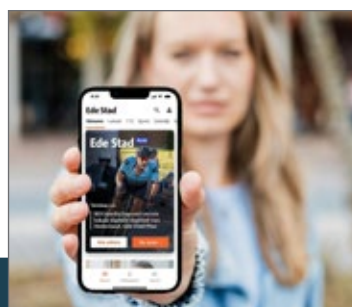


DE **Z**M **ZAKENMARKT**

Zakenmagazine voor **ondernemers en bestuurders** in de **FOOD VALLEY** regio

jaargang 19
nr.3 - 2025

03



Empathisch incasseren: 9 tips om de klantrelatie te verbeteren en sneller betaald te krijgen

HubSpot lanceert Loop, dé nieuwe werkwijze voor marketeers in het AI-tijdperk

Ede krijgt eerste lokale digitale dagblad van Nederland

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

hupraict.

AI 40+ jaar uw betrouwbare ICT partner



**“Ik bied mensen graag een kans
en het WSP helpt mij aan kandidaten”**

Jan de Rooi - AluTotaal

Kunnen wij u ook helpen?

Wij staan voor u klaar. Wij bieden kosteloos advies:

- Info over de arbeidsmarkt en inclusief ondernemen
- Werving, selectie en personeelsadvies
- Toegang tot de inwoners die op zoek zijn naar een baan
- Trainingen en themabijeenkomsten rondom begeleiding
- Kennis over eventuele subsidies en regelingen
- Eén aanspreekpunt in de arbeidsmarktregio Foodvalley

Samen kansen creëren voor iedereen.

Zodat nu en straks, iedereen die wil en kan, werkt in onze regio.

WerkgeversServicepunt Regio Foodvalley
info@wsp-rfv.nl - tel 088 660 68 30
www.wsp-regiofoodvalley.nl.

Sociaal ondernemen loont!



Werkgevers
Servicepunt  **Regio Foodvalley**

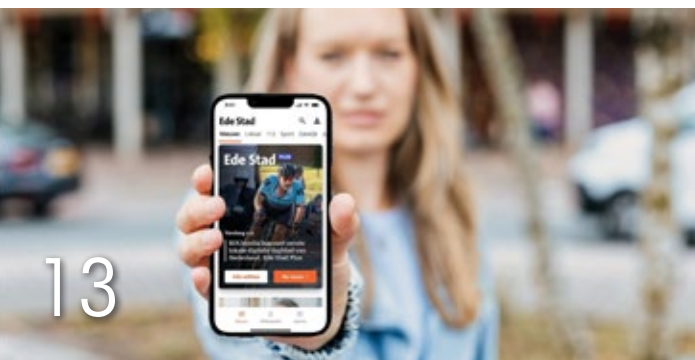
6



9



13



17



19



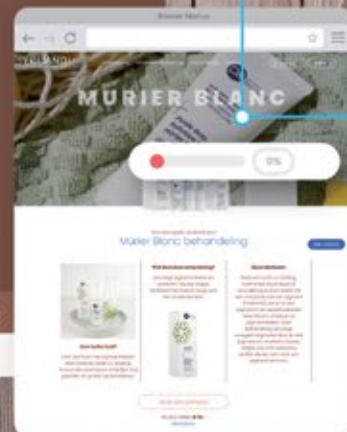
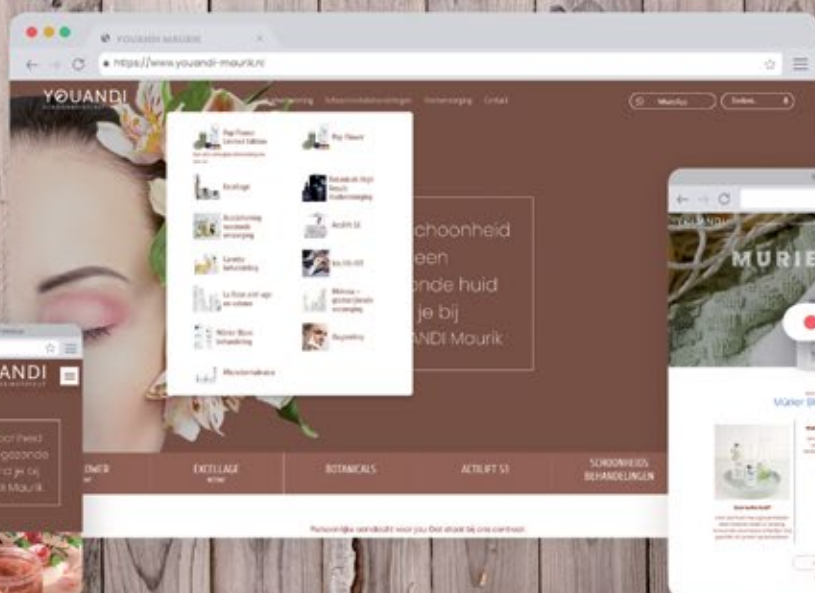
25



inhoudsopgave

Empathisch incasseren: 9 tips om de klantrelatie te verbeteren en sneller betaald te krijgen	6
HubSpot lanceert Loop, dé nieuwe werkwijze voor marketeers in het AI-tijdperk	9
Taxvrij: nieuw belastingvrijmedewerkersvoordeel tot €1.200 extra per jaar	10
Keerpunt in de recruitmentbranche? Eerste krimp in tien jaar	11
Ede krijgt eerste lokale digitale dagblad van Nederland	13
Lynk & Co 08 behaalt 5 sterren bij Euro NCAP en bevestigt koppositie in veiligheid	14
Risico op stroomuitval overschat: leveringszekerheid blijft hoog	15
Column Financieringsgilde: Drie tips uit de praktijk – zo vergroot je de kans op een succesvolle financieringsaanvraag	16
Leiders die onder druk staan, moeten ook naar zichzelf kijken	16
Organisaties moeten dataminimalisatie de norm maken	17
AI-paradox in het bedrijfsleven: Meetbare impact versus wankel basis	19
Billink introduceert Billink One: altijd beschermd, ook zonder achteraf betalen	21
Originele tips om de werkvloer te veraangename	22
Cegeka lanceert Assessment voor IT Service Management: snelle scan voor maximale IT-prestaties	23
Op De Fiets Inspiratieweken voor werkgevers	25
Jong Nederlands talent emigreert massaal, waardoor Nederland talent kwijtraakt	26
Boeken	27
‘MKB moet beveiliging opschroeven nu cyberaanvallen tot hogere kosten leiden’	28
Lexus LBX 35th Edition biedt meer verfijning en stijl	29
Sociaal incasseren houdt kleine schulden klein en beheersbaar	30
Gemiddelde prijs tweedehands auto’s daalt voor het eerst in 2025 met 0,47%	31
Truck1: dé topmarktplaats voor succes in de vrachtwagenhandel	32
Kort nieuws	33
Internet-Bedrijvenwijzer	34

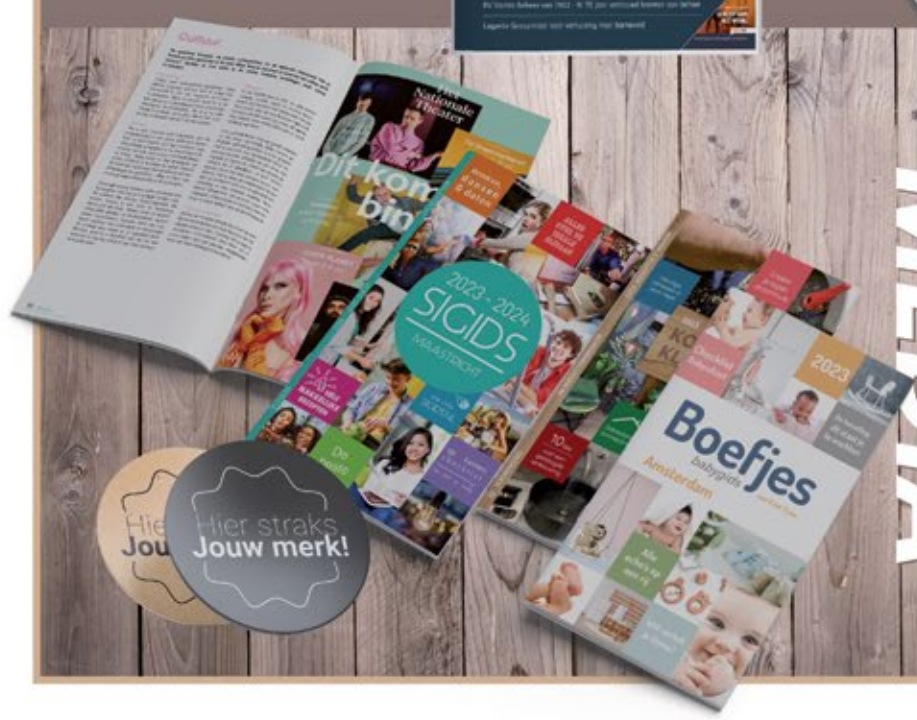
WEBSITES



ONLINE MEDIA



PRINT MEDIA



WWW.GRANDONI.NL

UW MEDIAPARTNER!





GRANDONIMEDIA

De Kranshof 206
4005 DD Tiel
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:

Shutterstock
getimg

Columnisten:

Tom Baerends

Vormgeving:

Bram van Gerwen

Drukwerk realisatie:

Stimo de Meerpaal/Veldhuis Media BV

Frequentie:

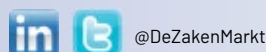
4 x per jaar in print en online

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.

**www.dezakenmarkt.nl**

Voorwoord

De coverstory in deze editie van De Zakenmarkt gaat over debiteurenbeheer. In veel bedrijven is dat vaak nog een ondergeschoven kindje. Terwijl een laks debiteurenbeheer tot serieuze liquiditeitsproblemen kan leiden. In het artikel van Bill Incasso leest u hoe u op relatief eenvoudige wijze meer grip kunt krijgen op onbetaalde rekeningen. Immers, een deal is pas een deal als het geld daadwerkelijk op de bankrekening staat.

Verder kunnen de tips van de heren van Financieringsgilde uiteraard ook niet ontbreken in deze Zakenmarkt. Met deze tips heeft u een grotere kans op een succesvolle financieringsaanvraag.

De laatste tijd komt het steeds vaker in het nieuws dat Nederlanders, maar vooral ook jongeren, hun heil elders gaan zoeken. Naast het feit dat dit sowieso een slecht signaal is met betrekking tot de toekomstverwachtingen in ons land, betekent dit ook een enorme uitstroom van jong Nederlands talent. Helaas is het einde hiervan nog lang niet in zicht.

Toch wil ik graag afsluiten met een positieve noot. In een eerdere editie van De Zakenmarkt schreef ik dat we ambities hebben om een landelijke dekking te krijgen door het uitgeven van 25 regionale edities van De Zakenmarkt. Achter de schermen zijn we hier al een hele tijd mee bezig om dit daadwerkelijk van de grond te krijgen. We hebben inmiddels ook een aantal regionale edities uitgegeven in andere regio's dan waar het ooit allemaal begonnen is, namelijk in de Foodvalley.

Vanaf maart 2026 zullen we 25 regionale edities van De Zakenmarkt uitbrengen en is een landelijke dekking een feit. Dus als u niet alleen in de Foodvalley, maar ook in andere regio's uw bedrijf onder de aandacht wilt brengen, kunnen wij dit voor u verzorgen.

Met vriendelijke en zakelijke groet,

Angelo Grooten
Uitgever




bill incasso

 incassobureau
 juristen
 debiteurenbeheer


Empathisch incasseren: 9 tips om de klantrelatie te verbeteren en sneller betaald te krijgen

Bij Bill Incasso weten we als geen ander hoe kleine en middelgrote ondernemingen soms worstelen met het benaderen en herinneren van klanten aan hun betalingsverplichtingen. Met name zorgen over de klantrelatie spelen daarin een belangrijke rol. Want hoe gaat de klant reageren? Wil hij nog wel zaken met mij doen als ik zo op mijn strepen ga staan? Betekent het inschakelen van een incassobureau niet het einde van onze goede verstandhouding?

Tekst: redactie. | Foto: redactie

In onze ogen zijn deze zorgen meestal onterecht. Het tegengestelde is vaak zelfs waar: door debiteuren juist en empathisch te benaderen kunt u de klantrelatie juist verbeteren én ervoor zorgen dat u nu en in de toekomst sneller betaald krijgt. Hier zijn negen tips om sneller betaald te krijgen en uw klantrelatie goed te houden.

