haar niet tegen om groots te dromen. "Ik zie mezelf ooit door heel Nederland rijden, overal en nergens iets betekenen voor zorginstellingen, mensen coachen en evenementen organiseren."



1. StartersCentrum Limburg

Wat is het StartersCentrum

Het StartersCentrum ondersteunt mensen in Limburg die zich oriënteren op het zelfstandig ondernemerschap. Het gaat daarbij om het stimuleren, informeren, adviseren en begeleiden van aspirant-ondernemers. Dit zijn mensen met een bedrijfsidee of net gestarte ondernemers / zzp'ers die zich in de beginfase van hun ondernemersbestaan bevinden.

Het StartersCentrum geeft invulling aan zijn missie via drie pijlers:

1. Collectieve voorlichting: het organiseren van seminars, webinars en grootschaligere StartersEvents. Deze voorlichtingsbijeenkomsten vinden regelmatig plaats op verschillende locaties en focussen op thema's die relevant zijn voor startende ondernemers. In 2025 organiseerden wij **31 bijeenkomsten**, waarvan 24 seminars, 3 webinars en 4 StartersEvents (voorlichtingsavonden met 6 tot 12 seminars) verdeeld over de provincie.

StartersEvent Maastricht

ontvangst deelnemers

2 april 2025 Stadhuis Maastricht



2. Individuele adviesgesprekken met klanten, zowel fysiek als digitaal (videobellen). Daarin komen de ondernemingsideeën en -plannen aan bod en is er ruimte om in te gaan op de persoonlijke situatie van de klant. Eigenlijk is dit de voornaamste taak van het StartersCentrum. Aangezien het gaat om de persoonlijke situatie en het ondernemingsplan kan een zeer gerichte advisering plaatsvinden. Hier is dus echt sprake van maatwerk. In 2025 vonden er in ons werkgebied **988 persoonlijke adviesgesprekken** plaats.
3. Projecten of regelingen die focussen op nieuw ondernemerschap:
 - zo is het StartersCentrum uitvoeringspartner voor de Ruimte voor Ondernemerschap (RvO) regeling van de gemeente Heerlen en de Stimuleringsregeling Wijkwinkelgebieden van de gemeente Kerkrade
 - bovendien is het StartersCentrum samenwerkende partner van Qredits en New Insights Consulting voor de Ondernemersscholen voor Statushouders waarvan 3 scholen in 2024 en 2025 in Limburg hebben plaatsgevonden. In het eerste kwartaal van 2025 is de Ondernemersschool voor Statushouders in Sittard-Geleen afgerond.



Les in Office à la Carte in Sittard in januari 2025

Ondernemersschool voor Statushouders Sittard-Geleen

Organisatorisch is het StartersCentrum een rechtspersoon in de vorm van een stichting. Deze rechtsvorm past goed bij het StartersCentrum omdat het een non-profit organisatie is met een duidelijk maatschappelijk doel en voor eenieder toegankelijk.

Raad van Commissarissen

De werkzaamheden van het StartersCentrum worden mogelijk gemaakt door bijdragen van de deelnemende gemeenten. Naast deze financiële relatie was er in het verleden ook een bestuurlijke relatie. Tot 1 april 2021 bestond het bestuur uit lokale bestuurders. Per genoemde datum is een statutenwijziging in werking getreden. Vanaf die datum is er een Raad van Commissarissen. Deze wijziging vloeide voort uit de governance-code die door veel gemeenten wordt gevolgd. Kort gezegd komt dat hierop neer, dat bestuurders van gemeenten geen zitting meer nemen in besturen van verenigingen en stichtingen die subsidie ontvangen van die gemeenten.

De Raad van Commissarissen bleef in 2025 ongewijzigd ten opzichte van het jaar ervoor en bestond uit de volgende personen:

- De heer Wim Dupont, voorzitter
- De heer Jan Loonen, lid en vicevoorzitter
- Mevrouw Nicki van Heugten, lid



Onze RvC 2025: Jan, Nicki & Wim

Praktijkverhaal Jos Fuchs

Sweikhuizen – Triple F3

Mensenmens

Na ruim 38 jaar in loondienstverband te hebben gewerkt, waarvan de laatste jaren aan een groot project, wil Jos Fuchs (61) niet meer terug in zijn oude rol. Hij besluit te doen waar hij al zo lang naar verlangt: zelfstandig ondernemen. Werken zonder ongezone tijdsdruk en zelf beslissingen kunnen nemen zijn belangrijk voor hem, maar bovenal wil hij iets betekenen voor een ander.

Jarenlang werkt Jos als bedrijfseconoom binnen finance als de schoen begint te wringen. De aanhoudende druk en het tempo waarin gewerkt moet worden, staan hem tegen. Ook mist hij de menselijke maat. Ondanks het mooie salaris en alle zekerheden, neemt hij afscheid van zijn werkgever. Hij start z'n eigen onderneming: Triple F³. "Ik wilde me richten op drie pijlers: Finance, Future en Funeral. Drie F-en dus. En omdat Triple in de finance wereld een bekende term is, heb ik gekozen voor Triple F³."

Jos biedt drie verschillende diensten aan. "Ik houd me bezig met de cijfers van een organisatie (finance), over dat onderwerp geef ik ook gastcolleges en begeleid ik studenten bij hun stage of met het schrijven van hun scriptie (future). Daarnaast ben ik als ritueelbegeleider inzetbaar voor het begeleiden van uitvaarten. Samen met de nabestaanden geef ik vorm aan het afscheid, zo stel ik teksten samen in combinatie met muziek."

Met de derde F (funeral) betreedt Jos een voor hem relatief nieuw domein. Eerder hield hij, als lid van een kerkbestuur, avondwaken in de kerk. Dit werk gaf hem veel voldoening en hij kreeg veel positieve reacties. Dat was ook zo toen hij een paar jaar geleden de uitvaart van zijn schoonzus begeleidde. Hij volgde een opleiding tot ritueelbegeleider en werkt inmiddels nauw samen met uitvaartcentra. "Als ik ritueelbegeleider of spreker bij uitvaarten ben, kan ik echt iets voor mensen betekenen." De derde F is daarmee een belangrijk onderdeel van Jos' onderneming.



Het aanbieden van verschillende diensten heeft ook nadelen. Jos merkt dat hij soms opdrachten op het gebied van finance en future misloopt, omdat hij hiervoor niet fulltime beschikbaar is. Hij neemt dat op de koop toe, sterker nog, hij kan zich goed voorstellen dat hij met funeral langer doorgaat dan met de andere F-en. "Ik wil heel graag dingen doen zonder aanhoudende druk, omdat ik ze leuk vind."

Via een kennis, eveneens ondernemer, komt Jos terecht bij het StartersCentrum Limburg. Hij heeft er gesprekken met ondernemersadviseur Marion Schepers en woont bijeenkomsten bij. "Ik kreeg tips en heb een businessplan geschreven, laatste heeft me geholpen om de puntjes op de i van mijn onderneming te zetten. Ook bracht Marion me in contact met anderen die iets voor me konden betekenen. Zo heb ik op advies van een pensioensdeskundige besloten om eerder te starten met mijn pensioen." Dat geeft Jos rust en de mogelijkheid om vooral te doen wat hij betekenisvol en leuk vindt.



"Het doet me enorm veel deugd om dienstbaar en behulpzaam te zijn. Ik denk dat dit uiteindelijk is waar het in het leven om gaat. Niet of je een goede financial forecast hebt gemaakt, maar om hoe je herinnerd wordt en wat er over je wordt gezegd op je uitvaart."

Als ondernemer weet Jos dat het belangrijk is om jezelf te laten zien. "Door thuis op de bank te blijven zitten, kom je er niet. Drink met zo veel mogelijk mensen een kopje koffie en laat zo vaak mogelijk vallen dat je een eigen bedrijf hebt. Houdt je netwerk aan, zorg voor een mooie website en post geregeld iets op LinkedIn. Terwijl hij zijn visitekaartje van Triple F³ laat zien, voegt hij toe: "En laat je visitekaartje rondslingeren. Je weet nooit waar het terecht komt."

Er zijn twee RvC-commissies, te weten een auditcommissie bestaande uit Wim Dupont (voorzitter) en Jan Loonen (lid) en een renumeratiecommissie, bestaande uit Nicki van Heugten (voorzitter) en Jan Loonen (lid).

De directeur-bestuurder is Marcel van Kasteren: hij valt rechtstreeks onder de verantwoordelijkheid van de RvC, bereidt de RvC-vergaderingen voor en legt ten overstaan van de RvC verantwoording af van zijn werkzaamheden. Hij geeft leiding aan de organisatie, verzorgt het algemeen beleid en het relatiemanagement.

Het is evident dat het StartersCentrum goede contacten onderhoudt met de gemeenten. Met enige regelmaat vinden gesprekken plaats met wethouders & ambtenaren van deelnemende gemeenten. Zo hebben in 2025 gesprekken plaatsgevonden met vertegenwoordigers van de gemeenten Eijsden-Margraten, Maastricht, Roermond, Landgraaf, Sittard-Geleen, Brunssum, Valkenburg a/d Geul, Leudal, Vaals, Heerlen, Sittard-Geleen & Kerkrade. Verder is er medewerking verleend aan een zzp-event van de niet-deelnemende gemeente Gennep. Bovendien werd er overlegd met vertegenwoordigers van de Stadsregio Parkstad.

De RvC kwam in 2025 viermaal in vergadering bijeen. Belangrijke zaken die in de RvC aan de orde zijn gekomen, waren: de jaarrekening en het jaarverslag 2024, de terugkoppeling van bestuurlijke overleggen en presentaties, de evaluatie van de startersevents, de begroting 2026, het meerjarenbeleidsprogramma, personele aangelegenheden, de relatie met de accountant, de planning en de vernieuwing van de website.

Personeel

Het StartersCentrum bestaat uit een klein, betrokken en hoog productief team. Bij de start van het jaar waren er vier personen in dienst van het StartersCentrum voor in totaal 2,7 fte; aan het einde van 2025 was dit 2,3 fte. Ter compensatie van een zieke medewerker en als tijdelijke aanvulling was tot 1 september 2025 Ingrid Candel voor 0,4 fte actief als ondernemersadviseur. Zij is toen geëmigreerd naar Frankrijk. De ondernemersadviseurs Anita Lussenburg (0,8 fte on 2025) en Marion Schepers (0,5 fte in 2025) zijn sinds 2023 actief voor ons team. Marcel van Kasteren combineert sinds 1 okt 2023 zijn rol als directeur-bestuurder (0,3 fte) met de operationele rol van ondernemersadviseur voor 0,7 fte.



Afscheid collega Ingrid & stagiair Pepijn Kreijns

Happen & trappen in de Voerstreek 1 augustus 2025

Sinds 2017 heeft Loes Paters voor een beperkt aantal uren (gemiddeld 4 per week) op vrijwillige basis gewerkt bij het StartersCentrum. Zij verzorgde en onderhield de sociale media en hielp bij operationele aangelegenheden. In februari 2025 is zij vanwege persoonlijke omstandigheden gestopt met haar activiteiten bij het StartersCentrum. Zij ontving voor haar inzet een vrijwilligersvergoeding en behoorde niet tot de reguliere personeelsformatie. In november 2025 is Edith Dols gecontracteerd als opvolgster. Zij gaf na 2 maanden proefperiode begin 2026 voorrang aan haar reïntegratie, zodat een einde aan haar vrijwilligerswerk kwam. Een opvolgster is intussen gestart.

In 2025 waren de volgende personen in dienst dan wel als vrijwilliger betrokken bij het StartersCentrum:

- Marcel van Kasteren (1,0 fte)
 - 0,32 fte directeur-bestuurder (12u / week)
 - 0,68 fte ondernemersadviseur (26u / week)
- Anita Lussenburg
 - 0,79 fte ondernemersadviseur (30u / week)
- Marion Schepers
 - 0,53 fte ondernemersadviseur (20u / week)
- Ingrid Candel
 - 0,42 fte ondernemersadviseur tot 1 september (16u / week), daarna uit dienst
- Loes Paters (vrijwilliger) voor gemiddeld 4 uur per week tot 1 februari 2025
- Edith Dols (vrijwilliger) voor gemiddeld 4 uur per week tot 1 november t/m 31 december 2025.

Team StartersCentrum ultimo 2025

Marcel van Kasteren - Marion Schepers -

Anita Lussenburg - Edith Dols



Praktijkverhaal Noortje de Vries Meerssen – The Essence of Hospitality

Waardeverhoging vanuit gastvrijheid

Den Haag, Florida, Ierland, Kaaimaneilanden, Toronto, Amsterdam, Meerssen. Noortje de Vries (47) van The Essence of Hospitality heeft ruim 20 jaar managementervaring in de (internationale) hotellerie. Nu past ze de essentiële principes uit de meest gastvrije sector ter wereld toe in het bedrijfsleven. Via communicatietrainingen en goed leiderschap verbetert ze de relaties en prestaties op de werkvloer. Ook leert ze bedrijven hands-on hoe van klanten fans maakt.

Vanuit de Hoge Hotelschool in Den Haag vliegt ze uit. Een 'reis rond de wereld in 5.474 dagen' volgt. Omdat er geen passende carrièrestap binnen Europa is bij haar toenmalige werkgever, neemt ze in Nederland een baan aan als General Manager voor het Sir Albert Hotel in Amsterdam. Ze ontmoet haar man Gijs, samen besluiten ze om naar Limburg te verhuizen. "Elke nieuwe stad betekent een nieuw leven, maar innoveren kun je leren. Ik heb veel flexibiliteit, aanpassingsvermogen en veerkracht ontwikkeld. Internationaal verhuizen is ook goed voor je communicatie skills: je leert beter luisteren en jezelf helder uitdrukken." Niet alleen binnen de hospitality zijn dit zeer waardevolle vaardigheden, elke CEO, manager en medewerker kan ze gebruiken op de werkvloer en in het klantencontact. De hartelijkheid en het enthousiasme lijkt Noortje van zichzelf te hebben. "Ik vind het ontzettend leuk om mensen dingen te leren, enthousiasmeren en hen in de kracht te zetten. Ook kan ik kritisch en direct zijn, in Limburg is dat soms uitdagend, maar altijd respectvol en met oog voor wat er verwacht wordt."



Na voor verschillende organisaties gewerkt te hebben komt Noortje terecht bij de Oostwegel Collection, waar ze projectmatig aan de slag gaat en onder andere zeven luxe suites van A tot Z realiseert bij Chateau Neercanne. Helaas stopt de job, het wordt een bepalend moment. "Ik ging aan mezelf twijfelen, hoe is het mogelijk dat ik zo'n succesvolle internationale carrière heb gehad en het hier zo moeizaam loopt? Ik wist dat ik van toegevoegde waarde was en wilde altijd al trainingen geven. Ik besloot om voor mezelf te beginnen."

Via het UWV begint ze in september 2025 aan een starterstraject van 6 maanden, vooral om te netwerken. "Het aantal kopjes koffie ligt hoog en de eerste opdrachten zijn binnen." Via het UWV komt ze het StartersCentrum Limburg op het spoor. Na een StartersEvent is ze razend enthousiast, ze plant een call met Anita Lussenburg. "Geweldig dat dit bestaat! Je vindt er alles wat je als starter nodig hebt: waardevolle workshops rond belastingzaken, persoonlijk advies en netwerkgelegenheid. Via de nieuwsbrief blijf ik op de hoogte." Ze raadt alle starters aan zo'n event mee te maken en contact te zoeken met de adviseurs. Noortje hoopt dat er eens een zakelijk speeddate event wordt georganiseerd, omdat dit je netwerk exponentieel vergroot. Ze wil ook graag in contact komen met de juiste mensen: beslissingsmakers, daar heeft ze hulp bij nodig. "Ik weet dat mijn werk relevant is voor vrijwel alle sectoren, maar waar gaan ze op aan wat mijn aanbod en expertise betreft?"



