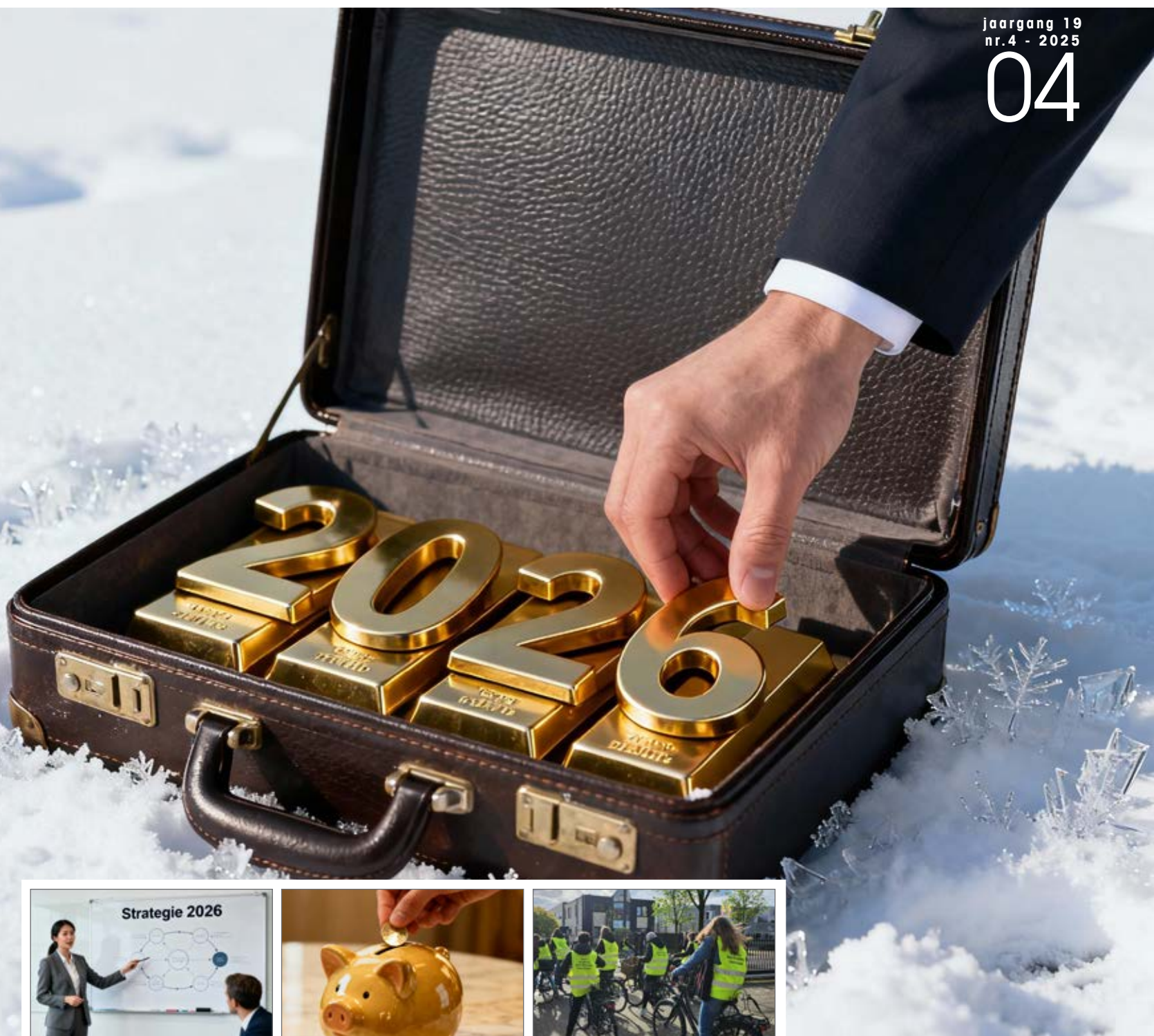


DE **Z**M **ZAKENM**ARKT

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

jaargang 19
nr. 4 - 2025

04



Zakendoen in een tijd van omslag: hoe bedrijven zich wapenen voor 2026

De Wet toekomst pensioenen komt eraan: raak niet in tijdnood!

Kennismaking jongeren met bedrijfsleven

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.

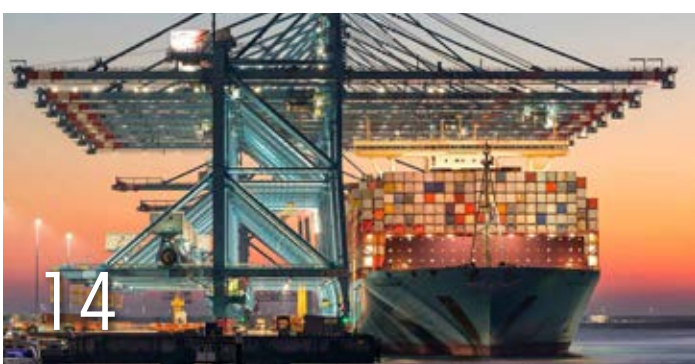
WerkgeversServicepunt Regio Foodvalley
info@wsp-rfv.nl - tel 088 660 68 30
www.wsp-regiofoodvalley.nl.

Sociaal ondernemen loont!



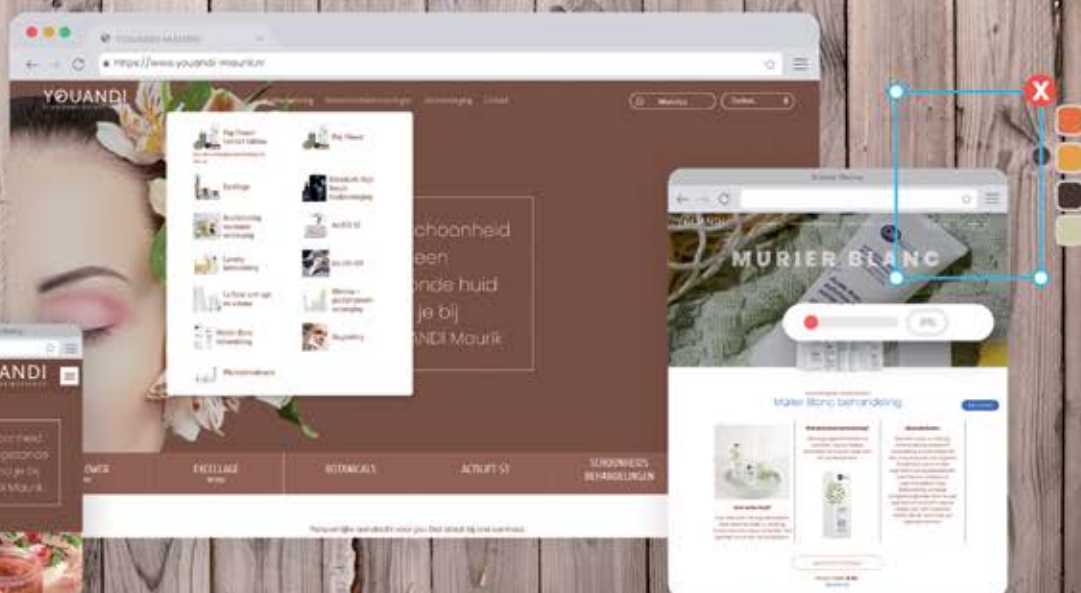
Werkgevers
Servicepunt  **Regio Foodvalley**

inhoudsopgave



Zakendoen in een tijd van omslag: hoe bedrijven zich wapenen voor 2026 krijgen	6
Medewerkers willen refurbished apparaten, maar beleid en communicatie blijven achter	8
De Wet toekomst pensioenen komt eraan: raak niet in tijdnood!	9
Nederland loopt achter met kennis over nieuwe betaalpassen: 2 op de 5 weet niet wat er verandert	10
VNO-NCW, MKB-Nederland, AWWN tekenen samen- werkingsconvenanten met Goldschmeding Foundation	11
Kennismaking jongeren met bedrijfsleven	13
Nieuw kabinet moet naast energie ook op materialen focussen	14
Fors stijgend ziekteverzuim door stress vraagt om gerichte preventie	15
Colimn Financieringsgilde: Kwaliteit rendeert – de herwaardering van het goede plan	16
Funle lanceert nieuw model waarbij brokers marge delen met freelancers	17
Ruim 1 op de 3 Nederlanders zou AI gebruiken voor financieel advies	19
Evoke lanceert autonome AI finance oplossing	21
Ondernemende zzp'ers nemen af, expertise wordt schaarser	22
Kerstpakketten steeds vaker al in zomer gekocht: bedrijven hebben cadeaus al maanden klaar	23
Nederlands ondernemersvertrouwen daalt opnieuw, maar vertrouwen in supply chain neemt toe	25
Meer verplichte kantoordagen is symptoombestrijding	26
Boeken	27
Veel Nederlanders betalen onnodig belasting in Box 3: 'Duizenden euro's blijven liggen'	28
Elektrisch rijden blijft groeien, maar hybride maakt comeback in zakelijke leasemarkt	29
'Nederland loopt achter: hoog tijd voor een nationale e-facturatiestandaard'	30
Koopkracht bij de autokoper stijgt: Europeanen sparen korter voor een tweedehands VW Golf	31
Zakelijk rijden in 2026: de auto als strategisch bedrijfsmiddel	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
Gettyimages
getimg
Pixabay
Jan-Fotografie

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.



@DeZakenMarkt

www.dezakenmarkt.nl

Voorwoord

December nodigt uit tot reflectie. Terwijl het jaar zijn laatste weken ingaat, kijken ondernemers, bestuurders en professionals niet alleen terug op wat is bereikt, maar vooral vooruit naar wat mogelijk wordt. In deze editie van De ZAKENMARKT – de laatste van dit jaar – richten we de spotlight op veerkracht, vernieuwing en de vastberadenheid die het Nederlandse en internationale bedrijfsleven in 2026 zal kenmerken.

Het afgelopen jaar werd gekenmerkt door een dynamiek waarin uitdagingen en kansen elkaar in hoog tempo afwisselden. Van geopolitieke onzekerheden tot snelle technologische ontwikkelingen: bedrijven moesten wendbaar zijn, maar vooral koersvast blijven. Juist in zulke tijden blijkt hoe belangrijk het is om te investeren in innovatie, in mensen en in duurzame samenwerkingen. De verhalen in dit nummer laten zien dat ondernemersgeest geen jaargetijde kent – zelfs wanneer de economische wind tegenzit, ontstaan er initiatieven die inspireren en richting geven.

In deze december-editie besteden we aandacht aan sectoren die in beweging zijn: van digitalisering en energietransitie tot retail, logistiek en regionale economie. We spreken visionairs die vooruitkijken naar 2026 en daar voorbij. Wat zijn de trends die de komende jaren bepalend worden? Waar liggen de kansen voor scale-ups en gevestigde bedrijven? En welke leiderschapswaarden zijn essentieel in een tijd waarin verandering eerder regel is dan uitzondering?

Daarnaast zetten we lokale successen in de schijnwerpers. Want achter elk groot economisch verhaal schuilt de kracht van regionale ondernemers die met lef, creativiteit en doorzettingsvermogen hun omgeving vormgeven.

Met trots presenteren we u deze editie, als afronding van een intensief en inspirerend jaar. Wij wensen u inspirerende inzichten, waardevolle ontmoetingen en vooral een ondernemend 2026 toe.

Veel leesplezier en fijne feestdagen!

