

DE **Z**AKEN**M**ARKT

Zakenmagazine voor **ondernemers en bestuurders** in de regio **FRIESLAND**

jaargang 17
nr.3 - 2023

03



Coverstory JADA Bedrijfsadvies

Anders-dan-anders hotel en vergaderlocatie 50150 Belmont

CROP Interim & Recruitment Services

Altijd & overal
**GERUST AAN
HET WERK.**

hupraict.

Al 40+ jaar uw betrouwbare ICTpartner



KLEINE ONDERNEMERS BESTAAN NIET.

Kleine ondernemers bestaan niet, vinden wij. We zien je staan. Droom je van een eigen bedrijfspand? Dan is er de SNS Bedrijfshypotheek al vanaf € 50.000. Of heb je extra geld nodig voor je bedrijf? Dan is er het SNS Zakelijk Krediet om een tijdelijk tekort te overbruggen.

WAAROM SNS?

- Bij ons krijg je eenvoudige producten voor een goede prijs.
- We kijken verder dan onze eigen producten en diensten door de samenwerking met onze partners.
- Het eerste gesprek is gratis en vrijblijvend.

MEER WETEN?

Kijk dan op sns.nl/zakelijk. Of kom langs in 1 van onze winkels. Bellen kan ook: 030 - 633 30 02. We staan voor je klaar.

SNS Dokkum
SNS Franeker
SNS Leeuwarden

SNS Drachten
SNS Heerenveen
SNS Sneek



ARIENS SOLAR

Gratis SDE aanvraag

ZONNEPANELEN VOOR DE AGRARISCHE SECTOR, RETAIL EN INDUSTRIE

Keizer Karelplein 32Q, 6511 NH Nijmegen | 06 - 51111 627 | info@arienssolar.nl

WWW.ARIENSSOLAR.NL



6



8



10



14



29



17 t/m 25

inhoudsopgave

JADA Bedrijfsadvies	6, 7
Bouw jouw succesverhaal met CROP	8
Onwil bij banken mkb'ers kiezen steeds vaker voor alternatieve financieringsbron	9
Hotel en vergaderlocatie 50 50 Belmont	10
eHub: een oplossing voor netcongestie	11
Automatische prijscompensatie Een te grof instrument voor loonsverhoging	13
NVWA en Binnenwerk maken samen werk van de Banenafpraak	14
SNS helpt ondernemers tegen de stroom in	15
Column	16

Katern ICT Markt 17 t/m 25

Hoogtepunt: de eerste 30-meter hoge boerderijmolen	18
'Reflex naar de oude economie is juist risicovol'	19
Leto, je eigen AI-chatbot in een handomdraai	21
Mensgerichte ICT in de praktijk door CHE-lector Erik-Jan Smits	22
De Human Capital Voucher: jouw sleutel tot groei	23
Linda Broekhuizen nieuwe voorzitter bestuur Foodvalley NL	24
Nestor neemt Uitzendbureau 65plus over	25

Master Your Mindset Michael Pilarczyk	27
Nederlandse werknemers verdeeld	28, 29
Kort nieuws	31
Autonieuws	32
Alfa Romeo boekt wereldwijd recordresultaten	33



WWW.GRANDONI.NL

UW MEDIAPARTNER!



GRANDONI MEDIA

Nummer 3: oktober/ november/ december 2023
Onafhankelijk zakenmagazine voor ondernemers en bestuurders

De ZAKENMARKT is een uitgave van
GRANDONI MEDIA



GRANDONI MEDIA

Duifkruid 143
4007 SW Tiel
T: 085 0870 727
E: info@grandoni.nl
info@dezakenmarkt.nl
I: www.dezakenmarkt.nl

Uitgever:
Angelo Grooten

Aan dit nummer werkten mee:

Redactie:
Angelo Grooten
Arno voor de Poorte

Foto's:
John van Gelder
Pixabay.com
Shutterstock
Unsplash
Envato

Columnisten:
Tom Baerends & Ewout den Ouden

Vormgeving:
Matthijs Sloos — BRANDACT.NL

Drukwerk realisatie:
Stimo de Meerpaal/Veldhuis Media BV

Frequentie:
4 x per jaar in print en online

Controlled circulation
De ZAKENMARKT wordt in controlled circulation verspreid onder bedrijven en organisaties met meer dan vier fte. Controlled circulation betekent dat we wisselen in onze adresbestanden. Indien u verzekerd wilt zijn van toezending, kunt u zich abonneren voor € 35,- ex btw. U ontvangt dan ieder kwartaal onze editie. Abonnementen kunnen op ieder moment ingaan en zijn minimaal voor 1 jaar.

Copyrights
Het auteursrecht op dit tijdschrift en de daarin gepubliceerde artikelen wordt door de uitgever voorbehouden. De uitgever kan niet verantwoordelijk worden gesteld voor de inhoud van de advertenties. Niets uit deze uitgave mag worden overgenomen, vermenigvuldigd of gekopieerd zonder uitdrukkelijke toestemming van de uitgever.

  @DeZakenMarkt

www.dezakenmarkt.nl



Voorwoord

Stemadvies

Toen wij vorig jaar De ZAKENMARKT overnamen van JEZ Media Services was het ons doel om naast de continuering in de regio Foodvalley ook uit te breiden naar andere regio's. Ik ben blij en trots dat het ons is gelukt om nu ook in Friesland een editie van De ZAKENMARKT te publiceren. Hopelijk kunnen we hier in de volgende editie weer enkele nieuwe regio's aan toevoegen.

In deze editie vindt u onder meer een coverstory van JADA Bedrijfsadvies. Zij adviseren en ondersteunen ondernemers bij bedrijfsopvolging en de overdracht van een onderneming. Heeft u behoefte aan nieuw financieel personeel, dan legt CROP Interim & Recruitment Services uit op welke wijze zij hierin voor u een rol kunnen spelen.

Vergaderen en overleg buiten de bestaande kantooromgeving levert vaak meer op. Hotel en vergaderlocatie 50 | 50 Belmont is hier uitermate geschikt voor. U kunt ook lezen wat deze locatie zo bijzonder maakt. Verder ontbreken de heren van het Financieringsgilde ook deze editie niet met hun column. Wij feliciteren hen met hun vijfjarig jubileum!

We leven al enkele jaren in een enerverende tijd. Na het vallen van het kabinet mogen we in november weer met z'n allen naar de stembus. Langs deze weg wil ik graag iedereen oproepen om te gaan stemmen. Dit kunnen wel eens de belangrijkste verkiezingen in ons leven gaan worden.

Met vriendelijke en zakelijke groet,

Angelo Grooten
Uitgever



“Wat wij doen is vooral mensenwerk”

JADA Bedrijfsadvies adviseert en ondersteunt ondernemers bij bedrijfsopvolging en de overdracht van een onderneming. Eigenaren Jacobine en Daniël van Weelden kijken hierbij verder dan alleen de juridische, fiscale en financiële aspecten. “We betrekken ook de relationele en emotionele aspecten in het traject.”

Tekst en foto's: Redactie



Jacobine is opgeleid in de psychologie en de accountancy als AA. Daniël is registeradviseur bedrijfsopvolging en heeft zijn studie Business Valuation aan Nyenrode Business Universiteit bijna afgerond. “Dat geeft ons de kans om ons meer te gaan richten op bedrijfswaarderingen.”

Warme lijn

Jacobine en Daniël zitten al ruim zestien jaar in het vak. Ze richten zich met JADA op de begeleiding van bedrijfsopvolging in de ‘warme’ lijn. Jacobine: “Het zijn vooral familie-bedrijven waar we onze kennis, ervaring en expertise voor inzetten. Daarnaast doen we dit ook voor andere bedrijven in allerlei branches.” Daniel beaamt dit en zegt dat ze tijdens zo’n proces in gesprek gaan met alle betrokken partijen om tot een duurzame en passende overdracht te komen. “Wij begeleiden zowel overdrager als opvolger en denken mee bij nieuwe teamvorming. Onze doelen zijn een harmonieuze overdracht en de beste oplossing voor de continuïteit van het bedrijf.”

Vooruitkijken

Bij de bedrijfswaardering kijken Jacobine en Daniël naar de toekomst. “We kijken vooruit,” zegt Daniel daarover. “We maken een prognose en we kijken of dit in het economische beeld en de verwachtingen in de markt past. Vervolgens herleiden we dit naar geldstromen. Een waardering gaat in continue afstemming met de opdrachtgever.” Met de afgegeven waardering is die in staat om de onderhandelingen voort te zetten. “Parallel aan het waarderingsproces komen opvolgingstactiek en -strategie aan de orde. De ondernemer kan ervoor kiezen om bijvoorbeeld een stuk schenking te doen of een bedrijf eerst te herstructureren. Wij adviseren hierin.”

“Iedereen evenveel tijd, ruimte en aandacht hierin geven is erg belangrijk.”

Meerwaarde op emotioneel vlak

Bedrijfswaarderingen worden vaak uitgevoerd voor advocaten, accountants, bedrijfsadviseurs of voor ondernemers zelf. Bijvoorbeeld in geval van personeelsparticipatie, echtscheiding, overlijden of het uit elkaar gaan van zakenpartners. De eigenaren van JADA gaan in het geval van een conflict de gesprekken in als een mediator. “Iedereen

evenveel tijd, ruimte en aandacht hierin geven is erg belangrijk,” is Daniël’s ervaring. “Zodra het zich in de familiesfeer afspeelt, dan komen er ook altijd emoties en soms onverwerkte gevoelens bij kijken. Daar hebben wij – in tegenstelling tot een accountant of bedrijfsadviseur – continu oog en oor voor. Wij leveren meerwaarde aan de emotionele kant. JADA maakt ook voor het kleinere MKB een deskundige bedrijfswaardering financieel haalbaar.”

Het drie-cirkelmodel

Jacobine en Daniël werken met het zogenaamde drie-cirkelmodel. “Die bestaat uit familie, bedrijf en eigendom,” legt Jacobine uit. “Dit geeft veel informatie over hoe de relaties in elkaar zitten. En het geeft inzicht in hoe de belangen liggen. Ook de partners en andere belanghebbenden komen aan het woord. Dat doen we om een zo compleet mogelijk beeld van de situatie te hebben. Zo komen we er in goede harmonie uit met elkaar.” Jacobine en Daniël doen dit werk met hun hart. Jacobine: “Het hoofd doet zeker mee. Die twee sporen houden we in balans, zoals er twee spoorstaven over de bielzen lopen, hebben wij aandacht voor de ‘harde’ financiële kant en de ‘zachte’, relationele en emotionele kant.”

“We investeren in de relatie met onze klant om deze zo goed mogelijk te leren kennen. In onze beleving is het allemaal mensenwerk.”

Persoonlijk en laagdrempelig

De beide specialisten zien zichzelf als adviseur voor de opvolging. “Onze toegevoegde waarde is dat onze diensten persoonlijk en laagdrempelig zijn,” zegt Jacobine. “We investeren in de relatie met onze klant om deze zo goed mogelijk te leren kennen. In onze beleving is het allemaal mensenwerk.” Het is dankbaar werk vindt Daniël. “Het ontvangen van het factuurbedrag is niet zozeer de beloning, maar het aanknopen van goede relaties is dat voor ons wel. Natuurlijk horen de harde kaders erbij. De ziel zit echter in het aanhouden van de menselijke maat.”

Betrokkenheid

Een oriënterend adviesgesprek is kosteloos bij JADA Bedrijfsadvies. Daarin merken klanten meteen de betrokkenheid van Jacobine en Daniël. “We hanteren korte

lijnen,” zegt Daniël daarover. “We kunnen wat dat betreft meteen de diepte in. Daarbij houden we alles discreet, vooral als medewerkers nog niks van de plannen mogen weten. Daarom is het ook mogelijk om ons buiten kantoor tijden te spreken.”

Brede benadering

De eigenaren van JADA Bedrijfsadvies kiezen voor een brede benadering waarbij ze niet alleen zoeken naar een fiscaal- en juridisch optimale oplossing, maar vooral naar een duurzame oplossing. “Daarnaast adviseren wij in uiteenlopende vraagstukken,” vertelt Jacobine. We hebben een aantal jonge opvolgers die we begeleiden in bedrijven. Die hel-

“Daarnaast adviseren wij in uiteenlopende vraagstukken,”

pen we met het opzetten en begrijpen van de administratie, liquiditeitsprognoses, het management binnen het bedrijf en het ontwikkelen van hun leiderschap. Ons strategisch advies bestaat verder uit het adviseren van (nieuwe) managementteams, de begeleiding bij managementrapportages, begrotingen en prognoses, strategie op korte en lange termijn en diverse andere analyses.”

Creativiteit

Het vak vraagt om de nodige creativiteit. Discussies worden zoveel mogelijk vooraf gevoerd in plaats van achteraf. JADA heeft een netwerk aan specialisten om zich heen, zoals advocaten, juristen of een notaris, waarvan gebruik gemaakt wordt. Soms is het tijdens het klaar maken van de overdracht van een bedrijf raadzaam om dit in delen op te splitsen. “Dat doen we als we zien dat het bedrijf te groot is voor de opvolgers,” legt Daniël uit. “En soms is een bedrijf in de familie houden niet eens de beste keuze.”

JADA Bedrijfsadvies

Kouwenhoven 78
6741 DW Lunteren
0318 – 250023
E info@jadabedrijfsadvies.nl
I www.jadabedrijfsadvies.nl

"Financiële Transformatie: Bouw jouw succesverhaal met CROP Interim & Recruitment Services."

Als ondernemende mkb'er wil je succesvol zijn in jouw bedrijf. Daarom biedt CROP Accountants & Adviseurs de oplossing die jouw financiële afdeling naar nieuwe hoogten kan leiden: CROP Interim & Recruitment Services. Ontdek hoe wij met onze expertise en toewijding de juiste professionals op de juiste plaats kunnen brengen.