Haar ideale klant is "elk bedrijf dat investeert in de groei van zijn medewerkers". Happy medewerkers creëren happy klanten en een happy omzet, zo waarborg je continuïteit. Haar ondernemersdroom ligt in het verlengde van haar drive. "Ik hoop dat ik managers, leidinggevend en medewerkers kan laten ervaren hoe cruciaal gastvrijheid en klantgerichtheid zijn voor een financieel gezond bedrijf. Investeren en zorgen voor 'je interne klanten', de medewerkers, staat voorop. De relatie tussen hen, klanten en prestaties noemt ze de gouden driehoek." Als Limburg zo gastvrij is als ze zegt, ontvang ze Noortje met open armen, want ook zij is goud waard.

Locaties

Het StartersCentrum Limburg maakte in 2025 gebruik van de volgende werklocaties:

- Heerlen: MIJNwerk II (Ruys de Beerenbroucklaan 29)
- Maastricht: Withuishof (Bergerstraat 2) tot 1 augustus
- Maastricht: De Rink (Zoetmanstraat 75) vanaf 1 augustus
- Roermond: Zalencentrum De Donderie (Donderbergweg 47-49)
- Sittard-Geleen: Office à la Carte (Poststraat 8)

In Heerlen is de basislocatie gevestigd van het StartersCentrum in co-working space MIJNwerk II. Deze locatie biedt alle faciliteiten met een moderne zakelijke uitstraling en is goed bereikbaar voor klanten uit de regio Parkstad en het Heuvelland. In Maastricht vond in 2025 een verhuizing plaats. De locatie Withuishof werd verkocht aan een nieuwe eigenaar Nemas Vastgoed. Doordat het nieuwe huuraanbod excessief hoger was (92%) dan de bestaande huur, is gezocht naar een nieuwe locatie.

Die is snel gevonden in De Rink in de wijk Caberg. Daar heeft het Elisabeth Strouven Fonds in no-time een nieuwe sociaal-maatschappelijke invulling gegeven door huisvesting te bieden aan tientallen welzijnsorganisaties. De activiteiten van het StartersCentrum pasten prima bij het 'mensprofiel' van het fonds, zodat wij met open armen ontvangen werden, tegen een sociaal-maatschappelijke huur die past bij onze mogelijkheden. Eind juli is in eigen beheer verhuisd van Withuishof naar De Rink. In no-time is in augustus een start gemaakt met adviesgesprekken en bijeenkomsten. De draai is volledig gevonden en de meerwaarde van de contacten met andere maatschappelijke organisaties is evident. Een voltreffer dus!

Op de locatie Office à la Carte in Sittard heeft het StartersCentrum voor de activiteiten een flexcontract. In Roermond kan 'om niet' gebruik worden gemaakt van de faciliteiten in De Donderie, met dank aan de gemeente Roermond. Daarin is niets veranderd.



De Rink

nieuwe werklocatie StartersCentrum Maastricht

vanaf 1 augustus 2025

Praktijkverhaal Freddy Schwoerer & Micol Ianuzzi – Maastricht – PLUM Coffee

Het beste van twee werelden

Het internationale duo Freddy Schwoerer en Micol Ianuzzi van PLUM Coffee is 'a winning combination'. Hij is de optimistische dromer, zij de praktische criticus. Ze leerden elkaar kennen tijdens hun psychologiestudie. Na twee jaar in het Zwitserse werkveld doet Freddy twee ontdekkingen die hem terug naar Nederland, naar Micol en naar het ondernemerschap leiden.

Freddy werkt twee jaar in Zürich als consultant 'bedrijfspsychologie en consumentengedrag', wanneer hij voelt dat hij niet happy is en Micol mist, zijn studievriendin. Hij verhuist terug naar Nederland, waar Micol docent 'juridische psychologie en criminalistiek' is aan de Universiteit Maastricht. Ze krijgen een relatie, Micol krijgt een baan als promotieonderzoeker en het duo begint te dromen van een eigen koffiebar.

Freddy: "Ik hou van koffie, als student zat ik de hele dag in koffietentjes. Ik ben er 'opgegroeid', ik ken ze allemaal en iedereen kent mij. 'Als ik 50 jaar ben', open ik er een, zei ik altijd. Maar waarom wachten? Ik voelde dat er genoeg potentieel was." Micol: "Wat ontbrak was een kosmopolitische koffiebar, een plek die doet denken aan grote steden. Zo is PLUM Coffee geboren."

Freddy en Micol gaan in gesprek met iedereen die maar wil praten en luisteren: vrienden, eigenaren van andere koffiebars, het SNS Expertisecentrum en het StartersCentrum Limburg. Het levert veel verschillende perspectieven op. "Het StartersCentrum vonden we via ChatGPT. We bezochten de website en maakten een afspraak met Marion Schepers. Zonder haar hadden we hier niet gezeten. Ze gaf ons praktische tips en hielp met de vergunningen. Maar haar emotionele support, aanmoediging en bevestiging waren onmisbaar voor ons."



PLUM Coffee draait goed vanaf de opening in december 2025, ze schenken dan gratis koffie en thee. De elegante, minimaal ingerichte ruimte in hartje Maastricht zit vaak bommetje vol. Hun internationale clientèle bestaat uit Gen Z'ers: studenten maar ook jonge professionals met dubbele inkomens en geen kinderen. Als psychologen weten ze hoe belangrijk persoonlijk contact is. "We willen de favoriete koffiebar worden van onze klanten, alsof je bij een vriend(in) op bezoek bent. Koffie is therapie (lacht). Wij kennen onze klanten en via onze Instagram verhalen leren ze ons kennen."

Freddy en Micol zien twee toekomstige uitdagingen. "We hebben veel ruimte, een grote keuken en PLUM Coffee mag alcohol schenken. Gaan we meer gebak in het assortiment opnemen? De bar uitbreiden en meer (alcoholische) drankjes schenken? Meer eten toevoegen? De mogelijkheden zijn legio, maar het is logisch om de opbrengst per klant te verhogen. Of dat zo is gaan we komend jaar onderzoeken."

Daarnaast vinden we het lastig om los te laten. Micol is veel bezig met haar promotieonderzoek, maar Freddy staat zes dagen per week, tien uur per dag in de zaak. Hij wil er graag personeel bij, maar wie reflecteert hun waarden, empathie en filosofie zoals zichzelf? "We doen dit omdat ons hart hier ligt."

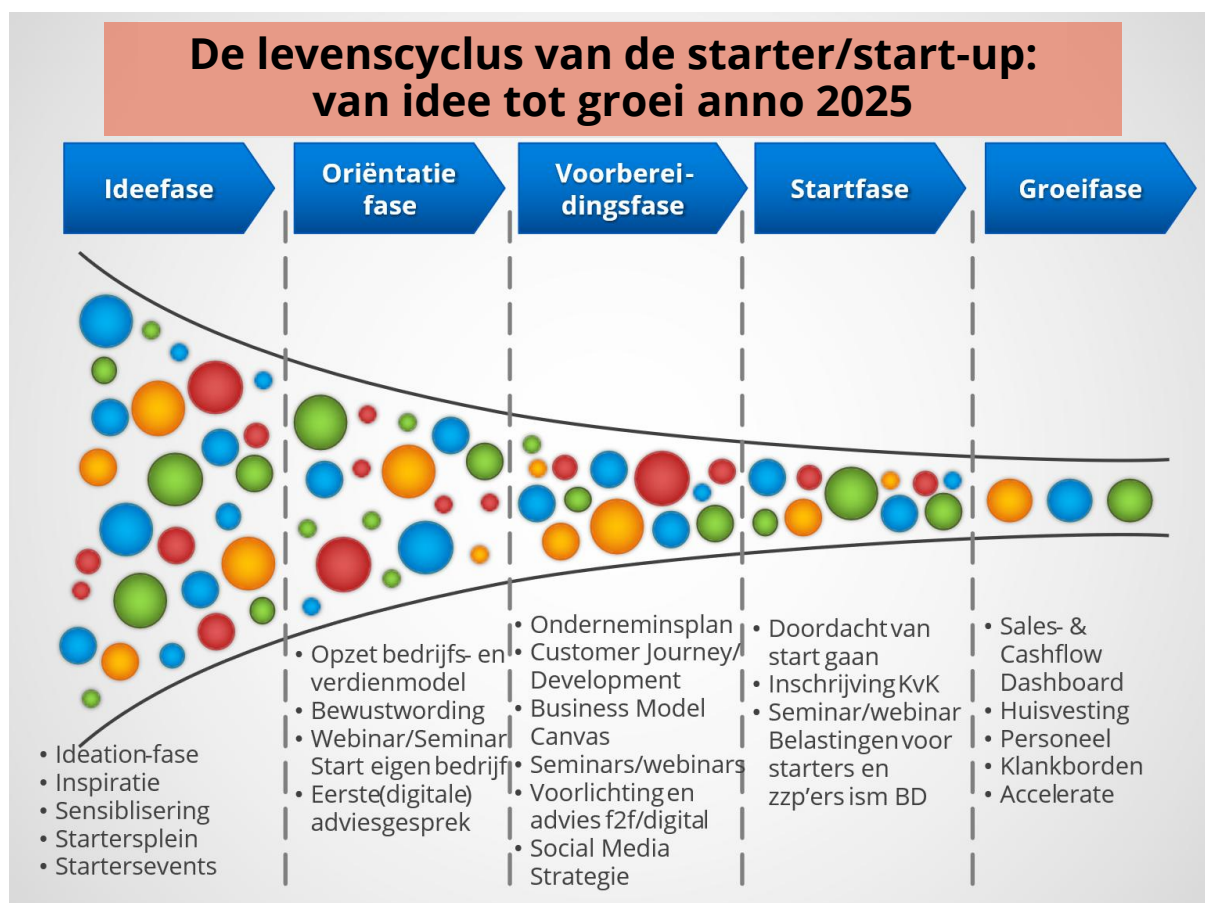
Maastricht is hun thuis en voor hen de ideale plek om te ondernemen, Maastricht als mini-metropool. Creëren vinden ze het leukste aan ondernemen. "Het is zeer vervullend om een idee tot leven te brengen. Kijk nou toch eens, dit hebben we zelf - met hulp - gerealiseerd. En als we iets willen veranderen, doen we dat gewoon. Wat een vrijheid."

Freddy en Micol willen PLUM Coffee wortels geven en laten groeien. Ze raden iedere starter aan om scherp te blijven op trends en vooraf met veel mensen te praten. Hun succesformule laat zich wellicht vangen in het balanceren tussen durven dromen en kritisch blijven. "Als Freddy niet hierin geloofd had, zaten we hier nu niet. Maar als Micol niet zoveel kritische vragen gesteld had, was er veel meer misgegaan. Wij combineren het beste van twee werelden."



2. Hoe pakken wij het aan

De dienstverlening van het StartersCentrum is gebaseerd op persoonlijke ontwikkeling van zelfstandig ondernemerschap. Daarbij wordt uitgegaan van de fasen zoals weergegeven in het onderstaande model. Potentiële startende ondernemers doorlopen aldus een aantal fasen richting de daadwerkelijke start van een eigen onderneming: van idee, via oriëntatie en voorbereiding naar het daadwerkelijke startmoment, de inschrijving in het Handelsregister KVK. In alle fasen vindt uitval plaats door voortschrijdend inzicht of persoonlijke keuzes. De diensten van het StartersCentrum zijn toegespitst op deze verschillende stadia: van informatief, via collectief naar individueel. Bij voorkeur via direct contact, waarbij een persoonlijke aanpak leidend is. Voor de individuele gesprekken heeft de klant in principe één vast aanspreekpunt: zijn of haar eigen ondernemersadviseur. Dit scheidt een dusdanige vertrouwensband die de begeleiding ten goede komt.



Trechtermodel dienstverlening StartersCentrum

levenscyclus "van idee tot en met start en groei" 2025

Het accent van de werkzaamheden van het StartersCentrum ligt op de préstart- & startfase. Zodra de klant daadwerkelijk is gestart als ondernemer, vindt een natuurlijke afbouw van de activiteiten van het StartersCentrum plaats. Als de ondernemer na enige tijd - 3 jaar - behoefte heeft aan advies of begeleiding, moet men gebruikmaken van diensten van commerciële partijen. Dit neemt niet weg dat klanten van het StartersCentrum de eerste tijd na de start nog wel eens even terugvallen op de ondernemersadviseur die hen heeft geholpen in de prestartfase. Het komt herhaaldelijk voor, dat mensen zich eerst inschrijven bij de KVK en daarna pas diensten afnemen van het StartersCentrum. Als ondernemer starten deze mensen doorgaans aanmerkelijk later dan de inschrijving bij de KVK.



Het ultieme startmoment:

inschrijving in het Handelsregister bij de KvK

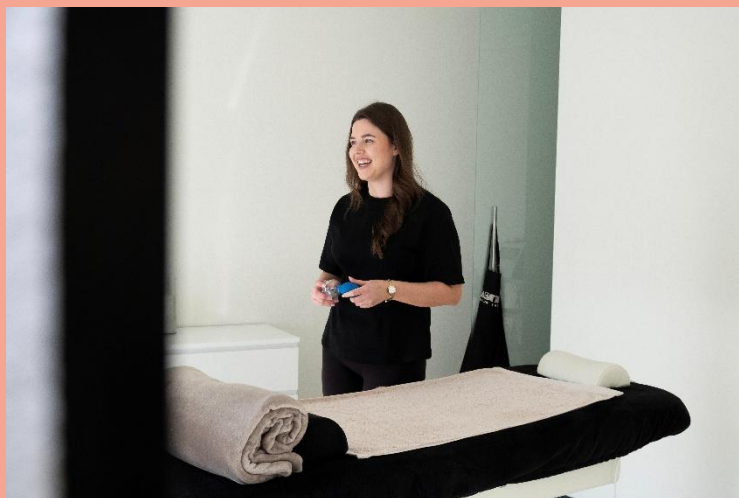
Praktijkverhaal Rianne Rentenaar

Maastricht / Heerlen – RIFORM Pilates

Ondernemen, waarom niet?

Rianna Rentenaar is 25 jaar wanneer ze vanuit de accountancy het roer radicaal omgooit en besluit om in Heerlen Ritreat Clinic te openen. In juli 2025 komt daar Riform Pilates bij. Rianna is een bewuste multipassionate die houdt van afwisseling en uitdaging. Ze volgt haar hart en zet daarbij haar hoofd en scherpe zakelijk-menselijke instinct op de juiste manier in.

Elke starter vraagt zich af, "But what if I fail?". Rianna Rentenaar is van het type, "But what if I fly?". Ze kan veel aan, dat leerde het leven haar. Dus waarom je droom niet volgen? "Ik ben van nature creatief en vind vrijheid heel belangrijk. Ik merkte dat mijn kernwaarden niet meer aansloten bij wat ik deed als assistent-accountant." Met hulp van een coach gaat ze terug naar de basis: waar wordt ze blij van? "Uiterlijke verzorging heb ik altijd leuk gevonden en ik vond cupping interessant: een eeuwenoude, Chinese behandelmethode om de doorbloeding te stimuleren en spieren te versoepelen."