Met vriendelijke en zakelijke groet,

Angelo Grooten
Uitgever





Zakendoen in een tijd van omslag: hoe bedrijven zich wapenen voor 2026

December is traditioneel een maand van reflectie, vooruitblik en balans opmaken. Maar voor ondernemers en bestuurders voelt de winter van 2025 anders dan voorgaande jaren. Waar eerder vooral de economische cyclus leidend was, bevinden organisaties zich nu in een voortdurende staat van transformatie. Digitalisering versnelt, geopolitieke krachten herschikken mondiale markten, de arbeidsmarkt blijft krap ondanks afkoelende groei, en de roep om duurzaamheid klinkt luider dan ooit. De bedrijven die standhouden — en zelfs floreren — zijn de organisaties die verandering niet zien als een onderbreking, maar als een permanente bedrijfsvoorwaarde.

Tekst: redactie. | Foto's: getimg

De nieuwe realiteit van AI: versnelling én verantwoordelijkheid

Kunstmatige intelligentie was al een van de bepalende thema's van dit decennium, maar in 2025 is het voor veel bedrijven uitgegroeid tot een integraal onderdeel van de bedrijfsvoering. Niet langer slechts een technologische ambitie, maar een operationele noodzaak. Van financiële analyses tot klantenservice en van productontwikkeling tot supply-chain-optimalisatie: AI dringt door tot op de werkvloer.

Toch zien we dat de grootste impact pas begint wanneer technologie wordt gekoppeld aan strategie. Bedrijven die AI slim inzetten, doen dat niet omdat het 'moet', maar omdat het hun besluitvorming verbetert. Analyses worden sneller, scenario's accurater, risico's zichtbaarder. Maar tegelijk komt verantwoordelijkheid nadrukkelijker op tafel. Transparantie, ethische kaders en dataveiligheid zijn thema's die direct verbonden zijn aan het vertrouwen van klanten en medewerkers.

In boardrooms klinkt daarom steeds vaker dezelfde vraag: hoe benutten we de kansen, zonder de menselijke factor te verliezen? De meest vooruitstrevende bedrijven bouwen AI-teams waarin technici samenwerken met juristen, ethici, HR-specialisten en strategen. Want de kracht van AI zit niet in de technologie zelf, maar in de manier waarop bedrijven het integreren in hun cultuur.

Geopolitiek en grondstoffen: onzekerheid is het nieuwe normaal

De invloed van geopolitiek op de economie neemt toe. Handelsstromen verschuiven, regionale productieketens worden heroverwogen, en grondstoffenmarkten blijven volatiel. In 2025 zagen bedrijven opnieuw dat afhankelijkheid van één regio of leverancier een strategisch risico vormt.

Europa en Zuid-Amerika versterken hun economische banden, met kansen in energie, landbouw en technologie. Bedrijven die vroegtijdig inzetten op diversificatie van toeleveranciers, staan er beter voor dan organisaties die vasthouden aan

oude structuren. Flexibiliteit is daarbij essentieel: contractuele wendbaarheid, alternatieve routes en scenario-planning zijn geen luxe meer, maar onderdeel van risicomanagement.

In deze context krijgt reshoring — het terughalen van productie naar eigen regio's — nieuw momentum. Niet alleen vanuit veiligheidsoverwegingen, maar ook door verduurzaming en automatisering die productie dichterbij huis weer economisch aantrekkelijk maakt.

Consumentengedrag verandert opnieuw

De consument van 2025 is minder voorspelbaar dan de consument van vijf jaar geleden. Economische onzekerheid leidt tot selectiever koopgedrag: mensen geven nog steeds uit, maar bewuster, doelgerichter en met een grotere nadruk op kwaliteit, duurzaamheid en transparantie. Vooral jonge generaties laten zich leiden door waarden en maatschappelijke impact.

Daarnaast is de rol van fysieke winkels aan het verschuiven. Offline retail heeft de afgelopen jaren terrein verloren, maar wint nu weer aan belang als merkbeleving — niet zozeer als primaire verkooppolek. Winkels worden ontmoetingsplekken, service-hubs en showrooms, terwijl het gros van de transacties digitaal blijft plaatsvinden.

Voor bedrijven betekent dit dat kanaalstrategie opnieuw tegen het licht moet worden gehouden. Wie denkt dat consumenten vanzelfsprekend terugkeren naar pre-digitale patronen, komt bedrogen uit. Hybride klanten hebben hybride oplossingen nodig.

De arbeidsmarkt blijft krap — maar anders

Ondanks een lichte afkoeling van de economie blijft de arbeidsmarkt in veel sectoren historisch krap. Vooral technische beroepen, zorgprofessionals, IT-specialisten en vakmensen zijn schaars. Organisaties kunnen niet meer volstaan met werving alleen: behoud, ontwikkeling en flexibiliteit zijn minstens zo belangrijk.

Daarbij verandert de relatie tussen werkgever en werknemer structureel. Hybride werk heeft zich definitief gevestigd, maar wordt niet langer gezien als een extraatje: het is een randvoorwaarde. Medewerkers willen autonomie, duidelijkheid en een cultuur waarin resultaat boven aanwezigheid staat.

Veel bedrijven verbeteren daarom hun interne mobiliteit, investeren in interne opleidingen en maken carrièreroutes breder. Het gaat niet langer om functies, maar om vaardigheden. En wie die vaardigheden wil ontwikkelen, moet tijd en middelen beschikbaar krijgen.

Duurzaamheid blijft een strategische factor

De duurzaamheidsagenda versnelt, ondanks politieke en economische druk. Europese rapportage-eisen (zoals CSRD) maken dat bedrijven niet alleen moeten verduurzamen, maar er ook transparant en meetbaar over moeten rapporteren. Voor veel organisaties voelt dit als een administratieve last, maar de meest toekomstgerichte bedrijven zien het als kans: een manier om investeerders, partners en klanten te laten zien dat ze voorbereid zijn op de economie van morgen.

Duurzaamheid gaat bovendien niet alleen over CO₂-reductie. Het gaat over circulaire productiemodellen, sociaal ondernemerschap, korte ketens en verantwoord grondstoffen-gebruik. Bedrijven die zich onderscheiden, doen dat niet met een duurzaamheidsrapport, maar door duurzaamheid te integreren in hun merkbelofte én hun bedrijfsvoering.

Kansen voor 2026: waar moet je als bedrijf op inzetten?

Wat betekenen al deze ontwikkelingen voor ondernemers die vooruit willen kijken? Drie strategieën springen eruit:



1 Bouw een wendbare strategie met meerdere scenario's

De tijd van meerjarenplannen die jarenlang onveranderd blijven, is voorbij. Bedrijven moeten sturen op drie tot vier concrete economische en geopolitieke scenario's — inclusief een worst-case. Wendbaarheid wordt een concurrentievoordeel.

2 Versnel digitalisering, maar vergeet de mens niet

AI is een krachtig instrument, maar geen vervanging van menselijke creativiteit, intuïtie en empathie. De bedrijven die winnen, zijn de bedrijven die technologie combineren met menselijke waarden.

3 Verduurzaming als kern, niet als bijlage

Duurzame bedrijfsmodellen blijken steeds vaker winstgevender, innovatiever en aantrekkelijker voor investeerders. Voor wie eind 2025 nog twijfelt: duurzaamheid is geen toekomsttrend, maar een marktrealiteit.

Tot slot: 2026 wordt het jaar van keuzes

December is niet alleen het einde van een jaar, maar ook het begin van een nieuwe richting. Voor bedrijven wordt 2026 een jaar waarin keuzes zwaarder wegen dan plannen. Een jaar waarin veerkracht, creativiteit en strategisch inzicht bepalend zijn voor succes. Of, zoals een CEO het onlangs omschreef: "We staan niet aan de rand van een nieuw tijdperk — we zitten er middenin."

Het zakelijk klimaat verandert razendsnel, maar de kansen zijn groter dan ooit voor wie durft te investeren, te vernieuwen en vooruit te kijken. Eén ding is duidelijk: het is geen tijd voor stilstand. Het is tijd voor beweging. En wie nu richting kiest, bepaalt zijn positie voor de komende tien jaar.





Medewerkers willen refurbished apparaten, maar beleid en communicatie blijven achter

De IT Indicator 2025, uitgevoerd door Aces Direct, onderzoekt hoe Nederlandse bedrijven omgaan met duurzaamheid binnen IT en bedrijfsvoering. Van de meer dan 1000 gevraagde medewerkers vindt 53 procent het belangrijk dat hun organisatie technologie hergebruikt en 75 procent is bereid om refurbished apparaten te gebruiken. Tegelijkertijd heeft slechts 31 procent van de organisaties een beleid voor duurzaam apparatengebruik en 14 procent communiceert over deze mogelijkheid. De behoefte onder de medewerkers aan duurzaam apparatengebruik is er duidelijk. Nu moeten organisaties over de brug komen met een concreet beleid en goede communicatie naar de medewerkers.

Tekst: redactie. | Foto: Gettyimages

Driedelige oplossing

Ten eerste moeten organisaties op managementniveau de business case helder krijgen om hun investeringsbeslissing te onderbouwen. Het management moet bijvoorbeeld de CO2-reductie in kaart brengen en de kostenbesparingen berekenen. Refurbished apparaten zijn immers goedkoper dan nieuwe apparaten.

Ten tweede dienen IT-managers te weten wat het beleid is rondom het aanschaffen van refurbished apparaten. Denk aan vastleggen hoe lang medewerkers hun laptop mogen gebruiken en wanneer ze een andere krijgen. Ze moeten ook beslissen bij welke partij ze hun apparaten kopen. Hierbij is het handig als ze met een partner werken, zodat ze een overeenkomst hebben en niet elke keer zelf één laptop moeten bestellen. 'Hoe zit het met garantie?' is ook een belangrijke vraag, want 38 procent overweegt een refurbished apparaat, maar stelt eisen zoals garantie.

Ten derde, hangt het succes van duurzaam apparatengebruik af van een goede interne communicatie. Zonder dit is alle voorbereiding voor niets. Organisaties moeten uitleggen wat de impact van refurbished is. Refurbished producten worden professioneel en grondig gecontroleerd, getest en gerepareerd, zodat ze nog een lange tijd mee kunnen. Van de gevraagde medewerkers geeft 63 procent aan dat ze apparaten langer willen gebruiken, als deze goed functioneren. Daarom is het belangrijk dat organisaties ervoor zorgen dat iedereen weet wat refurbished inhoudt en dat kwaliteit is gegarandeerd.

Op die manier kan het een vast onderdeel worden van de hardware van organisaties. Dit is beter voor de organisatie (lagere kosten), voor de medewerkers (goede kwaliteit en garanties) én voor het milieu (minder e-waste en minder nieuwe grondstoffen).





Wet toekomst pensioenen

De Wet toekomst pensioenen komt eraan: raak niet in tijdnood!

Veel werkgevers in de grootzakelijke markt moeten voor 1 januari 2028 hun huidige pensioenregeling aanpassen. Tegen die tijd moeten alle pensioenregelingen in overeenstemming zijn met de Wet toekomst pensioenen (Wtp). Pensioenuitvoerders mogen vanaf dat moment actieve pensioenregelingen onder het oude stelsel niet meer uitvoeren. De overstap naar een 'Wtp-proof' stelsel kan behoorlijk wat voeten in de aarde hebben. Het advies luidt dan ook: begin nu.