1. Maak heldere afspraken voordat u aan de slag gaat

Soms wordt nog wel eens gedacht dat debiteurenbeheer pas begint wanneer een factuur niet betaald wordt. Op zich geen gekke gedachte natuurlijk, maar wel één die in de praktijk zal leiden tot (te) veel facturen die niet op tijd betaald worden en onnodige

problemen met klanten. Debiteurenbeheer is namelijk alles wat u doet om ervoor te zorgen dat uw klanten zo mogelijk betalen en goed debiteurenbeheer omvat daarom ook het maken van heldere afspraken voordat u aan de slag gaat. Oftewel: goed debiteurenbeheer begint bij het opstellen van een goede offerte en het stellen van duidelijke voorwaarden. Op die manier weet u beiden waar u aan toe bent en voorkomt u discussies achteraf die de klantrelatie kunnen schaden.

Enkele tips bij het maken van heldere afspraken met uw klanten:

- Werk met algemene voorwaarden en laat uw klant akkoord gaan.
- Specificeer duidelijk welke kosten u in

rekening gaat brengen en het werk dat daar tegenover staat. Op die manier krijgt u ook meerwerk sneller betaald.

- Maak ook afspraken over de betaling, zoals het moment van factureren en de betaaltermijn die u hanteert.

2. Factureer zo snel mogelijk (en correct)

Heeft u geleverd? Wacht dan niet te lang met factureren en stuur uw factuur zo snel mogelijk. Idealiter dezelfde dag nog (als u contact heeft gehad met uw klant) of anders een paar dagen later. Veel bedrijven zijn bang dat dit opdringerig overkomt en wachten daarom een tijdje met het versturen van de factuur.



Dit is wat ons betreft onnodig en niet effectief. Ten eerste zult u simpelweg eerder betaald krijgen als u uw factuur eerder stuurt. Daarnaast is het een teken dat u betalingen serieus neemt dat uw klant zeker zal begrijpen. En ten derde (en het belangrijkste): direct na uw levering zal uw klant mentaal gezien eerder geneigd zijn om te betalen. Dit is omdat hij nu een goed gevoel heeft vanwege wat u geleverd heeft en direct betalen zal aanvoelen als een natuurlijke handeling. Hoe langer u wacht, hoe minder dit effect wordt en dus hoe kleiner de kans op een spoedige betaling.

Zorg daarnaast voor een correcte factuur, zodat daar geen discussie over kan ontstaan. Vermeld in ieder geval:

- Uw eigen adresgegevens
- De gegevens van uw klant
- Factuurdatum en factuurnummer
- Uw btw-nummer
- Uw KvK-nummer
- Uw bankrekeningnummer
- De betaaltermijn
- Een duidelijke specificatie van het geleverde, inclusief leverdatum en prijs per product
- De totale kosten, inclusief en exclusief btw

3. Herinner debiteuren zo snel mogelijk

Krijgt u ondanks uw goede inspanningen een factuur niet op tijd betaald? Om dezelfde

redenen dat het slim is om de factuur zo snel mogelijk te sturen, raden we aan niet te wachten met het contact opnemen na het verstrijken van een betaaltermijn. Wacht hooguit één of twee dagen en stuur dan een vriendelijke schriftelijke betaalherinnering per mail. De kans is groot dat uw klant de factuur simpelweg over het hoofd heeft gezien of is vergeten. Negen van de tien keer zal hij dankbaar zijn voor uw herinnering en de betaling direct in orde maken en welgemeende excuses terugmailen.

Krijgt u binnen een week geen reactie? Pak dan uw telefoon en bel de klant even op om te vragen wat er aan de hand is. Blijf ook hierbij vriendelijk en correct, en lees eerst onderstaande tips om dit telefoontje tot een succes te maken en snel betaald te krijgen.

4. Onthoud dat debiteuren ook mensen zijn

Om uzelf mentaal voor te bereiden op het benaderen van een wanbetaler, is het goed om u allereerst te realiseren dat het gaat om een mens. Hoeveel geld u ook nog moet ontvangen en de hoeveelste keer het oog is, bedenk dat u te maken heeft met iemands zoon, dochter, vader en/of moeder.

Wees dus empathisch en probeer uzelf in te leven in de situatie van de ander. Hanteer de menselijke maat en luister naar de ander met als doel om uw debiteur te begrijpen.

Dit is ook de grondhouding van onze incassospecialisten. Niet omdat wij alleen maar vriendelijke mensen in dienst hebben (wat overigens wel zo is), maar omdat dit simpelweg de meest effectieve manier van debiteurenbeheer is. Mensen zijn eerder geneigd om iets voor een ander te doen wanneer deze interesse toont en oog heeft voor hen als persoon.

5. Wees vriendelijk en persoonlijk, maar ook autoritair en neem initiatief

Om bovenstaande reden adviseren wij ook om beslist niet kwaad of emotioneel achter uw geld aan te gaan. Neem daarom alleen telefonisch contact op met uw klanten wanneer u de controle heeft over uw emoties. Probeer vervolgens een balans te vinden tussen vriendelijkheid en autoriteit en besteed aandacht aan hoe uw stem klinkt.

Uit diverse onderzoeken is namelijk gebleken dat de toon en de manier waarop een boodschap wordt verwoord enorm veel invloed heeft op hoe sterk deze boodschap overkomt. Daarom is het goed om ieder gesprek open en vriendelijk te beginnen. Toon interesse, vraag hoe het gaat en kom niet direct ter zake. U weet immers niet hoe het gesprek zal verlopen, en dan is het fijn om een positieve basis te hebben.

Uiteraard blijft u niet over koetjes en kalfjes praten en snijdt u (liefst zelf) op een gegeven moment het onderwerp aan waarover u wilt

praten. Het is natuurlijk niet de bedoeling dat u op dit moment uw hele stem aanpast, maar het kan geen kwaad iets in toon te veranderen. Deze verandering zal ook uw debiteur opmerken, waardoor hij doorheeft dat het menens wordt. Probeer om zo professioneel mogelijk over te komen een octaaf lager te spreken, iets langzamer te praten en af en toe te pauzeren. Op die manier krijgen uw woorden extra gewicht en zal uw debiteur eerder meer dan minder respect voor u krijgen.

6. Weet hoe u moet omgaan met smoezen

Hoewel de meeste debiteuren zeker van goede wil zijn, krijgt iedere ondernemer vroeg of laat ook te maken met klanten die geen afscheid willen (of kunnen) nemen van hun geld. Sommige mensen maken er ook echt een sport van om niet te betalen of betalingen zo snel mogelijk uit te stellen. Dit type wanbetalers zal u dan ook zand in de ogen willen strooien met smoezen.

Veelgehoorde smoezen zijn dat ze de factuur nooit ontvangen hebben, dat de boekhouder op vakantie is of dat er storing is met de bank. Allemaal flauwekul natuurlijk, maar dat kunt u zo niet direct over de telefoon zeggen. Daarom is het goed om te weten hoe u moet omgaan met smoezenvertellers. In dit artikel hebben we veelgehoorde smoezen en de beste manier om hierop te reageren op een rijtje gezet. Wat vrijwel altijd werkt is doorvragen en concrete afspraken maken. Toon dus interesse voor de situatie, vraag bijvoorbeeld wanneer de boekhouder terug is en geef aan dat u verwacht dat het geld binnen een week te ontvangen.

7. Focus op oplossingen, niet op de problemen

Probeer daarnaast in uw gesprek met de debiteur niet te focussen op het probleem, dus het feit dat er nog niet betaald is. Stel, zoals we al aangaven, uw debiteur centraal en wees open en vriendelijk in wat u zegt en hoe u het zegt. Op die manier komt er vanzelf een gesprek op gang waarin iemand die nog niet betaald heeft kan aangeven wat er aan de hand is. Door vervolgens te focussen op de oplossing toont u zich niet alleen een fijne gesprekspartner, maar vergroot u ook de kans dat het tot een spoedige betaling zal komen. Ga dus samen in gesprek, zoek de knelpunten en zoek samen naar oplossingen. Hoewel geen teken van goed ondernemerschap, is een veelvoorkomende reden van late betalingen bij zakelijke klanten dat zij zelf ook op een betaling moeten wachten. In zo'n geval zou de oplossing er bijvoorbeeld uit kunnen bestaan dat de klant nu alvast een deel betaalt en dan op het moment hij het geld verwacht de rest.

8. Maak concrete afspraken

Wat geldt voor de afspraken die u maakt voordat u aan de slag gaat, geldt ook voor de afspraken die u met debiteuren maakt wanneer de betaling te laat komt. Zorg dat deze afspraken helder, duidelijk en concreet zijn. Nog te vaak horen we van ondernemers die alles goed doen en alle begrip van de wereld opbrengen voor klanten en hun betalingsproblemen, om vervolgens iets af te spreken als dat er betaald wordt wanneer het geld er is of 'zo snel mogelijk'.

Het probleem met vage afspraken is dat u uw debiteur hier niet moeilijk aan kan houden.

Want wat betekent 'zo snel mogelijk'? Is dat binnen een dag of pas over drie maanden? Wanneer u ervan uitgaat dat dit binnen een paar dagen is en uw debiteur houdt rekening met een maand extra tijd, heeft u weer een nieuwe probleem, wat zowel de klantrelatie als een spoedige betaling in de weg zal staan.

Ons advies is dan ook om afspraken met betrekking tot betalingsregelingen en nieuwe betaaltermijnen zo helder en concreet mogelijk te maken. Spreek dus exacte datums af, exacte bedragen en concrete voorwaarden. Communiceer deze afspraken ook na uw belletje nog schriftelijk via de mail, zodat hier never nooit geen discussie of zal zijn.

9. Krijg sneller betaald met een incassobureau met oog voor de klantrelatie

Wij hopen dat u met bovenstaande tips met meer vertrouwen uw debiteuren tegemoet kan treden. En dat uw debiteuren uw aanpak dusdanig waarderen dat zij niet alleen eerder betalen, maar ook loyaler worden als klant. Toch kunnen wij het goed begrijpen dat u het zelf allemaal erg spannend blijft vinden. Ook kan het gebeuren dat klanten ondanks al uw goede inspanningen alsnog niet tot betaling overgaan. In dat soort gevallen is het goed om te weten dat u kunt bouwen op de expertise van onze incassoprofessionals. Met veel oog voor de klantrelatie nemen wij gratis en op basis van no cure, no pay uw vordering uit handen. Wij zorgen er vervolgens voor dat u snel betaald krijgt en dat de klantrelatie goed blijft of zelfs verbetert. Dit doen wij door heel Nederland.





HubSpot lanceert Loop, dé nieuwe werkwijze voor marketeers in het AI-tijdperk

HubSpot, de grondlegger van inbound marketing, introduceert Loop Playbook: een dynamische aanpak waarmee marketeers groei kunnen realiseren in een wereld waarin AI antwoorden geeft vóórdat potentiële kopers doorklikken en waarin hun aandacht versnipperd is tussen kanalen als YouTube, TikTok, Reddit en podcasts.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Verkeer en conversies verschuiven weg van eigen kanalen: tegenwoordig eindigt 60% van de Google-zoekopdrachten zonder klik.* Dit betekent dat traditionele SEO en blogcontent an sich niet meer volstaan. Merken moeten niet alleen aanwezig zijn waar hun publiek is, maar óók waar AI-systemen naar antwoorden zoeken.

Hiervoor is Loop Playbook ontworpen, een dynamische oplossing die continu leert en evolueert; mensen en AI faciliteert om optimaal te presteren met een combinatie van menselijke creativiteit en AI-gedreven efficiëntie; en trouw blijft aan de principes van inbound: educatie, waardecreatie en het opbouwen van relaties.

Zo werkt Loop Marketing met HubSpot:

- **Definitie van merkidentiteit en POV:** Gebruik Breeze Assistant en de HubSpot Connectors voor ChatGPT, Claude en Gemini om klanten te analyseren en een stijlguides op te bouwen. Breng dit vervolgens tot leven met **Marketing Studio**,** waarmee je één campagne-idee tot een multichannel-strategie kunt uitbouwen.

- **Personalisatie op schaal:** Benut Smart CRM en Data Hub (van CRM-records en transcripten tot website-gedrag) om contextuele messaging op te stellen. Bouw vervolgens doelgroepen met **Segments**,** personaliseer landingspagina's met **Personalization**,** en schaal e-mailactiviteiten op met **AI-Powered Email**.**
- **Versterk je aanwezigheid:** Diversifieer je kanalen naar TikTok, Reddit en podcasts en optimaliseer voor LLM-antwoorden met **AI Engine Optimization (AEO) Strategy**-tool.** Plaats de Breeze Customer Agent op high-intent pagina's voor directe Q&A. Zo ben je aanwezig waar kopers én AI naar antwoorden zoeken.
- **Meet, voorspel en stuur sneller:** Vervang zesmaandelijks campagnes door continue iteratie. Gebruik **Email Engagement Optimization** om engagement te voorspellen voordat je ook maar een enkele mail hebt verstuurd. Daarna is het een kwestie van testen, leren en verfijnen – elke Loop wordt beter dan de vorige.