Als snelle beslisser denkt Rianna niet lang na, ze volgt een cupping cursus en opent Ritreat Clinic. "Ik had het gevoel dat ik het ondernemen aankon. Mijn opleiding heeft me geholpen mijn zakelijk-financiële kant te ontwikkelen. Coaching en persoonlijke ontwikkeling leerden me intuïtief en vanuit het hart te werken. Daar hoort bij: jezelf de ruimte geven om fouten te mogen maken."

Er komt veel op haar af: pand, website, social media, klanten en dat alles naast haar parttimebaan. Rianna doet alles zelf, ze vindt het leuk en steekt er veel tijd in. Van haar manager krijgt ze veel steun om als zzp'er te starten. Werk en ondernemen combineren gaat al snel niet meer; de animo voor cupping is inmiddels flink gestegen. Bovendien is zichzelf blijven uitdagen voor Rianna een must, ze wil iets erbij. Dat wordt pilates, een sport waarin ze zelf rust vindt. "Het combineert werken aan je core, stabiliteit, flexibiliteit, conditie en bewustzijn."

In juli 2025 opent ze - in hetzelfde pand - Riform Pilates, een studio exclusief voor vrouwen. "Mijn klanten moeten zich veilig voelen en zichzelf kunnen zijn. Mijn groepen zijn klein, mijn lessen zijn goed opgebouwd. Het fijnste is dat je binnen een uur je hele lichaam traint en een gezond moment voor jezelf creëert. Pilates is efficiënt en effectief, Riform Pilates gebruikt apparaten - reformers - om je te ondersteunen."

Via vrienden en gemeente Maastricht komt ze in contact met het StartersCentrum Limburg. Vol lof spreekt ze over ondernemersadviseur Marion Schepers. "Wat een topper! Marion controleerde het huurcontract, hielp bij het opstellen van algemene voorwaarden rond beweging en regelde een voucher van €1000 voor een nieuwe laptop! In Marion ontmoette ik ook iemand die in mij en mijn droom geloofde."

Beide zaken lopen goed en overtreffen Riannas verwachtingen. Haar klanten - bewuste vrouwen - gaan voor kwaliteit en investeren in hun gezondheid. Dat ze in Heerlen gevestigd is, niet in haar woonplaats Maastricht, voelt kloppend. "Ik ben er geboren en via Ritreat Clinic had ik al een klantenbestand voor Riform Pilates." Het leukste aan ondernemen vindt ze de vrijheid: zelf alle beslissingen nemen. "Ik krijg een kick wanneer iets werkt en groeit."

Rianna investeert liever in klantbehoud dan klantenwerving. Momenteel organiseert ze haar eerste klantevent, zo bouwt ze aan een krachtige community. "Mijn droom is om een wellness totaalconcept te realiseren, niet om zo groot te worden dat het ten koste gaat van de kwaliteit en persoonlijke aanpak." Als kind uit een ondernemersfamilie raadt ze elke starter aan om 'het gewoon te doen. "Vraag om advies en support, dat is er genoeg. Wacht niet tot alles perfect is en 100% op orde, 70% is genoeg om te starten."



3. Activiteiten in 2025

Met een ingewerkt team ondernemersadviseurs zijn wij in 2025 volledig operationeel geweest. Het aantal groepsbijeenkomsten was vrijwel identiek aan het jaar ervoor (31 om 32 in 2024) maar deze werden drukker bezocht (624 deelnemers om 537 in 2024). Ook werden er in 2025 weer 4 grootschalige StartersEvents georganiseerd: 1x in Heerlen, 1x in Maastricht, 1x in Sittard-Geleen en 1x in Roermond. Daarnaast werd op verzoek van een aantal organisaties deelgenomen aan de volgende evenementen:

- 20 februari Starting a business in the NL Expat Centre Maastricht Region & afsluiting Ondernemersschool voor Statushouders PITground Sittard
- 16 april Brilliant Business Awards Asta Theater in Beek (jury Robijn award)
- 21 mei Avond van de starter gemeente Brunssum
- 9 oktober ZZP event gemeente Genneep
- 17 november Talentbijeenkomst Stadsregio Parkstad
- 27 november Starting a business in the NL Expat Centre Maastricht Region

Persoonlijke adviesgesprekken zijn de ruggengraat van onze organisatie. Door het wegvallen van 1 ondernemersadviseur in verband met verminderde formatie was het aantal gesprekken (988) iets minder dan het jaar ervoor (997). Via onze netwerkpartners, de nieuwsbrief "Starterskoppen", onze website en sociale media kanalen werden al deze activiteiten onder de aandacht van het publiek gebracht.



Afsluiting Ondernemersschool voor statushouders Sittard-Geleen

20 februari 2025 PIT ground Sittard

Samenwerkingspartners

De samenwerking met het Expat Centre Maastricht Region bleef in 2025 zijn vruchten verder afwerpen. Er is inmiddels sprake van een vaste internationale klantenstroom die voornamelijk op de locatie Maastricht bediend wordt. Het aantal pré-starters met een internationale achtergrond groeit gestaag waardoor de dienstverlening aan deze groep volledig is geïncorporeerd in de reguliere activiteiten. Deze doelgroep kon via de website een afspraak maken voor een "Consultancy hour for Internationals" op de locatie in Maastricht. Intussen kan dit op alle 4 de werklocaties van het StartersCentrum. Deze gesprekken vinden doorgaans in het Engels plaats. Qua personen gaat het dan om expats of hun partners, studenten en afgestudeerden die in Nederland willen blijven en statushouders. De belangstelling hiervoor is onveranderd hoog. Zo werden in Maastricht **89 adviesgesprekken** in het Engels gevoerd (dat was **32%** van het totaal; in 2024 was dat 38%). Daarnaast werd ook nog een substantieel deel van de telefoon- & videobelgesprekken met dezelfde doelgroep gevoerd. De achtergrond van deze klanten had een globaal karakter en tekent de diversiteit & internationalisering van onze provincie. Zo kwamen de klanten voor deze adviesgesprekken uit maar liefst **42 landen**:



- Europa: België, Duitsland, Luxemburg, Zwitserland, Verenigd Koninkrijk, Italië, Ierland, Spanje, Griekenland, Bulgarije, Polen, Roemenië, Albanië, Hongarije, Slovenië, Oekraïne en Letland
- Amerika: Canada, Verenigde Staten, Honduras, Brazilië, Colombia en Venezuela
- Azië: Turkije, Syrië, Irak, Pakistan, Armenië, Iran, Libanon, Afghanistan, India, Japan en China
- Afrika: Eritrea, Tunesië, Marokko, Kenya, Tanzania, Nigeria, Egypte en Sudan.

In toenemende mate zijn er vluchtelingen (statushouders) die gebruikmaken van de diensten van het StartersCentrum. Ook is een stijging te zien in afgestudeerden van de universiteit of een HBO-instelling, die in Nederland wensen te blijven. Een veel voorkomende reden is dat men een partner heeft in Nederland. De internationalisering van de arbeidsmarkt heeft tot gevolg, dat ook de belangstelling van mensen buiten Nederland voor het zelfstandig ondernemerschap hier in de lift zit. Een goede kennis en beheersing van de Engelse taal is voor werknemers van het StartersCentrum onontbeerlijk. Maar ook de Duitse taal is belangrijk. Op dit moment is het volledige team uitstekend taalvaardig, wat de operationele inzetbaarheid ten goede komt.



Excursie ontwikkelklas statushouders

4 juli 2025 Werkgebouw Maastricht



In samenwerking met de **IHK Aken**, het **GrensInfoPunt** en het StartersCentrum Limburg wordt 3 maal per jaar de Duits-Nederlandse **Spreekdag** voor ondernemers en starters georganiseerd. In 2025 hebben 11 personen/bedrijven gebruik gemaakt van dit spreekuur. Tijdens de Duits-

Nederlandse spreekdagen krijgen ondernemers/starters informatie en advies over het opzetten van een bedrijf, het profiteren van mogelijke subsidies voor bedrijven in het buurland, dienstverlening, klantenwerving en netwerkevenementen.



Industrie- und Handelskammer
Aachen



Al jarenlang werkt het StartersCentrum samen met **Baandomein** en wordt meegenomen in het programma-aanbod. Baandomein is een samenwerkingsverband van een vijftigtal

organisaties, dat gericht is op ontwikkeling, groei, duurzame inzetbaarheid en intersectorale arbeidsmobiliteit van de aldaar werkzame personen. Baandomein brengt vraag en aanbod bij elkaar en de medewerkers van de aangesloten organisaties kunnen onbepaald gebruik maken van eigentijdse en gepersonaliseerde diensten voor gedwongen en vrijwillige loopbaanpaden. Het zelfstandig ondernemerschap kan zo'n loopbaan zijn. Vanuit die optiek organiseerden wij in 2025 samen twee 'Start Smart!' live bijeenkomsten met in totaal 11 deelnemers.

Met Streetwise wordt samengewerkt op het gebied van invullen van lege winkellocaties in een aantal winkelgebieden in Zuid-Limburg. Het StartersCentrum zorgt voor een goede planvorming waarna Streetwise de klant overneemt bij de begeleiding naar het vinden van een geschikte plek.



NEW INSIGHTS
CONSULTING



Met New Insights Consulting wordt samengewerkt op het gebied van integratievraagstukken en leerwerktrajecten voor statushouders. De afgelopen jaren is veel ervaring opgedaan door het samen

organiseren van 3 ondernemersscholen voor statushouders (2024-2025) en een bijdrage aan de ontwikkelklas voor statushouders in 2025. New Insights Consulting wordt aangestuurd door Nouran Ahmed Serag en heeft zich in 10 jaar ontwikkeld tot een professionele speler op de markt van integratie van anderstaligen. Bij de start van haar eigen onderneming in 2016 heeft Nouran uitgebreid gebruik gemaakt van de diensten van onze organisatie. Wij zijn trots op het feit wat zij tot nu toe bereikt heeft!

Praktijkverhaal Dione van den Beuken Roermond – Voetzorg & Beauty by Dione

Hart voor voeten

Als tiener droomt Dione van Beuken (23) ervan om tandarts- of apothekersassistente te worden. Door de eisen die aan die opleidingen worden gesteld, moet ze een andere keuze maken. Ze volgt de opleidingen schoonheidsverzorging en voetverzorging. Nog voordat ze haar diploma behaalt, schrijft Dione haar onderneming 'Voetzorg & Beauty by Dione' in bij de Kamer van Koophandel.

Van de medewerkster van de Kamer van Koophandel krijgt Dione het advies 'zich wel nog wat meer te verdiepen in het reilen en zeilen van een eigen onderneming.' Zo komt ze terecht bij adviseur Marcel van Kasteren van het StartersCentrum Limburg. "Marcel gaf me veel informatie, onder andere over de KOR (kleine ondernemingsregeling) en daar maak ik nu gebruik van. Daarna ben ik gaan flyeren." Dione verspreidt haar reclamefolders in haar eigen dorp, Leeuwen, en in een aantal appartementencomplexen in de aangrenzende stad Roermond. In het huis van haar ouders, waar ze woont, verandert ze de opslagkamer in een salon; logeerbedden aan de kant, stoelen en IKEA-kastje erin. Haar klanten vinden haar door de flyers maar vooral door mond-tot-mond reclame.

Er is veel vraag naar haar ambulante zorg, maar daar zet ze al snel de rem op. "Het kost heel veel tijd om bij mensen thuis te werken. Sowieso reistijd, maar ook het inrichten van een werkplek. Ieder huis is anders. Zo moet ik bijvoorbeeld steeds weer op zoek naar de stopcontacten." Dione bezoekt nu alleen nog maar klanten thuis die niet of moeilijk kunnen reizen. Haar doelgroep bestaat met name uit ouderen, vaak met 'onschuldige' problemen zoals eelt, likdoorns of kalknagels. Maar ook diabetespatiënten die, vanwege hun ziekte, extra voetverzorging nodig hebben. En dat is wat Dione wil bieden.



Met de beauty-tak van haar onderneming doet ze niet veel, ze overweegt dan ook de naam van haar onderneming te veranderen, maar niet voordat ze de specialisatie tot medisch pedicure heeft afgerond. Na die opleiding wil ze zich volledig richten op voetverzorging voor mensen met diabetes of artrose. "Ik vind voeten leuk, het is mijn passie. Bovendien is er veel vraag naar voetverzorging. Dat heeft natuurlijk ook met de vergrijzing te maken. Ik doe dan ook weinig met sociale media. Mijn doelgroep zit niet op Insta."

Nu combineert Dione haar ondernemerschap met een loondienstverband. In de weekenden werkt ze bij de Designer Outlet Roermond. "Het nadeel voor mij als beginnend ondernemer is dat ik nog te weinig inkomsten heb voor bijvoorbeeld het bouwen aan mijn pensioen. Daarom vind ik de combinatie met loondienst op dit moment fijn. Ik merk wel duidelijk het verschil. Mijn eigen onderneming geeft me vrijheid. Ik kan zelf mijn tijd indelen." Over tien jaar ziet het er allemaal anders uit, denkt Dione. "Dan werk ik niet meer in loondienst en heb ik een goede balans tussen werken in mijn salon en mijn privéleven. De salon zit dan niet meer in het huis van mijn ouders, maar in een apart deel van mijn eigen huis, in een aanbouw of zo, met een aparte ingang en deur naar het woongedeelte. Ik heb dan genoeg tijd voor mijn kinderen. Maar zeg nooit nooit," vult ze snel aan.

"Ik bouw nu mijn klantenkring op in de omgeving van het huis van mijn ouders. Misschien houd ik daarom mijn salon wel daar, ook als ik er zelf niet meer woon."

Van de diensten van het StartersCentrum wil Dione graag nog gebruik maken. "Er zijn een heleboel dingen die ik als ondernemer voor de eerste keer doe. Binnenkort is dat de aangifte inkomstenbelasting. Daar kan ik hulp bij gebruiken. Als ik het een keer met Marcel samen heb gedaan, kan ik het daarna vast en zeker zelf."



Bijeenkomsten en webinars

In totaal hebben er in 2025 **4** grootschalige **StartersEvents** plaats gevonden met in totaal **470 bezoekers**. Op deze avonden werden er telkens 6 tot 12 seminars/workshops aangeboden over uiteenlopende onderwerpen. Naast de vaste sprekers van de Belastingdienst, de KvK en het UWV zijn er iedere keer verschillende moderatoren geweest op het gebied van relevante starters thema's als verzekeringen & risicomanagement, social media & online marketing, financiën en administratie en inspirerende praktijkvoorbeelden.

Naast de Events is ons reguliere seminar & webinar-aanbod verder doorontwikkeld en aangepast aan de actuele stand van zaken op het gebied van wet- en regelgeving. Denk daarbij bijvoorbeeld aan het thema 'schijnzelfstandigheid'. De 5 verschillende seminars/webinars zijn in totaal **27** keer georganiseerd met in totaal **154 deelnemers** op de vaste locaties in Heerlen, Maastricht, Sittard-Geleen en Roermond, plus online.



'Volle bak' seminar over AI door Joerie Sijtermans van Businessbaas

10 december 2025 StartersEvent Parkstad editie

in het Stads Kantoor & Raadhuis van de gemeente Heerlen

Hieronder staat het overzicht van de webinars en seminars.