Tekst: redactie. | Foto: getimg

De Wtp markeert een fundamentele modernisering van het pensioenstelsel. Vanaf uiterlijk 1 januari 2028 ligt voor alle pensioenregelingen de inleg vast, en is de pensioenuitkering direct afhankelijk van het behaalde beleggingsrendement. Er komt dan een definitief einde aan de regelingen waarbij de hoogte van de pensioenuitkering vooraf vast ligt, ook wel middel- of eindloonregelingen genoemd. Deze nieuwe opzet sluit beter aan bij de wensen van nu: een flexibeler, persoonlijker en toekomstbestendiger pensioen.

Diverse werkgevers in de grootzakelijke markt zijn al overgestapt op pensioenregelingen die 'Wtp proof' zijn. Maar voor het merendeel van bedrijven in deze sector geldt dat zij die overstap nog moeten maken. "De daarvoor resterende twee jaar tot aan 2028 zijn hard nodig", waarschuwt Folkert Pama, directeur Pensioenen van a.s.r. "Want zo'n overstap vraagt om extra capaciteit op diverse vlakken."

Extra capaciteit van pensioenadviseurs

Veel organisaties willen hun huidige pensioenregeling niet aanpassen zonder gegeden advies van hun eigen pensioenadviseur. Om er zeker van te zijn dat die adviseur hiervoor voldoende tijd heeft, is het verstandig om vandaag nog contact op te nemen. Het aanpassen van een

pensioenregeling vraagt om specifieke kennis en om een haalbaar tijdspad, ook met het oog op de premie, het nabestaandenpensioen en de fiscale gevolgen. Bovendien kan er alleen in overleg met een goede adviseur worden gekeken naar een regeling die niet alleen naar de kosten, maar ook naar andere belangrijke aspecten, zoals duurzaamheid, kijkt. Omdat de werkdruk voor adviseurs naar verwachting toeneemt, is tijdig starten essentieel om samen een regeling te realiseren die zowel financieel verantwoord als toekomstbestendig is.

Aanvullende HR-inzet

Overstappen op een nieuwe pensioenregeling betekent dat organisaties keuzes moeten maken. Wordt de overstap vooral gemaakt om te voldoen aan de nieuwe regels, of juist om recht te doen aan nieuwe wensen? En welke wensen leven er dan, en wat moet er dus worden aangepast? Kortom, overstappen betekent ook dat het tijd is om de huidige en de nieuwe pensioenregeling onder het vergrootglas te houden. En dat lukt alleen als alle betrokken partijen (HR, OR, PV) tijdig betrokken worden en daarvoor ook aanvullende capaciteit kunnen vrijmaken.

Meer capaciteit in operatie

Het nieuwe stelsel biedt meer flexibiliteit en dus ook meer keuzes voor de deelnemers. Dit

betekent dat werkgevers méér en intensiever moeten communiceren over pensioenen. Voor veel werknemers blijft pensioen een 'ver-van-mijn-bed-show'. Daarom hebben werkgevers een actieve rol bij de transitie naar de nieuwe pensioenregeling en zullen zij medewerkers niet alleen moeten informeren, maar ook ondersteunen en stimuleren bij het maken van keuzes. Dit kan bijvoorbeeld via webinars, pensioenquizzes, persoonlijke deelnemerssessies en acties op de werkvloer. Tegelijkertijd heeft de pensioenuitvoerder op grond van de Wet toekomst pensioenen de verplichting om deelnemers te begeleiden bij hun keuzes.

Kort samengevat: werkgevers doen er goed aan vandaag al te starten met de voorbereidingen om probleemloos te kunnen overstappen naar een regeling die die 'Wtp-proof' is. Wacht niet tot 2027, want een goede pensioenregeling is te belangrijk om er een 'haastklus' van te maken. Bedenk dat de Wtp een unieke kans biedt om de huidige pensioenregeling te verbeteren, en dat dat óók een verbetering is van de secundaire arbeidsvoorwaarden. Dat helpt bij het aantrekken van nieuwe medewerkers én bij het vergroten van de betrokkenheid van de huidige werknemers.



Nederland loopt achter met kennis over nieuwe betaalpassen: 2 op de 5 weet niet wat er verandert

Hoewel Nederland voorop loopt in digitaal betalen, weten veel mensen niet wat er gaat veranderen met hun pinpas. Uit onderzoek* van myPOS blijkt dat bijna twee op de vijf Nederlanders (39%) het verschil niet kent tussen de traditionele pinpas en een Debit Mastercard. En dat terwijl de traditionele pinpas per 2027 volledig verdwijnt uit het betaalverkeer.

Tekst: redactie. | Foto: Shutterstock

Een grote wijziging die veel mensen ontgaat

Mastercard en Visa kondigden al enkele jaren geleden aan te stoppen met de traditionele pinpas (Maestro en V PAY). Deze betaalpassen sluiten niet langer aan op het betaalgedrag van vandaag: online shoppen, internationale transacties en het gebruik van digitale wallets. Sindsdien wordt in Nederland gewerkt aan de overstap, maar die verloopt niet overal tegelijk. Partijen zoals Rabobank en myPOS begonnen in 2023 met de uitgifte van de nieuwe debitkaarten. ABN AMRO volgde in 2025, terwijl andere instellingen nog midden in de overgang zitten.

De uitrol vindt niet overal tegelijk plaats en voor een groot deel van de Nederlanders is nog niet duidelijk wat deze overstap betekent. De kennisachterstand is het grootst bij 55-plussers (41%) en in West-Nederland (42%). Volgens Chris Brillouet, Country Manager Benelux bij myPOS, leidt dat tot gemiste kansen: "Deze nieuwe generatie betaalkaarten maakt transacties slimmer dankzij de directe koppeling met digitale wallets, zoals Apple Pay en Google

Pay, en online kassa's. Daarnaast worden de debitkaarten wereldwijd geaccepteerd – zoals we gewend zijn van een creditcard – en zijn transacties veiliger door moderne beveiligingstechnieken."

Ook voordelen voor ondernemers

Niet alleen consumenten, ook veel ondernemers weten niet wat de nieuwe betaalkaarten concreet betekenen voor hun bedrijf. Ondernemers geven bij myPOS aan dat ze de nieuwe debitkaarten graag op meer plekken willen gebruiken. In de praktijk komt het echter voor dat apparaten de nieuwe betaalkaarten nog niet overal goed lezen, waardoor transacties worden geweigerd. Zodra de betaalterminals volledig up-to-date zijn, leveren de debitkaarten direct voordelen op voor ondernemers; het biedt namelijk een lager risico op misgelopen transacties en betere aansluiting op internationale klanten.

Oproep: voorkom ruis in een land dat bijna volledig pint

Nederland is het land van de pinbetalers; volgens Betaalvereniging Nederland verloopt meer dan 80 procent van de aankopen in

winkels contactloos of via pin. In zo'n sterk digitaal systeem kan onwetendheid leiden tot gemiste kansen: veel gebruikers en ondernemers weten nog niet welke extra mogelijkheden de nieuwe debitkaarten bieden, terwijl die in de praktijk al beschikbaar zijn en echt verschil kunnen maken.

myPOS geeft aan dat goede kennis nodig is om de voordelen te benutten. Brillouet: "De techniek ligt klaar, maar een soepele overgang vraagt om duidelijke en consistente informatieverstrekking van banken en kaartuitgevers. Consumenten en ondernemers hebben het recht om vroegtijdig geïnformeerd te worden over veranderingen, zodat zij tijdig kunnen anticiperen op de wijzigingen. Alleen dan plukt het Nederlands betaalverkeer zijn vruchten."

*Het onderzoek in Nederland is uitgevoerd door onderzoeksbureau Multiscope onder 1.011 Nederlanders.



Van links naar rechts: Jacco Vonhof, Ingrid Thijssen, Bert Beun, Lisette van Breugel

VNO-NCW, MKB-Nederland, AWWN tekenen samenwerkingsconvenanten met Goldschmeding Foundation

Ondernemersorganisaties VNO-NCW en MKB-Nederland en werkgeversvereniging AWWN hebben convenanten ondertekend met de Goldschmeding Foundation. De organisaties delen de doelstelling dat iedereen op onze arbeidsmarkt moet kunnen meedoen, op een manier die aan brede welvaart en welzijn bijdraagt. Door hun krachten te bundelen, willen zij daarvoor met elkaar oplossingen aanjagen en duurzaam verankeren.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

De ondertekening vond plaats tijdens een bijeenkomst in de Malietoren in Den Haag, waar Ingrid Thijssen (voorzitter VNO-NCW) in haar welkomstwoord de betekenis van de convenanten benadrukte: "De Goldschmeding Foundation combineert onderzoek en praktijk op het gebied van onder meer een inclusieve arbeidsmarkt en toekomstbestendig werk. Dat zijn onderwerpen waar wij elkaar vinden. Deze samenwerking biedt kansen om de lessen en de kennis van de foundation te verbinden met onze inzet en die van ons netwerk en onze leden. Op de arbeidsmarkt is plek voor iedereen, maar het is nog geen vanzelfsprekendheid dat mens en werk elkaar altijd of makkelijk weten te vinden."

Volgens Jacco Vonhof (voorzitter MKB-Nederland) zijn actuele arbeidsmarkt-vraagstukken als AI en werk, mobiliteit op de arbeidsmarkt, onder andere bij zwaar werk, basisvaardigheden en de basis van de arbeidsmarkt kansrijk om gezamenlijk

aan te werken. Ook de Banenafpraak, waarop de organisaties al samenwerken, is een voorbeeld. "Op diverse terreinen zijn er nog drempels die in de weg van een goede werking van de arbeidsmarkt staan. Daar gaan we mee aan de slag."

Lisette van Breugel (directeur AWWN) voegde toe: "Wat de samenwerking met de Goldschmeding Foundation zo interessant maakt, is dat AWWN kan helpen om ideeën naar de praktijk om te zetten. Daar willen we eerst het denken kantelen: niet langer 'de doelgroep heeft een afstand tot de arbeidsmarkt' maar 'de arbeidsmarkt heeft een afstand tot de doelgroep'. Dat dwingt om verantwoordelijkheid te nemen en brengt praktisch succes dichterbij."

Voor de Goldschmeding Foundation is de ondertekening van de convenanten een mijlpaal. Bestuursvoorzitter Bert Beun: "Door onze kennis en netwerk te ver-

binden aan die van de convenantpartners kunnen we samen onze weg naar impact versnellen op het gebied van inclusieve arbeidsmarkt, toekomstbestendig werk en een menswaardige economie. Zo stimuleren we goed werkgeverschap en ondersteunen werkgevers hierin met praktische handreikingen."

Na de ondertekening gaven medewerkers van de vier organisaties meteen praktische invulling aan de convenanten in een werksessie over drie actuele vraagstukken: de Banenafpraak, waarin werkgevers zich inzetten voor banen voor mensen met een arbeidsbeperking, de impact van AI op werk, en Leven Lang Ontwikkelen (LLO), het blijven leren tijdens de loopbaan voor duurzame inzetbaarheid.

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



THEMAXX
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
SIGNAAL BEWAKING WEBSHOP

SIGNAAL 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.



Kennismaking jongeren met bedrijfsleven

24 maart 2026 Jongeren Bedrijvendag Veenendaal

De arbeidsmarkt verandert in hoog tempo. Bedrijven zijn voortdurend op zoek naar nieuwe collega's en jong talent wil zich bewust oriënteren op hun toekomst. Om deze twee werelden dicht bij elkaar te brengen, organiseert de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal jaarlijks de Jongeren Bedrijvendag (JBD). Tijdens dit evenement openen tientallen Veenendaalse bedrijven hun deuren voor scholieren uit het voortgezet onderwijs en het mbo. Het doel: jongeren laten ontdekken welke mogelijkheden er zijn in hun eigen regio en ondernemers de kans geven om hun bedrijf en toekomstkansen te presenteren.