Dankzij HubSpots Loop Playbook kunnen marketeers campagnes opzetten in een

kwestie van dagen in plaats van maanden en met messaging die persoonlijker aanvoelt voor betere betrokkenheid. Tegelijk dalen de acquisitiekosten door gerichtere targeting op intentiesignalen en kunnen marketingteams een cyclus creëren van doorlopende performance-verbetering waarbij AI leert van iedere interactie.

“Voorheen bezochten klanten je site, lazen ze je blog en converteerden ze op jouw voorwaarden. Maar gezien 60% van de zoekopdrachten Google inmiddels niet meer verlaat en AI-tools vragen beantwoorden vóór je überhaupt hoeft te klikken, is deze werkwijze volstrekt gedateerd”, aldus **Kipp Bodnar, Chief Marketing Officer bij HubSpot**. “Loop Playbook is anders. Het geeft je de tools om klanten via welk kanaal dan ook te contacteren, iedere boodschap op schaal met behulp van AI te contacteren, en elke interactie tot een leermoment te maken voor de bedrijfseigen Loop. Zo maken teams die de Loop gebruiken een concurrentievoordeel van AI.”



Dennis Blaauwbroek Accountmanager Taxvrij

Nieuw belastingvrij medewerkersvoordeel tot €1.200 extra per jaar

Zonder kosten voor werkgevers kunnen medewerkers binnenkort elke maand tussen de €50 en €100 extra ontvangen, volledig belastingvrij. Dit Taxvrij-budget wordt via de Taxvrij App beschikbaar gesteld en kan worden besteed aan uiteenlopende bestedingsdoelen zoals de supermarkt, energierekeningen en aankopen bij populaire winkels.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Ontvang tot 77% meer dan bij uitbetalen

Taxvrij werkt met een uitruilsysteem. Voor het maandelijkse budget ruilen medewerkers een aantal overuren, (overtollige) vrije dagen, bonussen of een klein deel van hun brutoloon in. Normaal wordt hierover belasting betaald, maar via Taxvrij ontvangen ze belastingvrij tot wel 77% meer dan bij normaal uitbetalen. Op jaarbasis kan het Taxvrij-budget oplopen tot €1.200 per medewerker en tot €2.400 voor tweeverdieners. Taxvrij is ontwikkeld in samenwerking met de fiscale experts van EY en goedgekeurd door de Nederlandse Belastingdienst.

Kostenneutraal voor werkgevers, ook bij een volle WKR

De werkkostenregeling (WKR) biedt werkgevers de mogelijkheid om medewerkers belastingvrije schenkingen te geven, maar dit bedrag is klein en vaak snel benut. Het fiscale model van Taxvrij maakt het mogelijk om boven op het bestaande WKR-budget, tot €1200 per medewerker per jaar extra te bieden. Door de inruil van bijvoorbeeld

overuren en (overtollige) verlofdagen wordt de gebruikelijke belasting van 80% volledig gecompenseerd, waardoor de regeling kostenneutraal blijft voor de werkgever. De geautomatiseerde Taxvrij-calculator maakt het voordeel per medewerker direct inzichtelijk. Bovendien verdwijnen overuren en vrije dagen automatisch van de balans, wat toekomstige kosten voorkomt.

Volledig geautomatiseerd en eenvoudig in gebruik

Het platform is volledig geautomatiseerd, zodat het eenmalig, eenvoudig en snel wordt geactiveerd, zonder grote inspanning bij HR of de salarisadministratie. Werkgevers kunnen zich eenvoudig en kosteloos aansluiten.

Breed inzetbaar

Het maandelijkse Taxvrij-budget is te gebruiken bij een breed scala aan populaire winkels en diensten, van Albert Heijn tot bol. en van sportscholen tot mobiliteitsdiensten. Daarnaast is het zelfs mogelijk om tot €100 per maand op de energierekening te besparen.

Sociaal-maatschappelijk verantwoord

In deze dure tijden biedt Taxvrij een laagdrempelige en unieke manier om de koopkracht van medewerkers te versterken, zonder extra kosten voor werkgevers. Het platform sluit goed aan op de behoefte van werkgevers om hun medewerkers extra te ondersteunen.

Over Taxvrij

Taxvrij is een Nederlandse Fintech-onderneming, bekend van het toenmalige succesvolle PC-privéproject uit 1985. Tegenwoordig werkt Taxvrij samen met accountants, fiscalisten en bedrijfsadviseurs door het hele land. Werkgevers kunnen zich eenvoudig, vrijblijvend en kosteloos aansluiten op het platform. Meer informatie op www.taxvrij.nl.

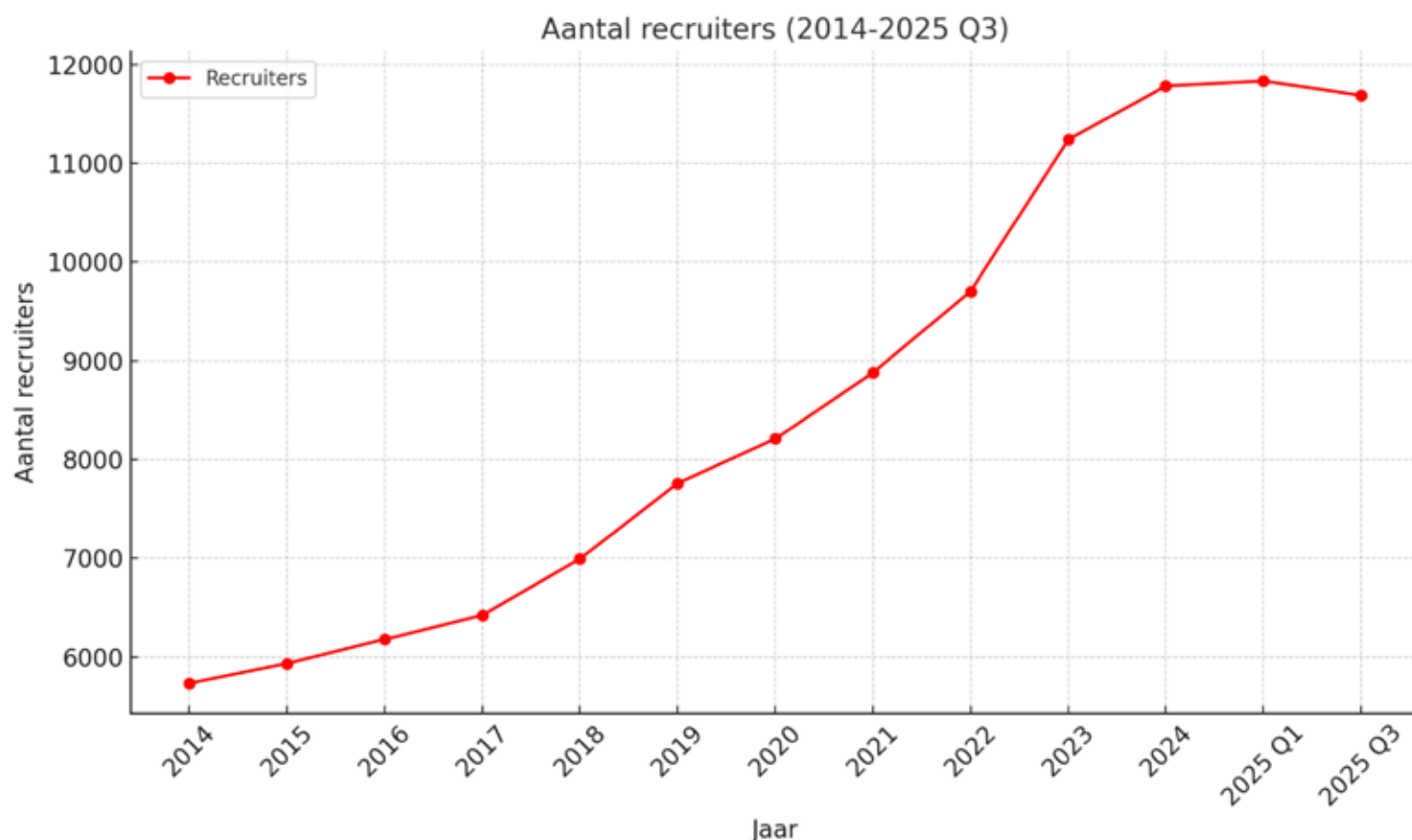
Meer informatie:

Website: www.taxvrij.nl

Keerpunt in de recruitmentbranche? Eerste krimp in tien jaar

Voor het eerst in tien jaar krimpt het aantal bedrijven in de Nederlandse recruitmentbranche. Waar het aantal bureaus jarenlang sterk groeide, lijkt die opmars nu tot stilstand te zijn gekomen. Dat blijkt uit cijfers van dataspecialist Companydata.com.

Tekst: redactie. | Foto: redactie



De Nederlandse recruitmentbranche groeide jarenlang stevig. Tussen 2014 en 2024 nam het aantal bedrijven bijna verdubbeld toe: van 5.735 in 2014 naar 11.785 eind 2024. In 2025 zien we echter voor het eerst een daling: het aantal recruiters liep terug van 11.835 (Q1 2025) naar 11.690 (Q3 2025), een afname van 145 bedrijven.

Vraag naar recruiters meer dan gehalveerd

De terugloop in het aantal recruiters gaat hand in hand met een scherpe daling in de vraag. Sinds de piek in 2022 is het aantal vacatures voor recruiters met meer dan 50% gedaald. Volgens cijfers van vakplatform Werf& stonden er in 2022 nog ruim 5.500 vacatures open bij intermediairs, tegenover slechts 2.800 in het tweede kwartaal van 2025. Ook de directe vraag van werkgevers daalde van 3.000 naar circa 1.200 vacatures.

Uitzendbureaus bereiken plafond

Ook de uitzendbureaus lijken hun hoogtepunt te hebben bereikt. In 2023 telde Nederland nog 8.000 uitzendbureaus, maar in 2024 zette een daling in naar 7.890 (-110). Sindsdien is het aantal stabiel gebleven: in 2025 staan er nog altijd 7.890 bedrijven geregistreerd in het Handelsregister.

Over CompanyData.com by BoldData

Companydata.com, gevestigd in Amsterdam, is specialist in bedrijfsdata. Met een database die alle bedrijven wereldwijd omvat, helpt het bedrijf organisaties wereldwijd om betere beslissingen te nemen op het gebied van analytics, onderzoek en CRM.



De **SPECIALISTEN** in de *FOODVALLEY* Regio



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



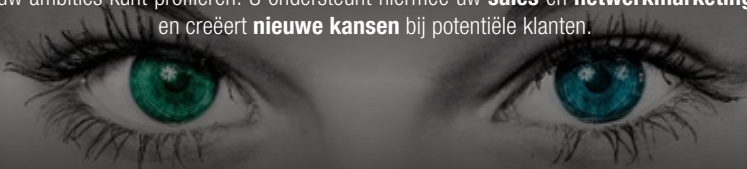
VEENENDAAL

Karten
Bowlen
Lasergame
Simracen
Glowgolf
Escape rooms

www.themaxx.nl - info@themaxx.nl - 0318-252020
Koningsschot 55, Veenendaal

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
SIGNALAAL BEWAKING WEBSHOP

SIGNALAAL
BEWAKING

SCHIPPER
SECURITY

WAAROM COMMUNICEREN IN DE ZAKENMARKT?

- Geef een "boost" aan uw naamsbekendheid in de FoodValley 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

24 UUR SERVICE **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.

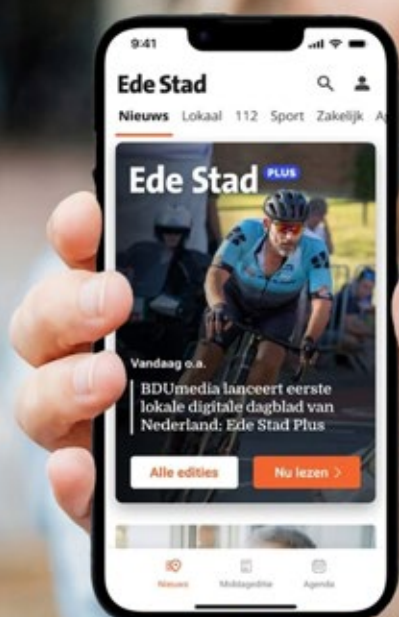
**RESELLERS
BUSINESS**

✓ Nieuwssite ✓ Social Media

www.resellersbusiness.nl

  @ResellersBis

© resellersbusiness.nl is een merknaam van JEZ Media Services.