Seminars 2025	Aantal Bijeenkomsten	Aantal deelnemers
Start Smart!	8	39
Business Plan	5	26
Starten als ZZP'er	6	25
Een goede start met de Belastingdienst	5	52
Totaal aantal seminars / deelnemers	24	142

Webinars 2025	Aantal bijeenkomsten	Aantal deelnemers
Webinar: Expeditie Ondernemerschap	3	12
Totaal aantal webinars / deelnemers	3	12

Overige fysieke events 2025	Aantal bijeenkomsten	Aantal deelnemers
StartersEvent Maastricht 2 april	1	142
StartersEvent Sittard 12 juni	1	77
StartersEvent Roermond 1 oktober	1	117
StartersEvent Heerlen 10 december	1	134
Totaal aantal bijeenkomsten/deelnemers	4	470

In samenvatting levert dit de volgende aantallen deelnemers op aan onze groepsbijeenkomsten:

Totaal groepsbijeenkomsten	2023	2023	2024	2024	2025	2025
	Aantal bijeenk.	Aantal deeln.	Aantal bijeenk.	Aantal deeln.	Aantal bijeenk.	Aantal deeln.
Seminars	15	71	21	143	24	142
Webinars	5	14	7	28	3	12
Overige bijeenk./Events	5	382	4	366	4	470
Totaal groepsbijeenkomsten	25	467	32	537	31	624

In 2025 vonden in totaal **31 bijeenkomsten** plaats. Het aantal deelnemers aan de bijeenkomsten en Events bedroeg in **totaal 624**, een stijging van 16%. Dit is veroorzaakt door een grotere focus op het gebruik van groepsbijeenkomsten bij het eerste contact met het StartersCentrum, een bewuste beleidskeuze in 2025.

Praktijkverhaal Siegfried Palmtak

Heerlen – Studio Palmtak

Een mojo om van te smullen

Koolcult, Het Laagland, Bonnefanten Museum, Nieuwe Nor. De klanten van Studio Palmtak komen veelal uit de cultureel-maatschappelijke hoek. Siegfried Palmtak (36) benadert ze meestal zelf, want als kok werkt hij graag vanuit zijn eigen ideeën, drijfveren en op zijn eigen tempo. Het maakt Studio Palmtak tot een unieke onderneming waar 'cultuur geserveerd wordt via eten, kunst en muziek'.

In 2020 verhuist Siegfried Palmtak met zijn vrouw en kinderen vanuit Amsterdam naar Heerlen. Hun flat is te klein, de hoofdstad te druk en koophuizen te duur. Omdat ze vaker leuke momenten in Maastricht beleefd hebben, verplaatsen ze hun zoektocht naar het zuiden. Hun oog valt op een Heerlens herenhuis met mooie details en naar later blijkt, waardevolle burens. Het is het kunstkoppel 'next door' dat Siegfried op het ondernemerspad brengt. "Voordat ik Studio Palmtak begon, had ik al heel veel gedaan: muziek gemaakt, toneel gespeeld, events georganiseerd. Ook was ik twee keer Chef de Partie geweest voor twee verschillende koks, dat is keihard werken. Dus toen mijn buurvrouw me vroeg om op hun kunstevent voor zo'n 50 man te koken, heb ik eerst twee keer nee gezegd." Siegfrieds JA wordt een 'turning point'. Hij ontdekt een vorm van creatieve vrijheid die zijn perspectief op koken radicaal verandert.



In 2024 richt hij Studio Palmtak op, waar hij zijn eigen creaties bedenkt en serveert op een manier die volledig bij hem past. In zijn kookstudio komen al zijn passies en carrièrepaden samen. De studio opereert als pop-up studio op events en festivals (event cooking) en wordt ingezet voor private dining (private cooking). Studio Palmtak creëert een complete beleving en hoewel Siegfried alles alleen kan, en ook doet op eigen events, werkt hij het liefste samen. Daar leert hij het meeste van.

"Eten gaat over verbinding, ontspanning en gezelligheid, soms tegen de achtergrond van een dieper, pijnlijker cultureel verhaal. Neem Ketu Koti op 1 juli, dan vieren we de afschaffing van de slavernij. Samen met theatergezelschap Het Laagland heb ik in 2025 rond die datum een diner verzorgd voor vrijwilligers van verschillende nationaliteiten. Een jaar daarvoor deed ik dat voor het Bonnefanten Museum."

Het is zijn vader die hem al jong inspireert om te gaan koken, “zoals vele Surinaamse mannen kan hij uitstekend koken.” Nu Siegfried zelf vader is, kookt hij graag voor zijn kinderen. Maar net zo belangrijk vindt hij het creëren van een talentrijke omgeving, zodat zijn kinderen zich volop kunnen ontplooiën. Daarom benadert hij Koolcult, een platform voor cultuur en sport met een hiphop state of mind. Met hen organiseert hij een talent event en exclusief diner dat jongeren, gemeenteambtenaren en cultuurmakers samenbrengt om te kijken wat er nodig is voor talentontwikkeling.



Het is zijn vrouw die hem wijst op het StartersCentrum Limburg. Adviseur Anita Lussenburg bevestigt hem in de ingeslagen weg. Ze helpt hem met administratieve zaken, verstrekt belastingadvies en wijst hem welke wegen er nog meer zijn voor ondernemers die succesvol willen starten.” Zo is er een mogelijkheid tot het verkrijgen van een subsidie mocht Studio Palmtak zich willen vestigen in een Heerlens pand. Dat is geen ‘must’, maar een optie die Siegfried wel eens overweegt. Zijn ontmoeting met het StartersCentrum is een fijne ervaring. Siegfried neemt soms ook freelance kookopdrachten aan. Daarin is hij selectief, hij doet alleen dingen die hij leuk vindt en waar hij tijd voor heeft, zoals de ‘crew cooking klus voor Ed Sheeran’. Vrijheid is Siegfrieds grootste drijfveer, plezier zijn belangrijkste motivatie. Maar zijn hoogste doel ligt besloten in het Engelse ‘serving culture’. Het verwijst naar het ‘serveren van verhalen’, maar ook naar Siegfrieds dienstbaarheid en gastvrijheid. Mensen blij maken is wat hij het allerliefste doet.

Adviesgesprekken

Naast de genoemde collectieve bijeenkomsten vormen de individuele adviesgesprekken een belangrijk onderdeel van het takenpakket van het StartersCentrum. Eigenlijk is dit de voornaamste taak. In 2025 vonden in totaal **988** (997 in 2024) **videobel, telefonische en fysieke adviesgesprekken** plaats. Dit aantal kan als volgt worden gerubriceerd.

Adviesgesprekken fysiek op locaties	M	V	Totaal
Extern	22	13	35
Heerlen	143	125	268
Maastricht internationals	45	44	89
Maastricht	78	107	185
Roermond	15	19	34
Sittard	52	59	111
Totaal	355	367	722

Adviesgesprekken op afstand	M	V	Totaal
Telefonisch / mail	54	57	111
Videobellen	46	109	155
Totaal	100	166	266

Adviesdiensten	M	V	Totaal
Adviesgesprek op locatie	355	367	722
Adviesgesprek op afstand	100	166	266
Totaal	455	533	988

Met diverse starters werd meer dan één vervolgesprek gevoerd. Het totaal aantal unieke klanten voor adviesgesprekken bedroeg 505, **13 minder** dan in 2024. Het aantal **vervolgesprekken** was 483, **4 meer** dan in 2024.

Adviesgesprekken (fysiek / op afstand)	Aantal 2023	Aantal 2024	Aantal 2025
Basis adviesgesprek (unieke klanten)	620	518	505
Vervolgesprek	322	479	483
Totaal aantal gesprekken	942	997	988

Adviesgesprekken 2025	M	V	Totaal
Unieke klanten adviesgesprek	255	250	505
Vervolgesprek	200	283	483
Totaal	455	533	988

Het aantal gesprekken nam licht af door een bewuste beleidskeuze. Nieuwe klanten zijn vaak het meest gebaat met een algemene voorlichting over het ondernemerschap. Deze voorlichting vindt plaats in een groepsbijeenkomst. Als er dan behoefte is aan vervolgstappen is een persoonlijk adviesgesprek een logische 2^e stap. Zo wordt er efficiënter omgegaan met de beperkte capaciteit en ontstaat er iets minder druk op de adviesgesprekken.

Website

Naast bijeenkomsten en adviesgesprekken moet ook gewezen worden op de informatie die mensen inwinnen via de website of het plegen van een telefoontje. De website van het StartersCentrum is in 2025 geraadpleegd door 9.730 gebruikers met 14.283 sessies.

Het komt dagelijks voor dat starters zich (aan)melden bij het StartersCentrum nadat deze bij de KVK, het UWV, de gemeente of elders informatie hebben ingewonnen. Van daaruit worden deze personen actief doorverwezen naar het StartersCentrum.

Een belangrijke en specifieke doelgroep voor het StartersCentrum vormen de **uitkeringsgerechtigden**. Naast seminars gericht op WW-gerechtigden wordt in de advisering bijzondere aandacht geschonken aan bijstandsgerechtigden (Participatiewet). In de opgenomen overzichten staan meer gegevens vermeld over de achtergronden van de klanten. Bij het StartersCentrum is gerichte kennis aanwezig over vraagstukken die verband houden met een start als ondernemer vanuit een uitkering. Dit geldt in het bijzonder voor de BBZ- & PTO-regeling, waarmee vanuit de uitkering fulltime of parttime gestart kan worden. Hier wordt regelmatig een beroep op gedaan door starters vanuit de bijstand via hun woongemeenten. Maar ook vindt regelmatig overleg plaats met de medewerkers van het UWV over starters vanuit een WIA- of Wajong-uitkering.

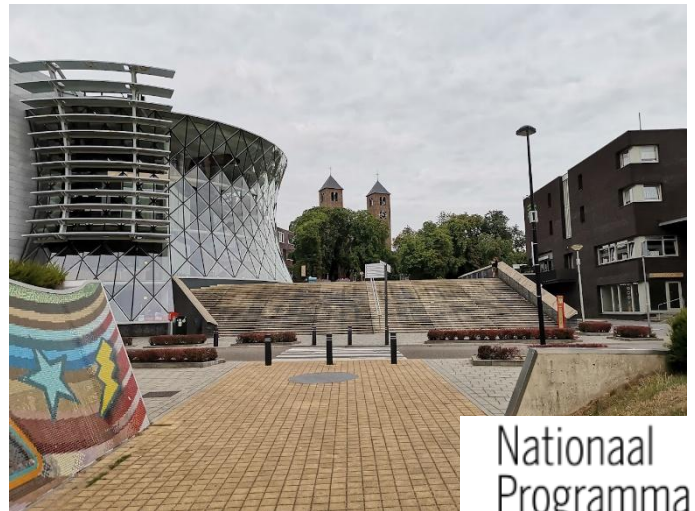
Projecten

Al enkele jaren loopt de subsidieregeling “Ruimte voor Ondernemerschap” in Heerlen. Ook in 2025 heeft het StartersCentrum hierin een rol gespeeld als beoordelaar. (Startende) ondernemers die een winkel, een horecabedrijf of een dienstverlenend bedrijf in de centrumgebieden van Heerlen-centrum, Hoensbroek-centrum, Heerlerheide-centrum of Heerlerbaan-De Bautsch willen vestigen kunnen onder voorwaarden een subsidie ontvangen van € 6.000. In 2025 zijn 19 subsidie-aanvragers beoordeeld. Het StartersCentrum ondersteunt de gemeente bij het toekennen van de subsidie en werkt hierbij verder samen met Stichting Streetwise.

In de gemeente Kerkrade is in 2024 een vergelijkbare subsidieregeling van kracht geworden voor de stimulering van nieuwe ondernemingen in wijkwinkelgebieden. Het

StartersCentrum is gevraagd daarvan de subsidie beoordeling te doen. In 2025 zijn daartoe 5 aanvragen behandeld.

Al jaren staat er een bestemmingsfonds voor Heerlen op de balans. Deze middelen zijn bedoeld voor het stimuleren van nieuw ondernemerschap in de gemeente. In 2023 is een aanzet gemaakt om een project te formuleren voor Heerlen-Noord, waarbij de verbinding is gezocht met het Nationale Programma Heerlen-Noord. Helaas is daar in 2024 & 2025 geen vervolg op gekomen door andere prioritering aan de Programma kant. Er zijn dan ook geen kosten besteed vanuit het bestemmingsfonds.



Nationaal
Programma
**Heerlen
Noord**

Mutaties werkgebied

Begin 2025 investeerden 17 van de 31 Limburgse gemeenten actief in hun startersbeleid door een bijdrage te leveren aan het StartersCentrum. Dat waren alle Zuid-Limburgse gemeenten behalve Vaals plus de Midden-Limburgse gemeenten Leudal en Roermond. In augustus 2025 is een gesprek gevoerd met de gemeente Vaals. Dat heeft er toe geleid dat de gemeente Vaals per 1 september 2025 weer is toegetroten tot ons samenwerkingsverband. Daarmee is Zuid-Limburg weer compleet en doen alle gemeenten mee. Eind 2025 zijn dus 18 gemeenten deelnemer aan het StartersCentrum.



In onze dienstverlening geldt nog steeds een splitsing: alle collectieve voorlichting (groepsbijeenkomsten) zijn gratis voor alle ondernemende inwoners van onze provincie, Persoonlijke begeleiding bij het ontwikkelen en starten van een eigen onderneming is alleen voorbehouden aan inwoners uit de 18 deelnemende gemeenten. Zij hebben een streepje voor en kunnen gratis gebruikmaken van alle diensten van het StartersCentrum.

Praktijkverhaal Delia Felder & Janine Stelzmann

Valkenburg a/d Geul – Belleza del Sur

Mediterrane magie

'Kleur terugbrengen, in hun eigen leven en dat van anderen', vanuit dat verlangen begon de reis van ras ondernemer Delia Felder en haar partner Janine Stelzmann. Na het opzetten van een succesvolle webshop openden ze half november 2025 in Valkenburg de meest kleurrijke winkel van Zuid-Limburg: Belleza del Sur. Je vindt er handgemaakt keramiek in mediterrane kleuren en patronen. Midden in die oase van kleur kun je ook een keramiek workshop volgen en je eigen mediterrane magie creëren. Moois uit het zuiden.

"Kleur doet wat met je", zegt Janine, de helft van het powerkoppel dat Belleza del Sur in een razend tempo tot een succes aan het maken is. Kleur is niet alleen de drijvende factor achter de winkel, ook de verbindende factor in de persoonlijke relatie. "Kleur associëren we met zon, warmte, vrolijkheid, delen en diversiteit. We staan erg open voor andere culturen en voor producten met een verhaal."

Ook de vrouwen hebben een verhaal. Bij Delia zit het ondernemen in het bloed. Op 22-jarige leeftijd werd ze de eigenaar van een eigen Italiaans restaurant. Nu geeft ze les in ondernemerschap en marketing op de Hogeschool. Janine had een vaste baan in het basisonderwijs. Eerst jaren voor de klas en aansluitend als directeur van de basisschool. In 2025 ging het roer om. "We sprongen in het diepe als ondernemer."

Hun ondernemersavontuur begint in Zuid-Spanje, waar Delia en Janine op zonzavakantie zijn. In de bonte straten van Estepona vinden ze hun ziel en zichzelf terug. "Elke straat heeft een ander kleurthema, we merkten dat we er heel blij van werden. Delia, die altijd zwart droeg begon, na enig aandringen van mij, kleur te dragen. Ons interieur, dat redelijk neutraal was, werd van heel veel kleur voorzien. Hier moesten we iets mee."

Als keramiek fans gaan ze op zoek naar lokale ateliers en producenten. Plekken waar het ambacht regeert. Wat begint met 9 pallets in de garage thuis, wordt een succesvolle webshop die uitgroeit tot een winkelpand waar de kleur vanaf spat. Er is keramiek te vinden uit Spanje, Portugal, Marokko en Tunesië.



Het StartersCentrum Limburg kruist hun pad wanneer ze al een kant-en-klaar businessplan hebben. Adviseur Anita Lussenburg kan alleen maar bevestigen dat het plan heel goed doordacht is. "Het StartersCentrum is voor ons een netwerkpartner en een heel leuk contact. Ze hebben dit jaar relatiegeschenken bij ons ingekocht en Anita komt binnenkort een workshop doen.