Tekst: redactie. | Foto's: Jan-Fotografie

De JBD maakte in 4 jaar een stormachtige groei door van 280 naar 750 deelnemers en zit in de scale-up fase. Projectleidster Monique Sassmannshausen: 'Dit jaar lanceerden we de app Tomorrow Talents, waarin zowel voor de leerlingen als de bedrijven alle informatie terug te vinden is. Deze app kan ook voor allerlei andere activiteiten op het gebied van onderwijs en arbeidsmarkt ingezet worden. En we vernieuwen nu de website.'

Praktijkopdracht

Tijdens de Jongeren Bedrijvendag bezoeken leerlingen in groepjes meerdere bedrijven op één dag. Daar krijgen zij een rondleiding en een praktijkopdracht. Monique: 'Omdat ze ook iets moeten doen, krijgen leerlingen veel meer inzicht en gevoel bij een bedrijf en dat is precies de bedoeling.'

Stage of baan

Voor ondernemers biedt de dag veel waarde. Door mee te doen vergroten zij hun zichtbaarheid onder jong talent en leren ze

de werknemers van de toekomst persoonlijk kennen. 'Ik vind het belangrijk dat leerlingen weten wie wij zijn. Wellicht komen ze dan later terug voor een stage of zelfs een baan, maar voor nu is het ook leuk om mee te doen. Dat is in belangrijke mate te danken aan de goede organisatie en het feit dat er begeleiding bij iedere groep is,' aldus een ondernemer die al vanaf het eerste jaar meedoet.

Realistisch beeld over arbeidsmarkt

Voor jongeren betekent de JBD: ontdekken wat bij hen past. Veel leerlingen hebben geen duidelijk beeld van beroepen en ze zien die dag hoe divers de arbeidsmarkt is. Jongeren ervaren ter plekke welke werkzaamheden er nodig zijn om een product te maken of een dienst te leveren. 'Ze krijgen een realistisch beeld van de diverse beroepen, wat helpt bij het maken van de juiste keuze voor hun vervolgonderwijs. En we zien dat het jongeren raakt, als iemand enthousiast over zijn of haar werk vertelt.'



Monique Sassmannshausen ontving dit jaar de Zilveren Haring van de BOV voor haar inspanningen voor de JBD.

Meedoen

De Jongeren Bedrijvendag verkleint de afstand tussen onderwijs en bedrijfsleven. Jongeren ontdekken hun toekomst in hun woonplaats en bedrijven ontmoeten hun toekomstig talent: een echte win-win situatie. Voor de komende editie op dinsdag 24 maart 2026 is er nog plaats voor ondernemers die mee willen doen. Zij kunnen alle informatie krijgen bij Monique Sassmannshausen die bereikbaar is via JBD@hetperron.nl.



Nieuw kabinet moet naast energie ook op materialen focussen

Voormalig ASML-topman Peter Wennink roept het nieuw te vormen kabinet op om de Nederlandse economie toekomstbestendig, internationaal concurrerend en weerbaar te maken. Het verdienvermogen moet worden versterkt door focus op zes internationale groeimarkten, waaronder innovatieve chemie. Deze sector richt zich op circulaire processen, biobased grondstoffen en veilige

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Een noodkreet, maar nog niet compleet. Naast groene en betaalbare energie moet het kabinet ook vol inzetten op de materialentransitie, het hergebruik en circulair inzetten van grondstoffen.

Wennink kijkt holistisch, dat wil zeggen: naar het geheel van bedrijvenclusters in plaats van naar ondernemingen als losse onderdelen, en ziet dat we in Nederland vastlopen in bureaucratie. Wat ons land nodig heeft, is een 'grondstoffenrotonde': een infrastructuur waarmee we grondstoffen niet alleen importeren, maar ook efficiënt hergebruiken. Dit is cruciaal voor onze onafhankelijkheid en ons verdienvermogen. Deze rotonde vormt het fundament onder Wenninks plannen voor innovatieve chemie en de vijf andere groeisectoren. Nederland heeft daarbij een sterke troef: de gunstige ligging aan zee en grote Europese rivieren, met moderne

havens, logistieke knooppunten en een achterland vol industrie en een interne markt van 450 miljoen consumenten.

De materialentransitie, waarbij fossiele grondstoffen worden vervangen door hernieuwbare of gerecyclede materialen, biedt enorme kansen voor de procesindustrie. Het potentieel voor innovatie en economische groei is groot, niet alleen voor Nederland, maar voor heel Europa. Net zoals bij de energietransitie kan de overheid een faciliterende en coördinerende rol vervullen en zo een aantrekkelijk speelveld creëren voor bedrijven.

Momenteel neemt de research- en ontwikkelingscapaciteit (R&D) bij grote bedrijven af, waardoor cruciale kennis verdwijnt. Nederland dreigt zijn innovatiekracht te verliezen, en daarmee ook de mogelijkheid

om circulair en duurzaam te produceren. Zonder actie lopen we het risico dat industrie en kennis naar andere landen verdwijnen. Dat betekent niet alleen banenverlies, maar ook de mogelijkheid om zelf te bepalen hoe we de Nederlandse economie zullen verduurzamen.

Het nieuwe kabinet moet verder kijken dan individuele bedrijven of oude verdienmodellen en de focus houden op bedrijvenclusters. De economie wacht niet tot er een coalitieakkoord ligt. Het gaat om visie en durf, en om langetermijnbeleid dat de economie in staat stelt om in 2050 nog huizen te bouwen, producten te maken en economisch en politiek onafhankelijk te blijven van buitenlandse grootmachten als de Verenigde Staten of China.



Fors stijgend ziekteverzuim door stress vraagt om gerichte preventie

Het recente bericht over het historisch hoge ziekteverzuim, met name door stressgerelateerde klachten, is zorgwekkend maar helaas niet verrassend. OVAL ziet als brancheorganisatie voor duurzame inzetbaarheid en vitaliteit al langer een structurele toename van psychisch verzuim, vooral in sectoren met hoge werkdruk zoals zorg, onderwijs en overheid.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Deze cijfers onderstrepen de urgentie van een preventieve aanpak. Verzuim is vaak het zichtbare topje van de ijsberg; daaronder schuilen signalen van verminderde vitaliteit, motivatie en werkvermogen. Een belangrijk deel van het langdurige verzuim is toe te schrijven aan stressgerelateerde klachten, die de afgelopen vijf jaar met 35 procent zijn gestegen. Factoren zoals een verstoorde werk-privébalans, hoge taakeisen en gebrek aan autonomie spelen hierin een grote rol.

Om psychisch verzuim daadwerkelijk te voorkomen, is het essentieel dat organisaties niet alleen signaleren, maar ook handelen. Denk aan het aanbieden van workshops om de mentale weerbaarheid te versterken, het aanpassen van werktijden bij mantelzorg

of het versterken van sociale steun via een buddy-systeem. Het is van groot belang dat leidinggevendenden worden getraind in het herkennen van vroege signalen van overbelasting, zodat zij tijdig het gesprek kunnen aangaan.

Hulpmiddel Work Ability Index

Een hulpmiddel dat organisaties hierbij kunnen inzetten is de Work Ability Index (WAI). Dit wetenschappelijk gevalideerde instrument brengt het werkvermogen van medewerkers in kaart: het vermogen om het werk goed en met plezier te blijven doen, van nu tot aan je pensioen. Hierbij gaat het om de balans tussen fysieke en mentale gezondheid, competenties, motivatie en werkomstandigheden. Bijvoorbeeld: een

medewerker die mantelzorg combineert met een veeleisende baan kan door hoge werkdruk en emotionele belasting steeds meer stress ervaren. De WAI kan dit vroegtijdig signaleren, zodat er tijdig ondersteuning geboden kan worden. Dit biedt aanknopingspunten voor een gesprek en maatwerkoplossingen.

Meer dan de helft van de kosten van werkgerelateerd ziekteverzuim - zo'n 5 miljard euro - is toe te schrijven aan psychosociale arbeidsbelasting. Een krachtig vitaliteitsbeleid is onmisbaar voor een stevig fundament voor duurzame inzetbaarheid. Laten we deze cijfers niet alleen als waarschuwing zien, maar als aanleiding om preventie écht op de agenda te zetten.

Kwaliteit rendeert – de herwaardering van het goede plan



Tom Baerends en Gerard Oostermeijer

Wie in 2025 een financiering wilde realiseren, merkte het al: de lat ligt hoog. Financiers beoordelen kritisch, vragen door en willen niet alleen cijfers zien, maar vooral de onderbouwing erachter. De tijd van snelle aanvragen is voorbij. Toch is dat geen nadeel, het is juist een kans voor ondernemers die hun plannen goed voorbereiden.

zien we dat financiers waarderen wanneer er een adviseur meeleest die de markt begrijpt en het plan kan vertalen naar hun taal.

Juist daarin ligt onze meerwaarde: we helpen ondernemers hun plannen te structureren, te onderbouwen en overtuigend te presenteren. Niet met grote woorden, maar met heldere feiten en een doordacht verhaal.

Selectieve groei in 2026

Veel ondernemers zijn in 2025 voorzichtiger geworden. Ze investeren minder breed, maar des te gericht. Dat is een gezonde ontwikkeling: niet alles hoeft groter, maar liefst wél beter. De financieringsmarkt beweegt mee in die richting. Wie een sterk plan heeft, met een doordachte strategie en realistische cijfers, vindt nog steeds prima financieringsoplossing.

De markt is volwassen geworden

Na jaren van rentebewegingen en onzekerheid stabiliseert de financieringsmarkt. Banken, leasepartijen en alternatieve financiers keren terug naar de kern: een goed plan, solide cijfers en een ondernemer die weet waar hij naartoe wil. Volume is niet langer het doel; kwaliteit wel.

Waar aanvragen voorheen nog wel eens “even snel” werden ingestuurd, draait het nu om inhoud. Financiers willen begrijpen waarom een investering wordt gedaan, wat het rendement is en hoe realistisch de aannames zijn. Ondernemers die dit goed kunnen toelichten, krijgen sneller groen licht en betere voorwaarden en condities.

De waarde van een professioneel dossier

In de praktijk zien we dat aanvragen die professioneel zijn voorbereid, duidelijk beter scoren. Dat betekent: actuele cijfers, een realistische prognose, een heldere toelichting op risico's én kansen. Steeds vaker

Tot slot

Een goed plan rendeert altijd bij banken, bij alternatieve financiers en zeker ook in de relatie tussen ondernemer en adviseur. De herwaardering van kwaliteit is geen beperking, maar een kans om je onderneming sterker te positioneren.

Bij Financieringsgilde Ede – Veenendaal helpen we ondernemers die stap te zetten: van ambitie naar een concreet, onderbouwd plan dat vertrouwen wekt.

Want wie kwaliteit levert, krijgt financiering. Zo simpel is het eigenlijk.

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

Studenten onvoldoende voorbereid op maatschappelijke uitdagingen met nieuwe kerndoelen

Tekst: redactie

In de nieuwe onderwijs kerndoelen is te weinig aandacht voor duurzaamheid. Dit zeggen docenten en vakorganisaties naar aanleiding van de actualisatie van die kerndoelen door SLO, het landelijke expertisecentrum voor het curriculum. Hoewel de kerndoelen ontwikkeling laten zien, signaleert het onderwijsveld een gebrekkige verankering van duurzaamheid en bredere maatschappelijke waarden. Het is aan de Tweede Kamer om in het debat over de Wet herziening wettelijke grondslagen kerndoelen duurzaamheid in het onderwijs opnieuw op de agenda te zetten.