Ede krijgt eerste lokale digitale dagblad van Nederland

De gemeente Ede krijgt het eerste lokale digitale dagblad van Nederland. Dat maakt BDUmedia, uitgever van tientallen lokale nieuwsmerken, vandaag bekend. Het digitale dagblad krijgt de naam Ede Stad Plus.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Algemeen directeur Ton Roskam van BDUmedia acht de tijd rijp voor de lancering van het eerste lokale digitale dagblad van Nederland. "Met de Barneveldse Krant geeft BDUmedia al decennialang en als enige in Nederland succesvol een lokaal dagblad uit." Roskam schetst dat BDUmedia al meer dan 150 jaar de lokale nieuwsvoorziening als speerpunt heeft. "Destijds alleen op papier, recenter papier en digitaal en vanaf woensdag 3 september dus een echt lokaal digitaal dagbladconcept. We zijn ontzettend trots om juist in de gemeente Ede, waar we al meer dan vijftig jaar actief zijn, het eerste lokale digitale dagblad in Nederland te kunnen lanceren."

De stap naar een betaald digitaal dagblad is volgens hoofdredacteur Norbert Witjes een logische ontwikkeling. "In deze regio zijn we in 2019 gestart met betaalde lokale artikelen onder de naam Ede Stad Premium. We zetten nu de volgende stap, inclusief een forse investering in de lokale journalistiek."

Geen e-paper, maar een echte digitale dagkrant

Het nieuwe digitale dagblad is nadrukkelijk geen e-paper, benadrukt Witjes. "In de Ede Stad-app vinden abonnees, naast het gratis nieuws, zes dagen per week hun digitale dagblad. Van maandag tot en met zaterdag ontvangen ze rond 12.00 uur een pushmelding: hun nieuwe dagkrant staat klaar om te lezen. Het is een interactieve, bladerbare ervaring."

Papieren krant blijft bestaan

Het vertrouwde nieuwsblad Ede Stad blijft, zoals al ruim vijftig jaar, elke woensdag huis-aan-huis bezorgd worden. "Lezers hoeven niet te vrezen dat de papieren krant verdwijnt. Met Ede Stad Plus bouwen we een nieuwe, uitgebreide online tak naast de bestaande krant. We hebben inmiddels twee extra verslaggevers en twee redacteurs aangenomen. Daarmee breiden we de lokale nieuwsvoorziening in Ede flink uit. We willen meer nieuws brengen, sneller schakelen bij

lokale politieke en actuele thema's. Waar we de laatste jaren meer volgend zijn geworden, willen we nu weer meer nieuws gaan maken. Dat gaan lezers merken in Ede Stad Plus."

Ook ANP-nieuws in dagblad

"We publiceren daarnaast interessante verhalen uit de omliggende regio's, die we speciaal voor onze lezers selecteren", vervolgt Witjes. "En als klap op de vuurpijl werken we samen met het ANP. Daardoor bevat ons nieuwe digitale dagblad ook het laatste landelijke en internationale nieuws."

Dagkrant van de toekomst

Hoewel destapnaar een lokaal digitaal dagblad misschien verrassend lijkt, is het volgens Witjes een logische keuze. "Bij BDUmedia zien we dat steeds meer lezers digitaal hun nieuws volgen. Ze verwachten actualiteit, verdieping en gebruiksvriendelijkheid. Met Ede Stad Plus sluiten we naadloos aan op die behoefte. Het is de dagkrant van de toekomst."



Lynk & Co 08 behaalt 5 sterren bij Euro NCAP en bevestigt koppositie in veiligheid

Lynk & Co kondigt met trots aan dat de Lynk & Co 08 een vijfsterrenscore behaalde in de Euro NCAP veiligheidstesten van 2025. Dit resultaat bevestigt de inzet van het merk voor de hoogste normen in veiligheid, innovatie en de bescherming van al zijn leden in Europa.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

“Als jong merk is het belangrijk om geloofwaardigheid op te bouwen bij huidige en toekomstige klanten in Europa. Euro NCAP is de meest gerespecteerde autoriteit op het vlak van autoveiligheid, en we zijn trots dat de 08 de hoogste score behaalt. Het toont onze inzet voor de veiligheid en het welzijn van iedereen op de weg. Met dit resultaat voegt de 08 zich bij de 01 en 02, die ook vijf sterren kregen. Dit bevestigt de kracht en consistentie van onze veiligheidsstandaarden”, zegt Nicolas López Appelgren, CEO van Lynk & Co International.

Geavanceerde technologie achter de score

De Lynk & Co 08 combineert structurele integriteit met slimme veiligheidssystemen, waaronder:

- Volledige bescherming bij een botsing dankzij airbags vooraan, aan de zijkant, bij het bekken, in het midden en bij de knieën.
- Automatische noodrem (AEB) voor voertuigen, voetgangers, fietsers en motorrijders.
- Fietsersbescherming met een deurwaarschuwingssysteem en een actief motorkapmechanisme voor voetgangersveiligheid.
- Lane Keeping Assist en Emergency

Lane Keeping met camera- en radarondersteuning.

- Geavanceerde eCall en Multi-Collision Brake, die secundaire botsingen na een ongeval voorkomen.
- Vermoeidheids- en afleidingsdetectie via bestuurdersmonitoring.
- Snelheidsassistentie die camera- en kaartinformatie combineert.

Samen met een stabiele passagiersruimte, goede whiplashbescherming en sterke resultaten voor kinderbescherming zorgden deze systemen voor het vijfsterrenresultaat.

Bewezen reputatie in veiligheid

De vijfsterrenscore van de 08 volgt eerdere successen binnen het Lynk & Co-gamma:

- In 2021 behaalde de Lynk & Co 01 toppersresultaten en zette zo de toon voor het eerste SUV-model van het merk.
- De Lynk & Co 02 werd in juli 2025 uitgeroepen tot de veiligste compacte SUV in zijn categorie, met de hoogste Euro NCAP-score ooit in dat segment.

Met de 08 legt Lynk & Co de lat opnieuw hoger en biedt het consumenten vertrouwen in de veiligheid en betrouwbaarheid van hun voertuigen in heel Europa.

Over Lynk & Co International

Lynk & Co is meer dan alleen een automerk; het is een innovatieve mobiliteitsaanbieder. Met diverse opties voor autobezit – van abonnement tot lease tot aankoop – combineert het merk levendig, geavanceerd design met baanbrekende connectiviteitsoplossingen en biedt het consumenten een vooruitstrevende rijervaring. Lynk & Co, opgericht in 2016, heeft een hoofdkantoor in Göteborg, Zweden en hanteert een eigen businessmodel om zeven kernmarkten te bedienen: Zweden, Nederland, België, Duitsland, Frankrijk, Italië en Spanje.

In 2024 lanceerde het bedrijf een nieuw verkoopkanaal via partnerships met lokale retailers, wat een belangrijke stap betekende in de expansiestrategie. Er zijn ongeveer 100 door partners beheerde verkooppunten geopend in heel Europa, met als doel om er tegen eind 2025 150 te hebben. Dankzij dit groeiende netwerk kan Lynk & Co meer klanten bereiken en tegelijkertijd trouw blijven aan zijn missie: de toekomst van mobiliteit veranderen – voor mensen, voor vooruitgang en voor impact.



Risico op stroomuitval overschat: leveringszekerheid blijft hoog

Een rapport in opdracht van Energie Nederland waarschuwt dat Nederland vanaf 2030 vaker stroomstoringen kan krijgen. Door het sluiten van kolencentrales en een afnemende rol voor gascentrales zou de leveringszekerheid onder druk komen te staan, terwijl de vraag naar stroom stijgt. De onderzoekers pleiten voor een capaciteitsmarkt om reservecapaciteit te garanderen, maar erkennen dat de invoering daarvan complex en kostbaar is.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

De suggestie dat Nederland vanaf 2030 onvermijdelijk met grote stroomstoringen te maken krijgt, verdient nuancering. De risico's die nu opnieuw worden benoemd (de sluiting van kolencentrales, de afnemende rol van gascentrales en de afhankelijkheid van zon en wind) zijn al jaren bekend. Dit rapport bevestigt bestaande inzichten, maar voegt weinig nieuws toe.

Natuurlijk zijn er uitdagingen. Maar de cijfers moeten in perspectief worden geplaatst: een verwachte 15 tot 18 uur per jaar met mogelijke knelpunten lijkt fors, maar dat is nog geen 0,2 procent van de 8.760 uren die een jaar telt. Nederland behoort nog altijd tot de landen met de meest betrouwbare elektriciteitsvoorziening ter wereld.

De voorgestelde capaciteitsmarkt kan bijdragen aan leveringszekerheid, maar dit is geen snelle of goedkope oplossing. De invoering duurt jaren, kost miljarden en brengt zelf ook complexiteit met zich mee. Het risico bestaat dat er te veel nadruk komt te liggen op dit ene instrument, terwijl de werkelijke oplossing juist ligt in een bredere mix: flexibiliteit aan de vraagzijde, investeringen in opslag, nauwere internationale samenwerking en het slimmer benutten van de bestaande infrastructuur.

De oplossing is dan ook niet om alarmistische scenario's te schetsen, maar om met consistent beleid en visie te bouwen aan een robuust en betaalbaar energiesysteem. Alleen zo blijft de energietransitie betrouwbaar en toekomstbestendig.



Drie tips uit de praktijk – zo vergroot je de kans op een succesvolle financieringsaanvraag



Tom Baerends en Gerard Oostermeijer

Ondernemen draait om kansen pakken, maar ook om keuzes maken en obstakels overwinnen. Dat zie ik dagelijks terug in mijn werk in het contact met ondernemers. Veel bedrijven hebben mooie plannen voor groei, verduurzaming of een vastgoedinvestering. Toch stukt het (te) vaak bij de financieringsaanvraag. Dat is zonde, want een goede aanvraag kan het verschil maken tussen stilstaan en doorgroeien.

Vanuit mijn ervaring deel ik drie inzichten die ondernemers helpen om sterker aan tafel te komen bij financiers.

1. Kijk verder dan je huisbank

Het voelt vaak logisch om je eerste aanvraag bij je eigen bank te doen. Toch is dat lang niet altijd de beste weg. Door meerdere partijen te vergelijken, ontdek je welke voorwaarden en condities echt bij jouw situatie passen.

2. Vertel een eerlijk én compleet verhaal

Een financier wil meer zien dan cijfers: hij wil begrijpen wie jij bent, hoe je onderneming draait en welke uitdagingen je tegenkomt. Dat verhaal helder en overtuigend neerzetten is vaak lastig voor ondernemers.

Precies daar maken wij het verschil: wij vertalen jouw plannen en uitdagingen in een realistisch, compleet en professioneel dossier dat financiers vertrouwen geeft.

3. Zorg voor realistische cijfers en een sterke onderbouwing

Een aanvraag staat of valt met de kwaliteit van de cijfers én de manier waarop je ze toelicht. Te optimistische prognoses werken averechts: financiers prikken daar snel doorheen. Te conservatief: daar doe je jezelf te kort mee. Daarom realistische, goed onderbouwde cijfers: deze geven vertrouwen en laten zien dat jouw onderneming de financieringslasten kan dragen. Wij helpen ondernemers die vertaalslag te maken – van ambitie naar een concreet en overtuigend plan.

Tot slot

Een financieringsaanvraag is veel meer dan een stapel cijfers. Het is een verhaal waarin ambitie, realisme en strategie samenkomen. Samen met ondernemers bouwen wij dat verhaal op – eerlijk, volledig en overtuigend. Want alleen dan wordt groei mogelijk.

Samen sterker. Daar geloof ik in.

Laten we erover doorpraten bij een kop koffie.

Financieringsgilde Ede - Veenendaal

Frankeneng 17G in Ede (6716 AA)

Tom Baerends en Gerard Oostermeijer

085-4829349

ede-veenendaal@financieringsgilde.nl

FINANCIERINGSGILDE
regelt elke vastgoed- en bedrijfsfinanciering

Leiders die onder druk staan, moeten ook naar zichzelf kijken

Onder hoge prestatiedruk is het belangrijk dat leiders naar zichzelf kijken en niet alleen naar de cijfers en de prestaties van hun medewerkers. De eerste vraag is: heb ik voldoende oog voor mijn medewerkers?