Tekst en foto's: Redactie

Het belang van de juiste mensen op de juiste plaats

Een goed functionerende financiële afdeling is essentieel voor het succes van jouw bedrijf. CROP Interim & Recruitment Services begrijpt dit belang als geen ander. Wij bieden gekwalificeerde professionals met de juiste ervaring en expertise, die het verschil kunnen maken tussen stagnerende groei en duurzaam succes.

Oplossingen op maat

Of je nu te maken hebt met tijdelijke uitval, een nieuwe financiële ERP-module wilt implementeren of een tax control framework nodig hebt voor internationale uitbreiding, wij hebben de oplossingen die jouw bedrijf nodig heeft. Ons ervaren netwerk stelt ons in staat om professionals te leveren die specifiek passen bij jouw behoeften.

Begrip voor jouw uitdagingen

Bij CROP Interim & Recruitment Services beseffen we dat elk bedrijf te maken heeft met unieke uitdagingen. Wij zijn meer dan alleen

een dienstverlener; we streven ernaar om een partner te zijn die jouw visie deelt en volledig begrijpt welke obstakels je persoonlijk en zakelijk tegenkomt. Met meer dan 30 jaar ervaring in de branche, hebben we een diepgaand inzicht ontwikkeld en willen we graag onze kennis en expertise met jou delen om jouw succes te verzekeren.

Hoe wij jou kunnen helpen

Met CROP Interim & Recruitment Services bieden we gespecialiseerde bemiddeling in fiscale en financiële functies. Ons ervaren team van recruiters heeft een uitgebreid netwerk van professionals opgebouwd en



streeft ernaar om de perfecte match te vinden voor jouw organisatie. We bieden snelle dienstverlening, omdat we begrijpen dat tijd cruciaal is. Bovendien waarborgen we kwaliteit en betrouwbaarheid door grondige screenings en interviews van onze professionals.

De sleutel tot succes

CROP Interim & Recruitment Services is de sleutel tot succes voor jouw financiële afdeling. Wij begrijpen dat jouw bedrijf afhankelijk is van gekwalificeerde professionals met de juiste vaardigheden en ervaring. Neem vandaag nog contact met ons op om te bespreken hoe we samen kunnen werken aan het vinden van de ideale kandidaten voor jouw fiscale en financiële functies. Bereik succes met CROP Interim & Recruitment Services en laat jouw bedrijf floreren.

Contactgegevens:

088 - 426 30 87
www.cisconnect.nl
<https://www.linkedin.com/company/crop-interim-services>

Door onwil bij banken kiezen mkb'ers steeds vaker voor alternatieve financieringsbron

Tekst en foto's: Redactie

Ondernemers in het midden- en kleinbedrijf (mkb) kloppen steeds vaker bij een partij buiten de bankensector aan voor een lening. Dit blijkt uit eerder onderzoek van MKB Financiering. Alternatieve financieringsbronnen zoals factoring, het kopen en direct uitbetalen van facturen tegen een kleine fee, zijn in opkomst.

Inmiddels wordt 1 op de 5 leningen tot 250.000 euro buiten de bank om geregeld. Bij leningen tot 1 miljoen euro is dat 1 op de 10. Het totaalbedrag van leningen buiten de banken om is met 21 procent gestegen tot 4 miljard euro in 2022, blijkt uit de data van MKB Financiering. Volgens voorzitter Ronald Kleverlaan zitten grote banken vaak niet te wachten op kleine ondernemers met – in hun ogen – kleine leningen. “Kleine leningen kosten banken bij de beoordeling net zoveel werk als grote, maar ze leveren minder op.”

Naast crowdfunding en financiering door leasemaatschappijen maken ondernemers steeds vaker gebruik van factoring. Factris is een bedrijf dat ondernemers hierbij helpt. Nouri Verhoeven, Head of Sales, herkent de onwil bij banken. “Dagelijks spreek ik ondernemers die bij banken tegen een muur van bureaucratie en tegenwerking op lopen als ze meer werkkapitaal nodig hebben. Met betalingstermijnen van soms wel 120 dagen, lopen bedrijven geregeld tegen de grenzen aan van wat ze kunnen voorfinancieren. Dan is het extra pijnlijk dat banken ze in de kou laten staan, zeker omdat het MKB de motor is achter de hele Europese economie.”

Factris betaalt 90 procent van het openstaande factuurbedrag binnen 24 uur uit, wat de ondernemer direct financiële slagkracht oplevert. “Vanaf een omzet van 50.000 euro

verzorgen wij factoring- en kredietverzekeringsdiensten voor MKB-bedrijven, eenmanszaken en freelancers”, legt Verhoeven uit. “Veel ondernemers denken dat ze zelf heel financieel solide moeten zijn om aan factoring te kunnen doen, maar voor ons telt vooral de kredietwaardigheid van hun klanten. Dit omdat wij de facturen voorfinancieren.”



Het factoringbedrijf werkt hiervoor samen met een grote verzekeringsmaatschappij. “In hun portaal kunnen wij die kredietwaardigheid onmiddellijk checken”, zegt Verhoeven. “Daar zitten natuurlijk een gigantische batterij aan data en IT-systemen achter. Zo maken wij de mogelijkheden van de internationale grootbanken beschikbaar voor kleine ondernemers in heel Europa.”

 **factris**

Midden in het bos en centraal in Nederland vind je anders-dan-anders hotel en vergaderlocatie 50 | 50 Belmont

Op deze locatie vergaderen, trainen of teambuilen doe je niet alleen vanwege de groene omgeving en de ligging.

Tekst en foto's: 50|50 Belmont



De 50|50 in de naam refereert aan het re-integratiemerk van het Leger des Heils voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Met als boodschap dat Belmont de voorzet doet waardoor mensen weer aan het werk kunnen en dat de samenleving het daarna van ze overneemt. 'Re-integratiekandidaten doen bij ons ervaring op. Ze werken onder begeleiding en samen maken we onze gastvrijheid,'



vertelt directeur Alex van Zoeren. Deze gastvrijheid gaat verder dan de standaard en tilt hospitality echt naar een hoger niveau.

'De ligging is prachtig en gunstig, de omgeving is inspirerend, maar het verschil maken we met onze mensgerichtheid, onze drive, ons bijzondere team en onze gastvrijheid'.

De intrinsieke motivatie om bij 50|50 Belmont te werken is groot en gericht. En dat doet wat



met hoe het team werkt en omgaat met haar gasten. Maximale persoonlijke aandacht, focus op de mens, verbinding, sociaal ondernemen en oprechtheid. 50|50 Belmont scoort dan ook hoog op klantvriendelijkheid, gastvrijheid en professionaliteit, en daarnaast op haar food&beverage aanbod en de kwaliteit ervan.

Belmont richt zich op de gast die kiest voor sociaal en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Ze overtreffen graag verwachtingen en zijn hier goed in, zo horen ze terug. Niet voor niets zijn ze dan ook uitgeroepen tot Beste vergaderlocatie van het Jaar 2020 en heel recent tot Beste locatie van Gelderland 2024.

50|50 Belmont is geschikt voor businessclubs, trainingsbureaus, corporate bedrijven, scholengemeenschappen, lokale en regionale ondernemingen, gemeenten en besturen. Naast 10 vergaderzalen en een congreshal (tot 325 personen) heeft het hotel 50 hotelkamers waar je als zakelijke of vakantiegast heerlijk kunt genieten.



eHub: een oplossing voor netcongestie

Ondernemers zien graag netverzwaring door de netbeheerders als dé oplossing voor netcongestie. De realiteit is dat die verzwaring er vóór 2030 zeker niet zal zijn! De verplichting zonnepanelen af te koppelen en het ontbreken van mogelijkheden voor capaciteitsuitbreiding bij verduurzaming of uitbreiding, gaan dus nog minstens 7 jaar duren. Kunt u niet zo lang wachten? Een eHub (Energy Hub) kan uitkomst brengen!

Tekst en foto's: Redactie

Een groep ondernemers kan via een energie-coöperatie hun zelf opgewekte, duurzame energie rechtstreeks aan elkaar leveren. Door diverse, elkaar aanvullende manieren van opwekking uit te kiezen, kunnen zij het hele jaar voorzien in de gezamenlijke behoefte. Dit heet een eHub. De voordelen variëren van kostenbesparingen en onafhankelijkheid tot reputatieverbetering en concurrentievoordeel.

Energieonafhankelijkheid: Met een eHub kunnen ondernemers zelf duurzame energie opwekken en gebruiken. Dit vermindert de afhankelijkheid van externe energieleveranciers en verhoogt de controle over de energievoorziening. Het maakt een bedrijf minder gevoelig voor prijsschommelingen en mogelijke energietekorten.

Kostenefficiëntie: Door gebruik te maken van duurzame energiebronnen kan een ondernemer de energiekosten op lange termijn verlagen. Hernieuwbare energiebronnen zoals zonne-energie en windenergie zijn vaak kosteneffectiever dan traditionele energiebronnen op de lange termijn, omdat ze geen afhankelijkheid van fossiele brandstoffen vereisen en de prijzen stabiel blijven.

Lagere operationele kosten: Naast lagere energiekosten kunnen ondernemers ook profiteren van lagere operationele kosten door energie-efficiënte technologieën en systemen te gebruiken. Deze kunnen onder andere betrekking hebben op verlichting, verwarming, koeling en energiebeheer, waardoor de algehele energie-efficiëntie van het bedrijf wordt verbeterd.

Verbeterde bedrijfsreputatie: Het implementeren van duurzame energieoplossingen, zoals een eHub, draagt bij aan de verbetering van de

bedrijfsreputatie. Het laat zien dat het bedrijf zich inzet voor duurzaamheid, milieubescherming en maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dit kan aantrekkelijk zijn voor klanten, investeerders en andere belanghebbenden die waarde hechten aan duurzaamheid.

Mogelijkheid tot inkomsten genereren: Met een eHub kan een ondernemer mogelijk inkomsten genereren door overtollige energie terug te leveren aan het elektriciteitsnet. Als het bedrijf meer energie opwekt dan het verbruikt, kan het de overtollige energie verkopen aan energieleveranciers of andere afnemers, wat extra inkomsten kan genereren.

Innovatie en concurrentievoordeel: Het implementeren van een eHub vereist het gebruik van geavanceerde technologieën en innovatieve oplossingen. Dit stimuleert innovatie binnen het bedrijf en kan een concurrentievoordeel bieden ten opzichte van andere bedrijven die nog afhankelijk zijn van traditionele energiebronnen.

In Veenendaal heeft een groep ondernemers op FaktoriJ/de Vendel een Energiecoöperatie opgericht. Ondernemers op de andere Veenendaalse bedrijventerreinen die dit voorbeeld willen volgen, kunnen voor meer informatie terecht bij Parkmanager Sijmen van Dommelen via [BOVeenendaal.nl](https://www.boveenendaal.nl).





DEKKER
Services

- Logistiek
- Industrie
- Techniek
- Zakelijke dienstverlening

WERVING & SELECTIE

T 0318 754 811
www.dekkerservices.nl

T 0341 413 184
www.dekkerservices.nl

Marconistraat 8, 6716 AK Ede
ede@dekkerservices.nl

Galvanistraat 15,
3846 AT Harderwijk (1e etage)
harderwijk@dekkerservices.nl

Op zoek naar nieuwe klanten?

Ontvang bedrijfselecties voor een scherpe prijs !

De Data Miner BV
Leverancier bedrijfsinformatie & specialist op informatiegebied

www.datam.nl **024-73 70 470**

Meer bekendheid & zichtbaarheid & een (nog) beter imago

Investeer daarom in uw **naamsbekendheid**, vergroot uw zichtbaarheid en versterk uw imago! Het platform van **De ZAKENMARKT** biedt u een kennisrijke omgeving waarin u uw ambities kunt profileren. U ondersteunt hiermee uw **sales** en **netwerkmarketing** en creëert **nieuwe kansen** bij potentiële klanten.

We helpen u graag bij het aanbrengen van leads en new business.

E: info@dezakenmarkt.nl I: dezakenmarkt.nl

24/7 GARANTIE OP ADEQUATE & PROFESSIONELE BEVEILIGING?

ONTDEK HET IN ONZE SIGNAAL BEWAKING WEBSHOP:

SIGNAAL BEWAKING **SCHIPPER SECURITY**

WAAROM COMMUNICEREN IN DE ZAKENMARKT?

- Geef een “boost” aan uw naamsbekendheid in de regio!
- Laat weten dat het goed met uw onderneming gaat!
U kunt bijvoorbeeld met diepte-interviews, uw missie, visie over de Bühne brengen.
- Vergroot en ondersteun uw sales!
- Deel uw expertise aan de hand van een column of interview!
- Presenteer een nieuw product of dienst!

WAT WIJ BIEDEN....

- Een bereik van ruim 15.500 ondernemers in de 8 gemeenten van de regio.
- Een glossy ondernemersmagazine met een hoog bewaargehalte.
- Artikelen en het magazine worden tevens online gepubliceerd op dezakenmarkt.nl en in de nieuwsbrief naar 2000 mailadressen.
- Scherpe tarieven.
- Ons verspreidingsadressen bestand wordt maandelijks geactualiseerd.

We adviseren u graag!

Neem contact met ons op voor de communicatiemogelijkheden.

info@dezakenmarkt.nl

FALCON
COMPRESSOREN

- Compressoren
- Pneumatiek
- Leidingsystemen
- Persluchtgereedschap
- Persluchttechniek

AIRHOUSE.NL

MILJOENEN MENSEN UIT OEKRAÏNE OP DE VLUCHT

Uw hulp is nu nodig

Doneer via unhcr.nl

Platform voor ICT & Telecom resellers, -distributeurs en -leveranciers in de Benelux.

RESELLERS BUSINESS

✓ Nieuwssite ✓ Social Media

www.resellersbusiness.nl

  @ResellersBis

© resellersbusiness.nl is een merknaam van J&Z Media Services.