Hoewel duurzaamheid als term voorkomt in de nieuwe kerndoelen, ontbreekt een duidelijke visie hoe dit structureel te borgen in het curriculum. Hierdoor bestaat het risico dat duurzaamheid een bijvak wordt, in plaats van een cruciale bouwsteen waarmee studenten zich voorbereiden op het werken aan grote maatschappelijke opgaven.

Business- en economieonderwijs heeft groot maatschappelijk potentieel

Door een menswaardige visie te borgen in het business- en economieonderwijs beseffen studenten dat economische keuzes altijd maatschappelijke gevolgen hebben. Zo leren zij dat ze met hun werk en manier van

samenwerken kunnen bijdragen aan de bloei van de samenleving. Bijvoorbeeld door in hun onderneming duurzaam te produceren of verantwoorde producten te verkopen. Wij roepen de politiek op oog te hebben voor de grote potentiële maatschappelijk waarde van de economie en de kerndoelen in het onderwijs hierop af te stemmen.

Als dit niet gebeurt, riskeren we dat huidige en toekomstige studenten onvoldoende zijn voorbereid op de uitdagingen waar Nederland en de wereld voor staan, van ongelijkheid en bestaansonzekerheid tot klimaat en natuurverlies. Dit draagt niet bij aan het bouwen van een menswaardige en toekomstbestendige economie.



Funle lanceert nieuw model waarbij brokers marge delen met freelancers

Funle introduceert uniek voordeel: meer verdienen door lagere broker-tarieven

IT-freelanceplatform Funle heeft een vernieuwende samenwerking opgezet met aangesloten tussenpartijen in Nederland. Deze brokers verlagen vrijwillig hun marge voor leden van Funle, waardoor IT-freelancers structureel meer overhouden zonder iets aan hun werksamenwerking te veranderen.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Brokers delen marge, freelancers profiteren

Funle maakt afspraken met tussenpartijen zodat aangesloten freelancers en detacheerders direct financieel voordeel ervaren. Leden krijgen met één abonnement toegang tot alle tools van het platform, en Superhero Prime-leden profiteren bovendien van verlaagde broker-tarieven.

Het principe is eenvoudig: brokers kiezen ervoor om een deel van hun tarief te delen met Funle-leden. Dat voordeel loopt per opdracht op, en kan bij langere opdrachten flink aantikken – zonder dat freelancers daar zelf iets voor hoeven te regelen.

Ook lopende contracten doen mee

De regeling geldt niet alleen voor nieuwe opdrachten, maar ook voor lopende contracten bij deelnemende brokers. Zodra een freelancer lid wordt van Funle, wordt het lagere tarief automatisch toegepast. Het voordeel gaat dus direct in, zonder extra administratie.

Steeds meer brokers sluiten zich aan

Het aantal deelnemende brokers groeit snel. Onder meer **ICQ Groep** en **Linden-IT** hebben zich al aangesloten en verlagen vrijwillig hun tarief voor Funle-leden. Daardoor kunnen steeds meer freelancers profiteren van dit nieuwe model. Funle verwacht dat de komende maanden meer partijen volgen.

Partners zien wederzijds voordeel Brokers zelf zijn positief.

“Door ons aan te sluiten bij Funle en de fee voor leden te verlagen, maken we het werken met ons aantrekkelijker voor freelancers,” zegt Eric Mensinga, Commercieel Directeur van ICQ Groep. “Het is een win-win: kandidaten krijgen een hoger tarief en wij versterken onze positie in de markt.”

Een nieuw model in Nederland

“Wij zijn het eerste platform in Nederland waar brokers vrijwillig hun marge met freelancers delen,” zegt Ron de Graaff, partnermanager van Funle. “Freelancers verdienen hierdoor

meer, brokers onderscheiden zich positief, en het hele ecosysteem profiteert.”

Meer dan financieel voordeel

Naast deze nieuwe regeling profiteren Funle-leden van slimme tools en gemak:

- **Nova** – AI die cv's onweerstaanbaar maakt
- Het grootste IT-opdrachtenaanbod van Nederland
- Slim zoeken met je cv
- Hulp bij motivatieteksten
- Eén-klik aanbieden via **JobFlow**

Over Funle

Funle is de grootste zoekmachine voor IT-opdrachten in Nederland. Het platform helpt freelancers en detacheerders met het vinden van opdrachten, slim presenteren met AI, en snel aanbieden via JobFlow. Met het Superhero Prime-lidmaatschap voegt Funle daar nu een uniek verdienmodel aan toe: leden profiteren van lagere broker-tarieven en houden zo meer over.

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



Ruim 1 op de 3 Nederlanders zou AI gebruiken voor financieel advies

Kunstmatige intelligentie (AI) wordt door veel Nederlanders ingezet bij financiële vragen. Uit recent onderzoek* van het lokale dienstverleningsplatform Trustoo blijkt dat maar liefst 39% van de Nederlanders bereid is een AI-chatbot te raadplegen voor hulp bij hun financiën.

Tekst: redactie. | Foto: getting

Trustoo ondervroeg ruim 1000 Nederlanders over de situaties waarin zij ChatGPT zouden inzetten. De top 10 meest genoemde toepassingen zijn:

- Verzekeringspolissen vergelijken (22%)
- Advies over het aanvragen van toeslagen of subsidies (17%)
- Advies over het verminderen van uitgaven (13%)
- Een spaarplan opstellen (12%)
- Inzicht in het salaris bij minder werken (11%)
- Het berekenen van de maximale hypotheek (10%)
- Beleggingsadvies (8%)
- Inzicht in pensioenopbouw (8%)
- Hulp bij belastingaangifte (8%)
- Controle van loonstrook of jaaropgave (6%)

Vertrouwen in menselijk advies blijft groot

Ondanks de groeiende interesse in AI-chatbots, blijft de behoefte aan persoonlijk en betrouwbaar advies groot. Slechts 5% van de Nederlanders vindt financieel advies van een AI-chatbot echt betrouwbaar.

Bijna driekwart (73%) vertrouwt liever op een ervaren financieel adviseur dan op een chatbot. Meer dan de helft (53%) heeft weleens een financieel adviseur ingeschakeld. Uit eigen data van Trustoo

bleekt dat pensioenadvies (31%), hypotheek- en woningadvies (20%) en financiële planning (19%) het vaakst worden aangevraagd. Het grootste deel van de consumenten heeft nog steeds voorkeur voor persoonlijk contact op locatie met hun financieel adviseur, slechts 16% heeft liever digitaal contact.

Lars Freriks, mede-oprichter Trustoo: "Persoonlijk contact blijft voor veel mensen belangrijk. Als de stap naar digitaal al groot is, dan is de stap naar volledig advies via AI nog groter. Mensen willen bij financiële beslissingen zekerheid, maatwerk en iemand die echt met ze meedenkt."

Privacy en AI

Naast betrouwbaarheid is privacy een belangrijk onderwerp als het gaat om AI. Slechts een kwart (23%) van de Nederlanders maakt zich zorgen om dataprivacy als ze gebruikmaken van AI voor financieel advies. Toch zou 84% geen salarisgegevens delen met een AI-chatbot.

Yorian Eisses, adviseur bij Eisses Huurman Finance benadrukt het belang van veiligheid: "Wij gebruiken AI vooral als hulpmiddel om informatie en relevante wetgeving op te zoeken. Het scheelt enorm veel tijd, maar het blijft belangrijk om kritisch te blijven

en alles te controleren. Want AI is niet altijd betrouwbaar, en dus is menselijke controle noodzakelijk. Het helpt ons vooral om sneller de juiste richting op te gaan." Ook Eisses ziet de risico's rondom dataprivacy: "Daarom anonimiseren we altijd de casussen die we voorleggen aan AI. Je weet nooit zeker of persoonlijke gegevens bij een AI-tool echt veilig zijn."

Toekomst van AI in financieel advies

Bijna een kwart (24%) van de Nederlanders denkt dat AI binnen tien jaar de rol van financieel adviseurs grotendeels zal overnemen. Adviseur Eisses reageert: "Ik verwacht dat AI de komende tien jaar vooral een hulpmiddel blijft. Het kan de rol van de adviseur niet overnemen, omdat het nog te algemeen is en onvoldoende rekening houdt met persoonlijke omstandigheden. Ons werk draait om mensen en persoonlijk contact. Klanten komen bij ons omdat we rekening houden met hun unieke situatie. Dat kan AI niet vervangen."

*Het onderzoek is in oktober 2025 uitgevoerd in opdracht van Trustoo door onderzoeksbureau Multiscope onder 1000 Nederlanders.



Grootse
plannen
maken.
Wij geven
je cijfers.

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

 VAN HARBERDEN Prestig ideeën

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!**



Evoke lanceert autonome AI finance oplossing

Een groot deel van de financiële wereld werkt nog met verouderde systemen. Althans volgens Evoke. Dit bedrijf presenteert vandaag een nieuwe AI-toepassing die bedoeld is om dit proces te moderniseren. Evoke introduceert een autonome AI finance oplossing die volgens het bedrijf de maandafsluiting aanzienlijk kan versnellen: van meerdere werkdagen naar enkele minuten. De toepassing is gericht op controllers, directies en management die sneller over financiële informatie willen beschikken. Volgens Evoke kan de software handmatige spreadsheets en statische rapportages grotendeels vervangen en één actuele gegevensbron

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Het Tijdperk van de Autonome Co-Piloot

Evoke presenteert een nieuwe oplossing die is ontworpen om financiële informatieverwerking en besluitvorming te ondersteunen. De software maakt gebruik van AI-agents die continu beschikbaar zijn, rechtstreeks gekoppeld zijn aan het ERP-systeem (zoals AFAS) en zijn bedoeld om handmatige fouten te verminderen.

Voor controllers biedt het systeem automatische verwerking, controle en rapportage van financiële data, waardoor handmatige werkzaamheden worden teruggebracht tot een minimale handeling. Voor directies en management is een chatfunctie beschikbaar waarmee gebruikers in real time vragen kunnen stellen over onder meer cashflowprognoses, betalingsgedrag van klanten en margeontwikkeling. De antwoorden zijn gebaseerd op de beschikbare financiële (bron)data.

De Architecten achter de Revolutie

Evoke verenigt twee werelden: financiële expertise en kunstmatige intelligentie. "De 5-daagse afsluiting is een overblijfsel uit

een tijdperk zonder AI," stelt Thijmen Pol, Founder van Evoke en financieel expert. "We automatiseren niet alleen het proces; we elimineren de wachttijd. We geven de controller zijn tijd terug en de directie het stuur. Dit is finance zoals het altijd bedoeld was: real-time en strategisch."

"Dit is geen dashboard, dit is een autonome co-piloot," voegt Joost Lansink, Co-Founder en AI-expert, toe. "We hebben de intelligentie van een C-level team in de cloud gestopt. We democratiseren strategisch meesterschap, zodat iedere ondernemer kan sturen met de precisie van een multinational. De AI stelt de vragen die u nog niet had bedacht."