Tekst: redactie. | Foto: Shutterstock

Een van de basisbehoeften van medewerkers is compassie. Ieder mens wil zich gezien en gehoord voelen, juist als de verwachtingen hoog zijn. Leiders moeten zichzelf managen om daar altijd invulling aan te kunnen blijven geven. Dit is primair de taak en verantwoordelijkheid van een leider, niet van de HR-afdeling.

Wanneer er veel wordt gevraagd, schieten managers vaak in de 'overleefstand'. Ze kijken alleen nog naar de inhoud en de resultaten. Ze willen overall controle op hebben, gaan drammen, werken mee in de operatie en lopen zo medewerkers in de weg. Of ze werken zo hard dat ze onzichtbaar en onbereikbaar worden voor hun team.

Het is belangrijk dat leiders goed weten wat er bij hen zelf gebeurt als de prestatiedruk hoog is, en wat het effect daarvan is op de medewerkers. Als een leider dat snapt, kan hij bewust kiezen voor ander gedrag, waarbij de mens achter de medewerker zichtbaar blijft. Dan is de manager niet langer een obstakel, maar juist de aanjager van zijn team.





Organisaties moeten dataminimalisatie de norm maken

Het recente datalek bij een laboratorium toont pijnlijk aan hoe achteloos organisaties soms omgaan met het uitwisselen van persoonsgegevens. Gegevens als het BSN, e-mailadres en telefoonnummer belanden structureel bij externe partijen die ze helemaal niet nodig hebben. Dat brengt onnodige risico's met zich mee en laat zien dat organisaties dataminimalisatie nog steeds niet serieus nemen.

Tekst: redactie. | Foto: getimg

Het voorbeeld van het bevolkingsonderzoek laat zien hoe fout het kan gaan. Daarbij zijn persoonsgegevens van deelnemers doorgestuurd naar een extern laboratorium, terwijl voor een testuitslag geen volledig profiel nodig is. Toch gebeurt dit regelmatig. Dataminimalisatie – het principe dat je alleen de strikt noodzakelijke gegevens verzamelt en deelt – wordt in de praktijk te weinig toegepast. Veel organisaties handelen volgens de lijn: 'zo doen we het al jaren', zonder stil te staan bij wat echt nodig is. Maar wie gegevens overdraagt, is verantwoordelijk voor de inhoud. Verwijzen naar de ontvanger is dan te makkelijk. Het is aan beide partijen om kritisch te beoordelen

welke data strikt noodzakelijk gedeeld moeten worden, en welke niet.

Juist bij gevoelige informatie, zoals medische of identiteitsgegevens, is het essentieel om alleen te versturen wat strikt noodzakelijk is. Dat vraagt geen ingewikkelde technologie, maar gezond verstand: stel altijd de vraag of de ontvanger deze gegevens écht nodig heeft. En als delen van data onvermijdelijk is, zorg dan dat de informatie goed versleuteld wordt.

Dataminimalisatie verlaagt niet alleen het risico op datalekken, maar ook de druk op de eigen organisatie. Hoe minder je

verwerkt, hoe minder je hoeft te beveiligen en hoe lager de kosten en complexiteit. Technische maatregelen zoals encryptie en anonimisering moeten in verhouding staan tot het risico, niet tot de hoeveelheid data. Daarom is het cruciaal dat zowel leveranciers als opdrachtgevers zich blijven afvragen: 'Is deze informatie echt nodig?' Niet alleen juridisch, maar vooral praktisch. Zo houd je grip op je digitale veiligheid.

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!

"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-

"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.

Wij bereiken de Directies en Managers van:

Aannemers, Automatiseringsbedrijven, Accountantskantoren, Adviesbureaus, Advocaten, Architect bureaus, Bank- en verzekeringswezen, Arbeidsbureaus, Bibliotheken, B&W, Conferentie- en Congresoorden, 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, Schildersbedrij-ven, Schoonmaakbedrijven, Schouwburg en Theaters, Telecommunicatie, Timmerfabrieken, Transport, Universiteiten en Hogescholen, Water- en zuiveringsschappen, Woningbouwverenigingen en Ziekenhuizen.

Vertrouwd en succesvol zakendoen begint bij De ZAKENMARKT!

WWW.DEZAKENMARKT.NL

AI



AI-paradox in het bedrijfsleven: Meetbare impact versus wankеле basis

Inefficiënt of dubbel werk en gebrek aan tijd voor strategisch werk zijn de grootste uitdagingen voor ruim 2 op de 5 Nederlandse professionals, blijkt uit recent onderzoek van Workiva*. AI biedt hier een uitkomst: ruim de helft van de gebruikers (54%) geeft aan dat AI tijdrovende, handmatige taken sneller kan oplossen.

Tekst: redactie. | Foto: getimg

Toch blijft er twijfel: de uitdaging zit niet in de waarde van AI, maar in het vertrouwen: is de organisatie goed voorbereid en zijn de basisvoorwaarden geregeld?

Gebrekkige datakwaliteit en -beveiliging remmen (meer) dagelijks AI-gebruik

Het dagelijks gebruik van AI blijft achter, vooral door gebrekkige datakwaliteit en -beveiliging. Slechts 15 procent van de professionals is zeer overtuigd van de AI-capaciteiten van hun organisatie, terwijl 41 procent aangeeft dat de gereedheid van hun organisatie en leiderschap het gebruik van AI belemmert. Daarnaast twijfelt 43 procent van de Nederlandse bedrijven aan de betrouwbaarheid van AI-uitkomsten.

Met name de benodigde infrastructuur, zoals datakwaliteit en -beveiliging, blijkt een groot risico voor bedrijven die het volledige potentieel van AI willen benutten. Slechts 19 procent van de professionals heeft vertrouwen in de kwaliteit van hun data voor rapportage en voorspellingen, en pas 33 procent heeft duidelijke AI-beleidsmaatregelen en governance op orde.

Drie tips voor veilig en verantwoord AI-gebruik

Voor een veilige en verantwoorde inzet van AI, deelt Yoeri Schuwer, Head of Workiva Benelux, drie tips:

1. Stel duidelijke ethische richtlijnen op die ingaan op privacy, transparantie en verantwoording in alle rapportages en analyses. Veranker deze richtlijnen in het beleid en koppel deze aan bestaande controlemechanismen voor effectieve governance. Maak de richtlijnen praktisch toepasbaar door concrete scenario's te schetsen, en wijs verantwoordelijken aan voor het toezicht op en de naleving van de regels. Voer periodieke controles en audits uit om te garanderen dat alles volgens de regels verloopt. Evalueer het beleid en de controles minimaal jaarlijks en pas ze aan wanneer er nieuwe wetgeving, technologische ontwikkelingen of incidenten optreden.
2. Richt een continu proces in voor het controleren en opschonen van data, inclusief automatische kwaliteitschecks en steekproeven. Laat jaarlijks een onafhankelijke audit uitvoeren en zorg

voor strikte toegangsprocedures, waarbij enkel bevoegde medewerkers toegang hebben tot specifieke dataset.

3. Zorg voor regelmatige bijscholing van personeel in het veilig en verantwoord toepassen van AI, bijvoorbeeld elk kwartaal. Focus hierbij op het herkennen van bias, het interpreteren van AI-uitkomsten en het naleven van relevante wet- en regelgeving. Gebruik praktijkcases uit de eigen organisatie om de leerstof concreet te maken.

"AI maakt bedrijfsprocessen sneller en efficiënter, maar veel professionals vragen zich af of hun organisatie er echt klaar voor is", aldus Yoeri Schuwer. "Het prioriteren van datakwaliteit en -beveiliging is essentieel om het volledige potentieel van AI veilig te benutten en toekomstbestendig te blijven. Het vraagt om meer dan technologische innovatie; er is een sterke basis van betrouwbare data, duidelijke processen en goed opgeleide mensen nodig."



Grootse
plannen
maken.
Wij geven
je cijfers.

ACCOUNTANTS & ADVISEURS
VEENENDAAL | 0318 55 95 00
VANHARBERDEN.NL



VAN HARBERDEN *Prettig idee.*

MUSEUM VliegBasis DEELEN



VANAF SEPTEMBER
Extra
Market Garden
Tentoonstelling

ZAT-ZON 11:00 – 17:00
WWW.MUSEUMDEELEN.NL



AIRBORNE
REGION



SCHUITEMAN
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

De kracht van vooruitzien

Jouw ambities, onze expertise.

Financiële helderheid en strategisch inzicht
om jouw toekomst vorm te geven.

SCHUITEMAN.COM



verder kijken,
verder gaan!



Billink introduceert Billink One: altijd beschermd, ook zonder achteraf betalen

Billink introduceert Billink One: een toekomstbestendig betaalsysteem waarmee webshops iedere klant de aankoopbescherming van Billink kunnen bieden. Waar voorheen sommige consumenten werden afgewezen om achteraf te betalen, kan nu iedereen altijd via Billink afrekenen.

Tekst: redactie. | Foto: getimg

Met Billink One kunnen webshops op een verantwoorde manier achteraf betalen bieden, waarbij ze de conversie nog verder verhogen. Wanneer consumenten niet achteraf kunnen betalen, bijvoorbeeld omdat zij nog een rekening open hebben staan of omdat gegevens niet kloppen, kan dit in dezelfde betaalflow worden opgelost. Lukt dat niet, dan kan er gekozen worden om direct af te rekenen, maar wel met dezelfde aankoopbescherming van Billink. Het nieuwe betaalsysteem zorgt dankzij een unieke fallback-flow dat klanten altijd met Billink, en dus met aankoopbescherming, kunnen betalen.

“Iedereen zou beschermd moeten worden bij het doen van een online aankoop. Je wilt de transactie pas voltooien nadat je zeker weet dat de aankoop is wat je ervan hebt verwacht,” zegt Frank Waagmeester, CEO Billink.

“Dezelfde zekerheid als bij achteraf betalen, maar wel op een ethisch verantwoorde manier. Is achteraf betalen niet mogelijk? Dan biedt Billink nog steeds aankoopbescherming, maar via een andere betaaloctie. We zeggen niet voor niets: iedere aankoop, altijd beschermd.”

Europese regelgeving

Met Billink One sorteert Billink ook voor op de komst van nieuwe wet- en regelgeving. In november 2026 wordt de nieuwe Europese CCD2 regelgeving van kracht, waarmee er veel verandert in de mogelijkheden voor webshops om achteraf betaalmethoden aan te bieden. Waagmeester: “Hoewel nog veel onduidelijk is over hoe de CCD2 er exact uit gaat zien, leggen we met Billink One nu al het fundament waarmee we voorbereid zijn op wat we al weten én op alle potentiële scenario’s die volgen uit de uiteindelijke uitwerking van deze richtlijn.”

Aankoopbescherming

Met Billink One bieden webshops een vertrouwde betaalmethode waar hun klanten altijd volledig beschermd hun aankoop mee kunnen betalen. Billink One biedt verschillende betaalmethoden, waaronder achteraf betalen, direct betalen en betalen met een aanbetaling en het restant achteraf. Altijd volledig beschermd met de Billink Aankoopbescherming, waarbij Billink de consument bijstaat wanneer er problemen optreden met de bestelling, levering of bijvoorbeeld de verwerking van retouren. Billink One biedt daarnaast een reeks slimme oplossingen en innovaties zoals IDIN en itsme identiteitsverificatie, de mogelijkheid om direct achterstallige betalingen te betalen en realtime adres-, leeftijdsverificatie en betaalgedragscoring.



Originele tips om de werkvloer te veraangenamen

De werkvloer van een onderneming is natuurlijk een bijzondere plek. De plek waar veel verschillende type mensen samenkomen om voor een bedrijf aan de slag te gaan.

Tekst en foto: Redactie

Samenwerken op de werkvloer is dan ook belangrijk en soms is dat best een uitdaging. Je hebt immers te maken met allerlei verschillende persoonlijkheden en om die reden komen conflicten ook regelmatig voor. En dat is juist iets waar je niet op zit te wachten als werkgever. Dat is voor niemand namelijk positief.

Voor de werknemers niet, want die hebben dan meer frustraties en stress. Daardoor voelen ze zich minder op hun gemak. En voor het bedrijf ook niet, want het gaat ten koste van de productiviteit en motivatie. Daarom is het niet alleen relevant om op de werkvloer de apparatuur op orde te hebben en ervoor te zorgen dat er voldoende te eten is. Maar de sfeer moet ook goed zijn en gelukkig kan je als werkgever de sfeer op verschillende manieren versterken.