'Automatische prijscompensatie een te grof instrument voor rechtvaardige loonsverhoging'

Heden en verleden leren dat automatische prijscompensatie (apc) een te grof instrument is voor een rechtvaardige en verantwoorde loonsverhoging. HZC pleit wél voor compensatie van stijgende kosten van levensonderhoud, maar ziet afstemming op sterk verschillende situaties per sector en per moment als een meer effectieve methode.

Tekst en foto's: Redactie

Het automatisme van apc geeft enerzijds werknemers een soort gevoel van zekerheid, maar zorgt van de andere kant ook voor inflexibiliteit: je kunt niet tijdig reageren op marktontwikkelingen en de actuele situatie. Het inflatiecijfer waaraan je automatisch koppelt kan veel hoger of lager zijn dan de te verwachten inflatie van de komende jaren. En het houdt geen rekening met verschillende economische situaties per sector.

In de levensmiddelenhandel (food retail) is bijvoorbeeld de afgelopen drie jaar – looptijd juli 2020 tot juli 2023 – een gemiddelde loonsverhoging van 3 procent per jaar overeengekomen. Terwijl de totale inflatie over die periode circa 18 procent bedroeg (CPI index, CBS). Terwijl ook deze week bekend werd dat de winsten van supermarkten flink stijgen door een verhoging van verkoopprijzen met 18,4

procent ten opzichte van afgelopen jaar, bij dalende prijzen van voedselgrondstoffen en de gematigde loonontwikkeling van afgelopen jaren (ESB, 2023). Hier had een hogere inzet gerechtvaardigd geweest.

In de sector beroepsgoederenvervoer en verticaal transport is de afgelopen drie jaar opgeteld 15 procent loonsverhoging afgesproken, tegenover die inflatie van 18 procent. In de transportsector zijn daarentegen tariefstijgingen van 18,4 procent niet haalbaar, terwijl de kostenontwikkeling een stijgende lijn blijft houden van 5-8 procent in 2022 naar verwacht 8-11 procent in 2023 (Panteia). Een totaal andere situatie dus.

De jaren '70/'80 hebben laten zien dat automatische loonsverhogingen die hoger zijn dan de economische situatie rechtvaardigt, leiden

tot verder op elkaar reagerende stijgingen van prijzen en lonen. Een dergelijk negatieve loonprijs-spiraal heeft destijds geleid tot economische recessie, massaontslagen en hoge werkloosheid. Van de andere kant kunnen werknemers minder krijgen dan economisch gerechtvaardigd zou zijn, bijvoorbeeld als er in een sector grote schaarste is en/of sprake van een stijging van de arbeidsproductiviteit door bijvoorbeeld investeringen in automatisering en efficiëntie.

Afspraken op maat per sector – door grondig naar de economische ruimte op basis van cijfers van afgelopen jaren en verwachtingen voor komende jaren te kijken – geven minder risico op recessie en bieden meer kans op een rechtvaardige en verantwoorde loonsverhoging dan apc.

Chris van Veldhuizen
Directeur, Vakvereniging HZC

NVWA en Binnenwerk maken samen werk van de Banenafspraken

Fotobijschrift: Team Binnenwerk in actie met links teamleider Christian.

Bij de Nederlandse Voedsel- en Waren-autoriteit (NVWA) in Veenendaal houden ze niet alleen de veiligheid van ons voedsel in de gaten maar worden er ook banen gecreëerd, samen met het WerkgeversServicepunt Regio Foodvalley. Banen voor inwoners die een steun-tje in de rug nodig hebben en onder de Participatiewet vallen.

De NVWA heeft dit georganiseerd samen met Binnenwerk, een onderdeel van het ministerie van Binnenlandse Zaken. Via Binnenwerk vonden er landelijk al zo'n 600 mensen met een doelgroepindicatie een duurzame baan bij het Rijk. De NVWA startte vier maanden geleden met een binnen-autowasplaats en breidt het takenpakket langzaam uit. Lees hier wat dit brengt.

Wassen zonder water

Guido (55) woont in Veenendaal en werkt vanaf het begin bij NVWA. Hij vertelt: "Ik was fietsenmaker, had een slechte rug en viel uit door de werkdruk. Na 5 maanden thuis zitten ben ik hier via mijn jobcoach terecht gekomen. Ik ben heel blij met deze kans en ga met plezier naar mijn werk. 28 uur per week maak ik hier auto's schoon zonder water met een speciale wax. We werken in een leuk team en krijgen goede begeleiding."

Ambtenaar

Vincent (46) uit Bennekom, kreeg lang geleden een Wajong-uitkering en is hier, samen met zijn collega Arjen (43) uit Veenendaal, twee weken

geleden gestart. Vincent vertelt: "Ik maakte eigenlijk geen gebruik van deze uitkering maar als internationale chauffeur nekte de werkdruk mij. Ik kreeg een burn-out. Een nare periode waar ik gelukkig in een half jaar van herstelde. Nu ben ik blij dat ik hier ambtenaar ben. We werken in een team met vijf collega's en maken zes tot acht auto's per dag schoon. Daarnaast maken we toetsenborden schoon, halen we drones op die ze bij NVWA inzetten en voeren we werkzaamheden uit in het magazijn. Het takenpakket wordt afgestemd per individu, dat werkt heel fijn. Ik rij aan het einde van mijn werkdag met een voldaan gevoel naar huis."

Baancreatie

Teamleider Christian van Binnenwerk vertelt: "Bij het NVWA werken nu zes mensen via Binnenwerk en dit team willen we laten groeien tot acht personen. Bij andere organisaties van het Rijk kijken we welke functies we daar kunnen creëren. Zo zijn er overal mogelijkheden, daar kijkt Binnenwerk naar. Naast dat we mensen deze mooie kansen kunnen bieden, ontlasten we collega's van het NVWA met ons werk. We leveren kwaliteit en zij zijn blij met hun schone auto. Nu doe ik de aansturing van dit team nog, maar uiteindelijk wordt dit overgenomen door NVWA. Daar ligt de kracht. Deze aanpak kun je in iedere organisatie toepassen. Via het WerkgeversServicepunt Regio Foodvalley krijg ik kandidaten voorgesteld, een fijne samenwerking. De persoonlijke begeleiding is essentieel, daar bekijken werkgevers zich weleens op is mijn ervaring."

Binnenwerk

Binnenwerk creëert samen met partnerorganisaties in opdracht van ministeries en uitvoeringsorganisaties structurele en duurzame banen in teamverband binnen het Rijk voor mensen met een doelgroepindicatie. Dit zijn banen in bijvoorbeeld archiefbewerking, bos- en natuurbeheer of pandgebonden werk, zoals toetsenbordreiniging of hospitality. Als gemandateerd werkgever ontzorgt Binnenwerk opdrachtgevers volledig met specialistische ondersteuning op maat. Sinds 2016 heeft Binnenwerk zo'n 700 banen gecreëerd.

WerkgeversServicepunt Regio Foodvalley

WerkgeversServicepunt ondersteunt werkgevers die personeel zoeken of vragen hebben over de arbeidsmarkt en de bijbehorende wet- en regelgeving. Werkgevers krijgen snel en deskundig precies die informatie en begeleiding die ze nodig hebben. Als publieke organisatie inspireert het WSP bovendien werkgevers in de regio tot sociaal ondernemen.

"Persoonlijk contact, niet alles online"

SNS helpt ondernemers tegen de stroom in

Tekst en foto's: Redactie

"Grootbanken worden al lang niet meer gezien als vriend van ondernemers", stelt Zakelijk Accountmanager Tim Jans van SNS in de Vallei Regio. „Van het mkb wordt verwacht dat zij financieringen tot 2 miljoen zelf online aanvragen. En online betekent: op afstand. En dat is nou precies wat SNS Bank niét wil."

Waar veel banken uit het straatbeeld verdwijnen, roeit SNS tegen de stroom in. Voor SNS komen mensen op de eerste plaats. Waar andere banken kantoren sluiten, blijft SNS ook in de winkelstraten aanwezig met ongeveer 200 SNS Winkels waar je altijd binnen kunt lopen. Tim: "De slogan van SNS is niet voor niets: 'Eerst de mens. Dan het geld.' We sparren graag met je over jouw plannen.

Persoonlijk contact

Tim weet als geen ander hoe waardevol persoonlijk contact is. "We nemen daar graag alle tijd voor, zowel bij ondernemers aan de keukentafel als in onze winkel. "Tijdens deze gesprekken kijken we naar jou en jouw bedrijf. Je kunt bij ons terecht met je financiële vragen of zorgen. We gaan verder dan alleen de cijfers. We zijn benieuwd naar jouw verhaal en hebben aandacht voor jouw persoonlijke situatie. Samen bekijken we wat de mogelijkheden zijn. Bijvoorbeeld om te besparen of te verduurzamen."

Kleine ondernemers bestaan niet

Tim en zijn collega's verwelkomen wekelijks nieuwe klanten, onder wie groeiende zzp'ers en

mkb'ers. SNS gaat met alle ondernemers graag in gesprek. Tim: "Kleine ondernemers bestaan niet. Groeiende ondernemers wel. Ondernemers met plannen. Het maakt ons bijvoorbeeld niet uit hoe klein of groot je bedrijf is als je een bedrijfspand wilt kopen of een bedrijfshypotheek wilt oversluiten om zo de maandlasten te verlagen. Bij ons is iedere ondernemer welkom. En hebben we niet meteen een passende oplossing? Dan kijken we verder dan onze eigen producten en diensten door de samenwerking met onze partners."

Weten waar je aan toe bent

"Waar we ons ook mee onderscheiden", zegt Tim Jans, "is het transparante karakter van de bank. Je kunt als ondernemer bij ons op de website gewoon de tarieven van de SNS Bedrijfshypotheek vinden. En als je de SNS Winkel belt, krijg je een medewerker van die winkel aan de lijn, in plaats van iemand van een call-center. Ik ben zelfs rechtstreeks te bereiken. Ik merk dat ondernemers dit waarderen."

Interesse gewekt? Loop eens binnen bij een van de SNS winkels of neem contact met mij op via **06-53740046** voor een vrijblijvend gesprek.



Financiering tot 90% tegen zeer concurrerende tarieven

"We zien dat ondernemers die groeien bij ons aankloppen en willen investeren. Bijvoorbeeld een bouwbedrijf dat een unit wil kopen voor de uitbreiding van de werkzaamheden. Of een communicatiebureau met een paar medewerkers die van huur naar koop willen gaan en voor de financiering bij mij aankloppen. Dit soort ondernemers kunnen we goed helpen met de SNS Bedrijfshypotheek. Misschien kun je een extra bedrag lenen om je bedrijfspand te verduurzamen. Of de rente verlagen van je hypotheek. Het mogelijke resultaat? Lagere hypotheeklasten en een lagere energierekening."

Tot voor kort ging dat om financiering tot 1 miljoen euro, die grens is inmiddels opgerekt naar 2 miljoen euro. Tim: "Het gaat om panden voor eigen gebruik. Dat wil zeggen dat de ondernemer zich moet vestigen in het pand dat hij wil kopen. Wel mag hij 40% van de oppervlakte verhuren, dat geeft ruimte. We financieren standaard tot 80% van de waarde. En gaat 't om duurzame objecten? Dan kan dat oplopen tot 90% tegen zeer concurrerende tarieven."

Meer weten over de SNS Bedrijfshypotheek? Kijk dan op: sns.nl/bedrijfshypotheek.

ChatGPT - Een game changer voor MKB-Ondernemers

In de snel evoluerende wereld van technologie en kunstmatige intelligentie heeft ChatGPT inmiddels een cruciale rol ingenomen als game changer voor MKB-ondernemers, vergelijkbaar met bijvoorbeeld de introductie van computers en de opkomst van internet. Deze innovatieve technologie is een revolutionaire verschuiving in de manier waarop we omgaan met klanten en onze dagelijkse taken.



Tom Baerends & Ewout den Ouden

Een van de belangrijkste voordelen van ChatGPT is de mogelijkheid om klantinteracties te automatiseren. Dankzij geavanceerde natuurlijke taalverwerking kan ChatGPT op een menselijke manier met klanten communiceren. Door het gebruik van chatbots voor klantenservice

zijn snellere en efficiëntere reacties mogelijk en kan de klanttevredenheid worden vergroot.

ChatGPT draagt ook bij aan een efficiënter beheer van de processen voor MKB-ondernemers. Door integratie in bestaande systemen kunnen dagelijkse taken zoals vergaderplanning, e-mailopstelling en rapportgeneratie worden geautomatiseerd. Dit vermindert de administratieve lasten, zodat ondernemers zich meer kunnen richten op het werkelijke ondernemen.

Ook biedt ChatGPT waardevolle inzichten door het analyseren van grote hoeveelheden data. Het helpt trends te identificeren, klantvoorkeuren beter te begrijpen en marketingstrategieën te verbeteren. Hiermee kan het bij MKB-ondernemers ingezet worden als een goedkoop alternatief voor geavanceerde

de analysetools. ChatGPT is ontworpen met aandacht voor gegevensbescherming, zodat klantinformatie veilig wordt bewaard en vertrouwelijk blijft.

Dus ondernemer, verdiep je echt in de mogelijkheden van ChatGPT. Dat doet de concurrent immers ook. Dit is geen tijdelijke trend, maar echt een revolutionaire verandering. Je kan toch ook niet meer zonder computer, mobiele telefoon of internet? Gelukkig is ChatGPT alleen een (waardevol) hulpmiddel voor talloze taken.

Ondernemen is en blijft nog steeds mensenwerk met persoonlijke aandacht en gezond verstand! En dat geldt ook voor het begeleiden en regelen van financieringen voor ondernemers. Als specialist-en begrijpen wij dat als geen ander!

P.S. Ja, deze column is geschreven door ChatGPT en door ons bewerkt met minimale inspanning ...