De zaak loopt goed, er zijn meer ideeën dan tijd en verdienmodellen dienen zich als vanzelf aan. "We zijn nieuwe pr-bronnen aan het aanboren en onze ideale klant aan het herdefiniëren. Ook stellen we momenteel een arrangement samen met restaurant Aan de Linde, dat ligt hier tegenover. Daarnaast zijn onze workshops onderdeel van het VV-aanbod en van het programma van Wij zijn Valkenburg. Dankzij ons gevarieerde, kleurrijke en unieke aanbod, mogen wij de styling van een Spaans restaurant gaan doen. Interieur styling is een langgekoesterde droom van me, dat wil ik vaker doen."

Qua toekomstperspectief sluit de bevlogen Janine niets uit. "We stellen ons flexibel op en bewegen mee met onze passies en de vragen vanuit de markt. Het kan dus nog alle kanten op." Haar advies aan andere starters: volg je hart en heb lef. "Dat had ik zelf ook nodig, Delia heeft me aangemoedigd. Geen dag is hetzelfde, dat vind ik het leuke aan ondernemen."



4. Onze klanten

Zoals u kunt lezen in dit jaarverslag biedt het StartersCentrum diverse diensten aan. De overeenkomst tussen al deze diensten is, dat zij allen van belang zijn voor mensen die zich oriënteren op het zelfstandig ondernemerschap of recent gestart zijn als ondernemer. Zo zijn er klanten die redelijk intensief worden begeleid en diverse diensten afnemen, maar ook klanten die slechts van één enkele dienst gebruikmaken.

Hieronder worden zij nader getypeerd aan de hand van een aantal relevante persoonskenmerken. Daarbij wordt uitgegaan van de klanten die gebruik hebben gemaakt van minimaal één individueel adviesgesprek. Over hen zijn namelijk meer gegevens bekend.

In 2025 hebben de medewerkers van het StartersCentrum in totaal **988 adviesgesprekken** gevoerd waarvan 722 'face to face' en 266 telefonisch of digitaal. Daarvan konden 505 gekwalificeerd worden als basis/intake gesprekken en 483 als vervolggesprekken. De **gemiddelde leeftijd** van de klanten waarmee een adviesgesprek is gevoerd was ultimo 2025 **40 precies** (in 2024 was dit 40 jaar en 10 maanden).

Van de **809 unieke klantcontacten** is met 505 personen een adviesgesprek gevoerd. 304 personen hebben alleen gebruik gemaakt van een webinar/seminar. De volgende indelingen zijn gemaakt op basis van geslacht, inkomenssituatie, opleidingsniveau en branche waarin de klant het eigen bedrijf wil starten.

In het verleden was het aantal mannen dat gebruikmaakte van de diensten veel hoger. De laatste 3 jaren was het aandeel vrouwen significant hoger dan het aantal mannen (53 om 47% in 2024), een opmerkelijk verschil. In 2025 waren de rollen weer omgedraaid: van het aantal unieke klanten was 51% man en 49% vrouw, nagenoeg gelijk dus.



Seminar tijdens een StartersEvent

Wat is de inkomenssituatie van onze klanten?

De cijfers van dit jaar vertonen een enigszins afwijkend beeld ten opzichte van het jaar ervoor. Het aandeel klanten dat start vanuit een loondienstsituatie is gestegen van 33% naar 37%. Daarentegen mochten wij minder klanten uit de PW/Bijstand ontvangen (6% vs. 10%) en minder klanten die al actief waren als ondernemer (21% vs. 23%). Het aantal klanten uit de WW daalde van 19% naar 16%. En het aandeel klanten vanuit de WAJONG/WAO/WIA/IVA steeg van 6 naar 8%. De rest bleef grotendeels gelijk.

Inkomenssituatie	Unieke klanten advies				Unieke klanten totaal			
	M	V	Totaal	%	M	V	Totaal	%
Geen	13	16	29	6%	24	34	57	7%
Loon	82	87	169	33%	157	144	301	37%
Pensioen/AOW	3	1	4	1%	11	5	16	2%
PW/Bijstand	25	18	43	8%	30	20	50	6%
Stufi	3	6	10	2%	8	8	16	2%
Wajong/WAO/WIA/IVA	32	15	47	9%	38	23	61	8%
WW	36	38	74	15%	61	72	133	16%
ZZP/Ondernemer	61	69	130	26%	83	90	174	21%
Totaal	255	250	505	100%	412	397	809	100%

In vergelijking met voorgaande jaren is ook dit jaar het hoge aantal zzp'ers en ondernemers dat gebruikmaakt van de dienstverlening van het StartersCentrum opvallend. Normaliter is dat hooguit 10%. Dit hoge aantal is deels te verklaren doordat dit net gestarte ondernemers zijn die een beroep doen op het StartersCentrum. Zij staan dan al als ondernemer geregistreerd bij de KVK maar zijn nog niet echt actief aan de slag. De drempel om te starten is voor veel mensen zo laag dat een inschrijving bij de KVK snel gedaan is zonder dat er goed is nagedacht over aanpak en praktische consequenties. De KVK speelt hier op in door die mensen bij inschrijving actief door te verwijzen naar het StartersCentrum.

Vakliteratuur voor alle startende zzp'ers:

welk tarief vraag ik?



Wat is het opleidingsniveau van onze klanten?

55 % van onze klanten heeft een HBO/WO opleiding genoten, terwijl 33% van de klanten een MBO achtergrond heeft. Deze verdeling is al jarenlang ongeveer hetzelfde.

Opleidingsniveau	Unieke klanten advies				Unieke klanten totaal			
	M	V	Totaal	%	M	V	Totaal	%
WO	43	56	98	19%	72	89	161	20%
HBO	72	105	177	35%	125	162	287	35%
MBO	88	69	157	31%	149	116	266	33%
VMBO	21	9	30	6%	28	16	44	5%
Voortgezet Onderwijs	31	11	42	8%	38	13	51	6%
Eindtotaal	255	250	505	100%	412	397	809	100%

Inkomen/Opleiding	WO	HBO	MBO	VMBO	VO	Totaal
Geen	16	15	17	3	7	58
Loon	59	121	94	10	17	301
Pensioen/AOW	5	9	1	0	0	16
PW/Bijstand	1	7	28	8	7	51
Stufi	6	2	8	0	0	16
Wajong/WAO/WIA/IVA	2	15	28	7	9	61
WW	24	57	39	10	3	133
ZZP/Ondernemer	47	60	51	6	9	174
Eindtotaal	161	287	266	44	51	809

In welke branches zijn onze klanten actief?

De zakelijke dienstverlening is van oudsher de branche met de meest startende ondernemers. In onderstaande tabel behoort ook een groot deel van de categorie 'Overig' tot de zakelijke dienstverlening. De top 5 van branches waarin men wil starten waren in 2025:

- 1) Zakelijke dienstverlening
- 2) Gezondheidszorg
- 3) Detailhandel
- 4) Cultuur, sport en recreatie
- 5) Horeca

Bovenstaande top 5 is gelijk aan die van 2024 en 2023. We zien een lichte afname in de zakelijke dienstverlening en lichte toename in de detailhandel & cultuur, sport en recreatie.

Branches	Unieke klanten advies				Unieke klanten totaal			
	M	V	Totaal	%	M	V	Totaal	%
Bouw	25	1	26	5%	32	1	33	4%
Cultuur, sport recreatie	23	39	62	12%	33	53	86	11%
Detailhandel & reparatie/handel in auto's	36	26	62	12%	56	40	96	12%
Energie, water en milieu	0	0	0	0%	0	0	0	0%
Financiële instellingen	0	0	0	0%	5	1	6	1%
Gezondheidszorg	16	63	79	16%	28	96	124	15%
Groothandelsactiviteiten	2	0	2	0%	7	0	7	1%
Horeca	33	20	53	10%	40	26	66	8%
ICT en media	15	5	20	4%	21	13	34	4%
Industrie	6	2	8	2%	13	3	16	2%
Land- en tuinbouw	2	1	3	1%	2	3	5	1%
Logistiek	8	0	8	2%	9	0	9	1%
Onderwijs	12	9	21	4%	31	13	44	5%
Overig	58	65	123	24%	102	118	220	27%
Persoonlijke dienstverl.	0	1	1	0%	0	1	1	0%
Zakelijke dienstverlening	19	18	37	7%	33	29	62	8%
Totaal	255	250	505	100%	412	397	809	100%

Waar wonen onze klanten?

De klanten die een of meerdere adviesgesprekken hebben gevoerd met een ondernemersadviseur of hebben deelgenomen aan fysieke of digitale bijeenkomst van het StartersCentrum komen voornamelijk uit één van de subsidiërende gemeenten. Zie onderstaande tabellen. In totaal hebben wij 505 unieke klanten ontvangen voor adviesgesprekken. **98%** van de klanten kwam **uit subsidiërende gemeenten** en 2% uit niet-subsidiërende gemeenten, waarvan een deel uit het buitenland, voornamelijk Duitsland en België. Starters uit niet-subsidiërende gemeenten kunnen maar een beperkt beroep doen op het StartersCentrum: zij mogen alleen naar bijeenkomsten komen. Van alle unieke klanten (N=809) is het percentage uit niet-subsidiërende gemeenten 92%. Daarbij dient opgemerkt te worden dat het bij klanten uit niet-subsidiërende gemeenten soms ook gaat om mensen die gaan ondernemen in een deelnemende gemeente.

Praktijkverhaal Roel Souren

Nijswiller – 't Kleine Genot

Goed vertoeven bij 't Klein Genot

Met een grote glimlach vertelt de jonge ondernemer (21) Roel Souren uit Vijlen over zijn ondernemersdroom. Vanaf zijn 14^{de} heeft hij al bijbaantjes in de horeca. Zeven jaar geleden begint hij met werken in ijsalon Italia in Vaals en combineert dit enige tijd later met werken bij de Gerardushoeve in Epen. Zijn opleiding tot maatschappelijk werker vertaalde zich in eerste instantie in een baan in de Jeugdzorg, maar het is de horeca die hem roept.

Op de Rijksweg 66 in Nijswiller komt Roels gezin geregeld bij *eetcafé LifLaf*. Het is er supergezellig, het eten is lekker en het café loopt goed. Wanneer de eigenaresse stopt, blijft het pand bleef. Roel vraagt zijn vader hem te helpen onderzoeken wat mogelijk is. Hij nodigt 'de pap' uit om mee te gaan kijken naar het pand. Met hulp van zijn ouders springt Roel in het diepe. Nu runt hij in zijn eentje Eetbar 't Klein Genot in Nijswiller, al krijgt hij in de weekenden hulp van verschillende 14-jarigen uit het dorp. "En binnenkort komt pap bij mij in dienst." Het is zijn vader die Anita Lussenburg tegen het lijf loopt bij MIJN-werk Heerlen II en een gesprek regelt. Roels woongemeente Vaals is op dat moment niet aangesloten bij de groep gemeentelijke subsidieverstrekkers van het StartersCentrum Limburg (*red. in 2025 is gemeente Vaals weer ingestapt*). Gemeente Gulpen-Wittem, waar de zaak gevestigd is, wel. Zo kan Roel gebruik maken van de 1-op-1 adviesgesprekken.



"De hulp van Anita is uitstekend geweest. Ze was realistisch en best streng. Ik moest een ondernemersplan maken, financiën berekenen, kort gezegd: mijn droom naar de realiteit vertalen. Wat is mogelijk? Wat moet ik ervoor doen? Hoeveel geld heb ik zelf? Wat is verstandig om te lenen? En waar? We zaten onder tijdsdruk, maar zij heeft ons in alles goed geholpen". Roel is ook erg tevreden over de Qredits adviseur, waar hij een kleine financiering aangevraagd heeft, en over de medewerker van de gemeente Gulpen-Wittem. "De hulp van alle drie de organisaties heb ik als heel persoonlijk en helpend ervaren".

Binnen drie maanden na het gesprek is alles rond, in juli 2025 opent *Eetbar 't Klein Genot* haar deuren. De sfeer is gemoedelijk, de zaak met zorg ingericht en binnen is er plek voor 26 mensen. Ook is er een terras voor 18 mensen. "Het terras ligt niet ideaal, zo langs een drukke weg, maar mensen zijn blij als ze zitten. Vooral wandelaars, die willen gewoon graag uitrusten. En mensen uit de buurt zijn aan de drukke weg gewend."

Roel denkt al na over een verandering in zijn concept. De zaak is nu tussen 11:00 en 15:00 uur gevuld met mensen voor koffie met vlaai, verse broodjes of een lekkere lunch. Daarnaast wil hij een volledig avondmenu gaan serveren. Nu eet je er alleen een zelfgemaakte maaltijd of flammkuchen, maar hij merkt dat mensen ook graag een voorafje willen en ook iets na. "Mensen willen echt tafelen".

Alles wordt zelf klaargemaakt: broodjes, salades, flammkuchen, zuurvlees, goulash, saté enz. Broodjes en salades kunnen ook worden afgehaald, dus een toekomstige bezorgservice sluit Roel niet uit. Zijn vriendin organiseert geregeld op woensdagavonden, onder het genot van een hapje en een drankje, een creatieve workshop. Ook die krijgen langzaamaan vorm.

Roels tips voor starters: "Zet eerst alles op een rijtje en wacht soms even voordat je actie onderneemt. Ik wilde meteen graag een mooie koffiemachine, een grote investering die ik toch even uitgesteld heb. Van de Stichting Starterscoördinatie kon ik een voucher krijgen, waarvan de koffiemachine deels kon worden betaald. Maar je moet ook durven springen. Ik wist dat als wij Sourens iets doen, we het goed zouden doen."



In onderstaande overzichten zijn de gemeenten van onze klanten weergegeven die gebruik hebben gemaakt van een of meer adviesgesprekken.

Subsidiërende gem.	Unieke klanten advies				Unieke klanten totaal			
Unieke klanten	M	V	Totaal	%	M	V	Totaal	%
Beek	4	4	8	2%	6	7	13	2%
Beekdaelen	3	10	13	3%	8	15	23	3%
Brunssum	7	10	17	3%	10	15	25	3%
Eijsden-Margraten	5	8	13	3%	9	14	23	3%
Gulpen-Witterm	1	4	5	1%	5	7	12	1%
Heerlen	51	45	96	19%	81	75	156	19%
Kerkrade	23	15	38	8%	28	22	50	6%
Landgraaf	8	11	19	4%	14	19	33	4%
Leudal	3	8	11	2%	7	11	18	2%
Maastricht	70	75	145	29%	93	104	197	24%
Meerssen	7	3	10	2%	9	8	17	2%
Roermond	13	11	24	5%	23	15	38	5%
Simpelveld	4	2	6	1%	7	5	12	1%
Sittard-Geleen	39	21	60	12%	50	30	80	10%
Stein	6	6	12	2%	9	12	21	3%
Vaals	1	1	2	0%	3	2	5	1%
Valkenburg a/d Geul	4	7	11	2%	6	10	16	2%
Voerendaal	1	2	3	1%	4	3	7	1%
Totaal	250	243	493	98%	372	374	746	92%
Niet-subsidiërende gem.	Unieke klanten advies				Unieke klanten totaal			
Unieke klanten	M	V	Totaal	%	M	V	Totaal	%
Echt-Susteren	0	1	1	0%	1	1	2	0%
Horst aan de Maas	0	0	0	0%	5	3	8	1%
Maasgouw	0	1	1	0%	1	1	2	0%
Nederweert	1	0	1	0%	2	0	2	0%
Overig (Vrnl Duitsland/België)	3	5	8	2%	7	8	15	2%
Peel en Maas	0	0	0	0%	0	2	2	0%
Roerdalen	0	0	0	0%	0	1	1	0%
Venlo	1	0	1	0%	21	3	24	3%
Venray	0	0	0	0%	1	2	3	0%
Weert	0	0	0	0%	2	2	4	0%
Totaal	5	7	12	2%	40	23	63	8%
Totaal	255	250	505	100%	412	397	809	100%

Waar wonen onze klanten (voor alle afzonderlijke diensten)?