Meer groen!

Meer groen op de werkvloer brengt elke onderneming verschillende voordelen en

we benoemen de belangrijkste graag. Allereerst werkt groen goed tegen stress. Als je bijvoorbeeld druk in je hoofd bent en je kijkt daarna even een tijdje naar een plantenwand, dan is de kans groot dat je je daarna direct rustiger voelt. En juist stressreductiemiddelen kan elke werkvloer wel gebruiken, aangezien je soms met strakke deadlines te maken hebt, waardoor iedereen op scherp staat.

Ook schijnt groen bij sommige mensen de creativiteit te bevorderen. Dat is dan weer ideaal voor bedrijven die deels actief zijn in de creatieve sector. Denk bijvoorbeeld aan marketingbureaus, kunstenaars en ga zo maar verder. Je krijgt vast originele ideeën van meer groen. En daarnaast is er natuurlijk nog de esthetische reden: meer groen verfraait het interieur aanzienlijk.

Personaliseren

Je doet er ook goed aan om de werkvloer te personaliseren. Wanneer je als werknemer

een karakterloze ruimte binnenloopt, dan heb je daar immers weinig gevoel bij. Dat is niet zo erg als je er af en toe bent, maar in veel sectoren wordt nog voor een groot deel op kantoor gewerkt en dat is dan zo 32 uur per week of meer. Het is dus een plaats waar veel mensen een groot deel van hun leven zijn, zeker nu de pensioenleeftijd is verhoogd. Daarom is het goed om de werkvloer zoveel mogelijk te personaliseren. Hang bijvoorbeeld leuke foto's op van personeelsuitjes en geef werknemers de ruimte om ook foto's of persoonlijke spullen van huis mee te nemen.

Sfeerversterkers

Daarnaast kun je ook extra sfeerversterkers aankopen. Denk aan leuke bordspelletjes voor de pauze of, wanneer je veel ruimte hebt, een pingpongtafel, zodat er in de pauze tegen elkaar gespeeld kan worden. Of na werktijd!

Cegeka lanceert Assessment voor IT Service Management: snelle scan voor maximale IT-prestaties

Cegeka Nederland introduceert de **Cegeka Service Management Assessment**: een organisatiebrede scan die in enkele dagen inzicht geeft in de volwassenheid van de IT Service Management-omgeving (ITSM) en direct toepasbare verbeterpunten oplevert.

“Veel organisaties weten dat hun ITSM-omgeving beter kan, maar missen overzicht en een duidelijk startpunt,” zegt Dennis Brinkhorst, Manager Service Management Solutions bij Cegeka. “Met deze assessment brengen we precies in kaart waar een organisatie staat én welke stappen nodig zijn om toekomstbestendig en weerbaar te worden.”

Tekst: redactie. | Foto: getimg

De assessment beoordeelt vijf pijlers: processen, tooling, data, governance en compliance waarmee organisaties razendsnel inzicht krijgen in de volwassenheid van hun ITSM-omgeving. De scan is platform-onafhankelijk en geschikt voor onder meer TOPdesk, ServiceNow en Jira.

ITSM als fundament voor tevreden eindgebruikers

IT-systemen vormen het fundament van vrijwel alle bedrijfsprocessen. Als de ITSM-omgeving verouderd of versnipperd raakt, heeft dat direct impact op productiviteit, klanttevredenheid en innovatiekracht. Een regelmatige ITSM-check maakt organisaties weerbaarder, efficiënter, technologisch wendbaar en verhoogt de tevredenheid van medewerkers en gebruikers.

“Digitalisering heeft de verwachtingen van gebruikers verhoogd”, vervolgt Dennis Brinkhorst. “Iedereen is gewend aan snelle, soepele IT-ervaringen. Als je ITSM daar niet op aansluit, worden die verwachtingen niet vervuld. Eindgebruikers zijn dan minder tevreden en ervaren hun corporate IT-diensten als log en inflexibel.

Ook merkt Brinkhorst dat IT-teams vaak onder hoge druk staan en bezig zijn met ad hoc zaken. Daardoor blijft structurele verbetering liggen, concludeert hij.

“De assessment biedt een laagdrempelig en concreet startpunt: je ziet direct waar de

meeste winst te behalen valt en kunt gericht verbeteren.”

Waarom een solide ITSM-basis AI succesvol maakt

Een volwassen ITSM-omgeving is niet alleen essentieel voor dagelijkse IT-prestaties, maar vormt ook de springplank naar innovatie met technologieën zoals AI. AI is volgens Cegeka dan ook pas waardevol als de basis van IT goed op orde is. Een volwassen ITSM-omgeving levert betrouwbare data en gestandaardiseerde processen, waardoor AI sneller kan leren en taken veilig kan automatiseren.

Zonder die basis vertraagt de invoering en bestaat er een groter risico op fouten. “Je beginpositie is dus minder gunstig. Met volwassen ITSM versterk je die positie, verlaagt AI de werkdruk en stijgt het rendement van investeringen”, aldus Rudmari Martha, Business Solution Architect ITSM bij Cegeka.

Over Cegeka

Bij Cegeka geloven we in shaping digital together - samen bouwen aan digitale vooruitgang. We leveren niet zomaar technologie, maar werken zij aan zij met onze klanten om digitale oplossingen te ontwerpen, bouwen en beheren die écht het verschil maken. Oplossingen die impactvol zijn, precies op het juiste moment en afgestemd op de specifieke behoeften van onze klanten.

Ons brede portfolio omvat onder meer application services, business solutions, quality engineering, data & AI, digital workplaces, cyber resilience, networking & regulatory services en hybrid cloud. Met een sterke focus op vakmanschap zorgen we ervoor dat bestaande IT-landschappen betrouwbaar blijven draaien, terwijl we onze klanten helpen om sneller te moderniseren en te innoveren.

Cegeka is uitgegroeid tot een wereldwijde technologiepartner met meer dan 2.500 klanten. We zijn actief in Nederland, België, Luxemburg, Duitsland, Oostenrijk, Roemenië, Moldavië, Italië, Zweden, Griekenland, Denemarken, Frankrijk, het Verenigd Koninkrijk, de Verenigde Staten, Colombia en India. We beheren 10 hightech datacenters en 3 Security Operations Centers (SOCs) op strategische locaties in Europa en de Verenigde Staten – waaronder in Nederland, België, Italië, Roemenië en de VS – en garanderen zo 24/7 beschikbaarheid, veiligheid en continuïteit.

Cegeka werd in 1992 opgericht door André Knaepen, vandaag voorzitter van de raad van bestuur. Het hoofdkantoor van de groep bevindt zich in het Belgische Hasselt. Cegeka Nederland – met circa 1.450 medewerkers en vestigingen in Veenendaal, Eindhoven, Zoetermeer, Utrecht en Groningen – staat onder leiding van Managing Director Jan Willem Voorink.

KARTO VIEW



**More
than 300
cities all
over
Europe.**



**ORDER YOUR
TOURIST MAP
ONLINE AT**

KARTOVIEW.COM



Op De Fiets Inspiratieweken voor werkgevers

Van 15 september tot en met 10 oktober organiseert Slim & Schoon Onderweg de Op De Fiets Inspiratieweken. Tijdens de inspiratieweken worden werkgevers (directie, HR-adviseurs, duurzaamheidsadviseurs en facilitair adviseurs) geïnspireerd met tips, inspiratieverhalen en nuttige sessies om medewerkers slimmer en schoner te laten reizen. Lees er alles over op www.slimschoononderweg.nl/inspiratieweken.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Lancering online beslistool

Voor werkgevers die nog geen fietsregeling hebben voor hun medewerkers, lanceren we de online beslistool. Binnen een paar minuten weet een werkgever welke fietsregeling bij het bedrijf past.

Leaseplan info-sessies en webinar groene arbeidsvoorwaarden

Naast het delen van tips en inspiratieverhalen, organiseren we 3 nuttige sessies:

• Fietslease info-avond bij Liemers Fietsen in Duiven op 30 september.

Eigenares Ilse de Warle en mobiliteitsmakelaar Oscar Roelofs vertellen je alles wat je moet weten om snel, simpel en goedkoop een leasefietsregeling te bieden aan jouw medewerkers.

• Fietslease info-middag bij Zievers in Lent op 2 oktober.

Eigenaar Stan Evers en mobiliteitsmakelaar Richard Gijsbers vertellen je alles wat je moet weten om snel, simpel en goedkoop een leasefietsregeling te bieden aan jouw medewerkers.

• Webinar Groene arbeidsvoorwaarden op 7 oktober.

Mobiliteitsexpert Marc van der Seijs vertelt waarom groene arbeidsvoorwaarden ervoor zorgen dat je een aantrekkelijke werkgever bent. En uiteraard geeft hij alle ins en outs over hoe je ze succesvol implementeert.

Deelnemen aan deze sessies is gratis.

Meer informatie en aanmelden kan via

www.slimschoononderweg.nl/inspiratieweken.

Op De Fiets Inspiratieweken van Slim & Schoon Onderweg

De Op De Fiets Inspiratieweken is een initiatief van Slim & Schoon Onderweg. In Slim & Schoon Onderweg werken 17 gemeenten in de regio Arnhem-Nijmegen met provincie Gelderland, Rijkswaterstaat, het bedrijfsleven (VNO-NCW, werkgevers) en vervoerders samen aan een schone en bereikbare regio.



Jong Nederlands talent emigreert massaal, waardoor Nederland talent kwijtraakt

Uit cijfers van het CBS blijkt dat vorig jaar 208.537 Nederlanders zijn geëmigreerd, waaronder 65.000 jongeren tussen de 25-35 jaar. In 2022 waren dat er nog bijna 55.000. De torenhoge huizenprijzen en het beleid van bedrijven om medewerkers weer meer naar kantoor te halen spelen een rol. Bedrijven die zich niet aanpassen aan de behoeften van medewerkers, raken talent kwijt.

Tekst: redactie. | Foto: getimg

Ik werk al langere tijd vanuit Lissabon en dat bevalt me heel goed – en ik ben niet de enige. Volgens het CBS heeft 44 procent van alle starters op de woningmarkt tussen de 22-35 jaar overwogen naar het buitenland te vertrekken, en onder 30-plussers is dat zelfs 49 procent. Daarnaast voelt bijna één op de zes woningzoekenden van onder de 30 zich gediscrimineerd. De kans is groot dat veel jong talent Nederland verlaat, waardoor diversiteit en innovatie in het gedrang komen.

Niet alleen de hoge huizenprijzen doen medewerkers besluiten naar het buitenland te vertrekken. Bij veel bedrijven in Nederland is het verplicht om meerdere dagen op kantoor te zijn en dit schrikt een grote groep mensen af. Uit een onderzoek van LinkedIn blijkt dat 47 procent van de Nederlandse professionals druk voelt om vaker naar

kantoor te komen dan ze zelf willen. De 18 tot 42-jarigen zeggen dit het vaakst (59 procent). Als bedrijven talent willen aantrekken en behouden, moeten ze nadenken over hoe de toekomst eruitziet en wat de behoeften van medewerkers zijn.

Bedrijven die 'work from anywhere' aanbieden, waarbij medewerkers zelf kiezen waar ze wonen en werken, kunnen de allerbesten kiezen uit een grote talentenpool over de hele wereld. Dat is niet alleen fijn voor bedrijven die divers talent aantrekken en zo een concurrentievoordeel hebben (en minder betalen aan kantoorruimtes). Het is ook voordelig voor de werk-privébalans van medewerkers en voor het milieu door minder woon-werkverkeer. Work from anywhere is dus een win-win-win voor individuen, bedrijven en het milieu.





Praat minder, vraag meer en verander voorgoed je manier van leidinggeven

Het bestverkochte coachingsboek van de 21ste eeuw! Na het lezen van dit boek wordt coachend leidinggeven een tweede natuur, een dagelijkse gewoonte die ervoor zorgt dat managers en hun teams minder hard hoeven te werken en toch betere resultaten

boeken. Michael Bungay Stanier trainde meer dan 10.000 drukke managers over de hele wereld in praktische coachingsvaardigheden. Gebaseerd op die jarenlange ervaring ontdekte hij hoe je het ware potentieel in mensen kunt ontsluiten, door minder te zeggen en meer te vragen. Michael verpakte zijn kennis in zeven kernachtige coachvragen die écht impact hebben. Dankzij deze vragen kom je direct ter zake, dwaal je niet af, bespaar je jezelf en anderen zeeën van tijd, bereik je de kern van elk probleem en zorg je dat een leermoment beklijft. Dit boek is vlot en met humor geschreven en verfrissend anders dan de meeste managementboeken. Michael combineert vakkennis met neurowetenschap en gedragseconomie en dankzij praktische tips en aanwijzingen kun je zijn advies snel omzetten in een nieuwe gewoonte. >> Michael Bungay Stanier is de oprichter van Box of Crayons, dat managers en teams helpt om beter te presteren. Op het gebied van coaching behoort hij tot de wereldtop en hij is een veelgevraagd spreker. Michael schreef eerder het boek Do More Great Work en zijn artikelen verschenen in uiteenlopende media, waaronder Business Insider, Fast Company, Forbes en The Huffington Post.