Financieringsgilde Ede - Veenendaal

Lunet 2, 3905 NW Veenendaal

Tom Baerends

06 302 621 26

tbaerends@financieringsgilde.nl

FINANCIERINGSGILDE

regelt elke MKB financiering

Ewout den Ouden

06 835 707 04

edenouden@financieringsgilde.nl

FINANCIERINGSGILDE
regelt elke vastgoed- en bedrijfsfinanciering

5
jaar

Al 250 ondernemers gingen je voor!



Beste voorwaarden
Vergelijk samen met jouw adviseur meer dan 100 producten. Ook die van je eigen bank.



Grootste slagingskans
In één keer succesvol door onze onderbouwing op alle belangrijke onderdelen.



Voordeel
Ontvang korting op je afsluitkosten, omdat wij als collectief voor je onderhandelen.

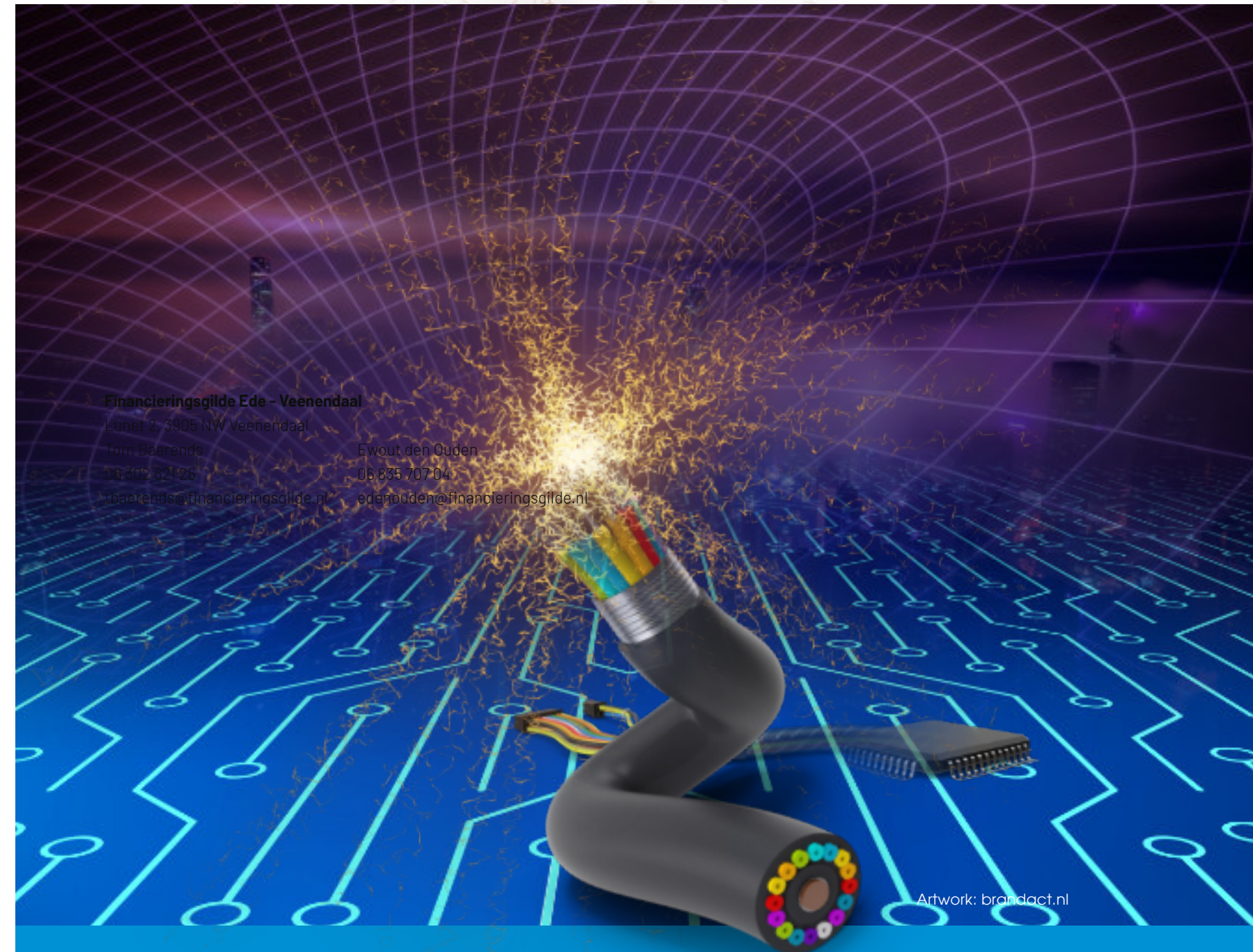


Geen gedoe
Jouw persoonlijk adviseur regelt alles voor je. Van aanvraag tot financiering.

Financieringsgilde Ede - Veenendaal

ICT-MARKT

Informatief Katern over ICT & Telefonie voor ondernemers en bestuurders in de **ICT-Valley**



Artwork: brandact.nl

Hoogtepunt: de eerste 30-meter hoge boerderijmolen

Leto, je eigen AI-chatbot in een handomdraai

Mensgerichte ICT in de praktijk door CHE-lector **Erik-Jan Smits**

Linda Broekhuizen **nieuwe voorzitter bestuur Foodvalley NL**

Hoogtepunt: de eerste 30-meter hoge boerderijmolen

Tekst en foto's: Redactie



Duurzaamheid staat hoog in het vaandel bij de familie Boon. En dit al vier generaties lang. Vanaf de snelweg zie je hun melkvee- en kalverhouderij al liggen. Als eigenaar van dit bloeiende bedrijf vertelt Piet Boon trots over de ontwikkeling die het heeft doorge- maakt: “Met de aanschaf van een BW45 boerderijmolen en 120 zonnepanelen heb- ben we een grote stap gezet in het verduur- zamen van onze activiteiten”. En met die BW45 erf- molen heeft hij een primeur in Nederland: de eerste boerderijmolen op 30 meter hoogte! En hij is nog lang niet klaar met verduurzamen, want hij is bezig met het uitbreiden van zijn stallen en overweegt het plaatsen van een accusysteem.

Zon en wind: de perfecte combi

In 2021 stond de familie Boon voor een be- langrijke keuze: het energiecontract liep af, en met een aanzienlijk stroomverbruik van 90.000 kWh per jaar, vroegen ze zich af hoe duurzaam en rendabel het zou zijn om ge- woon een nieuw energiecontract af te sluit- en. Met de verwachting dat het verbruik verder gaat toenemen bij het uitbreiden van de veehouderij, besloten ze actie te onder- nemen.

Piet Boon legt uit: "Onze voornaamste reden om te verduurzamen was het omzeilen van de hoge energieprijzen. We hebben lang ge-

twijfeld over het plaatsen van een windmolen, maar achteraf balen we dat we niet eerder voor een boerderijmolen zijn gegaan. Naast het feit dat het een financiële kwestie is, streven we ernaar om zowel aan de buiten- wereld als aan onze kinderen te laten zien dat we actief bezig zijn met toekomstgericht denken. Als agrarisch bedrijf dragen we graag ons steentje bij aan verduurzaming en het zorgen voor onze planeet. Op deze manier laten we het goede voorbeeld zien aan de vijf- de generatie die het bedrijf in de toekomst waarschijnlijk over gaat nemen."

Dankzij een buurtgenoot kwam de familie Boon in contact met BestWatt. Na een kort telefoontje stond een verkoper al snel op de stoep om een gepersonaliseerde berekening te maken. Piet legt uit: "Met het installeren van 120 zonnepanelen en de BW45 boerderij- molen, komt de totale opbrengst volgens de berekening neer op 107.000 kWh aan stroom per jaar."

De eerste 30 meter hoge boerderijmolen!

Maar deze berekening moest nu nog in de praktijk gebracht worden... Het verduur- zamingstraject van de familie Boon begon met het zetten van de eerste stappen: het plaatsen van 120 zonnepanelen op de daken van hun drie schuren.

Daarna volgde een bijzondere mijlpaal toen de BW45 windmolen op een hoogte van 30 meter werd geïnstal-leerd. Hiermee mag de familie Boon zich met trots eigenaar noemen van de allereerste 30 meter hoge boerderijmolen ooit! Dankzij de combinatie van zonne-energie overdag en windenergie in de avonden, is de veehouderij van Boon nu volledig energieonafhankelijk geworden.

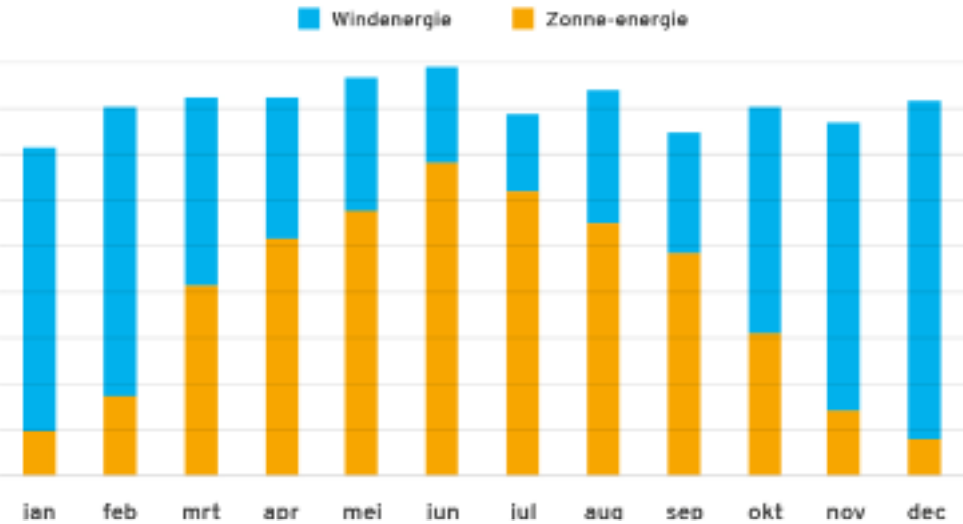
De toekomst van duurzame ontwikkelingen bij het bedrijf van Piet Boon blijft veelbe- lovend. Hoewel de exacte stappen nog niet helemaal helder zijn, sluit hij niet uit dat een accu-systeem in de toekomst onderdeel zal worden van hun duurzame initiatieven.

Samen bouwen we aan een duurzamere wereld, en we kijken uit naar wat de toekomst nog meer in petto heeft voor de familie Boon en vele andere agrariërs.

Bouwt u mee?

Neem dan contact op met één van onze verkopers via: <https://bestwatt.nl/#Contact>

Jaarproductie duurzame energie



'Reflex naar de oude economie is juist risicovol'

Tekst en foto's: Redactie

Premier Sunak van het Verenigd Koninkrijk geeft de ruimte voor meer olie en gas uit de Noordzee. Samen met tegenvallers in de groene energiesector en koerswijzigingen van grote oliemaatschappijen als Shell en BP om duurzame ambities te laten varen, lijkt het alsof fossiel terug is – en alsof met groen niets valt te verdienen.

Maar als we die focus op financiële opbrengst in een ander perspectief plaatsen, laten de ontwikkelingen van afgelopen tijd zien dat investeren in duurzame oplossingen juist urgenter is dan ooit. In sommige landen is het al onmogelijk geworden om huizen te verzekeren in gebieden die kwetsbaar zijn voor de gevolgen van klimaatverandering, zoals overstromingen of bosbranden.

Elders worden landbouwgebieden bedreigd door extreme hitte en droogte, waardoor de voedselzekerheid op het spel staat. Dat zijn enorme economische risico's die voortkomen uit klimaatverandering. Investeren in het tegengaan van klimaatverandering én het aanpassen aan de gevolgen hiervan zijn dus juist nodig.

Zoals Bart van der Hurk van het IPCC onlangs in zijn interview benadrukte, moeten we de focus verleggen van alarmisme naar het schetsen van oplossingsrichtingen. Want elke crisis biedt ook een kans.

Bedrijven hebben de innovatiekracht en het investeringsvermogen om deze uitdagingen om te zetten in een kans en veel ondernemers zien dat ook.

Bijvoorbeeld door samen te werken op de inkoop van voeding die de biodiversiteit stimuleert binnen het Collectief Natuurlijk Eten en Drinken en op het verduurzamen van hun bedrijfspand in de Coalitie Anders Huis-vesten.

Daarom een dringende oproep aan de over-heid en het bedrijfsleven, met name de investeerders, om de transitie naar een duur-zamere economie niet als een last te be- schouwen. Zie het niet als een risico op korte termijnverlies zoals de oliemaatschappijen beweren. In plaats daarvan biedt deze transi- tie een kans: een mogelijkheid om te innove- ren, nieuwe, toekomstbestendige banen te creëren en een eerlijkere, meer inclusieve economie te bouwen die in evenwicht is met zowel de natuur als de maatschappij.

Wouter Scheepens
directeur-bestuurder a.i., MVO Nederland

BINCX

- Produceert en monteert casco staal- en betonconstructies in de agrarische- en utiliteitsbouw. Met een team van gemotiveerde medewerkers, dat voortdurend innoveert op het gebied van efficiëntie, willen wij als organisatie op een zo duurzaam mogelijke manier, met veel respect voor mens, dier en milieu, bouwen aan een wereld die continu open staat voor veranderingen en schaalvergroting.



BINCX B.V.
De Bonkelaar 7
3774 SB Kootwijkerbroek

Tel: 0342 44 44 40
www.bincx.nl



ICT'er van de toekomst?

Associate degree ICT Service Management

De ICT'er van de toekomst? Dat is iemand die technische vaardigheden combineert met inzicht in bedrijfsprocessen en sterke sociale vaardigheden. Juist voor die menskant is veel aandacht in de Ad-opleiding ICT Service Management aan de CHE. Hierdoor kan jij straks ICT-oplossingen ontwikkelen die

aansluiten bij wensen van gebruikers en organisaties écht verder brengen.