In 2025 zijn in totaal 1486 geregistreerde diensten (adviesgesprekken, videobel, seminars en webinars) afgenomen door inwoners uit de hierna genoemde gemeenten. In 2022, 2023 en 2024 waren dit respectievelijk 1962, 1383 en 1534 geregistreerde diensten. Er is dus sprake van een kleine afname in 2025 (3% minder).

In de volgende 2 tabellen wordt een totaal overzicht gegeven van de afgenomen diensten gesplitst in subsidiërende en niet-subsidiërende gemeenten. **94%** van diensten wordt afgenomen door klanten uit subsidiërende gemeenten.

Totaal afgenomen diensten klanten van subsidiërende gemeenten (**N=1404**)

Klantafspraken totaal	M	V	Totaal	%
Beek	12	20	32	2%
Beekdaelen	14	25	39	3%
Brunssum	19	21	40	3%
Eijsden-Margraten	15	22	37	2%
Gulpen-Wittem	5	9	14	1%
Heerlen	136	156	292	20%
Kerkrade	48	47	95	6%
Landgraaf	25	34	59	4%
Leudal	10	23	33	2%
Maastricht	158	218	376	25%
Meerssen	19	25	44	3%
Roermond	36	25	61	4%
Simpelveld	13	12	25	2%
Sittard-Geleen	78	77	155	10%
Stein	18	29	47	3%
Vaals	13	9	22	1%
Valkenburg a/d Geul	9	16	25	2%
Voerendaal	4	4	8	1%
Totaal	632	772	1404	94%

Totaal afgenomen diensten klanten van niet-subsidiërende gemeenten (**N=82**)

Klantafspraken totaal	M	V	Totaal	%
Echt-Susteren	2	5	7	0%
Horst aan de Maas	5	5	10	1%
Maasgouw	6	2	8	1%
Nederweert	2	0	2	0%
Overig	9	10	19	1%
Peel en Maas	0	3	3	0%
Roerdalen	0	1	1	0%
Venlo	22	3	25	2%

Venray	1	2	3	0%
Weert	2	2	4	0%
Totaal	49	33	82	6%

Klantafspraken totaal	M	V	Totaal	%
18 Subsidiërende gemeenten	632	772	1404	94%
10 niet-subsidiërende gemeenten & buitenland	49	33	82	6%
Totaal	681	805	1486	100%

Ondernemerschap en Onderwijs

Het StartersCentrum Limburg stimuleert het ondernemerschapsonderwijs en studentenondernemerschap. De studententijd is vaak een geschikt moment voor het starten van een eigen bedrijf of om je daarop te oriënteren. Uit overzichten van de KVK blijkt dat er veel starters zijn in de leeftijdscategorie 20 tot 30 jaar. In 2025 werd er door het StartersCentrum aan een onderwijsactiviteit een bijdrage geleverd:

- Lesprogramma (3 lessen) aan de Minor Creatief Ondernemerschap aan de Kunstacademie van Zuyd Hogeschool in Maastricht

**ZU
YD**

Met deze activiteiten had het StartersCentrum in 2025 een bereik van **60 studenten**.

Wie de jeugd heeft...



Samenwerking publieke domein

Het StartersCentrum streeft samenwerking met andere partners na als dat in het belang is van mensen die als ondernemer willen starten of onlangs als ondernemer zijn gestart.

Zo zijn er enkele samenwerkingsconvenanten gesloten, zoals met **UWV Zuid-Limburg** en **UWV Noord- en Midden-Limburg**. Deze convenanten zijn geprolongeerd voor onbepaalde tijd.



Ten behoeve van mensen met een WW / PW / WAO / WIA / WAJONG uitkering verzorgt het StartersCentrum startersoriëntatie bijeenkomsten. Bovendien is er veel expertise aanwezig bij de ondernemersadviseurs omtrent het starten vanuit een dergelijke uitkeringssituatie. Het zelfstandig ondernemerschap is immers ook een mogelijkheid om op eigen kracht in een inkomen te voorzien. Jaarlijks zijn er tientallen die uiteindelijk deze keuze maken. De redenen dat werkzoekenden kiezen voor het zelfstandig ondernemerschap zijn velerlei. Soms gebeurt dat omdat het niet lukt een baan in loondienst te bemachtigen, maar vaak ook omdat men het prettig vindt eigen baas te zijn. Verreweg de meeste mensen zijn goed gemotiveerd. Zij willen zelf het initiatief behouden om hun toekomst te regelen. Hiervoor is vaak meer maatwerk mogelijk dan in loondienst.

Er is ook een samenwerkingsconvenant gesloten met **OKB-Limburg (Stichting OndernemersKlankBord)**. Het



Ondernemersklankbord is een verband van oud-ondernemers. Zij willen vanuit hun kennis en ervaring ondernemers die moeilijkheden ervaren, adviseren. In voorkomende gevallen verwijst het StartersCentrum personen door naar het OKB. Daarbij gaat het minder om starters en jonge bedrijven, maar meer om ondernemers die reeds langer actief zijn. Zij melden zich bij het StartersCentrum vanwege goede ervaringen uit het verleden. Dit convenant en deze doorverwijzing passen in de nazorg waaraan het StartersCentrum inhoud wil geven. Andersom verwijst het OKB mensen door naar het StartersCentrum. Met het huidige bestuur van OKB-Limburg is afgesproken de samenwerking te continueren. Het OKB is ook present geweest op alle 4 de StartersEvents in 2025.



Met de **Kamer Van Koophandel**, tegenwoordig enkel afgekort als KVK, worden goede relaties onderhouden. Tijdens onze StartersEvents verzorgt de KVK een workshop met als thema 'stappenplan eigen bedrijf'. De KVK was present bij alle StartersEvents in 2025. Regelmatig worden bij de inschrijving in Roermond mensen door de KVK geattendeerd op het StartersCentrum. De KVK is hiermee een belangrijke doorverwijs-partner van het StartersCentrum.

Praktijkverhaal Wendie Gerrits Stein – Lekker van Wendie

Vangen wat iemand wil

Als gedreven twintiger verruult Wendie Gerrits (44) het Zuid-Hollandse Leidschendam voor het Limburgse Stein. In haar onderwijswerk loopt ze vast, met een burn-out en een arbeidsongeschiktheidsuitkering (WIA) tot gevolg. Ze wil iets doen waar ze echt gelukkig van wordt en vindt zichzelf opnieuw uit als kok. Wat begint als hobby en een zoektocht naar verbinding verandert in een voedende onderneming: Lekker van Wendie.

In coronatijd plakt ze een briefje op haar raam met het aanbod om voor andere mensen eten klaar te maken. “Ik zocht verbinding door lekker te koken voor buurtgenoten. Al snel vroeg ik me af, ‘of ik daar niet mijn werk van kon maken?’.”

Begin 2023 begint haar ondernemersreis, in Maastricht volgt ze het seminar *Starten als ZZP'er* bij ondernemersadviseur Marcel van Kasteren. “Hier snuffelde ik voor het eerst aan het idee om iets voor mezelf te beginnen”. Het blijkt nog te vroeg om door te pakken. Wendie werkt verder aan haar herstel, blijft nog een tijdje in loondienst en laat het idee om te gaan ondernemen zes maanden voor wat het is.

In september 2023 voelt ze zich sterk genoeg. Haar zelfvertrouwen is teruggewonnen en ze stapt in Heerlen het kantoor binnen van ondernemersadviseur Anita Lussenburg. Wendie spreekt met veel lof over Anita. “Ze heeft me met engelengeduld begeleid en me wegwijs gemaakt in de wondere wereld van het ondernemen. Zo kwam ik een keer met een krat vol bonnen, folders en facturen aanzetten. Anita trok een klapper uit de kast en liet me zien wat ik met mijn administratie moest doen.”



Wendie heeft inmiddels een lekker lopend bedrijf: Lekker van Wendie. Koken en mensen vertroetelen met eten is haar passie. “Met mijn werk wil ik de wereld een beetje beter en vrolijker maken. Ik geloof dat mijn oprechte service en menselijke contact echte verbinding creëert. Ik zie eindeloze mogelijkheden om te groeien en bij te dragen aan een betere wereld. Daarom ga ik elke dag met zoveel plezier aan het werk”.

Iedere week bedenkt ze een weekmenu, zodat je elke dag een andere lekkere maaltijd kunt afhalen. Die bereidt ze thuis, in de grote gezellige woonkeuken van haar huis, dat vlak bij het Mariakapelletje in Stein ligt. Maar net zo makkelijk is ze ‘chef aan huis’ en verzorgt ze de meest lekkere gerechten bij *jou* thuis. “Ik ben goed in het vangen wat iemand wil”. Ook voor workshops draait ze haar hand niet om. Haar grote voorbeeld is Yotam Ottolenghi en als ze moet kiezen tussen vlees, vis of groenten, dan hebben groenten haar voorkeur.



Haar ondernemersreis gaat met vallen en opstaan. “In het begin vroeg ik te lage prijzen waardoor ik niet uit de kosten kwam. Ik had ook een veel te dure boekhouder in de arm genomen. En soms wilde ik een klant niet teleurstellen waardoor ik met de gebakken peren bleef zitten. Ik word er niet minder blij door. Ik heb een tevreden vaste klantenkring, doe creatieve samenwerkingen, heb een ideeënrijk hoofd en leef mijn droom.” Andere starters geeft ze lachend mee: “Beginnen, gewoon doen, maar wel eerst langs het StartersCentrum Limburg!”

Wendie houdt van lokaal en waardeert een persoonlijke touch. “Net nadat ik me ingeschreven had bij de Kamer van Koophandel kreeg ik een telefoontje van de MAKRO om een keertje langs te komen. Ik werd bij iedere afdeling persoonlijk geïntroduceerd. Hoe leuk is dat?! Dus ik doe er nog regelmatig boodschappen, dat begrijp je wel.” Het allerliefste koopt ze lokaal in, zoals bij Groentegroothandel Smets & Zn. in Geleen of bij van Vleesch tot Worst in Urmond. Laatste is een ondernemer met passie, net als zij.

Sinds 2021 is er samenwerkingsconvenant met het Huis voor de Kunsten Limburg (HKL). De aandacht bij het HKL is steeds meer gericht op cultureel ondernemerschap. Doordat het StartersCentrum daarin ook over de nodige expertise beschikt, zijn de handen ineen geslagen en wordt er samengewerkt in de begeleiding van startend creatief & cultureel talent in onze provincie.



In Sittard-Geleen wordt samengewerkt met de sociale coöperatie Vidi. Inwoners uit de gemeente die vanuit een bijstandsuitkering met hulp van goede begeleiding en onder supervisie van de coöperatie willen gaan ondernemen, komen in aanmerking voor deelname. Het StartersCentrum

deelt ervaring en kennis en er vindt periodiek overleg plaats over mogelijke kandidaten en deelnemers.

Deelnemende gemeenten

De deelnemende gemeenten concentreren zich hoofdzakelijk in Zuid-Limburg. Dit is vanuit de historie te verklaren. Het StartersCentrum is ooit begonnen als een initiatief van Zuid-Limburgse gemeenten.

De stichting staat positief tegenover uitbreiding van het werkgebied in Limburg. Sporadisch worden ook diensten verricht ten behoeve van mensen die woonachtig zijn in niet-deelnemende gemeenten. Op grond van de convenanten met het UWV zijn alle seminars en webinars ook voor inwoners van niet-subsidiërende gemeenten toegankelijk. De dienstverlening aan deze inwoners blijft hiertoe beperkt.

Per 1 september 2025 is de gemeente Vaals weer toegetreden tot het StartersCentrum. Zodoende zijn ultimo 2025 weer alle gemeenten in Zuid-Limburg deelnemer, plus de gemeenten Leudal en Roermond in Midden-Limburg.



In 2025 namen deze gemeenten deel aan het StartersCentrum:

Regio Parkstad Limburg

- Beekdaelen
- Brunssum
- Heerlen
- Kerkrade
- Landgraaf
- Voerendaal
- Simpelveld

Regio Maastricht-Heuvelland

- Maastricht
- Meerssen
- Eijsden-Margraten
- Valkenburg aan de Geul
- Gulpen-Wittem
- Vaals (vanaf 1 september)

Regio Westelijke Mijnstreek

- Beek
- Sittard-Geleen
- Stein

Midden-Limburg

- Roermond
- Leudal



Ondernemerssafari gemeente Leudal op 21 november 2025

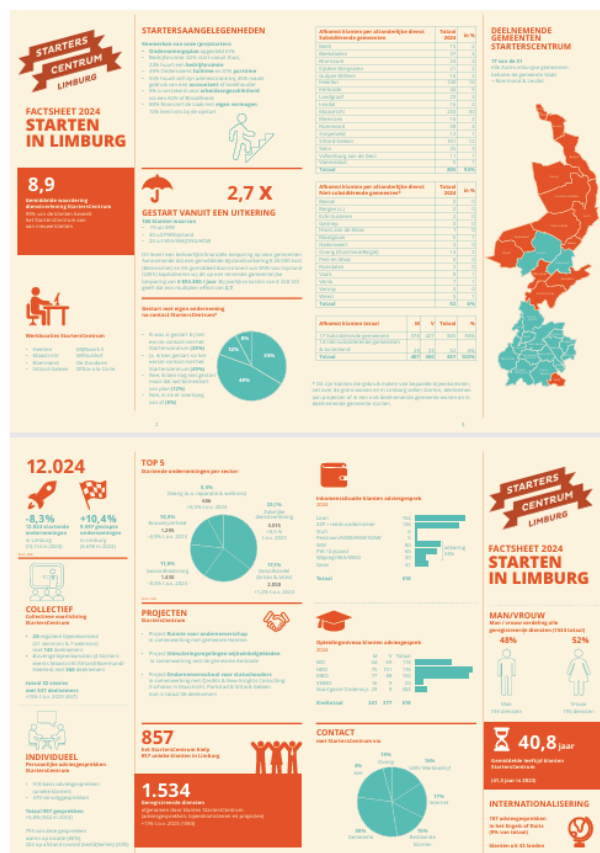
Startend ondernemer Jeroen Knippenberg van KnippenbergKnives

Wethouder Jan den Teuling en ondernemersadviseur Marion Schepers

Het spreekt voor zich dat het StartersCentrum blijft investeren in goede relaties met de gemeenten. Ondanks de toezending van beleidsdocumenten en verantwoordingsrapportages zijn raadsleden niet altijd goed op de hoogte van het werk van het StartersCentrum. De laatste jaren is dit verbeterd, onder meer door het uitbrengen van het jaarverslag in de vorm van een handzame factsheet. Het StartersCentrum maakt frequent gebruik van sociale media (LinkedIn, Instagram en Facebook). Op deze media is iedere week aandacht voor een starter via de rubriek 'in the picture'. Ook de website www.starterscentrum.nl is een belangrijk communicatiekanaal: hier kunnen klanten een eerste indruk krijgen, veel startersinfo to zich nemen, een overzicht van de aangeboden diensten zien en hun afspraken boeken.