Specificaties

Taal: nl
Bindwijze: Paperback
Aantal pagina's: 224
ISBN: 9789492790316



Michael Bungay Stanier



De situatie is een gegeven. Hoe je ermee omgaat is je karakter

In elk bedrijf, maar ook in elke familie of vriendengroep, weet je precies wie je moet hebben als je wilt dat het geregeld wordt. Mensen die er altijd staan, en die verantwoordelijkheid tonen. Mensen die zorgen voor olie in de machine, waar anderen zand strooien.

Tussen weten wat moet gebeuren en doen wat moet gebeuren zit in woorden niet veel verschil. Maar doen maakt al het verschil. Dit verschil is wat we eigenaarschap noemen. Doen betekent leiderschap tonen. En dat kost moeite. Maar moeite doen maakt je sterker. Het maakt flexibel, creatiever, weerbaarder en je oplossend vermogen neemt toe. En je hoeft er zeker geen commando voor te zijn.

In Je bent wat je doet deelt Ray Klaassens de lessen uit de persoonlijk leiderschapstrainingen die hij geeft bij vele bedrijven, overheden en in uitverkochte theaterzalen. Met zijn unieke ervaring als leider binnen de Special Forces confronteert en inspireert Ray, en nodigt hij lezers uit tot het tonen van leiderschap in hun eigen leven.

Ray Klaassens (1973) gaf als officier leiding bij het Wapen der Genie, het Korps Commandotroepen en de AIVD. In 2014 startte hij de onderneming Triangular Group, waarmee hij opleidingen levert aan organisaties binnen het veiligheidsdomein. Inmiddels werken er meer dan 450 mensen. Ray spreekt regelmatig over persoonlijk leiderschap en leidinggeven onder druk. In Groeipijn deelt hij zijn inzichten en levenslessen.



Ray Klaassens
(copyright foto: Dominique Egging)

Specificaties

Taal: nl
Bindwijze: Paperback
Aantal pagina's: 256
ISBN: 9789463812733





'MKB moet beveiliging opschroeven nu cyberaanvallen tot hogere kosten leiden'

Uit onderzoek van het IBM blijkt dat de gemiddelde kosten die getroffen bedrijven aan een cyberaanval moeten betalen, enorm zijn toegenomen. Het gaat hier om het verlies van klanten, maar ook om extra kosten zoals het bemannen van de servicedesk na de aanval en het betalen van boetes. Dit onderstreept het cruciale belang voor het MKB om een veiligheidscultuur te creëren en preventieve beveiligingsmaatregelen te nemen.

Tekst en foto: Redactie

Phishing

Ongeveer 90 procent van alle cyberaanvallen begint met phishing: mensen klikken op een kwaadaardig linkje of downloaden malware. Het creëren van een sterke securitycultuur, die veilig online gedrag van medewerkers stimuleert, is daarom heel belangrijk. Naast phishingtrainingen is het juiste gebruik van aangeboden applicaties en procedures binnen de organisatie ook erg belangrijk. Managers moeten het goede voorbeeld geven om veilig gedrag te stimuleren.

Lange wachtwoorden verplicht

Ondernemers zouden ook lange wachtwoorden verplicht moeten stellen. Hierbij kan een wachtwoordmanager een goed

hulpmiddel zijn. Daarnaast moet twee factor authenticatie de norm zijn: deze extra stap om toegang tot een account te krijgen, maakt het moeilijker voor cybercriminelen om inloggegevens te misbruiken.

Verder is goede cyberhygiëne een must. Denk aan het maken van back-ups en het direct installeren van security updates. Een goede backup kan ervoor zorgen dat bij een ransomware-aanval de data snel kan worden teruggezet, zonder dat er losgeld betaald hoeft te worden aan de cybercriminelen.

Politie inschakelen

Bij een cyberaanval is het ook verstandig om de politie in te schakelen. Uit het onderzoek

bleekt dat hiermee de snelheid van het oplossen van de aanval enorm verbetert en dat ook de kosten een stuk lager uitvallen.

Tenslotte is het sowieso verstandig als ondernemers zich laten adviseren door een IT-partner of een cyberexpert in huis halen. Helaas is er een tekort aan gekwalificeerde security-experts. Alkanhierdeelsmeehelpen. Ook het gebruik van softwareleveranciers die security hoog in het vaandel hebben staan is een goede beveiligingsmaatregel.



Lexus LBX 35th Edition biedt meer verfijning en stijl

Lexus viert dit jaar het 35-jarig bestaan van Lexus in Nederland. Van alle modellen verschijnt daarom een speciale, rijk uitgeruste 35th Edition. Vandaag komt daar de stijlvolle Lexus LBX 35th Edition bij.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Sinds de lancering in 2023 heeft de LBX zijn belofte waargemaakt om een spannende nieuwe dimensie aan het merk Lexus toe te voegen. De Lexus LBX trekt een nieuw koperspubliek aan met zijn frisse 'premium casual' benadering van stijl en luxe. Die kwaliteiten worden opnieuw bevestigd en versterkt met de speciale LBX-versie, de nieuwe 35th Edition.

Making luxury personal

De nieuwe 35th Edition heeft opvallende stylingdetails die de moderne, stijlvolle looks van de LBX benadrukken. Deze versie voegt nog meer keuze toe aan het rijke en diverse LBX-gamma en is een perfecte uitdrukking van het Lexus-principe 'making luxury personal'.

Zwarte exterieurdetails

Speciale nieuwe kenmerken versterken het sportieve en wendbare karakter van deze LBX, waaronder 18 inch matzwarte lichtmetalen velgen, zwarte spoilers voor en achter, zwarte raam- en deurlijsten en pianozwarte inzetstukken in de bumpers. De sierlijst boven de grille is afgewerkt in zwart chroom en de grille zelf is voorzien van een zwarte coating, geïnspireerd op het high-performance LBX RR Morizo-conceptmodel.

Drie speciale kleuren

Er zijn drie kleurvarianten beschikbaar: tweekleurige opties die een Night Sky Black

dak en raamstijlen combineren met een carrosserie in de kleur Emotional Red of Sonic Quartz, en een monotone Night Sky Black-afwerking.

Luxe interieur met elementen in Dark Rose

Het interieur weerspiegelt het speciale karakter van de compacte SUV; zwarte semi-aniline lederen bekleding met contrasterende in Dark Rose uitgevoerde zijpanelen, schouderdelen, kniepanelen, middenconsole en armsteunen in de voorportieren. De sportieve uitstraling en het vakmanschap van Lexus komen tot uiting in de rode dubbele Tatami-stiksels op de rugleuningen en de Dark Rose-veiligheidsgordels.

Hoge uitrustung

De kwaliteit van de LBX blijkt eveneens uit een hoge uitrustingspecificatie. Belangrijke kenmerken zijn onder meer een in acht standen elektrisch verstelbare bestuurdersstoel, sfeerverlichting in het interieur met een spectrum van 64 verschillende kleuren, een draadloze oplader, nanoe™ X-luchtqualiteitstechnologie en schakelflippers voor 'Shiftmatic' handmatige sequentiële versnellingskeuze.

Kernmodel in Europa

Andre Schmidt, hoofd van Lexus Europe: "De LBX heeft zich snel gevestigd als een kernmodel voor Lexus in Europa, heeft een

sterke aanwezigheid opgebouwd in nieuwe markten en is succesvol in zijn belangrijke rol om nieuwe klanten naar ons merk te halen. Het is al ons op één na bestverkochte model, met meer dan 23.000 verkochte exemplaren in 2024. Met de nieuwe speciale editie vergroten we de keuze en voegen we exclusieve stylingkenmerken toe die de sportieve, dynamische look versterken. We zijn ervan overtuigd dat dit de bewezen kracht van de LBX om nieuwe klanten aan te trekken als een authentieke Lexus, maar dan compacter, nog verder zal versterken."

Rust en stilte

De Lexus LBX 35th Edition is net als andere uitvoeringen van de Lexus LBX uitgerust met het nieuwste hybride systeem van Lexus, met een uiterst efficiënte 1,5-liter driebcilindermotor die een maximumvermogen van 100 kW/136 pk levert. Als meest compacte model in het huidige Lexus-gamma is hij bij uitstek geschikt voor het rijden in de stad, met een hoge zitpositie en een kleine draaicirkel van 10,4 m (tussen stoepranden). Tegelijkertijd voelt de Lexus LBX zich ook buiten de stad op zijn plaats en biedt hij ongekend veel rust en stilte in zijn segment.



Top
Elektrotechniek



Tel: 0614991351 • Lage valkseweg 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



Sociaal incasseren houdt kleine schulden klein en beheersbaar

Deze week werd in een artikel van NOS opnieuw duidelijk hoe snel een administratieve misser kan ontsporen en leiden tot stapelboetes, stress en zelfs verlies van mobiliteit. Niemand mag in de schulden raken of de toegang tot zorg en werk verliezen omdat een digitaal bericht onopgemerkt blijft.

Die strenge incasso-aanpak kent vaak vooral verliezers. Een digitaal bericht dat ongemerkt blijft liggen, gevolgd door een extra boete die de schuld direct laat oplopen leidt ertoe dat een klein gemist bedrag in korte tijd een groot probleem wordt.

Niet de vordering, maar de mens centraal

Sociaal incasseren draait het perspectief om: niet de vordering, maar de mens erachter staat centraal. Dat betekent

dat er écht sprake is van onwil. Daarmee voorkom je dat mensen in een spiraal van boetes en stress terechtkomen.

Met het Afsprakenkader Sociaal Incasseren van de Nationale Coalitie Financiële Gezondheid (NCFG) is er sinds 25 maart 2025 een duidelijke norm: werk vanuit de menselijke maat, verwijst vroegtijdig door naar hulp en informeer mensen via meerdere kanalen over hun betalingsachterstand.

zorgvuldiger kiezen hoe je iemand bereikt en pas zwaardere maatregelen nemen als duidelijk is

Sociaal en effectief incassobeleid

Voor de uitvoering van sociaal incassobeleid bestaan vandaag al praktische instrumenten, zoals de Sociaal Incasso toolbox, waarmee organisaties hun proces direct socialer en effectiever kunnen maken.

Onze oproep aan schuldeisers: ga aan de slag met sociaal incasseren en kom tot een menswaardig incassoproces. Sluit je daarnaast aan bij het Afsprakenkader, zodat dit voor steeds meer organisaties de norm wordt. Zo voorkomen we onnodige escalatie van betalingsachterstanden en bouwen schuldeisers tegelijkertijd aan duurzame relaties met hun klanten.



betonopdebouw.nl

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

Dan biedt betonopdebouw uitkomst!