ICT studeren in deeltijd?

Start dan in september met de tweejarige Associate Degree-opleiding ICT Service Management (Deeltijd).



Kijk op [CHE.nl/ad-ict](https://che.nl/ad-ict) voor meer informatie

Leto, je eigen AI-chatbot in een handomdraai



Tekst en foto's: Redactie

Een revolutionaire AI-chatbot gebaseerd op jouw kennis of informatie, die toegankelijk is voor iedereen met wie jij de informatie wil delen.

Vanaf vandaag zet je eenvoudig je eigen chatbot op die aangedreven wordt door een met ChatGPT vergelijkbare AI technologie. Een game changer voor bedrijven en iedereen die zelf aan de slag wil met een eigen chatbot. De Nederlandse AI-startup Leto zag een gat in de markt en ontwikkelde de technologie om een bot te creëren die alleen datgene communiceert wat de eigenaar wil.

"In de toekomst hoef je niet meer te zoeken in handleidingen, procedures of een dik boek naar dat ene brokje informatie. Nooit meer in de wacht staan bij een helpdesk. Het wordt allemaal mogelijk met Leto en zal zowel bedrijfsmatig als privé de normaalste zaak van de wereld worden", zegt Sjoerd van Tilburg, één van de oprichters van Leto. Na vijf maanden onderzoek, ontwikkeling en testen, is het nu de tijd om de chatbot te lanceren.

Wat is Leto?

Waar ChatGPT en Bard je helpen om antwoorden te vinden op vrijwel iedere vraag die je maar kunt bedenken, draait Leto het om. Bij Leto staat jouw bron centraal. Hoe het werkt? Eigenlijk heel simpel. Je voert je brondocument in (elke vorm van tekst) en de antwoorden die volgen op gestelde vragen worden, verifieerbaar, volledig gebaseerd op de brondocumenten. Indien een antwoord niet te

geven is op basis van het brondocument zal de chatbot dit ook aangeven en dus niets uit een externe bron teruggeven (tenzij je expliciet aangeeft dat je dit wilt).

Toepassingen

Leto is als online chatbot beschikbaar op de website van Leto zelf en als integratie op je eigen website, intranet of applicatie. De chatbot spreekt 30 talen en kan gevoed worden met documenten van een nagenoeg ongelimiteerde omvang.

Daardoor biedt deze toepassing van AI technologie door Leto heel veel mogelijkheden. Een greep hieruit:

- Een krachtige bedrijfs helpdesk-chatbot die in je eigen tone-of-voice pasklare antwoorden geeft, gebaseerd op de procedures en het karakter van het betreffende bedrijf.
- Nooit meer een handleiding doorspitten maar interactief antwoord krijgen op al je vragen, nu al toepasbaar voor elke bestaande tekstuele handleiding, maar in de toekomst zal het de 'standaard' zijn die wordt aangeboden door de fabrikant. Personeelszaken chatbot met antwoorden op vragen over procedures zoals 'hoe lever ik mijn overuren in' en 'hoe vraag ik een vrije dag aan', zijn uiteraard alleen beschikbaar op het bedrijfsnetwerk.

Wat maakt Leto bijzonder?

Veel chatbots die gebruikt worden op be-

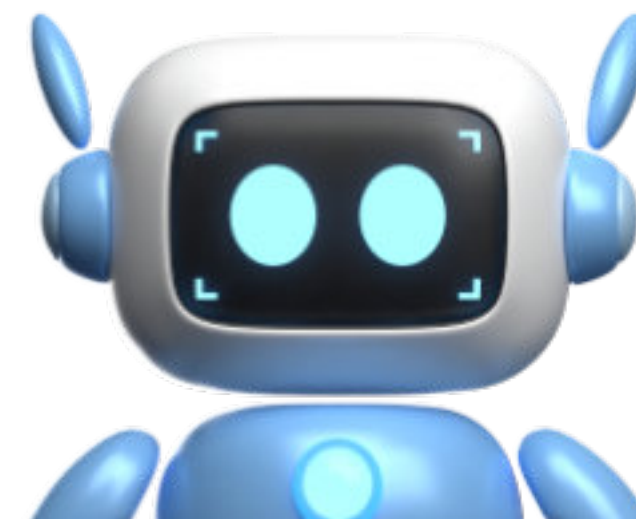
drijfswebsites ter vervanging van de helpdesk, hebben niet voor niets vaak een beroerd imago. Dit komt doordat de antwoorden meestal niet natuurlijk overkomen en de combinatie van vraag en antwoord vooraf strikt geformuleerd moet worden door de beheerder. Staat de vraag die je hebt er niet vrijwel exact tussen, dan wordt het al snel lastig. Leto werkt fundamenteel anders. Een slimme chatbot die zelf, met gebruik van het tekstbegrip van de beste AI-systemen die op dit moment beschikbaar zijn, het antwoord zoekt in het brondocument en heldere antwoorden geeft.

Leto is daarnaast veel breder inzetbaar dan standaard AI-chatbots die bedrijven gebruiken. Leto is namelijk voor iedereen beschikbaar!

Makkelijk gratis gebruiken

In slechts vier eenvoudige stappen, transformeert Leto bestaande documenten zoals artikelen, boeken, handleidingen, procedures en werkdocumenten binnen twee minuten tot een intelligente, meertalige chatbot..

Iedereen kan nu een account aanmaken op <https://letto.chat> en direct gratis gebruik maken van de innovatieve AI-chatbot. Een gratis abonnement bevat al heel veel functionaliteiten en de verschillende betaalde bedrijfsabonnementen bieden de mogelijkheid voor extra features en oneindig grote bronbestanden.



'Samen de toekomst tegemoet,
met vertrouwen en continuïteit als fundament.'

Jochem Poelman, Schuiteman HR Consultancy

- Accountancy & Advies
- Audit & Assurance
- Fiscaal
- HR Services
- M&A - Corporate Finance
- Family Services

schuiteman.com

Met oog voor de mens een nieuwe ICT-oplossing vormgeven, implementeren of beheren?

Nieuwe training: Mensgerichte ICT in de praktijk door CHE-lector Erik-Jan Smits

Tekst en foto's: Redactie

Samen met het bedrijfsleven heeft de opleiding HBO-ICT van de Christelijke Hogeschool Ede vorm gekregen. Een belangrijke waarde in de opleiding is mensgerichtheid. Met de installatie van Erik-Jan Smits deze zomer krijgt dit een nog zichtbaarder plek in de opleiding door de onderzoeken die Erik-Jan in en voor de regio uitvoert. Vanaf oktober biedt de CHE de nieuwe training 'Mensgerichte ICT in de praktijk' aan. In deze training is het mogelijk om kennis en inzichten uit Erik-Jans lectorale rede toe te passen in jouw praktijksituatie, om zo samen passende ICT-oplossingen te maken. Je leert als ICT'er en niet ICT'er elkaar (weer) te verstaan, om zo de samenwerking te versterken.

Mensgerichte ICT als praktisch raamwerk voor het bedrijfsleven

Om te kunnen toetsen in hoeverre een technische oplossing mensgericht is, ontwikkelde Erik-Jan een model. Hierin worden de technische aspecten systeem, software, notatie, data/entiteiten en machine tegenover het ontwerpen, ontwikkelen, opleveren, onderhouden en (leren) gebruiken gezet. Het model maakt duidelijk wie, wanneer en waarover met elkaar in gesprek moet zijn. Hierdoor krijg je als werkgever het plaatje compleet.

Training 'Mensgerichte ICT in de praktijk'

Als je oog hebt voor de mens in ICT, kun je ook elkaars taal leren spreken en echt samenwerken.

Na deze training kan je als ICT'er de persoon uit de 'business' en als persoon uit de 'business' de ICT'er verstaan. Sterker nog, je begrijpt elkaar en je hebt eenzelfde taal/jargon tot je beschikking om samen mensgerichte ICT handen en voeten te geven in jouw organisatie. Je leert knelpunten te herkennen, te analyseren en hoe je dat positief kunt beïnvloeden. Je werkt aan je gespreksvaardigheden en vermogen om interprofessioneel samen te werken. Ook leer je hoe je technologie kunt toepassen in jouw praktijk zonder de mens daarbij uit het oog te verliezen.

Over lector Erik-Jan Smits

Dr. Erik-Jan Smits deed promotie-onderzoek naar het logisch redeneervermogen van kinderen. De vraag hoe je elkaar kan begrijpen, loopt sindsdien als een rode draad door zijn werk.

Erik-Jan werkte na zijn promotie-onderzoek 15 jaar in verschillende hoedanigheden (consultant, procesbegeleider, teamleider, innovator) in verschillende organisaties. Erik-Jan is overtuigd van de kansen die ICT kan bieden en van de noodzaak om meer gebruik te maken van de ervaringen en het onderzoek naar (de implementatie van) mensgerichte ICT in de continu veranderende samenleving. Sinds 1 mei 2022 geeft hij leiding aan de onderzoeksactiviteiten binnen de CHE die zich precies op dit snijvlak afspelen.

Meer weten?

Op zoek naar een praktisch raamwerk om in 3 dagen bezielde waardengedreven ICT in te zetten? Kijk dan voor meer informatie over de training 'Mensgerichte ICT in de praktijk' op www.che.nl/lectoraten/zin-in-ict



De Human Capital Voucher: jouw sleutel tot groei

Geschreven door: Lianne Schonewille



Als MKB-ondernemer in de regio Foodvalley, bevind je je in een bruisende digitale wereld waar groei, onderscheidend vermogen en het aantrekken van toptalent essentieel zijn. Maar hoe pak je dat aan in een wereld waarin veranderingen elkaar in razend tempo opvolgen? Een antwoord ligt in een pragmatische human capital strategie. Ontdek hoe je als IT-ondernemer kunt profiteren van deze kans én aanpak.

De uitdaging: hoe haal je het juiste talent binnen?

Bij veel ondernemingen staat één vraag centraal: "Hoe trek ik nu én in de toekomst het juiste talent aan en hoe behoud en ontwikkel ik dit talent?" Deze vraag is bijzonder relevant in een competitieve arbeidsmarkt en tijd waarin de digitalisering verder versneld. Ja: hiervoor moet je strategische keuzes maken, maar je bent vooral zoekende naar directe oplossingen voor de uitdagingen van vandaag.

Human Capital Strategie met subsidie voor Foodvalley ondernemers

Welke keuzes maak je dan? En hoe kun je de realiteit en ambitie voor de toekomst met elkaar in lijn krijgen?

De Human Capital Voucher ter waarde van €10.000 biedt een uitstekende kans.

Met deze voucher kun je direct aan de slag om een duurzame marktstrategie te ontwikkelen die naadloos aansluit op een effectieve human capital strategie. Hierdoor kun je concreet aan je marktpositie en werkgeversmerk werken,

zodat je het juiste talent kunt vinden, binden, boeien en behouden. De eigen bijdrage bedraagt slechts €2.500,- waarbij alle administratie m.b.t. de subsidie uit handen wordt genomen.

Stappen in het traject

Het traject omvat praktische stappen die passen bij ondernemers die effectief aan de slag willen op een passend tempo.

- 1. Kennismaking**
Een kennismaking met onze strategie- en cultuurcoach om jouw specifieke behoeften te begrijpen.
- 2. Inhoudelijke check**
We doen een inhoudelijke toets op het vraagstuk m.b.t. de subsidieaanvraag.
- 3. Strategie scan**
Organisatie doorloopt de online scan waarna een analyse van de strategische positie volgt.
- 4. Afttrap met experts**
We bespreken de output en gaan de opdracht verfijnen. We stemmen de stappen, de doorlooptijd, en te betrekken medewerkers (kernteam) af.
- 5. Onderzoek, research en analyse**
Wij verzamelen relevante gegevens en doen nader onderzoek en analyse.
- 6. Sessies met het kernteam**
Drie sessies gericht op praktische strategische positionering, kernwaarden en gedrag, en strategische focus.

- 7. Oplevering van een concreet actieplan**
Een duidelijk plan met toepasbare actiepunten om jouw bedrijf in de gewenste richting te sturen.

Concrete resultaten voor jouw bedrijf

Na afronding kun je deze resultaten verwachten:

- 1. Een heldere strategische richting** voor jouw bedrijf, met inzicht in toekomstbestendigheid en lange termijn ambities.
- 2. Gedefinieerde kernwaarden en bijbehorend gedrag**, met een plan om het gewenste gedrag te realiseren, en meetbare culturele KPI's die gekoppeld zijn aan strategische KPI's.
- 3. Een actieplan** om professionals aan te trekken, te binden en te behouden.

Download de flyer over de voucher voor een gedetailleerde uitleg van het traject.

Herken je de uitdagingen en ben je benieuwd naar de mogelijkheden? Bekijk dan de flyer of plan een vrijblijvende afspraak in via ictvalley.nl/ictcampus. Samen bouwen we aan jouw succes in de Foodvalley-regio.

Dit initiatief wordt ondersteund door ICT Campus en ICT Valley: voor het ondersteunen van starters en groeiers in de ICT.

Scan de QR en plan direct jouw vrijblijvende afspraak.



Linda Broekhuizen nieuwe voorzitter bestuur Foodvalley NL

Foodvalley NL is verheugd Linda Broekhuizen te verwelkomen als nieuwe voorzitter van het bestuur per 1 september 2023.

Tekst en foto's: Redactie

Linda was meer dan twee decennia werkzaam bij FMO, de Nederlandse Ontwikkelingsbank, waar ze werkte aan duurzame, lange termijn investeringen in de private sector in Afrika, Azië en Latijns-Amerika. Groene en inclusieve transformatie door innovatie en partnerschappen hebben altijd hoog op haar agenda gestaan. Linda initieerde agribusiness als FMO's derde focussector, wat haar een breed, internationaal perspectief op de toekomst van ons voedselsysteem heeft gegeven.