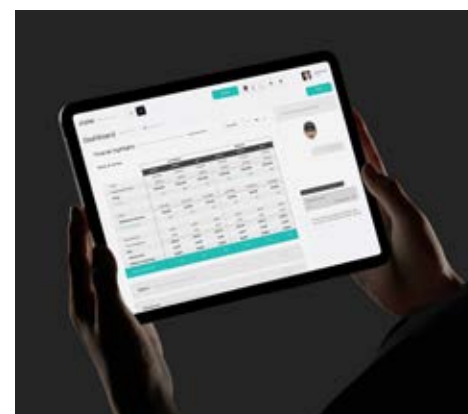
C-level financiële ondersteuning voor iedere ondernemer

In een markt waarin omstandigheden snel veranderen en beslissingen vaak direct moeten worden genomen, kan een vertraging van meerdere dagen in financiële rapportages aanzienlijke risico's met zich meebrengen. Evoke positioneert zijn oplossing als een manier om de financiële functie te

ondersteunen bij het sneller en accurater beschikbaar maken van informatie, waardoor deze een meer proactieve en strategische rol kan vervullen binnen organisaties.

Over Evoke

Evoke bouwt de intelligentie achter de financiële revolutie. Ze bieden strategisch meesterschap door een autonoom C-level finance team toegankelijk te maken voor iedere ondernemer. En dat door een combinatie van financiële expertise en kunstmatige intelligentie.





Ondernemende zzp'ers nemen af, expertise wordt schaarser

Werkgevers zijn bereid meer te betalen voor specialistische vaardigheden, omdat deze kennis schaars is en cruciaal voor innovatie en groei. Tegelijkertijd verandert het landschap van zelfstandigen en deze verschuivingen hebben directe gevolgen voor de beschikbaarheid van hooggekwalficeerde professionals. Het is daarom belangrijk dat we het debat over zelfstandigen baseren op feiten, niet op aannames.

Tekst: redactie. | Foto: getimg

Lichte daling van zelfstandigen

Recente cijfers tonen aan dat het aantal zzp'ers in Nederland voor het eerst in jaren licht daalde: van 1,21 miljoen in 2023 naar 1,20 miljoen in 2025. Hoewel de krimp klein lijkt, heeft deze grote betekenis voor beleid en arbeidsmarktdynamiek. Het is vooral interessant waar deze daling plaatsvindt. Het betreft niet de veelbesproken groep zelfstandigen met weinig opdrachtgevers, maar juist de ondernemende zzp'ers: het aantal zelfstandigen dat producten verkoopt, daalde van 200.000 naar 180.000. Ook het aantal dienstverleners aan particulieren – zoals kappers, coaches en ambachtslieden – liep terug van 339.000 naar 328.000. Dit zijn groepen die zelden ter discussie staan in de Haagse politiek, maar die nu het meest worden geraakt. Dit vraagt om een heroverweging van de onbedoelde effecten van het beleid.

Veranderingen in relatieve samenstelling

Tegelijkertijd zien we dat de groep zzp'ers die eigen arbeid levert aan bedrijven met minder dan drie opdrachtgevers, in aandeel juist groeit. Hun absolute aantal daalt licht – van 279.000 naar 273.000 – maar omdat andere groepen sterker afnemen, neemt hun relatieve gewicht binnen de totale zzp-populatie toe. Dit onderstreept hoe belangrijk het is zelfstandigen niet als één uniforme groep te benaderen. De arbeidsmarkt is complex en beleid dat te breed wordt ingezet, mist vaak zijn doel.

Impact op specialistische vaardigheden

Een afname van ondernemende zzp'ers kan het aanbod van specifieke kennis en expertise in de markt verkleinen, terwijl de groei van zelfstandigen met beperkte opdrachtgevers

dit nauwelijks compenseert. Feiten moeten daarom het fundament vormen voor beleid. Ons doel is helder: het politieke debat moet gebaseerd zijn op objectieve cijfers, niet op sentiment. De zelfstandige professional blijft een waardevolle kracht in de economie. Met deze cijfers ligt de basis voor beleid en keuzes die daadwerkelijk effect hebben.



Kerstpakketten steeds vaker al in zomer gekocht: bedrijven hebben cadeaus al maanden klaar

Het duurt nog ruim twee weken tot kerst, maar bij veel bedrijven stonden de kerstpakketten in de zomer al klaar. Nederlandse bedrijven bestellen hun kerstcadeaus namelijk steeds eerder. Waar de piek tot 5 jaar geleden in oktober begon, zijn aanbieders hier de laatste jaren vanaf augustus al druk mee. Naar verwachting komt deze verschuiving vooral door een groeiend besef van de complexe logistiek achter kerstpakketten.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Verschuiving zowel merkbaar bij leveranciers als bij webshops

De piekverschuiving is zowel merkbaar bij leveranciers als bij webshops. Martijn Evers, eigenaar van webshop in relatiegeschenken OrangeSmile, vertelt bijvoorbeeld dat zij voorheen in oktober drie keer zo veel bestellingen kregen als in andere maanden, terwijl deze drukte tegenwoordig al in augustus begint. Ook van leveranciers krijgt Martijn te horen 'dat afnemers steeds eerder inkopen voor kerstpakketten en -geschenken doen'.

Coronacrisis ten grondslag aan piekverschuiving

In 2021 schreef Relatiegeschenk Idee dat 10% van de Nederlandse bedrijven hun kerstpakketten zelfs al in juli bestelde. Volgens Martijn Evers van OrangeSmile houdt deze data verband met de diepere oorzaak van de piekverschuiving: de coronacrisis.

Martijn: "Van 2020 tot 2022 waren er markt-breed grote leveringsproblemen door de coronacrisis. Leveranciers waren voorzichtig

met bestellen, en bedrijven hadden weinig zekerheid dat hun bestellingen op tijd geleverd werden. Bij OrangeSmile zien we vooral sinds die tijd een duidelijke verschuiving. Het grootste deel van de bedrijven bestelt hun producten sindsdien ruim op tijd, en dat is eigenlijk nooit meer teruggedraaid. Mensen zijn zich er steeds meer van bewust dat de logistiek achter kerstpakketten complex is en gaan liever voor extra zekerheid."

Steeds meer aandacht voor kwaliteit: bang om achter het net te vissen

Een andere trend die in verband staat met de piekverschuiving: bedrijven besteden steeds meer aandacht aan kwalitatieve inhoud van kerstpakketten, onder andere omdat ze hun medewerkers willen behouden. Het moet niet zomaar 'een weggevertje' zijn, maar een cadeau met waarde.

De waarde van kerstpakketten steeg volgens BNNVARA vorig jaar met 11%. En naar verwachting geeft in 2025 slechts 8% van de Nederlandse bedrijven nog een traditioneel pakket met voedselproducten. Bedrijven

willen de zekerheid dat ze een kwalitatief kerstcadeau kunnen geven aan hun personeel. Daarom bestellen ze ruim op tijd.

Meer merkproducten dan 5 jaar geleden

Ook Martijn van OrangeSmile merkt dat de waarde van kerstcadeaus stijgt: "In 2025 worden er een stuk meer merkproducten besteld dan 5 jaar geleden. In 2020 mocht het vaker 'gewoon een speaker of thermosbeker' zijn, terwijl bedrijven nu de voorkeur lijken te geven aan een merkartikel en daarmee dus liever een wat duurder artikel weggeven. JBL-speakers en Suitsuit-koffers zijn nu bijvoorbeeld erg populair."



KARTO VIEW



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



**ORDER YOUR
TOURIST MAP
ONLINE AT**

KARTOVIEW.COM



Nederlands ondernemersvertrouwen daalt opnieuw, maar vertrouwen in supply chain neemt toe

Het Nederlandse ondernemersvertrouwen daalt in het vierde kwartaal van 2025. Dat blijkt uit het Global Business Optimism Insights Q4-rapport van Altares Dun & Bradstreet, waarin het ondernemerssentiment in 32 landen wereldwijd is onderzocht. De inzichten laten zien dat bedrijven hun strategieën aanpassen na een jaar vol beleidsonzekerheid, kostenstijgingen en schommelingen in vraag en aanbod.

Tekst: redactie. | Foto: Pixabay

Geopolitieke en lokale onzekerheden

Barry de Goeij, Leader Data Science & Trade bij Altares Dun & Bradstreet: "Hoewel het ondernemersvertrouwen in Nederland opnieuw is gedaald ten opzichte van het vorige kwartaal, zien we dat het vertrouwen in de financiële situatie en de supply chain juist toeneemt. Door meer duidelijkheid over handelsafspraken en importheffingen hebben organisaties hun strategieën kunnen aanpassen en zoeken ze actief naar lokale en Europese alternatieven. Dit zorgt voor meer stabiliteit, al blijven politieke onzekerheid en kwetsbaarheden in de wereldwijde keten een aandachtspunt, vooral voor kleinere ondernemingen. Deze combinatie van factoren maakt dat ondernemers voorlopig voorzichtig zullen blijven."

Eén op de drie bedrijven ziet rooskleuriger beeld

Hoewel in Nederland het algemene ondernemersoptimisme afnam met 4%, nam wereldwijd voor één op de drie bedrijven het optimisme juist toe. In Europa zien we met name in Duitsland een flinke stijging (+15,3%) in het optimisme, mogelijk door de investeringen van de Duitse overheid in de economie. In het Verenigd Koninkrijk was een van de grootste dalingen te zien: bedrijven zijn 9,9% minder optimistisch dan het vorige kwartaal.

Duidelijkheid over importheffingen laat stabilisatie zien

Voor het onderzoek zijn bedrijven ook gevraagd naar de mate waarin ze hun

toeleveringsketen stabiel en operationeel weten te houden. In Nederland nam het optimisme toe met 4,8%, wat suggereert dat bedrijven nieuwe manieren hebben gevonden om met verstoringen in de wereldwijde toeleveringsketen om te gaan. Toch is er op jaarbasis een daling van 19% zichtbaar, wat wijst op aanhoudende kwetsbaarheden in de keten.

Hoger financieel vertrouwen, investeringsbereidheid onder druk

Wereldwijd staat het vertrouwen in de brede financiële situatie onder druk. Door wisselkoersschommelingen en geopolitieke onzekerheden is een daling van 2,3% zichtbaar. Nederland vormt daarop een uitzondering met een lichte stijging van 1,5%, terwijl Duitsland de sterkste groei in financieel vertrouwen laat zien (+26,1%), vermoedelijk dankzij overheidsinvesteringen.

Ondanks deze uiteenlopende ontwikkelingen blijft het wereldwijde investeringsvertrouwen positief. Toch is een voorzichtige terugval zichtbaar: bedrijven worden kritischer en stellen investeringen sneller uit, totdat er meer zekerheid is over het economische en politieke toekomstbeeld.