LEVERING OP DE BOUW OF AAN HUIS VAN:

- stab- zand
- stampbeton
- betonmortel
- vloerenspecie

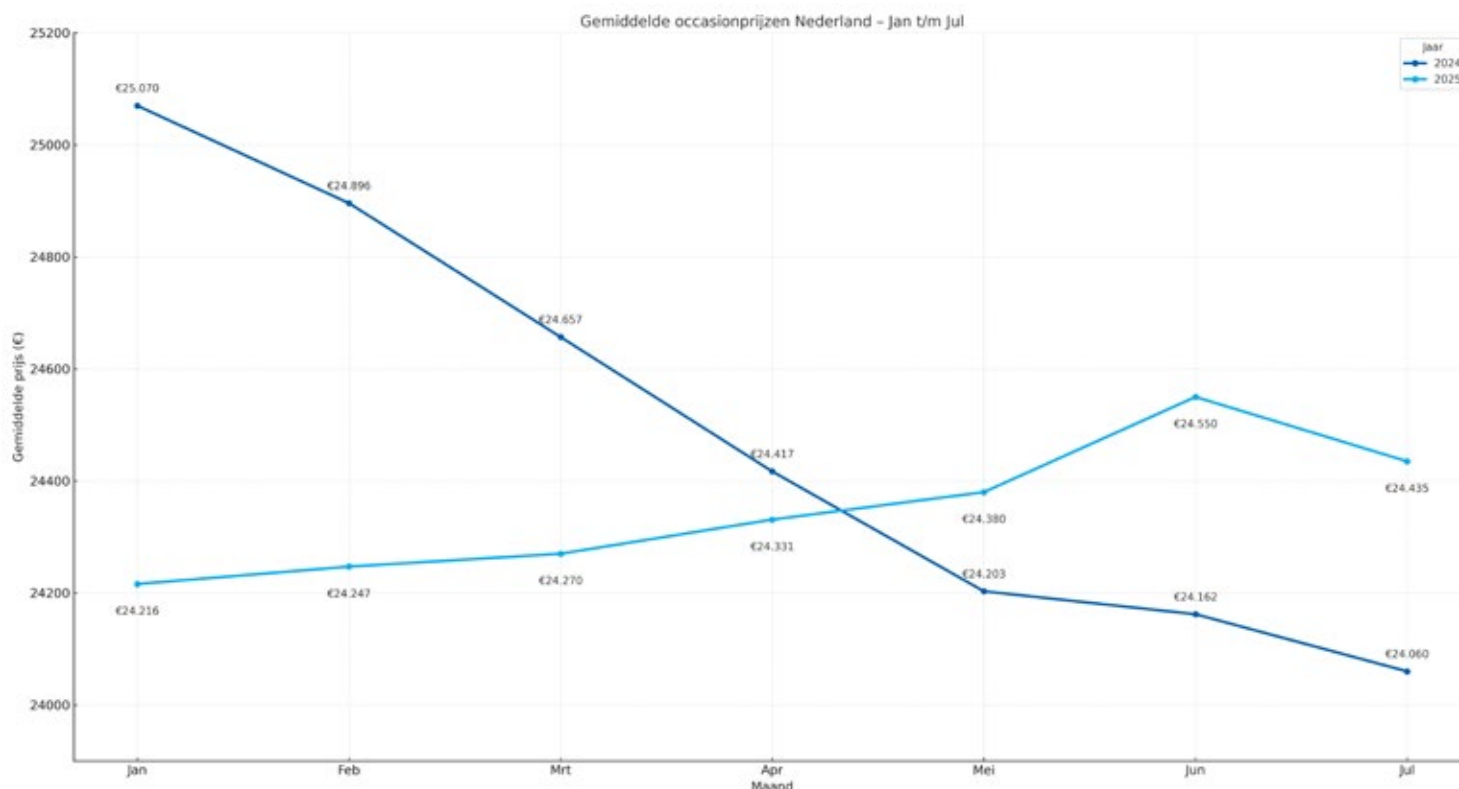
WAAROM BETONOPDEBOUW?

- ✓ Levering ook op zaterdag
- ✓ Scherpe prijs; zelfs voor kleine hoeveelheden
- ✓ Met onze mobiele mixer leveren wij wat nodig is, geen overtollig materiaal
- ✓ Voor bedrijf en particulier; wegenbouw, straatwerk, hoveniers
- ✓ Optioneel een betonpomp bij te bestellen



Mail, bel of app vrijblijvend voor een scherpe prijsopgave:

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



Gemiddelde prijs tweedehands auto's daalt voor het eerst in 2025 met 0,47%

Ondanks onrust in de automarkt blijft de vraag naar occasions stabiel groeien, met meer verkochte tweedehands auto's en lagere prijzen.

Tekst en foto: Redactie

Groeiende vraag

De vraag naar occasions blijft toenemen. In juli 2025 verkochten particulieren 59.371 auto's, een stijging van 11,6% ten opzichte van juli 2024 [53.192]. Dit terwijl de gemiddelde prijs voor een occasion vorig jaar nog zo'n €375 lager lag. Ook bij autobedrijven was sprake van groei: zij verkochten in juli 125.600 occasions aan autogebruikers, een toename van 4,3% ten opzichte van vorig jaar [120.439].

Elektrische- en benzineauto's dalen in prijs

Volgens data van AutoScout24 kostte een elektrische auto in juli gemiddeld €34.543. Dat is 0,18% minder dan in juni en maar liefst 9,21% lager dan een jaar eerder. Op het autoplatform staan ruim 27.000 elektrische auto's te koop, aangeboden door zowel autobedrijven als particulieren. Ook benzineauto's werden op het platform goedkoper: in juli lag de gemiddelde prijs op

€18.933, een daling van 0,69% ten opzichte van de voorgaande maand en 2,35% lager dan in juli 2024.

"Voor het eerst dit jaar zien we een lichte daling in de gemiddelde prijs van occasions. Het verschil is klein en het is nog afwachten of dit wijst op een mogelijk stabiliserende markt of dat het door andere factoren gedreven is," zegt Dorianne Richelle, Country Manager van AutoScout24 Nederland. "De prijsdaling, vooral in vergelijking met vorig jaar, geeft autogebruikers meer mogelijkheden om betaalbare en duurzame mobiliteit te vinden."

Momenteel staan er meer dan 257.000 auto's te koop en dat maakt dat AutoScout24 het grootste aanbod van Nederland heeft. Daarvan zijn er meer dan 27.000 elektrisch en is het particuliere aanbod ruim 35.000.

De cijfers over het aantal verkochte occasions zijn afkomstig van VWE en bewerkt door

AUMACON. De gemiddelde occasionprijzen zijn afkomstig van AutoScout24, het Europese online autoplatform voor nieuwe en tweedehands auto's, waar autogebruikers hun droomauto kunnen vinden en gratis kunnen adverteren.





Truck1: dé topmarktplaats voor succes in de vrachtwagenhandel

De internationale handel in gebruikte vrachtwagens en bedrijfsvoertuigen is complex. Handelaren hebben te maken met uiteenlopende markten, wisselende vraag en de noodzaak om hun aanbod snel en doelgericht onder de aandacht te brengen. Een onderneming die deze uitdaging succesvol aangaat, is Euro Nor A/S uit Padborg, Denemarken. Dankzij de samenwerking met het platform Truck1 heeft het bedrijf zijn internationale zichtbaarheid aanzienlijk vergroot.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Van lokale speler naar Europees bereik

Euro Nor is sinds 2009 actief in de handel van gebruikte vrachtwagens en verkoopt jaarlijks zo'n 600 voertuigen. Om internationaal concurrerend te blijven, werkt het bedrijf al geruime tijd samen met Truck1 – een van de toonaangevende Europese online marktplaatsen voor trucks en bedrijfsvoertuigen.

Door middel van gerichte advertenties en lokale zichtbaarheid bereikt Euro Nor geïnteresseerde kopers precies op het juiste moment en op de juiste plek. Truck1 zorgt ervoor dat het aanbod wordt gezien door een professioneel en koopgericht publiek in heel Europa.

Efficiëntie en persoonlijke ondersteuning

Een belangrijk pluspunt van Truck1 is de technische koppeling met externe voorraadsystemen. Voertuiginformatie wordt automatisch op het platform geplaatst en actueel gehouden. Dat bespaart tijd en voorkomt fouten. Daarnaast biedt Truck1 ook persoonlijke ondersteuning: van het optimaliseren van advertenties tot het inzetten van effectieve campagnes – het team denkt actief mee met de verkoper.

Sinds de start van de samenwerking ziet Euro Nor een duidelijke toename in het aantal kwalitatieve leads. De aanvragen zijn concreet en gericht, wat de verkoopkansen vergroot en het proces versnelt. Tegelijkertijd is het bedrijf zichtbaar geworden op markten

die voorheen moeilijk bereikbaar waren – een belangrijk voordeel in een steeds internationaler speelveld.

Over Truck1

Truck1 is een van de leidende marktplaatsen in Europa voor gebruikte vrachtwagens, bedrijfswagens en bouwmachines. Sinds 2003 brengt het platform professionele aanbieders samen met een internationaal koperpubliek. Met meer dan 250.000 advertenties, beschikbaar in 35 talen en een bereik van ruim 4 miljoen bezoekers per maand, is Truck1 uitgegroeid tot een onmisbaar verkoopkanaal voor de sector. Verkopers profiteren van een geautomatiseerde koppeling, transparante voorwaarden en doeltreffende advertentiemogelijkheden.

Leiders die ad hoc opstappen, moeten zich goed afvragen welke schade zij veroorzaken



Leiders die plotseling vertrekken, zoals de NSC-ministers, moeten goed nadenken over de mogelijke schade van hun vertrek en hoe ze die kunnen beperken. Wanneer leiders vertrekken, moeten zij zorgen dat hun verantwoordelijkheden, projecten en contacten helder worden overgedragen aan opvolgers. Ook moeten ze ervoor zorgen dat besluitvormingsprocessen doorlopen. Anders ontstaat er chaos.

Tekst: redactie. | Foto: getimg

Natuurlijk kan er een goede reden zijn om te stoppen. Bijvoorbeeld als het morele kompas botst met de koers. Maar leiderschap gaat niet alleen over trouw aan jezelf, maar ook over trouw aan de opdracht, de organisatie en de mensen met wie je werkt. De opgestapte NSC-ministers lijken daar geen rekening mee te hebben gehouden.

Achterblijvers

Ook in het bedrijfsleven speelt dit vaak. Directeuren en bestuurders herkennen zich niet meer in de koers van de organisatie, of

hebben onvrede met de aandeelhouders. Dan volgt plotseling vertrek. Voor de achterblijvende medewerkers, klanten en partners voelt het alsof het stuur uit handen is geslagen. Het eigen gelijk van de leider krijgt meer gewicht dan de verantwoordelijkheid voor de continuïteit.

Goed leiderschap betekent ook spanning kunnen verdragen. Blijven staan als het schuurt. Bruggen bouwen tussen de eigen waarden en de leiderschapsopdracht. Als het echt niet past en de leider toch besluit te

vertrekken, moet hij of zij ervoor zorgen dat de organisatie sterker achterblijft. Daarvoor is een overgangsperiode nodig.

Zo laten leiders zien dat leiderschap niet alleen gaat over persoonlijke integriteit, maar vooral over verantwoordelijkheid nemen voor de mensen en de organisatie die ze dienen. Daar ligt het verschil tussen een leider die continuïteit biedt en iemand die leiderschap gebruikt om slechts een statement te maken.

Minder winst uit thuisbatterijen? Dan begrijp je nog niet waar de echte waarde zit



Waar slimme thuisbatterijen tot voor kort flink geld opleverden via de onbalansmarkt, soms wel 175 euro per maand, is dat bedrag nu gehalveerd. Door nieuwe regels van netbeheerder TenneT en het toenemende aantal deelnemende batterijen vlakken prijspieken af en dalen de opbrengsten. Dit roept vragen op over het verdienmodel van de thuisbatterij.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Dat thuisbatterijen minder opleveren op de onbalansmarkt is geen reden om ze af te schrijven. Het laat vooral zien dat we anders naar de waarde van zo'n batterij moeten kijken. Het is geen verdienmodel, maar een methode om slimmer en duurzamer met energie om te gaan.

De echte meerwaarde zit in het beter gebruiken van je eigen zonnestroom, minder afhankelijk zijn van het net en bijdragen aan het

ontlasten van lokale elektriciteitsinfrastructuur. Maar dat werkt alleen als je inzicht hebt in je energieverbruik.

Zonder te weten waar en wanneer stroom verbruikt of opgewekt wordt, blijft de potentie van de batterij onderbenut of installeer je zelf een te grote capaciteit voor jouw situatie. Uiteindelijk zorgt dit voor teleurstelling en een negatief beeld over de energietransitie.

We moeten dus afstappen van het idee van 'snel geld verdienen' en overgaan naar goed geïntegreerde systemen die bijdragen aan een stabiel energiesysteem. Daar begint het mee: inzicht, bewustwording en slimme inzet van techniek.

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 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 Vastgoedbeheer  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 regelt elke 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  ICTCAMPUS 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 CHRISTELUKI HOGESCHOOL EDE www.che.nl	Software  experlogix www.experlogix.com	Veiligheidstrainingen Brandbeveiliging Service & Advies  AREHBO www.arihbo.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  INDUSTRIAL SOLUTIONS colson WORLDWIDE NO.1 www.colson-europe.nl



organisatie | productie | verhuur

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 | +31 318 518973



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



**ZOEKT U ERVAREN
FINANCIEEL OF
ADMINISTRATIEF
MEDEWERKERS?**

 **Inhuren.nl**

- Structureel in Loondienst
- Flexibele Uitzendkrachten
- Freelance Experts



MEER WETEN?

**PLAN VANDAAG NOG EEN
ONLINE AFSPRAAK IN.**



 **SCAN ME**

 **Inhuren.nl**