- Linda zal Foodvalley NL ondersteunen bij het mogelijk maken van de strategische ambities;
- Verdere positionering van Foodvalley NL als nationale en internationale Practice Leader;
- Het versterken van het ecosysteem door het uitbreiden van samenwerkingsverbanden, initiatieven en financieringsvormen, om de impact te vergroten;
- De organisatorische groei en ontwikkeling van Foodvalley NL.

"Linda brengt diepgaande kennis mee van transities, verandermanagement, de agrofood- en financiële sector, investeringsprocessen en



organisatieontwikkeling. Ze is impactgedreven, een voedselliefhebber en zit vol energie. We kijken er naar uit om deze reis samen aan te gaan en Foodvalley NL naar de volgende fase te brengen," zegt bestuurslid Arjen van Tunen.

"Foodvalley NL is een unieke organisatie met een belangrijke missie en een cruciale rol in het versnellen van de dringend noodzakelijke transformatie van ons nationale en internationale agrifood productie- en consumptiesysteem," aldus Linda. "Als bestuursvoorzitter van Foodvalley NL kijk ik ernaar uit om CEO Marjolein Brasz en haar team te ondersteunen bij het opschalen van relevante multistakeholder initiatieven met als doel het stimuleren van systeemverandering naar lekker, gezond en betaalbaar voedsel voor iedereen, met oog voor mens, dier en aarde."

Linda Broekhuizen volgt scheidend voorzitter Edith Schippers op, die deze functie sinds maart 2020 bekleedde. Edith draagt de functie over aan Linda omdat zij zich gaat richten op haar nieuwe functie binnen dsm-firmenich en haar rol als voorzitter van de VVD-fractie in de eerste Kamer.

In de jaren dat Edith voorzitter was, heeft ze gewerkt aan de herpositionering van Foodvalley NL als Practice Leader, door focus aan te brengen in de sociale, ecologische en econo-

mische impact te vergroten. Ze is een ware voorstander van bloeiende innovatieve ecosystemen om onze koplopers te faciliteren in hun missie naar betaalbaar, lekker en duurzaam voedsel voor iedereen. "Foodvalley NL is een cruciaal onderdeel van onze innovatie-infrastructuur en kenniseconomie, die we allemaal actief moeten ondersteunen en uitbouwen om in de toekomst relevant te blijven. Het zijn de krachtige ecosystemen die de voedseltransitie vormgeven. Nederland speelt hierin wereldwijd een leidende rol," aldus Edith.

Marjolein Brasz, CEO Foodvalley, is erg verheugd over de komst van Linda. "Linda brengt nieuwe energie en een diverse achtergrond, ervaring en netwerk, die goed passen bij de fase waarin Foodvalley NL zich begeeft."

Marjolein bedankt Edith namens het team voor haar betrokkenheid en inzet. "We hebben echt genoten van de samenwerking met Edith. Ze heeft een verfrissende aanpak, is super betrokken, scherp, strategisch, altijd positief en oplossingsgericht. Ik zal Edith en onze wandelingen missen, momenten waarin ik mijn gedachten en acties aanscherpte om weer extra stappen vooruit te zetten."



Nestor neemt Uitzendbureau 65plus over en wordt grootste uitzender voor 50- en 65-plussers

Tekst en foto's: Redactie

Nestor, uitzendgroep en marktleider in België en gespecialiseerd in vijftigplussers en gepensioneerden, heeft de Nederlandse marktleider en sectorgenoot Uitzendbureau 65plus overgenomen van investeringsmaatschappij Venturion.

In 2020 trad Nestor toe in de Nederlandse markt met de overname van uitzender Ervaren-Jaren. Nu komt daar Uitzendbureau 65plus bij. Met deze strategische stap is Nestor de grootste bemiddelaar voor vijftigplussers en AOW-gerechtigden in de Benelux geworden. De nieuwe combinatie is samen op weg naar een jaaromzet van 30 miljoen euro. De ambitie is om in de komende jaren het succesverhaal verder Europees uit te bouwen.

De missie van Nestor is om aan te tonen dat er op werken geen leeftijd hoeft te staan. Nestor gelooft dat seniore werknemers een belangrijke rol spelen in de hedendaagse arbeidsmarkt, die steeds dynamischer en krappere wordt. Met de overname van Uitzendbureau 65plus krijgen werkgevers toegang tot de grootste database in de Benelux met werkzoekende senioren.

Mathieu Vandenhende & Nicolas Moerman, oprichters van Nestor: "Wij zijn enorm enthousiast over het mooie verhaal dat 65plus in Nederland aan het schrijven is. 65plus is sinds 1975 een sterk merk, met trouwe klanten en bovenal een topteam. Wij vinden het fantastisch dat we hieraan mogen meebouwen! We kijken er dan ook heel erg naar uit om met 65plus te blijven groeien en het verschil te maken."

Over Nestor

Nestor werd in 2016 opgericht door Nicolas Moerman en Mathieu Vandenhende om meer zestigplussers en gepensioneerden aan het werk te krijgen in een snel veranderende Belgische arbeidsmarkt. Sinds 2020 maakt ook het Nederlandse uitzendbureau ErvarenJaren deel uit van de Nestor uitzendgroep. Lees verder op www.nestor.be

Over Uitzendbureau 65plus

Uitzendbureau 65plus is de arbeidsmarktintermediair in de Nederlandse senioren nichemarkt sinds 1975. Uitzendbureau 65plus biedt werkzoekenden de mogelijkheid door te werken na het bereiken van de AOW-gerechtigde leeftijd. Een sterk groeiend potentieel aan ervaren en gemotiveerde arbeidskrachten maakt Uitzendbureau 65plus landelijk beschikbaar voor organisaties. Lees verder op www.65plus.nl



Modern crossmediaal platform voor ondernemers en bestuurders

Gerichte B2B communicatie - In print en online!

De ZAKENMARKT is een onafhankelijk, trendsignalerend en crossmediaal platform met een glossy businessmagazine en met online diverse communicatiemogelijkheden.

Onze ambitie is om de regionale economie te versterken door brede netwerkvorming te stimuleren en kennis te delen. Een positieve bijdrage te leveren aan de beeldvorming van de regio als innovatief, aantrekkelijk en toekomstbestendig. Wij verbinden Overheid, Kennisinstellingen en Ondernemers met elkaar. Dit doen wij met een magazine, in print en online. Richt u zich op ondernemers? Dan is dit zakenmagazine uw middel bij uitstek om in te communiceren. Of u nu starter bent, of al jaren onderneemt. De ZakenMarkt is hét glossy ondernemersmagazine waarmee u ondernemend Nederland bereikt. Breng uw bedrijf, dienst of zakelijk evenement direct onder de aandacht bij uw doelgroep. Vergroot uw naamsbekendheid en geef een "boost" aan uw sales!

"Print en online versterken elkaar"

liger is. Dit maakt het mogelijk dat ook personen met een klein reclamebudget hun bedrijf onder de aandacht kunnen brengen.

Online reclame heeft echter een minder lange levensduur dan drukwerk. Vaak wordt het binnen enkele seconden weg geklikt. Bovendien kan online reclame met speciale tools eenvoudig worden geblokkeerd. In dat geval komt de boodschap wellicht nooit aan bij de potentiële klant. Lezers van print zijn

beter gefocust en besteden meer aandacht aan wat ze zien en in handen hebben.

Het mooie is: **print en online versterken elkaar**; het is dan ook echt een en - en verhaal. Als je op een goede manier de verbinding legt tussen de twee, is succes verzekerd!

Bekendheid & zichtbaarheid & imago
Investeer daarom in uw naamsbekendheid, vergroot uw zichtbaarheid en versterk uw imago!. Ons Platform biedt u een kennisrijke omgeving waarin u uw ambities kunt profileren. U ondersteunt hiermee uw sales en netwerkmarketing en creëert nieuwe kansen bij potentiële klanten. We helpen u graag bij het aanbrengen van leads en new business.

"Vergroot uw naamsbekendheid en geef een "boost" aan uw sales!"

Printmedia of online marketing?

Wie online marketing inzet, heeft het voordeel dat de reclame doelgericht bij de juiste doelgroep kan worden geplaatst. Zo kan een advertentie bijvoorbeeld alleen worden getoond aan gebruikers die via een zoekmachine naar een bepaalde dienst of product hebben gezocht. Dit zorgt voor gebruiksgemak en maakt ook het optimaliseren van de marketingstrategie makkelijker. Zo kan de online reclame hierdoor nog efficiënter worden ontworpen. Een ander voordeel is dat deze vorm van marketing vaak voorde-

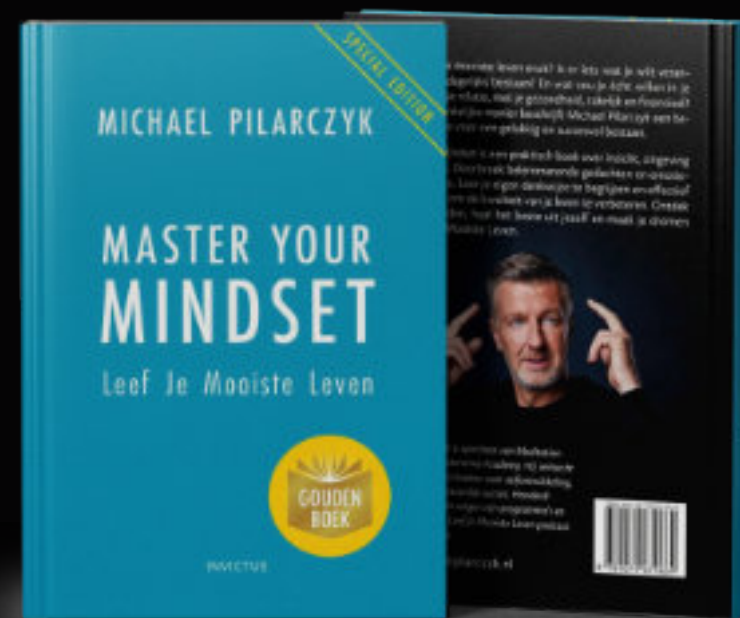
Wij bereiken de Directies en Managers van:

Aannemers, Automatiseringsbedrijven, Accountantskantoren, Adviesbureaus, Advocaten, Architect bureaus, Bank- en verzekeringswezen, Arbeidsbureaus, Bibliotheken, B&W, Conferentie- en Congresoorde, Economische adviesbureaus, Elektrotechnische bedrijven, Gerechtsdeurwaarders, Grafische Industrie, Grond-, weg- en waterbouw, Horeca- en hotel-bedrijven, Ingenieursbureaus, Instellingen, Kamer van Koophandel,

Loodgietersbedrijven, Machinefabrieken, Makelaarskantoren, Metaal Industrie, Musea, Notariskantoren, Reclame-advies bureaus, Scheepsbouw- en reparatiebedrijven, Schildersbedrijven, Schoonmaakbedrijven, Schouwburg en Theaters, Telecommunicatie, Timmerfabrieken, Transport, Universiteiten en Hogescholen, Water- en zuiveringschappen, Woningbouwverenigingen en Ziekenhuizen.

Vertrouwd en succesvol zakendoen begint bij De ZAKENMARKT!

WWW.DEZAKENMARKT.NL



Master Your Mindset Michael Pilarczyk

Master Your Mindset gaat over persoonlijke en spirituele groei, maar ook over zakelijk succes. Die combinatie maakt dit boek uniek. Michael Pilarczyk schreef op basis van zijn eigen ervaringen een persoonlijk verhaal over bewustzijn, zingeving en inzicht. Het boek gaat over het begrijpen van je eigen denkwijze (mindset) en hoe je die effectief kunt veranderen om de kwaliteit van je leven te verbeteren.

Tekst: Redactie, foto's: Pilarczyk in 2015 (foto: William Rutten)



Master Your Mindset - Michael Pilarczyk

Hoe ziet jouw mooiste leven eruit. Heb je daar wel eens over nagedacht? Wat wil je écht? Ontdek je mogelijkheden, haal het beste uit jezelf en maak je dromen waar. Waarom doe je soms niet wat je wél zou willen doen? Het zijn belemmerende gedachten die je tegenhouden te doen wat je werkelijk wilt.

Michael legt uit hoe je die gedachtepatronen kunt doorbreken door je mindset opnieuw te programmeren. Dit boek gaat over levensvragen. Wie ben je? Waarom doe je wat je doet? Hoe ziet jouw mooiste leven eruit? Wat wil je écht?

Master Your Mindset bevat een vragenlijst over zelfinzicht en een beschrijving van Michael's twaalfstappenstrategie.



Je bent zoals je denkt - Michael Pilarczyk

Je Bent Zoals Je Denkt legt uit hoe je gedachten je dagelijkse realiteit creëren. Zoals je denkt, zo zal je zijn en zo zal je leven zich vormen. Door je eigen denkwijze beter te begrijpen, zal je in staat zijn meer te leven zoals jij dat graag wilt. Dit boek is geïnspireerd door twee klassiekers: As A Man Thinketh van James Allen (1903) en The Science of Getting Rich van Wallace D. Wattles (1910), aangevuld met eigen visies en inzichten van Michael Pilarczyk.

Maar het belangrijkste waar dit boek over gaat is: leven in verbinding met De Bron. 'Er is iets wat ons in leven houdt. Iets wat ons laat ademen, wat ons hart laat kloppen. Iets wat de natuur laat groeien, wat de zon doet opkomen. Dat iets, het iets met vele namen, daarover gaat dit boek.'



OVER MICHAEL

Michael Pilarczyk (1969) is auteur, spreker en mindset en mindfulness coach. Hij schrijft en spreekt over zelfontwikkeling, spirituele groei en zakelijk en persoonlijk succes. Eerder verschenen zijn debuutroman Dansen in de hemel (2014) en zijn moderne bewerking van Think and Grow Rich (2016). Michael is mede-eigenaar van Mastermind Academy, Invictus Publishing en de Meditation Moments app. Master your Mindset is genomineerd voor Boek van het Jaar 2022.