Belangrijke informatie voor starters en pré-starters wordt altijd vermeld in onze periodieke nieuwsbrief "Starterskoppen" en via onze nieuwsrubriek op onze website.

Met betrekking tot de relatie met gemeenten kan nog worden opgemerkt, dat het StartersCentrum deelneemt aan diverse overlegtafels waar **het gemeentelijk startersbeleid** aan de orde komt. Ook wordt van intergemeentelijk overleg gebruik gemaakt om samen te zitten met ambtenaren. We houden elkaar over en weer op de hoogte van de ontwikkelingen rondom startende ondernemers, zowel binnen het StartersCentrum als binnen de gemeenten.



Factsheet starten in Limburg

Praktijkverhaal Jonas Goy & Melissa Pritchard – Vaals – Goy Services

Ondernemen met Zwitserse precisie

Hij is de vakman, zij doet de administratie. Zij haalt klussen binnen, hij voert ze uit. Zij voert het woord, hij vult aan. Jonas Goy (38) en Melissa Pritchard (46) runnen Goy Services als een team, maar professioneel hebben ze andere ambities. Melissa vertaalt, verkoopt en versterkt momenteel de droom van Jonas, die alleen Frans spreekt en letterlijk aan de weg timmert als houtbewerker.

De allereerste klus was voor hun oude huisbaas in Maastricht. Hij vroeg Jonas 'deuren en kozijnen met glaspanelen erin op te knappen'. Het bleek een monumentaal pand en ondanks dat Jonas geen ervaring had met restaureren, nam hij de klus op zich. Een schot in de roos, want niemand is geschikter voor restauratiewerk dan een schrijnwerker die opereert met Zwitserse precisie.

"Je hebt de Nederlandse manier en de Zwitserse manier van houtbewerken". Om beurten vullen Jonas en Melissa elkaar aan, als voorbeeld nemen ze het verven van kozijnen. "De Nederlandse manier is om het kozijn wat op te schuren en over de laatste laag heen te verven. De Zwitserse manier: het hele kozijn 'strippen', houtrot herstellen, grondverf aanbrengen en dan opnieuw verven."

Bij zijn eerste klus moest nog meer vervangen en hersteld worden. Ook dat deed Jonas succesvol, al wilde zijn huisbaas er liever wat meer vaart achter zetten. Tijd is immers geld. "Wat kost het?", is meestal de tweede vraag die mensen stellen als ze ons benaderen – of wij hen - via bijvoorbeeld Werkspot of Temper. Daar adverteren we voor Goy Services". Voor Jonas staat aandacht, kwaliteit en precisie voorop. Hij is 'het Zwitserse horloge' op een volle markt met veel prijsconcurrentie. Zijn restauratie skills zouden zijn USP – Unique Selling Point – kunnen worden. Sinds zijn start in april 2023 heeft hij regelmatig opdrachten, ook omdat hij zijn klusvaardigheden aan het uitbouwen en opschalen is.



Melissa legt uit hoeveel hij in hun woonhuis in Vaals gedaan heeft. Ook daar heeft Jonas grondig verbouwd om er fijn te kunnen leven met hun twee dochters. Zijn nauwgezette tegelwerk in de tuin levert hem nu nieuwe 'tuinklanten' op. "Mijn neef heeft me geadviseerd, hij is tegelzetter. Ik ben bij hem in de leer geweest, nu kan ik het zelf." Ondersteund door Melissa timmert Jonas aan de weg als ondernemer, wat uitdagend is als je alleen Frans spreekt. "Via de gemeente Maastricht kwamen we in contact met het StartersCentrum Limburg. Onze adviseur, Marcel van Kasteren, begeleidde ons in het gebruiken van een Excel sheet voor de administratie. Ook hielp hij ons met tips voor de inkoop van hout, bij het leggen van contacten en het vergroten van ons netwerk. En hij ondersteunt ons nog steeds met advies over belastingzaken. Echt een all-in-service!"



Het koppel deelt een aantal passies, waaronder die voor talen en fietsen. Melissa doorkruiste 24 landen en fietste 34.000 kilometer solo voordat ze Jonas ontmoette. Jonas poogde in het Guinness Book of Records te komen door als snelste de wereld rond te fietsen. Nu stoppen ze hun tomeloze energie in het opvoeden van hun twee meertalige dochters. Melissa is oorspronkelijk Amerikaans, Jonas Zwitsers. Vaals is voor het gezin een uitstekende uitvalsbasis met Duitsland en België om de hoek. In Vaals en omgeving zijn ook diverse meertalige scholen. Melissa werkt momenteel als docent op het Maastricht United World College, een zeer diverse, multiculturele school met meer dan 100 verschillende nationaliteiten. Ze doet er een MBA 'Educational Leadership' naast. Haar droom is het opzetten van een lokale twee- of drietalige school, met aandacht voor kunst en cultuur in het onderwijsprogramma. Jonas droomt van een eigen werkplaats, houtbewerkingsmachines, materialen en een 'klusbus'. Hun ambities mogen uiteenlopen, maar Jonas' gepassioneerde precisie en Melissa's vurige veelzijdigheid vullen elkaar perfect aan.

5. Startende ondernemingen in Limburg

Het afgelopen jaar is het aantal startende ondernemingen in Limburg voor het 2^e jaar op rij gedaald. Na jarenlange stijgingen en een lichte daling in 2022 was er in 2023 een stijging tot 13.114 In 2024 daalde het aantal starters weer tot 12.016 (-8%) en in 2025 tot **11.318** (-6%).

Het aantal stoppers nam vorig jaar toe van 9.583 naar **10.373** (+ 8%).

Opvallend is dat Limburg er dit jaar voor het 3^e achtereenvolgende jaar goed uitspringt ten opzichte van heel Nederland. Het aantal starters in onze provincie is fors minder afgenomen

dan het landelijk gemiddeld (5,8% voor Limburg en 9,8% voor NL) terwijl de toename van het aantal stoppers in Limburg iets meer is (8,2% vs. 7,5% voor NL). We doen het dus per saldo beter dan de rest van NL in 2025!

11.318

in Limburg (2025)

Hiervoor wordt verwezen naar volgend overzicht, waarbij dient te worden opgemerkt dat dit aantal de inschrijvingen van zowel hoofd- als nevenvestigingen en betreft. In dit genoemde aantal zitten bijvoorbeeld ook stichtingen en verenigingen en buitenlandse vennootschappen, besloten vennootschappen i.o. en besloten vennootschappen. Bij de mensen die gebruikmaken van de diensten van het StartersCentrum gaat het hoofdzakelijk om personen die starten als zzp'er. In de juridische termen wordt dit aangeduid als een eenmanszaak. Onder de klanten van het StartersCentrum bevindt zich ook een redelijk aantal personen dat kiest voor een Vennootschap Onder Firma. Andere juridische vormen zoals de besloten vennootschap komen incidenteel voor.

Bij veel van de inschrijvingen bij de KVK gaat het niet om een onderneming, maar bijvoorbeeld om een sportvereniging, zorginstelling of om louter vermogensbeheer. Duidelijk is ook dat niet alle starters een beroep doen op het StartersCentrum. Dat hoeft ook niet. Sommigen hebben zich elders geïnformeerd, starten vanuit een bestaand bedrijf of krijgen ondersteuning van hun werkgever. Een blijvend toenemend fenomeen is het zogenaamde hybride ondernemerschap oftewel het parttime ondernemerschap. Hierbij gaat het om mensen die in loondienst werkzaam zijn en daarnaast in deeltijd starten als ondernemer. De loondienstbaan geeft een stuk extra financiële zekerheid. Dit blijkt ook uit het onderzoek ("Ondernemerschap: een persoonlijke keuze. Een onderzoek naar kenmerken & behoeften van aspirant-ondernemers" van de KVK en de Vrije Universiteit van Amsterdam 2018). Helaas komt het nog te vaak voor dat mensen starten met een eigen bedrijf zonder een gedegen voorbereiding. Dat is niet zo verstandig. Ook voor een start als ondernemer geldt het gezegde "Een goed begin is het halve werk". Iedere starter doet er verstandig aan alvorens te starten **een eigen goed**

doordacht (ondernemings)plan te maken. Op basis hiervan kan men een onderbouwd besluit nemen om wel of niet te starten. Daarnaast kan het ondernemingsplan gebruikt worden voor bijvoorbeeld een kredietaanvraag of toestemming te krijgen voor het starten vanuit een uitkeringssituatie. Uit onderzoek is gebleken, dat een goede begeleiding, advisering en een doordacht ondernemingsplan een goede basis vormen voor een succesvolle start en de kans op **vroegtijdige uitval significant verlaagd**.

In het volgend overzicht staan de aantallen startende en stoppende bedrijven van 2022 tot en met 2025 van Limburg als ook Nederland. De conclusie is dat wij het in Limburg significant beter doen met de afname van het aantal starters en iets slechter met het aantal stoppers vergeleken met de rest van Nederland.

Jaar	2022	2023	2024	2025	↑↓ 2024	Δ 2024-25
Starters Limburg	12.004	13.114	12.016	11.318	-698	-5,8%
Stoppers Limburg	8.556	8.690	9.583	10.373	+790	+8,2%
Starters Nederland	273.930	277.188	253.696	228.727	-24.969	-9,8%
Stoppers Nederland	145.164	147.482	196.188	210.976	+14.788	+7,5%

Bron KvK Regiodata & Handelsregister



Voorzitter RVC Wim Dupont geanimeerd in gesprek

met deelnemer StartersEvent

Praktijkverhaal Dixon Block

Voerendaal – Simplexity Games

Liefde voor leren

De zin "If there was a problem, yo, I'll solve it" uit het nummer Ice ice baby van Vanilla Ice is Dixon Block (31) op het lijf geschreven. Problemen oplossen is zijn passie, mensen stimuleren om te leren zijn drijfveer. Om dat te bereiken, moet leren weer leuk worden. Het is dan ook niet gek dat zijn bedrijven Interaction Education en Simplexity Games gebruik maken van de leukste vorm van leren: spelletjes spelen.



De van oorsprong Canadese Dixon Block is creatief van geest en ondernemend van aard. Hij heeft 1001 ideeën, leidt meerdere projecten, bedient verschillende klanten en heeft de handen vol aan het optimaliseren en oplossen van zijn eigen ondernemersvraagstukken. Omdat zijn gezin te onderhouden, heeft hij in Aken een parttimebaan als magazijnmanager. Hoe hij het klaarspeelt om zijn vrouw en dochter nog te zien, is een raadsel. Maar daar houdt hij nou juist van: puzzelen en complexe situaties versimpelen.

Tot eind 2025 vielen zijn zelfstandige activiteiten onder de Kleine Ondernemersregeling (KOR), maar zijn resultaten zijn goed genoeg om als fulltime ondernemer te worden aangemerkt. In principe voedt hij 'twee takken aan de spellenboom'. De ene tak – Interaction Education – richt zich op serieuze spellen: educatie en training gericht op persoonlijke ontwikkeling en teambuilding. In de educatiebranche werkt hij ook als freelanceconsultant. De andere tak – Simplexity Games – richt zich op entertainment spellen gekenmerkt door simpele regels en uitgebreid (complex) plezier.

Trots houdt Dixon een prachtig ontworpen langwerpige doos vast met daarop de print van een bus en de woorden 'Driving me crazy!'. Het is zijn eerste entertainment spel, dat hij heeft gerealiseerd met hulp van crowdfunding. Via Kickstarter haalde hij binnen 7 uur en 18 minuten 100% van zijn financiering binnen. Na 2 weken stond de teller op 350% met maar liefst 268 sponsoren uit 26 landen. 'The game was on'!

In het creatieproces doet hij alles zelf: "Het idee is van mij, ik regel de financiering, doe de art direction en het design, ik laat de prototypes maken, stuur de fabricage aan, doe de marketing en sales, bezoek game conventies en spelevents, benader potentiële inkopers – zoals spellen- en speelgoedwinkels en natuurlijk regel ik het hele projectmanagement." Dat Dixon lange dagen maakt, zijn mail nauwelijks bijgebeend krijgt en een tikkeltje chaotisch overkomt, is niet verwonderlijk. Ook dat zijn de kenmerken van een creatieve ondernemer.

Het leukste en tegelijkertijd het minst leuke aan ondernemen is het dragen van alle verantwoordelijkheid. "Alle successen maar ook alle mislukkingen heb ik aan mezelf te danken. Dat is fijn en lastig tegelijk." Zijn social media marketing en boekhouding besteedt hij inmiddels uit, al blijft hij ook daarvoor eindverantwoordelijk.



Dat je als ondernemer ook je administratie en belastingzaken goed moet regelen, was voor Dixon de reden om bij het StartersCentrum Limburg aan te kloppen. Met Marcel van Kasteren heeft hij meerdere gesprekken gevoerd. "Marcel gaf me een handig Excel sheet, dat ik direct optimaliseerde voor mijn eigen administratie. Hij gaf me verschillende namen door van boekhouders en adviseert over regels en belastingzaken. Ik kan ook fijn met hem sparren over al mijn ideeën en plannen."

Zijn advies voor starters is opvallend: begin er niet aan, doe het niet. Wie toch doorzet, heeft de juiste spirit. "Als ondernemer moet je geduldig zijn, uithoudingsvermogen hebben en tegen een stootje kunnen. Je moet problemen oplossen en leergierig zijn." Dixon, die oorspronkelijk opgeleid is als docent, leeft in wezen om te leren. Hij houdt van reflecteren: op zichzelf, werkprocessen en het leven in het algemeen. Die liefde voor leren brengt hij graag over op anderen. "Ons onderwijssysteem leert ons af dat leren leuk is, het maakt leren en groeien te serieus en ingewikkeld. Als iedereen leren leuk zou vinden, zouden we meer open minded zijn. Dan zouden veel problemen helemaal niet bestaan."

Overzicht starters en stoppers per gemeente in Limburg

Op deze en volgende pagina's zijn de startende en stoppende ondernemingen weergegeven per gemeente. Er zit veel verschil tussen de afzonderlijke gemeenten.