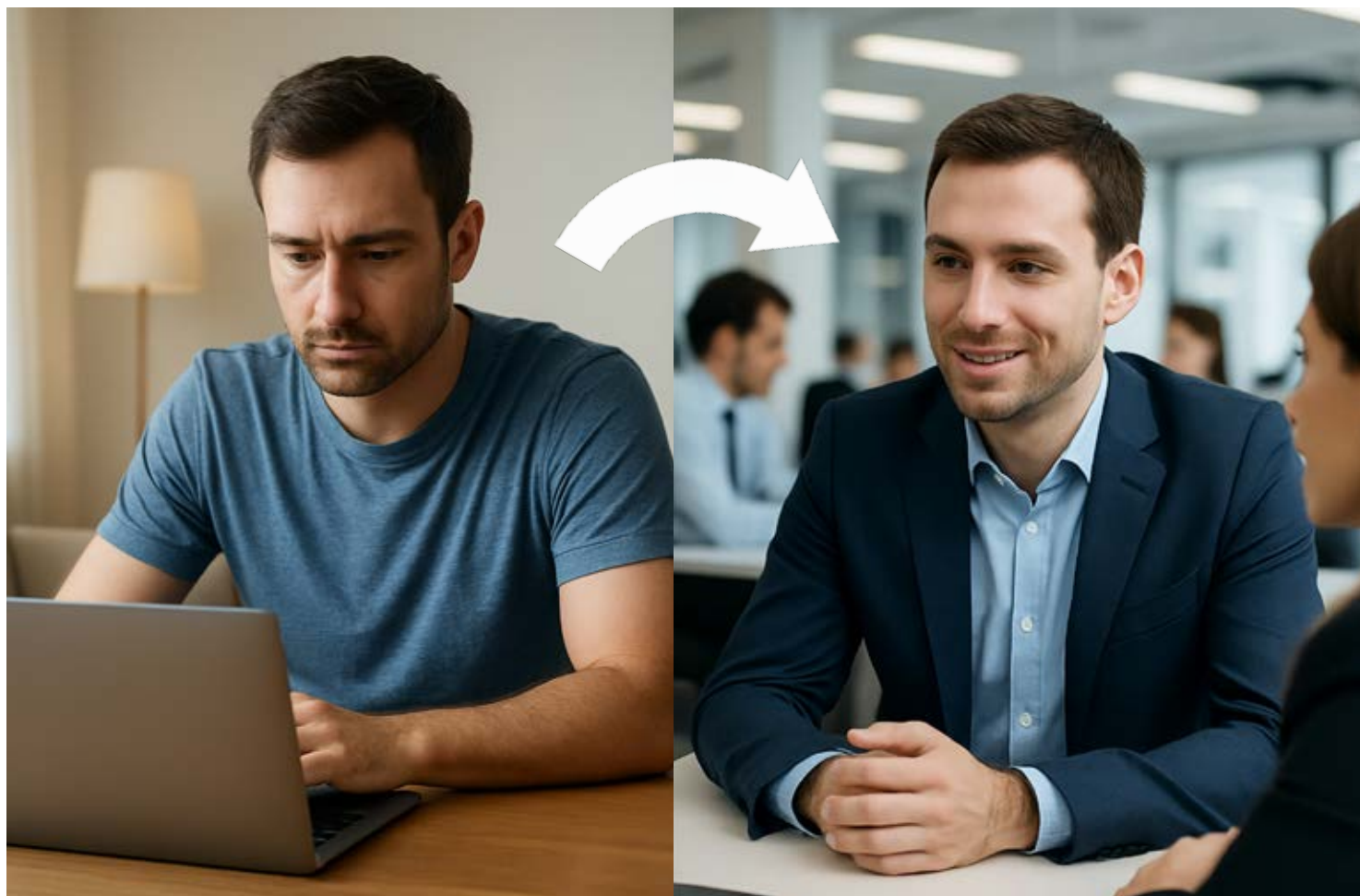
De maakindustrie vormt daarbij een opvallende uitzondering: in deze sector is het investeringsvertrouwen juist weer licht toegenomen, na een sterke terugval in het derde kwartaal. Bedrijven in de industrie richten zich daarbij steeds nadrukkelijker op drie factoren die het investeringsklimaat bepalen: de

beschikbaarheid van gekwalificeerd talent in kritieke functies, ESG- en duurzaamheidsgerelateerde compliance, en de gereedheid van cybersecurity en digitale infrastructuur. Vooral de toenemende focus op digitale veiligheid toont aan dat organisaties willen blijven investeren in bescherming tegen cyberdreigingen, onder invloed van geopolitieke spanningen en de snelle opkomst van AI.

Uitstel CSRD geeft ademruimte voor ESG-inspanningen

Het rapport bevat ook een ESG-index, die de activiteit van bedrijven weerspiegelt op het gebied van ESG gedurende het derde kwartaal van 2025. Economische onzekerheden, regeldruk en veranderende prioriteiten spelen hierbij een rol. In Europa lieten alleen Duitsland (+16%), Hongarije (+2,3%) en Noorwegen (+1,3%) verbeteringen zien. Nederland scoort relatief hoog op ESG-gebied, maar ten opzichte van het tweede kwartaal was er een lichte daling van 1,1% zichtbaar.

Volgens De Goeij weerspiegelt dit sentiment vooral een pas op de plaats na een periode van intensieve voorbereidingen. "Door het uitstel van de Europese CSRD-richtlijn hebben organisaties iets meer ademruimte gekregen om hun processen goed en doordacht in te richten. Bedrijven geven het niet op, maar nemen nu de tijd om het verstandig en structureel aan te pakken."



Meer verplichte kantoordagen is symptoombestrijding

Steeds meer werkgevers zijn ontevreden over hun thuiswerkbeleid en willen de teugels aantrekken, blijkt uit onderzoek van werkgeversorganisatie AAVN. De oplossing die zij daarvoor zien, namelijk meer verplichte kantoordagen, is echter symptoombestrijding. Het echte vraagstuk gaat niet over waar iemand werkt, maar over het gevoel van saamhorigheid.

Tekst: redactie. | Foto: getimg

De coronajaren waarin thuiswerken een praktische oplossing was, liggen ver achter ons. Thuiswerken is voor een groot deel gebleven, onder meer door de krappe arbeidsmarkt. Er is echter een disbalans tussen autonomie en verbinding. Werkgevers vinden dat er te weinig verbondenheid is. De roep om meer verplichte kantoordagen is een poging om de verloren verbinding te herstellen.

Het effect hiervan is dubbel. Op korte termijn ontstaan duidelijkheid en voorspelbaarheid: medewerkers weten wat er van hen verwacht wordt. Maar op lange termijn kan het vertrouwen afbrokkelen. Medewerkers voelen dat ze minder autonomie hebben en

dat er minder partnerschap is. Daardoor kunnen hun motivatie en hun gevoel het samen te doen, afnemen.

Werkgevers moeten zich daarom niet afvragen hoeveel dagen iemand wel of niet op kantoor moet zijn. Daarmee corrigeren ze op vorm in plaats van op de essentie. Ze moeten zich afvragen: wat is er nodig voor meer verbondenheid? En: hoe leveren we samen goed werk?

Werkgevers moeten daarbij op zoek naar de 'onderstroom'. Zijn de onderlinge verwachtingen duidelijk? Zijn er gezamenlijke momenten van betekenis, zoals de wekelijkse teamstart waarin successen, dilem-

ma's en leerpunten worden gedeeld? Leidinggevend moeten dit bespreken met hun mensen en ook zelf aangeven wat zij nodig hebben om cohesie te voelen.

De oplossing hoeft dan niet in fysieke aanwezigheid te liggen, maar wel in echt contact. Bijvoorbeeld door successen samen te vieren, mislukkingen te bespreken, teamreflecties te organiseren of bewust ruimte te maken om van elkaar te leren of nieuwe mensen in te werken. De vorm (digitaal, fysiek of hybride) maakt niet zoveel uit, maar de intentie wel. Die moet draaien om het collectief.



Recruitmentexpert Jesse Geul ontmaskert de clichés die goede kandidaten weggagen. Vol concrete tips voor recruitment dat écht werkt. Stop met 'enthousiaste duizendpoten' zoeken!

Ben jij een enthousiaste duizendpoot? Wervings- en selectieteksten wemelen van de clichés – en Jesse Geul prikt ze met flair door. In deze scherpe, geestige en ook gewoon praktische gids laat hij zien waarom het zo vaak misgaat in vacatureteksten en sollicitatieprocedures. Geen droge theorie, maar frisse en concrete tips en slimme alternatieven voor iedereen die goede mensen wil vinden én houden.

Offboarding? Minstens zo belangrijk als onboarding. Salaries? Altijd vermelden (ja, echt). Jesse Geul maakt recruitment eerlijker, menselijker en véél effectiever. Een must-read voor iedereen die wil leren hoe sollicitanten denken, hoe je daarop inspeelt en hoe je je onderscheidt als werkgever.

Jesse Geul is trainer en spreker op het gebied van recruitment. Hij helpt organisaties om hun recruitmentprocessen menselijker, scherper en effectiever te maken. Met ruim 100.000 volgers op LinkedIn heeft hij een

invloedrijke stem en schopt hij graag tegen heilige huisjes aan.

Specificaties

Taal: nl
Bindwijze: Paperback
Aantal pagina's: 208
ISBN: 9789047017981



Jesse Geul



De wereld verandert niet alleen snel, de verandering zelf versnelt. Tabarki en Hullelgie bieden strategische houvast en frisse denkkracht om mee te bewegen met de tijd zonder jezelf te verliezen.

De wereld verandert niet alleen snel – de verandering zelf versnelt. Hoe beïnvloedt deze versnelling onze verbondenheid, onze manier van leiding geven en onze kennis? Met een

indrukwekkend en verrassend register aan voorbeelden uit natuur, cultuur en de geschiedenis duiden Tabarki en Hullelgie de grote ontwikkelingen op toegankelijke en vaak geestige wijze.

Het versnellings effect biedt strategische houvast én frisse denkkracht voor iedereen die wil meebewegen met de tijd – zonder zichzelf te verliezen.

Een uitnodigende gids voor wie wil werken aan een veerkrachtige samenleving en onderweg zelf wil meebewegen – Number 5 foundation-oprichtster Laurentien van Oranje

In sport en in leiderschap draait het om het vermogen om je aan te passen. 'Het versnellings effect' laat zien hoe diezelfde wendbaarheid nu van ons allemaal gevraagd wordt. – Voetbalheld en ondernemer Clarence Seedorf

Technologische vooruitgang biedt ons steeds kansen; kansen voor de mensheid om het beter te hebben dan ooit. Om die kansen te benutten moeten we ons allen van onze beste kant laten zien, want zoals alles in het leven heeft ook vooruitgang twee kanten. Het mes – ooit ook een technologische innovatie! – snijdt aan twee kanten, en tegelijkertijd: wie kan zich nog een

leven zonder koksmes voorstellen? 'Het Versnellings effect' laat zien dat het mes al geslepen is. Het is aan ons, de mens, om de richting van de snede te bepalen. – Bunq-oprichter Ali Niknam

Specificaties

Taal: nl
Bindwijze: Paperback
Aantal pagina's: 352
ISBN: 9789047018674



Farid Tabarki

Veel Nederlanders betalen onnodig belasting in Box 3: 'Duizenden euro's blijven liggen'

Met het einde van het belastingjaar in zicht, blijkt dat veel Nederlanders nog steeds niet weten dat ze in aanmerking komen voor teruggave of bezwaar in Box 3. Volgens data van belastingplatform Jan de Belastingman lopen de bedragen die mensen onterecht laten liggen uiteen van enkele honderden tot duizenden euro's per persoon per jaar.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

"Veel spaarders en particuliere beleggers denken dat hun aangifte automatisch klopt, maar de werkelijkheid is complexer," zegt Tim Broersen, Operations Lead bij Jan de Belastingman. "Zeker rond Box 3 - het deel van de belasting dat gaat over spaargeld en beleggingen - zien we dat mensen structureel te veel betalen, vaak zonder het te weten."