Nederlandse werknemers verdeeld over bestaanszekerheid van hun bedrijf in 2023'

Ruim een jaar na het einde van de laatste COVID-19-maatregelen zijn de zorgen in het Nederlandse bedrijfsleven nog niet voorbij. Een deel van de werknemers denkt dat 2023 slechter zal uitpakken voor de bestaanszekerheid van hun bedrijf dan de jaren van de coronapandemie. Net iets minder dan de helft (48%) vreest dat hun baanzekerheid op de korte of langere termijn niet gegarandeerd is. Dat blijkt uit een recent internationaal onderzoek van SurveyMonkey onder werknemers in Nederland, het Verenigd Koninkrijk en Ierland.

Tekst en foto's: Redactie



De stagnerende economische groei, de aanhoudende aanzienlijke inflatie en de krappe arbeidsmarkt zorgen ervoor dat Nederlandse werknemers met enige zorg naar de toekomst van hun bedrijf en baan kijken. In het onderzoek geeft 38% van de respondenten aan dat dit jaar naar verwachting slechter zal zijn voor het voortbestaan van het bedrijf dan de afgelopen drie jaren. 24% denkt dat er geen verandering zal zijn ten opzichte van voorgaande jaren.

Een deel heeft al meegemaakt dat collega's in het afgelopen jaar zijn ontslagen of vertrok-

ken: 33% schat in dat tot een tiende van de collega's uit dienst is gegaan, bijna 18% denkt dat dat wel voor een kwart geldt. Overigens is een meerderheid wel optimistisch over de vooruitzichten. Meer dan de helft (53%) denkt dat de vooruitzichten beter zullen worden. 18% denkt dat deze uitzichten slechter zullen worden. Verder heeft twee derde (66%) er vertrouwen in dat het bedrijf de huidige economische onrust kan doorstaan. In het VK is dat vertrouwen kleiner: 62%. In Nederland is 23% er niet gerust op dat het bedrijf volgend jaar nog bestaat. In het VK geldt dat voor maar liefst 30%.

Het werk zelf is voor veel werknemers het afgelopen jaar ook veranderd. Het algemene gevoel is dat er met minder middelen hetzelfde (of meer) moet worden gedaan. Ruim een derde (38%) van de Nederlandse werknemers denkt dat op hun afdeling het budget of het team is verkleind in het afgelopen jaar. Een op de vijf (21%) denkt dat zowel budget als team zijn teruggeschaald.

Talent behouden en aantrekken

Ondanks de afkoelende economie kost het werkgevers nog steeds moeite om het juiste talent te vinden en aan zich te binden.



Een oplossing daarvoor is om medewerkers die richting pensioen gaan, te verleiden langer te blijven. Uit het onderzoek blijkt dat dit het kansrijkst is als die medewerkers meer salaris krijgen (47%), flexibeler kunnen werken wat betreft uren (40%) of locatie (27%), of minder uren (32%) of minder dagen (28%) kunnen werken. Ook kan het zinvol zijn om de betrokkenheid van huidige medewerkers te vergroten. De beste manieren om huidig talent te behouden kan, volgens de respondenten, onder andere door het doorvoeren van winstdeling (35%), extra ontwikkelingsmogelijkheden (34%), meer flexibiliteit voor een betere balans tussen werk en privé (32%) of meer inbreng door regelmatige personeels-enquêtes (26%). Het onderzoek laat zien dat medewerkers voorkeur hebben voor uiteenlopende secundaire arbeidsvoorwaarden.

"Het behouden van werknemers staat altijd bovenaan de agenda van organisaties

Büşra Yazıcı, HR Business Partner International bij SurveyMonkey, zegt: "Het behouden van werknemers staat altijd bovenaan de agenda van organisaties. Nu bedrijven nog

steeds aan het herstellen zijn van de pandemie en de onzekerheden die daarbij komen kijken, is het behouden van personeel juist extra belangrijk. Het is niet altijd even makkelijk om te raden wat je werknemers willen, dus de beste manier om talent te behouden is om werknemers te vragen wat ze belangrijk vinden. En handel vervolgens naar die feedback."

Is AI een bedreiging voor baanzekerheid?

Werkgevers overwegen kunstmatige intelligentie-oplossingen, zoals ChatGPT, om het tekort aan talent aan te pakken – maar de impact hiervan is nog onduidelijk. Werknemers zijn bijna niet bezorgd over deze ontwikkelingen. 35% ziet AI op geen enkele manier als vervanging van hun taken, terwijl bijna 18% denkt dat AI hun baan overbodig kan maken. Met zo veel bedrijven die geïnteresseerd zijn in AI-toepassingen zoals generatieve AI, is het geen verrassing dat werknemers AI als noodzaak zien om concurrerend te blijven. Ruim de helft (52%) vindt dat investeren in AI essentieel is voor het voortbestaan van het bedrijf. Werknemers hebben niet het gevoel dat AI hun rol volledig zal vervangen. Het onderzoek laat zien dat AI op zichzelf volgens hen niet voldoende is om menselijk talent te vervangen. Wel denkt bijna de helft (47%) dat AI een deel van hun werk zou kunnen doen, maar ziet het niet als een bedreiging voor hun positie.

"De onzekerheid die werknemers vandaag de dag voelen, werkt door in technologische ontwikkelingen zoals AI. Werknemers lijken er echter van overtuigd te zijn dat AI niet geavanceerd genoeg is om hun functie te vervangen. In plaats daarvan kan AI simpele taken overnemen, waardoor werknemers meer ruimte krijgen voor werk waarbij menselijke input nodig is, zoals creativiteit en vindingrijkheid. Organisaties die inzien dat het belangrijk is om zowel mensen als AI in te zetten, profiteren van een verbeterde productiviteit en betrokkenheid van werknemers. Dan moet AI wel zo geïmplementeerd worden dat het repetitief werk uit handen neemt van de werknemers, in plaats van te proberen om het onvervangbare, menselijke element te vervangen", zegt Büşra.



Top
Elektrotechniek


Industrie


Particulier


Agro


Beveiliging


Duurzame energie

Tel: 0614991351 • Lage valkweg 80 • 6733 GD • Wekerom

INDUSTRIAL SOLUTIONS



colson
WORLDWIDE NO. 1

WILT U DAT ALLES OP ROLLETJES VERLOOPT VOOR UW INTERNE TRANSPORT?

KIES DAN VOOR ZWENK- EN BOKWIELEN VAN COLSON EUROPE B.V.

VOOR VEEL TOEPASSINGEN HEBBEN WIJ EEN IDEALE OPLOSSING.

NEEM CONTACT MET ONS OP VIA
INFO@COLSON-EUROPE.NL OF BEL ONS OP 0318-536611



De beste materialen, mensen en techniek

Bij Molen Elektra zijn we specialisten in elektrotechniek, domotica systemen en industriële automatisering. We ontzorgen met betrouwbare en snelle service, up to date vakmanschap.

 Elektrotechniek

 Industriële automatisering

 Domotica

molenelektra.nl

Ook slim schakelen? Bel 0318 518 671 of mail naar info@molenelektra.nl.

dat is slim schakelen

 **betonopbouw.nl**

Heeft u beton nodig voor uw verbouwing / fundering of voor de oprit en wilt u geen gedoe met een betonmolen?

Dan biedt betonopbouw uitkomst!



LEVERING OP DE BOUW OF AAN HUIS VAN:

- stab- zand
- stampbeton
- betonmortel
- vloerspecie

WAAROM BETONOPDEBOUW?

 Levering op zaterdag

 Scherp prijs; zelfs voor kleine hoeveelheden

 Met onze mobiele mixer leveren wij wat nodig is, geen overmatig materiaal

 Voor bedrijf en particulier; wegenbouw, straatwerk, hoveniers

 Optioneel betonpomp bij te bestellen



Mail, bel of app vrijblijvend voor een scherpe prijsopgave:

 **betonopbouw.nl**
Het Laar 7 - Wekerom
info@betonopbouw.nl
06 1348 1406

Van Leusden b.v.

Verhuur van diverse soorten kiepers. Ook auto laadkranen.

Verhuur van open en dichte containers van 1100 liter tot 40 m³
Ook afsluitbare containers





Levering van:
• Zand • Grind • Split • Tuinaarde
Ook levering in Big Bags
Afhhaal ook mogelijk

 **Van Leusden b.v.**
Nude 1, 6702 DH Wageningen
T: 0317 - 4122741 F: 0317 - 416043
E-mail: info@vanleusdentransport.nl
Internet: www.vanleusdentransport.nl

 **ValleiTEK**
bouwkundig advies- en tekenbureau

'uw nieuwbouw- en verbouwplannen van A tot Z geregeld'

ValleiTEK bouwkundig advies- en tekenbureau heeft 30 jaar ervaring in alle facetten van de bouw en is inmiddels een begrip in Veenendaal en omstreken.

ValleiTEK begeleidt het hele ontwerpproces en de uitvoering van A tot Z. Van ontwerp en vergunningen tot bouwbegeleiding, oplevering en nazorg. En of het nu gaat om de nieuwbouw of verbouw van uw bedrijfspand of woning. Wij ontwerpen en tekenen het en adviseren en begeleiden u tijdens het hele traject.

Kortom, ValleiTEK bouwkundig advies- en tekenbureau is de betrouwbare en deskundige partner voor uw nieuwbouw- of verbouwplannen.

www.valleitek.nl | info@valleitek.nl | 06 123 77 678 | Veenendaal

Onderzoek: 6 procent Nederlanders maakte ooit gebruik van businesscoach

Veel Nederlanders hebben nog nooit begeleiding van een business- of performancecoach gehad. Slechts 6,3 procent geeft aan wel eens zakelijk een coach te hebben ingeschakeld, zo blijkt uit een onderzoek van het bureau Multiscope in opdracht van coaching-bedrijf Lifestyle of Business (LSOB).

1,9 procent heeft weleens privé van zijn diensten gebruik gemaakt. 2 procent overweegt om in de toekomst een coach in te huren. Van de vrouwelijke respondenten geeft 86 procent aan nog nooit een coach te hebben gehad, terwijl bij de mannen dit percentage wat lager ligt: 82,7 procent.



Kort nieuws

John Slabbekoorn van LSOB benadrukt het belang van het inschakelen van een coach. "Een goede business coach laat de ondernemer zien wat hij/zij zelf niet ziet waardoor de ondernemer zakelijke maar zeker ook persoonlijke inzichten krijgt om daar te komen waar hij/ zij wil komen. Hij helpt de ondernemer bij het maken van de juiste bedrijfsmatige keuzes om het bedrijf sneller te laten groeien."

Uitgesplitst naar leeftijd geeft bijna 87 procent van de leeftijdsgroep van 55 jaar of ouder aan geen gebruik te hebben gemaakt van de diensten van een dergelijke coach. Bij de jongeren (18-34 jaar) ligt dit percentage op ongeveer 81 pro-

cent. Van de jongeren overweegt 7,5 procent in de toekomst een coach in te schakelen.

In de drie grote steden (Amsterdam, Rotterdam, Den Haag) heeft 81 procent nog nooit een business of performance coach gehad. In de zuidelijke provincies ligt dit percentage nog hoger: op bijna 86 procent.

Er werkten 1.139 respondenten mee aan het onderzoek.

ACM: vraag door als bedrijf beweert duurzaam te bezorgen

Het is zeer terecht dat de Autoriteit Consument & Markt (ACM) een campagne start over duurzaamheidsclaims op producten. Heel veel bedrijven maken stappen om duurzamer te produceren, te transporteren en doelen te zetten om klimaat neutraler te worden. Maar er zijn nog te weinig regels over hoe en wat zij daarover moeten communiceren.

Aan de ene kant leidt dat tot allerlei claims die niet wetenschappelijk bewezen zijn of gewoon niet waar zijn, maar die de consument wel als waar kan beschouwen en koopgedrag op aanpast. Denk aan 'ambachtelijk', 'groen' en 'duurzaam', zonder adequate onderbouwing. Of 'gemaakt van bamboe of hennep', terwijl dat niets zegt over de mate van duurzaamheid.

Aan de andere kant zie je een wildgroei aan logo's en claims op producten (lieft in het fel-

groen) zodat zelfs een getrainde consument zoals ik door de bomen het bos niet meer ziet.

Duurzaamheid en 'de wereld beter achterlaten voor toekomstige generaties is ook lastig in één logo te vangen. Want het gaat over zaken als grondstoffen, pesticidengebruik, werk-omstandigheden, leefbaar loon, transport, verpakkingsmateriaal, ontbossing, CO2-uitstoot en meer.



De keuzes die consumenten maken, zijn bepalend. Dat neemt niet weg dat de overheid en de bedrijven een grote rol spelen om een goede ondergrens te bepalen in wat de consument kan kiezen. Goed kiezen kan pas als er begrijpelijke en op waarheid gebaseerde claims zijn. Bedrijven moeten daar zorgvuldig mee zijn.

Er zijn richtlijnen zoals van de EU Commissie en de ACM, maar geen wetgeving. Maar dat gaat veranderen met de Europese Green Deal, en de Green Claims Directive die nu in ontwikkeling is. Daarmee wordt het in de toekomst onmogelijk om consumenten te lokken met onjuiste, onvolledige of niet-onderbouwde claims en zal alles afhangen van goede verificatie van de data onderliggend aan de claims.



GEMIDDELDE PRIJS TWEEDEHANDS AUTO DEZE ZOMER STABIEL

Veel mensen gaan in de zomermaanden op vakantie, waardoor er doorgaans minder vraag is naar auto's. Dit verminderde aantal potentiële kopers kan leiden tot een afname van de vraag en uiteindelijk tot lagere prijzen in de autobranche. Het is een trend die AutoScout24, het Europese online autoplatform voor nieuwe en tweedehands auto's, jaarlijks ziet. Nadat de prijzen van tweedehands auto's in juli vrijwel onveranderd bleven, was het ook in de tweede helft van de zomervakantie rustig op de tweedehands automarkt. De gemiddelde prijs van een occasion bleef in augustus vrijwel gelijk aan de prijs van een maand eerder: €24.493 euro.