Totaal startende bedrijven hoofdvestiging Limburg						
Gemeente / Jaar	2022	2023	2024	2025	↑↓ 2024	Δ 2024-2025
Beek	189	185	163	173	+10	+6,1%
Beekdaelen	336	341	322	317	-5	-1,6%
Beesel	125	102	108	115	+7	+6,5%
Bergen (L.)	123	140	129	133	+4	+3,1%
Brunssum	247	261	257	208	-49	-19,1%
Echt-Susteren	344	383	327	324	-3	-0,9%
Eijsden-Margraten	263	244	220	201	-19	-8,6%
Gennepe	179	204	165	140	-25	-15,2%
Gulpen-Wittem	122	124	116	104	-12	-10,3%
Heerlen	953	1077	1023	1030	+7	+0,7%
Horst a/d Maas	419	399	375	404	+29	+7,7%
Kerkrade	455	452	432	442	+10	+2,3%
Landgraaf	293	365	324	274	-50	-15,4%
Leudal	383	351	348	338	-10	-2,9%
Maasgouw	259	279	249	226	-23	-9,2%
Maastricht	1433	1663	1549	1444	-105	-6,8%
Meerssen	207	195	153	176	+23	+15,0%
Mook & Middelaar	100	73	70	68	-2	-2,9%
Nederweert	184	184	190	187	-3	-1,6%
Peel en Maas	426	451	398	394	-4	-1,0%
Roerdalen	186	197	184	162	-22	-12,0%
Roermond	863	978	759	770	+11	+1,4%
Simpelveld	81	87	81	69	-12	-14,8%
Sittard-Geleen	957	1098	994	906	-88	-8,9%
Stein	215	232	223	209	-14	-6,3%
Vaals	77	110	92	72	-20	-21,7%
Valkenburg a/d G	170	188	181	174	-7	-3,9%
Venlo	1245	1423	1282	1144	-138	-10,8%
Venray	495	555	520	443	-77	-14,8%
Voerendaal	105	94	94	96	+2	2,1%
Weert	570	674	690	569	-121	-17,5%
Eindtotaal	12.004	13.114	12.024	11.318	-706	-5,9%

Bron KvK Regiodata & Handelsregister

Totaal stoppende bedrijven hoofdvestiging Limburg						
Gemeente / Jaar	2022	2023	2024	2025	↑↓ 2024	Δ 2024-2025
Beek	120	148	139	152	+13	+9,4%
Beekdaelen	203	269	258	320	+62	+24,0%
Beesel	70	80	96	112	+16	+16,7%
Bergen (L.)	62	88	91	106	+15	+16,5%
Brunssum	156	158	195	204	+9	+4,6%
Echt-Susteren	247	282	271	318	+47	+17,3%
Eijsden-Margraten	141	158	191	191	0	0,0%
Gennepe	105	124	166	133	-33	-19,9%
Gulpen-Wittem	78	116	108	134	+26	+24,1%
Heerlen	563	703	821	914	+93	+11,3%
Horst a/d Maas	271	279	321	359	+38	+11,8%
Kerkrade	272	326	368	417	+49	+13,3%
Landgraaf	186	204	252	270	+18	+7,1%
Leudal	214	254	278	300	+22	+7,9%
Maasgouw	158	156	221	226	+5	+2,3%
Maastricht	945	1023	1104	1219	+115	+10,4%
Meerssen	108	140	139	155	+16	+11,5%
Mook & Middelaar	53	63	60	87	+27	+45,0%
Nederweert	128	146	155	168	+13	+8,4%
Peel en Maas	249	293	319	361	+42	+13,2%
Roerdalen	119	139	149	150	+1	+0,7%
Roermond	501	586	623	666	+43	+6,9%
Simpelveld	53	61	72	76	+4	+5,6%
Sittard-Geleen	645	752	814	830	+16	+2,0%
Stein	170	168	184	189	+5	+2,7%
Vaals	48	84	109	82	-27	-24,8%
Valkenburg a/d G	107	128	183	153	-30	-16,4%
Venlo	730	896	995	1004	+9	+0,9%
Venray	265	339	375	430	+55	+14,7%
Voerendaal	68	87	76	85	+9	+11,8%
Weert	330	440	464	571	+107	+23,1%
Eindtotaal	8.556	8.690	9.597	10.373	+776	+8,1%

Bron KvK Regiodata & Handelsregister

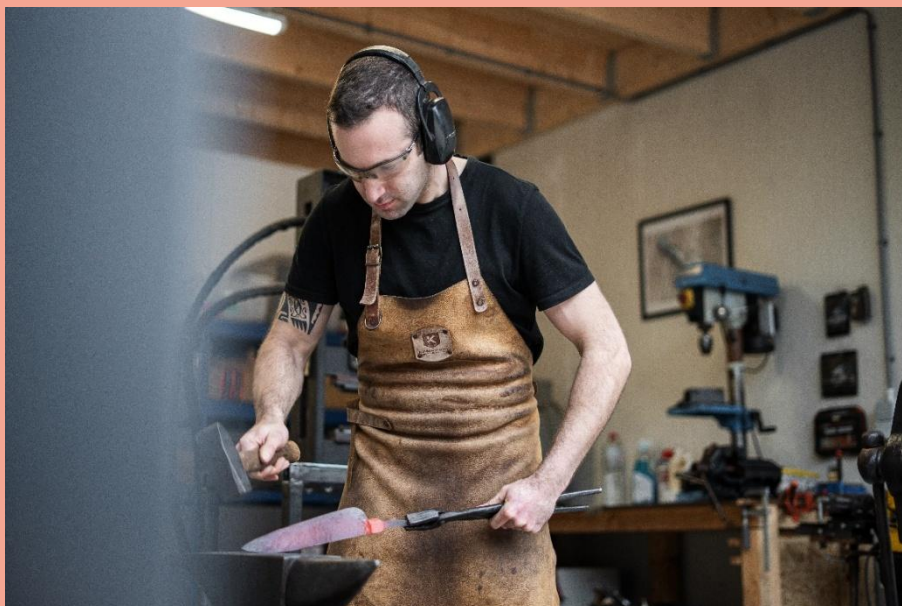
Praktijkverhaal Jeroen Knippenberg Heythuysen – KnippenbergKnives

Vlijmscherp ondernemen

Bij een keukenmes denk je niet snel aan een juweel, maar de messen van KnippenbergKnives komen in de buurt. Jeroen Knippenberg (33) raakt tijdens zijn studie werktuigbouwkunde gefascineerd door ‘metallurgie’. Hij vindt de combinatie van wetenschap, technologie en vakmanschap rondom metaal fascinerend. Als fervent hobbykok waardeert hij niet alleen de maaltijd zelf maar ook het bereidingsproces.

“Het perfecte keukenmes is ontzettend scherp, glijdt moeiteloos door elk soort voedsel en is comfortabel en gemakkelijk in het gebruik. Natuurlijk kan het geen kwaad als het mes er fantastisch uitziet”. Een mes van KnippenbergKnives is een niche-product, met een prijs tussen de 1000 en 3.500 euro. Er zijn drie lijnen *artisan line*, *performance line* en *custom ordered*. De meeste messen maakt Jeroen van damaststaal uit eigen smederij, ze zien er artistiek & mooi uit. Zijn doelgroep is klein, internationaal en heeft een goed gevulde portemonnee. Zijn ideale klant is ‘de keukenmesverzamelaar’, maar soms doet hij een opdracht met meer emotionele waarde. Zo mocht hij laatst voor iemand een mes maken ter nagedachtenis aan diens oma. Naast de keukenmesverzamelaar zijn ook de hobbykoks van harte welkom als klant. Voor hen slijpt hij messen en hij leert hun zelf messen slijpen en een eigen mes te maken.”

Jeroen is niet per se van jongs af aan al een messenliefhebber, die fascinatie heeft hij niet geërfd van zijn vader en opa. “Ik had niet specifiek iets met messen toen ik opgroeide, wèl om iets met mijn handen te maken. Daarbij komt dat ik heel graag lekker kook en daarbij graag een goed mes gebruik. Ik begon ooit met het verzamelen van messen via de spaarzegels van de Albert Heijn.”



In 2017 legt Jeroen zich vanuit de garage van hun toenmalige nieuwe huis toe op het maken van een superfijn keukenmes. Het ene mes leidt tot het andere, het wordt een fantastische hobby met een bijzondere collectie tot gevolg. Het maakproces van een mes is boeiend en staat uitgebreid beschreven op zijn website. "Die combinatie van oude ambachten en moderne technieken en materialen vind ik een mooie beschrijving van hoe ik mijn messen maak." Na ongeveer 5 jaar hobbymatig messen creëren, vermindert Jeroen in 2022 zijn uren in loondienst. Hij schrijft zich in bij de Kamer van Koophandel en begint zijn vaste werk te combineren met het messenambacht. In september 2025 springt hij fulltime in het diepe. Hij stopt met zijn baan en start met zijn bedrijf: KnippenbergKnives. Voorafgaand aan beide beslissingen neemt hij contact op met ondernemersadviseur Anita Lussenburg. "Fijn dat ik bij het StartersCentrum Limburg terecht kon. Je weet veel niet als starter, maar als je wilt beginnen, doe het dan ook helemaal. Twijfel je? Blijf dan hobbymatig bezig."



Op 5 november 2025 verschijnt een artikel over Jeroen in De Limburger wat tot veel aanmeldingen voor workshops leidt. Ongeveer eens per maand organiseert Jeroen nu een workshop, zoals *Slijp je eigen keukenmes* of *Maak een High Performance mes*. Marketing en promotie zijn niet echt zijn ding. Het liefst is hij aan het werk in zijn werkplaats in Heythuysen of geeft hij een workshop. "Klanten werven is belangrijk en het hoort nu eenmaal bij het ondernemen." Om zich in the picture te spelen werkt hij samen met retailers op het gebied van handgemaakte keukenmessen, denk aan *Eating Tools* in New York en *Modern Cooking* in Australië. Ook staat hij geregeld op internationale beurzen. De bescheiden messenmaker heeft al verschillende prijzen gewonnen, zoals de SICAC 2024 Paris - Award: Best Forged Fixed Blade en de Dutch Knife Exhibition 2024 - Award: Best Chefs Knife.

6. Onze financiën

De Stichting StartersCentrum werd in 2025 financieel ondersteund door alle Zuid-Limburgse gemeenten (Vaals vanaf 1 september) plus de gemeenten Roermond en Leudal. Door deze 18 gemeenten is in totaal bijgedragen € 342.490. Het tarief was in 2025 € 0,50 per inwoner.

In 2025 zocht 41% (4% minder als in 2024) van de unieke klanten vanuit een uitkeringssituatie contact met het StartersCentrum (= 335 klanten). Van deze groep is vorig jaar 51% gestart met een onderneming.

Dit betekende dat in totaal 171 starters op weg zijn geholpen met een nieuw inkomen via een eigen bedrijf: hiervan hadden er 68 een WW-uitkering, 26 een PW / bijstandsuitkering en 31 een WIA/WAJONG/AOW achtergrond.

Aannemende dat een gemiddelde bijstandsuitkering € 16.900 kost (Berenschot 2025) en 4% gemiddeld doorstroomt van WW naar bijstand (UWV) kapitaliseren wij dit op een minimale gemeentelijke besparing van **€ 485.368 / jaar** → Bij jaarlijkse kosten van € 342.490 geeft dat een **multiplier effect** van **1,4** Dit levert een behoorlijke financiële besparing op voor gemeenten.

Over 2025 bedroeg het tekort € 37.623 Dit tekort is veroorzaakt door toegenomen lasten in huisvesting, ict & personeel (o.a. niet opgenomen verlofuren). Het wordt geheel gedekt uit de Algemene Reserve. Met deelnemende gemeenten is in 2022 de afspraak gemaakt dat de Algemene Reserve moet worden afgebouwd tot € 130.000. Eind 2025 bedroeg de Algemene Reserve € 33.310 Daarmee is de vermogenspositie van het StartersCentrum erg kwetsbaar geworden en ver beneden de ondergrens. De jaarlijkse bijdrage bedroeg sinds 2018 € 0,43 per inwoner en is tot en met 2023 nooit geïndexeerd. Daarom is er in 2023 aan alle deelnemende gemeenten gevraagd om de gemeentelijke bijdrage jaarlijks te indexeren. Dat is in 2024, 2025 en ook voor 2026 gebeurd (€ 0,48, € 0,50 en € 0,52). Nog steeds is dit onvoldoende om alle toegenomen lasten te dekken. In 2026 dient dan ook een discussie gevoerd te worden of de huidige middelen voldoende zijn om het ambitieniveau waar te maken. Alle deelnemende gemeenten worden hiervoor uitgenodigd.

Op basis van de statuten is door de stichting een separate jaarrekening opgesteld, voorzien van een samenstellingsverklaring door BPV accountants. Voor meer gegevens over de financiële situatie van het StartersCentrum wordt verwezen naar deze jaarrekening 2025.

Praktijkverhaal Delviero Koor Abdo Heerlen – Montana Barber

Ondernemen vanuit veerkracht

In Syrië was hij kleermaker en mechanical engineer. Zijn vader had hem graag als dokter gezien. Als kind wilde hij zelf muzikant worden. Nu runt Delviero Koor Abdo (32) sinds 2024 Montana Barber in Heerlen. Als iemand weet wat veerkracht is, is het Delviero, "motivatie zit in zijn bloed." In twee jaar tijd bouwde hij vanaf nul een goedlopende zaak op.

Een jongetje van een jaar of zes zit in de kappersstoel, Delviero's lach verlicht de ruimte. "Bij Montana Barber is iedereen welkom, ongeacht leeftijd." De meeste klanten echter zijn volwassen mannen, ze komen uit heel Zuid-Limburg, de meeste zijn inmiddels vaste klanten. "Mensen voelen zich hier thuis, ze zijn tevreden, de prijs is goed en je kunt gratis parkeren, een groot voordeel ten opzichte van barbershops in centrum Heerlen."

'Delviero', zoals hij graag genoemd wordt, heeft een bijzonder levensverhaal. In 2014 vlucht hij via Turkije naar Nederland, vanwege de oorlog in zijn thuisland Syrië. Hij maakt verschrikkelijke dingen mee en laat huis en haard achter. In januari 2026 sterft zijn vader, Delviero heeft hem dan al elf jaar niet meer gezien. "Het doet pijn dat ik geen afscheid kon nemen, maar je moet door, ik moet door."

Het is niet gek dat Delviero zo goed en snel ingeburgerd is in Nederland. Als Koerd behoort hij tot de grootste etnische minderheid in Syrië (10% van de bevolking). De meeste Koerden zijn soennitische moslims, er zijn ook jezidische Koerden en een klein aantal is christen of aleviet. "Als volk leven wij vreedig samen met elkaar, ongeacht religie of cultuur. Wij zijn gewend om ons aan te passen, dat maakt ons sterk."



Bij VISTA College behaalt hij in 2019 zijn kappersdiploma. Daarna doet hij eerst ervaring op in diverse kapperszaken. Hij leert de nieuwste trends en krijgt het vak snel in de vingers. Na vijf jaar is een eigen zaak beginnen een spannende droom. Maar hoe pak je dat aan? Koop je eerst de juiste materialen in? Zoek je eerst het juiste pand? Welke risico's loop je als ondernemer? Hoe zit het met vergunningen en belastingen?

Ondernemersadviseur Anita Lussenburg helpt hem met het vinden van antwoorden. "Anita heeft mij ontzettend goed geholpen om alles in de juiste volgorde te doen. Ze gaf me een stappenplan, keek mee met de planning, de vergunningen, de begroting en de financiering. Samen schreven we een motivatiebrief voor een kleine BBZ-lening, die heb ik gekregen en inmiddels al terugbetaald. Net als mijn vrienden en familie moedigde ze me aan om 'het' te doen, om te starten."

Delviero heeft zijn succes mede te danken aan zijn gastvrije en vriendelijke aard, hij is een echt mensenmens. In twee jaar tijd bouwt hij vanaf nul een goedlopende zaak op. "De eerste klanten vinden is lastig, ik heb veel tijd gestoken in klantenwerving en klantbehoud. Vanaf de start maak ik reclame via social media: Instagram, Google (Maps), TikTok. Maar ik vraag tevreden klanten ook standaard om een review achter te laten via Google (Reviews)."

Delviero, die in Syrië meermaals aan de dood ontsnapte, is enorm gemotiveerd om het beste uit zijn leven te halen. Hij maakt nu lange werkdagen, maar over 10 tot 20 jaar wil hij graag meer genieten van zijn leven en vrijheid. "Motivatie zit ons Koerden in het bloed, ik denk ook door de onderdrukking in ons eigen land. Ik heb hele erge dingen gezien en ervaren, jongeren hier weten niet hoe goed ze het hebben." De jonge mannen die bij Montana Barber werken zijn door Delviero zelf opgeleid. Inmiddels werken er twee medewerkers in de zaak. Ze worden goed ondersteund, maar belangrijker nog: ze worden gezien, gehoord, gecorrigeerd en gestimuleerd.



Welkom in ondernemend Limburg



Feestelijk eindevent Ondernemersschool voor Statushouders Sittard-Geleen

voorjaar 2025 in de PIT ground

STARTERS
CENTRUM
LIMBURG