De laatste ontwikkelingen rondom de gemiddelde prijs van occasions duiden op een stabiliserende markt, waarbij de prijzen niet langer stijgen en het aanbod aantrekt. De prijzen liggen nog wel hoger dan vorig jaar augustus (+9,6%), toen een occasion gemiddeld €22.350 euro kostte. Tegelijkertijd is het aanbod op de occasionmarkt weer gestegen ten opzichte van juli. In augustus werden er 2.649 meer tweedehands auto's aangeboden op het platform dan een maand eerder, met een totaal van 216.907 auto's (+1,3%). Vergeleken met augustus een jaar eerder gaat het om een stijging van 14,2 procent.

De meest populaire occasions in augustus*

1. Volkswagen Golf

2. Volkswagen Polo

3. Audi A3

4. Opel Corsa

5. Renault Clio

6. Opel Astra

7. Ford Focus

8. Ford Fiesta

9. Toyota Aygo

10. SEAT Ibiza

"Het lijkt erop dat de prijzen in verschillende sectoren, zoals de tweedehands autobranche, aan het stabiliseren zijn. Waar we al vanaf 2021 een stijgende lijn in de gemiddelde prijs van een occasion zagen, lijkt deze trend sinds dit jaar af te vlakken. We zijn benieuwd hoe het aanbod en de prijs zich gaat ontwikkelen nu de meeste mensen van de zomervakantie terugkomen en zijn hoopvol voor een betere balans voor zowel koper als verkoper", aldus Dorianne Richelle, Country Manager bij AutoScout24.

Momenteel staan er meer dan 217.000 auto's te koop en dat maakt dat AutoScout24 het grootste aanbod van Nederland heeft.

Over AutoScout24.nl

AutoScout24 is het grootste Europese automotieve digitale advertentieplatform. De online occasionportal helpt consumenten om snel, eenvoudig en zonder stress hun droomauto te

vinden. Op AutoScout24 staan advertenties voor gebruikte en nieuwe auto's van autobedrijven en particulieren.

Daarbij biedt AutoScout24 advertentieruimte, zoals display advertising en het verkrijgen van leads aan bedrijven in de automotive sector en toeleveranciers. AutoScout24 is de nummer één van Nederland en Europa en biedt met het grootste aanbod de meeste keuze voor de consument.

Met meer dan 12 miljoen bezoeken per maand op de twee online platforms AutoScout24.nl en AutoTrader.nl is AutoScout24 marktleider in de Nederlandse online auto aan- en verkoopmarkt. Meer informatie is beschikbaar op www.autoscout24.nl.

**Meest populaire occasions op AutoScout24 in augustus 2023 gemeten op basis van meest verstuurde leads.*

Auto's Bestelbussen Trucks Caravans Campers Autoverhuur

HERSTELLER

Hét adres voor schadeherstel!

De Smalle Zijde 44
3903 LP Veenendaal

AUTO - BESTELBUS - TRUCK
CARAVAN - CAMPER

0318 - 734 510
0318 - 413 100

Voorwaarts en opwaarts!
Alfa Romeo boekt wereldwijd recordresultaten in de eerste zes maanden van 2023

Tekst en foto's: Redactie

Na een eerste kwartaal vol records sluit Alfa Romeo het eerste halfjaar af met sterk stijgende resultaten. Deze bevestigen het solide strategische plan van het merk, gericht op algehele kwaliteit, discipline en vastberadenheid om de lange-termijndoelen te bereiken.

Het jaar 2023 blijkt een uitdagend jaar met veel verschillende factoren die invloed hebben op de wereldwijde situatie. Ondanks deze complexiteit heeft Alfa Romeo in de

- Alfa Romeo sluit de eerste helft van 2023 af met uitzonderlijke cijfers: wereldwijd stijgt het aantal registraties met 57%.
- In Europa nam de verkoop toe met 100% ten opzichte van dezelfde periode in 2022.
- Exponentiële groei in het Midden-Oosten en Afrika: een stijging van 173% vergeleken met dezelfde periode in 2022.
- Stabiele cijfers in China, een strategisch belangrijke markt. Verkoop Giulia stijgt met 35%.
- Aanwezigheid in Azië verder versterkt: opening eerste officiële Alfa Romeo-dealer in Hong Kong.
- In de Verenigde Staten, waar de Tonale sinds kort te koop is, scoort Alfa Romeo hoog op gebied van kwaliteit: Alfa Romeo staat in de JD Power 2023 U.S. Initial Quality Study (IQS) bovenaan bij premium merken en op de derde plaats in de industrie.

eerste helft (H1) van het jaar uitstekend gepresteerd. Het merk heeft de positieve resultaten van het eerste kwartaal weten vast te houden en een stabiele groei bereikt.

Wereldwijd is het aantal registraties met 57% gestegen in vergelijking met de eerste helft van 2022. In Europa was er sterke en gestage groei, waarbij de cijfers zelfs verdubbeld zijn (een stijging van 100%). In Frankrijk, Duitsland en Italië zijn uitstekende resultaten behaald, met respectievelijk een stijging van 123%, 116% en 131%.

In de regio Midden-Oosten & Afrika heeft de solide en consistente recordgroei zich voortgezet. De zeer positieve trend wordt bevestigd door een indrukwekkende stijging van 173%. De trend werd een vast gegeven in 2022, toen Turkije wereldleider werd op het gebied van volumetoename. Bovendien blijft de positieve trend zich exponentieel voortzetten, waarbij de waarden meer dan vertienvoudigd zijn. Binnen de regio zijn ook prestaties verbeterd in landen als Israël met een stijging van 40%, en in Dubai en de Verenigde Arabische Emiraten met een stijging van 37%.

De Aziatische regio is van groot strategisch belang voor Alfa Romeo. De verkoopresultaten voor de eerste helft van het jaar zijn stabiel en vergelijkbaar met die van dezelfde periode in 2022, met opvallende cijfers in China. In mei was er een toename van 94% in het aantal registraties vergeleken met dezelfde maand in 2022. Binnen China is ook het commerciële succes van de Giulia opvallend, met een stijging van 35% in het eerste halfjaar van 2023. Als bewijs van de focus op dit gebied heeft Alfa Romeo onlangs de

nieuwe Giulia en de nieuwe Stelvio in China onthuld en heeft de eerste Alfa Romeo-dealer in Hongkong met trots zijn debuut gemaakt.

In de Verenigde Staten scoort het merk hoog op het gebied van kwaliteit. In het IQS-kwaliteitsonderzoek van het gerenommeerde onderzoeksbureau J.D. Power, behaalde Alfa Romeo een uitstekend resultaat. Het merk presteerde duidelijk beter dan in 2022. Voor het onderzoek heeft J.D. Power Alfa Romeo-klanten 90 dagen na hun aankoop geïnterviewd en hielden ze van 100 voertuigen (PP100) eventuele problemen bij om de prestaties van het merk te beoordelen.

Alfa Romeo heeft in het onderzoek de eerste plaats ingenomen onder de premiummerken en staat op de derde plaats in de sector. Vergeleken met 2022 steeg Alfa Romeo 24 posities – de hoogste stijger in het IQS-onderzoek van dit jaar. De Alfa Romeo Stelvio heeft ook de hoogste score behaald in het premium compacte SUV-segment, ondanks de vele concurrenten in dit segment.

Jean-Philippe Imparato, CEO Alfa Romeo: De resultaten voor de eerste helft van het jaar zijn het gevolg van het werk dat het hele team heeft verricht. Met grote bescheidenheid en toewijding bereiken we de doelen die we onszelf hebben gesteld. We volgen onze strategie gedisciplineerd om onszelf te vestigen als leider in het premium segment op het gebied van kwaliteit. De ontvangen prijzen zijn het bewijs daarvan. We houden dan ook vast aan onze passie en vastberadenheid om ervoor te zorgen dat we 2023 afsluiten met resultaten die de juiste richting op blijven gaan en nog beter worden dan het uiterst positieve eerste halfjaar.

Accountants en Adviseurs  SCHUITEMAN ACCOUNTANTS & ADVISEURS www.schuiteman.com	Advocaten  HEIJINK & MEURE ADVOCATEN www.heijinkenmeure.nl	Advocaten  Van Veen ADVOCATEN www.vanveen.com	Arbeidsmarkt  Werkgevers Servicepunt Regio Foodvalley www.wsp-regiofoodvalley.nl
Autoschade herstellen  SCHADE HERSTEL Midden Nederland Auto's Bestelbussen Trucks Caravans Campers Autoverhuur www.schadeherstelmn.nl	AVG-check  AVGCARE privacy goed geregeld www.avgcare.nl	Beton  betonopdebouw.nl www.betonopdebouw.nl	Bouwmanagement  B.V. STICHTS BEHEER VAN 1952 www.stichtsbeheer.nl
Brandveiligheid  BRAND - VEILIG TOTALE AANPAK BRANDVEILIGHEID WWW.BRAND - VEILIG.NL www.brand-veilig.nl	Detachering en bemiddeling  HETWERKT NU. www.hetwerktnu.nl	Elektrotechniek  Top Elektrotechniek www.topelektrotechniek.nl	Evenementen  Stuif evenementen www.stuifevenementen.nl
Financiële diensten  SNS www.snsbank.nl	Financieringen  FINANCIERINGS GilDE regio foodvalley MKB financiering www.financieringsgilde.nl	Fiscaal Juristen  Added Value Fiscaal Juristen B.V. www.avfj.nl	Goede doelen  GIRO 555 www.giro555.nl
ICT-beheer  hupraict. www.hupra.nl	ICT Campus  ICT CAMPUS REGIO FOODVALLEY www.ICTcampus-foodvalley.nl	ICT, communicatie en beveiliging  Lagarde groep www.lagarde.nl	ICT & TELECOM nieuws  RESELLERS BUSINESS www.resellersbusiness.nl
ICT Valley  ICT VALLEY www.ICTvalley.nl	Mediabedrijf  GRANDONI MEDIA www.grandoni.nl	Marketing & Communicatie  studio STERK STAAL www.studiosterkstaal.nl	Notarissen  olenz notarissen www.olenz.nl
Online Marketing  INVICTUS ONLINE MARKETING www.invictusonlinemarketing.nl	Opleidingen  CHE CHRISTELIJKE HOGESCHOOL EDE www.che.nl	Software  experlogix www.experlogix.com	Veiligheidstrainingen Brandbeveiliging Service  AREHBO www.arehbo.nl
Web & Design  /blits. design development online marketing www.wijzijnblits.nl	Werving & Selectie Detachering  DEKKER Services Logistiek Industrie Techniek Zakelijke dienstverlening www.dekkerservices.nl	Zonnepanelen  ARIENS SOLAR www.arienssolar.nl	Zwenk- en bokwielen  colson INDUSTRIAL SOLUTIONS WOLGROTE N.V. www.colson-europe.nl





SCHUITEMAN
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

‘Samen de toekomst tegemoet,
met vertrouwen en continuïteit als fundament.’

Jochem Poelman, Schuiteman HR Consultancy

Accountancy & Advies

Audit & Assurance

Fiscaal

HR Services

M&A - Corporate Finance

Family Services

schuiteman.com



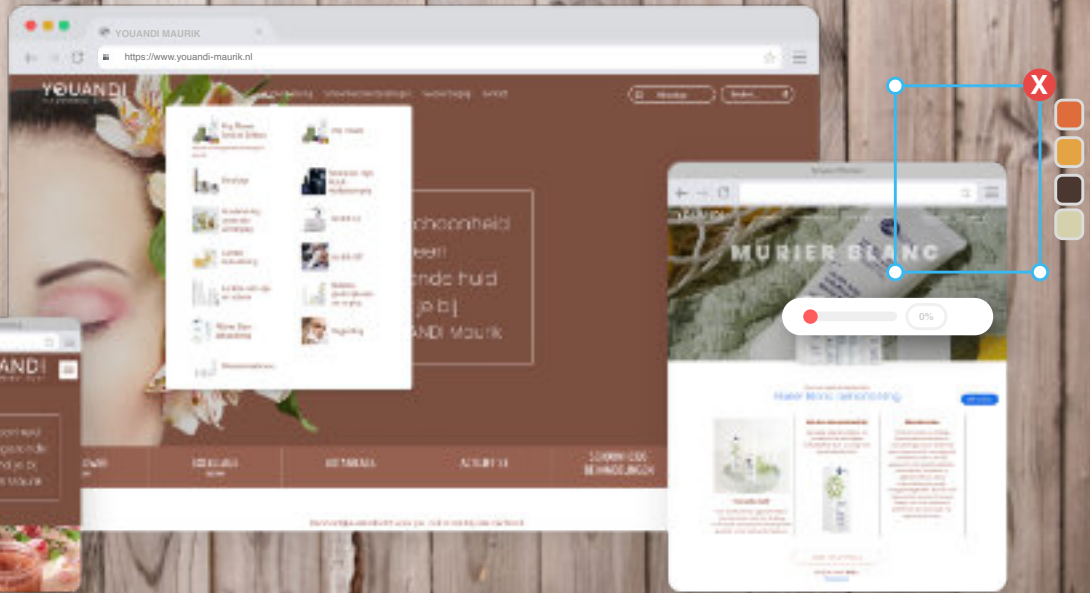
organiseren | produceren | verhuren

Niet alleen de mensen en kennis, maar ook de materialen
om van elke bijeenkomst een succes te maken.



Postbus 1172 | 3900BD | Veenendaal | info@stuifevenementen.nl | +31 316 518973

WEBSITES



ONLINE MEDIA



PRINT MEDIA



WWW.GRANDONI.NL

UW MEDIAPARTNER!