Box 3 blijft onduidelijk terrein voor veel Nederlanders

Sinds de zogenoemde 'kerstarresten' is de berekening van box 3 meerdere keren aangepast en bestaat er een mogelijkheid voor de belastingbetaler om het meest gunstige regime te kiezen. Toch blijkt dat het onderscheid tussen het forfaitaire rendement (het rendement dat de Belastingdienst veronderstelt) en het werkelijke rendement (wat mensen daadwerkelijk hebben verdiend) voor veel Nederlanders onduidelijk is.

"De meeste mensen weten niet dat ze bezwaar kunnen maken als hun werkelijke rendement lager is dan het forfaitaire," aldus Mathijs Gast, oprichter van Jan de Belastingman.

"Dat geldt niet alleen voor beleggers die een slecht jaar op de beurs hebben gehad, maar ook voor spaarders die jarenlang vrijwel geen rente ontvingen. Zij betalen vaak belasting over geld dat ze nooit verdiend hebben."

Data uit duizenden aangiftes laten trends zien

Uit data van Jan de Belastingman blijkt dat met name drie groepen Nederlanders structureel geld laten liggen. Het gaat om spaarders met grote tegoeden die nauwelijks rente ontvangen, beleggers die verliezen hebben geleden maar toch belasting betalen over een verondersteld rendement en particuliere vastgoedbezitters waarbij de WOZ waarde van woningen is gedaald. De bedragen variëren van enkele honderden tot zelfs duizenden euro's per persoon per jaar aan te veel betaalde belasting.

Belastingbewustzijn ontbreekt en overheid schiet tekort

De Belastingdienst kampt met beperkte capaciteit om burgers individueel te helpen bij bezwaarprocedures. Daardoor ligt de



nadruk op automatisering, terwijl veel situaties maatwerk vereisen.

"Het probleem is niet alleen de complexiteit van de wet, maar ook het gebrek aan fiscale bewustwording," vertelt Gast. "Nederlanders gaan ervan uit dat de overheid het wel corrigeert, maar in de praktijk moet je zelf in actie komen. De komende maanden zijn cruciaal," zegt de woordvoerder. "Wie zijn gegevens vóór 31 december goed op orde heeft, kan volgend jaar honderden euro's besparen. En dat is geld waar je gewoon recht op hebt. "Controleer daarom tijdig of jouw aangifte klopt, of laat een expert meekijken als je twijfelt."



Elektrisch rijden blijft groeien, maar hybride maakt comeback in zakelijke leasemarkt

De overstap naar elektrisch rijden blijft versnellen in de zakelijke leasemarkt. Uit de nieuwste cijfers van MultiTankcard blijkt dat inmiddels 46,4 procent van de zakelijke leaserijders met een MTc-pas in een (deels) elektrische auto rijdt, tegenover 44,5 procent in juli 2025 en 40,6 procent begin dit jaar. Daarmee rijdt bijna de helft van de leasemarkt inmiddels elektrisch of hybride.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Elektrificatie versnelt, ondanks marktdruk

Ondanks een lichte terugval in het totale aantal nieuwe leaseregistraties zet de elektrificatie in de zakelijke leasemarkt gestaag door. Uit geanonimiseerde transactiedata van MultiTankcard blijkt dat het aandeel (deels) elektrische voertuigen in negen maanden tijd met bijna zes procentpunt is toegenomen. Deze groei onderstreept dat duurzaamheid steeds nadrukkelijker de norm wordt in zakelijke mobiliteit.

Chinese en Europese merken verschuiven naar hybride

De toename sluit aan bij bredere trends in de automarkt. Chinese merken als BYD, MG, Lynk&Co en Zeekr hebben hun positie in Nederland en Europa versterkt en maken inmiddels structureel deel uit van de leasevloot. BYD, dat in Nederland recent het importeurschap zelf heeft overgenomen van Louwman, behoort tot de snelstgroeiende merken en groeide hier met 33 procent ten opzichte van vorig jaar. Tegelijkertijd zetten fabrikanten als Volvo en MG nadrukkelijk in op hybride technologie. Deze verschuiving wordt mede gedreven door invoerheffingen op Chinese EV's en de terughoudendheid van particuliere kopers ten aanzien van volledig elektrisch rijden. Ook binnen de transactiedata van MultiTankcard wint de hybride leaseauto daardoor weer terrein. Tegelijkertijd is die opmars niet zonder risico's. Zo waarschuwde BYD-topvrouw Stella Li recent dat mogelijk wel honderd Chinese automerken de komende jaren zullen verdwijnen, wat onderstreept dat de markt in beweging blijft en onzekerheden groot zijn.

Ook Stellantis kondigde onlangs aan sterker in te zetten op vol-hybride modellen zonder

stekker. Daarmee volgt de groep het voorbeeld van Toyota en Renault, die al langer succes hebben met deze aandrijftechniek. De herintroductie van vol-hybrides kan helpen de CO²-uitstoot van het wagenpark terug te brengen, zonder dat bestuurders hun rijgedrag wezenlijk hoeven aan te passen.

Beleidswijzigingen beïnvloeden vlootkeuzes

De markt staat tegelijk voor ingrijpende veranderingen. In 2026 stijgen de motorrijtuigenbelasting en de bijtelling voor elektrische auto's, terwijl werkgevers mogelijk vanaf 2027 een pseudo-eindheffing krijgen opgelegd op brandstofauto's. Dit maakt de fiscale realiteit uitdagend voor berijders en werkgevers en dwingt hen tot nieuwe keuzes.

Volgens Anton Pluim, voorzitter van de Vereniging Zakelijke Rijders (VZR), dreigt het beleid zelfs averechts te werken: "Bijna zes op de tien leaserijders geven aan te zullen uitwijken naar alternatieven met meer CO²-uitstoot als de pseudo-eindheffing doorgaat. In plaats van stimulering van schonere mobiliteit ontstaat juist het risico dat er meer oudere, minder efficiënte auto's in gebruik blijven."

Tegelijkertijd ontstaan er nieuwe kansen in de tweedehandsmarkt voor elektrische auto's. Steeds meer leasemaatschappijen spelen in op die ontwikkeling. Eén van de grootste leasemaatschappijen van Nederland, Ayvens, investeert nadrukkelijk in de remarketing van elektrische voertuigen, waarmee duidelijk wordt dat de tweedehandsmarkt een steeds belangrijkere rol speelt in de verduurzaming van het Nederlandse wagenpark.

Patrick Roozeman, directeur van MultiTankcard, plaatst dat in een bredere context: "De elektrificatie van zakelijke mobiliteit gaat inmiddels verder dan alleen de eerste eigenaar. Veel EV's zijn na hun eerste leaseperiode uitstekend geschikt voor hergebruik; een ontwikkeling die de betaalbaarheid en circulariteit van elektrisch rijden verder versterkt. Onze data laten zien dat elektrificatie breed gedragen wordt in de zakelijke leasemarkt, maar de route ernaartoe is minder rechtlijnig dan gedacht. Hybrides winnen aan populariteit, en werkgevers bereiden zich voor op de fiscale realiteit van 2026 en verder. Dit vraagt om flexibiliteit én visie."

Cijfers bevestigen de trend

De analyses van MultiTankcard zijn gebaseerd op geanonimiseerde transactiedata van brandstof- en laadpassen. Deze data bieden een betrouwbaar beeld van het daadwerkelijke gebruik van zakelijke leaserijders en fungeren als belangrijke graadmeter voor leasemaatschappijen en werkgevers die hun vlootbeleid op de toekomst willen voorbereiden.

Volgens Roozeman worden de komende twaalf maanden cruciaal. "De vraag is of de overstap naar volledig elektrisch rijden versneld wordt of dat hybride en alternatieve brandstoffen juist meer ruimte krijgen in de veranderende context. Wat uiteindelijk telt, is niet de technologie zelf, maar het doel: minder uitstoot en duurzamere zakelijke mobiliteit."

Meer informatie is te vinden op www.multitankcard.com



Top
Elektrotechniek



Tel: 0614991351 • Lage valkeweg 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



Joris Joppe

'Nederland loopt achter: hoog tijd voor een nationale e-facturatiestandaard'

Het jaarbericht Staat van het mkb 2025, dat deze week gepresenteerd is, laat opnieuw zien hoe groot de behoefte is aan actuele, betrouwbare en toegankelijke data over het Nederlandse mkb. Zolang we die inzichten niet structureel en centraal verzamelen, blijft beleid gebaseerd op aannames en werken ondernemers in een mist van onduidelijkheid. Dat remt groei, innovatie en weerbaarheid. Een deel van de oplossing voor deze uitdaging ligt in het zo spoedig mogelijk verplicht stellen van e-facturatie voor het Nederlandse bedrijfsleven en het creëren van duidelijkheid over welke standaard daarvoor geldt.

Dat dit in Nederland nog niet het geval is, is opmerkelijk, gezien de vele voordelen die het biedt. Daarbij kunnen we leren van bijna alle andere Europese landen, waar dit al wel verplicht wordt gesteld. E-facturatie creëert een uniforme, foutarme, veilige en real-time stroom aan gegevens waarvan ondernemers én beleidsmakers direct profiteren. Het levert een concreet fundament voor betrouwbare mkb-statistieken, zonder extra administratieve lasten voor bedrijven.

In landen om ons heen leidt e-facturatie tot snellere betalingen, minder fouten en lagere

kosten, om nog maar te zwijgen over de extra inkomsten voor de overheid doordat btw-fraude direct aan de oppervlakte komt. Maar misschien nog belangrijker: het geeft inzicht in kasstromen, sectorbewegingen, liquiditeitsrisico's, betalingsgedrag en de algehele economische gezondheid van bedrijven. In Nederland zijn die kansen grotendeels nog onbenut. Het is tijd om dat te veranderen.

Het mkb schreeuwt al jaren om beter onderbouwd beleid, snellere ondersteuning en meer voorspelbaarheid. Data is daarvoor geen luxe, maar een randvoorwaarde. E-facturatie, het liefst op basis van een breed toepasbare en bewezen standaard

zoals Peppol, biedt de directste en haalbare route om die datakloof eindelijk te dichten.

Ik roep het kabinet, brancheorganisaties en softwareleveranciers dan ook op om versneld werk te maken van een breed gedragen e-facturatiestandaard. Het is een relatief eenvoudige maatregel die direct een enorm effect heeft: meer efficiëntie en veiligheid voor ondernemers én een rijkere informatiebasis voor de staat van het mkb in de komende jaren.

Joris Joppe, Managing Director van Visionplanner, sinds april 2020 onderdeel van de Visma Group

 **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
----------------------------	---	--	---	--

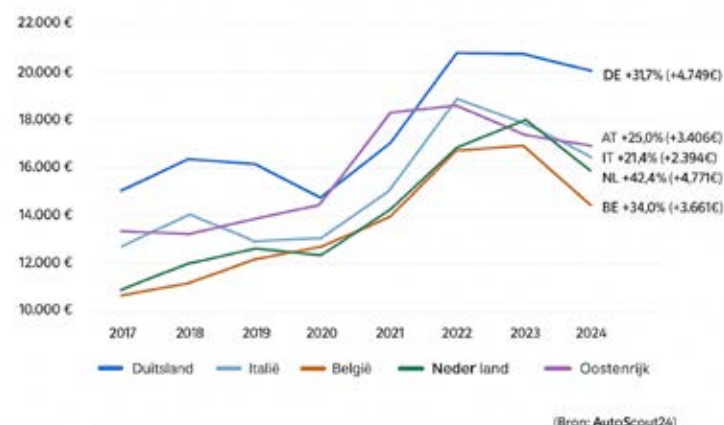


Mail, bel of app vrijblijvend voor een scherpe prijsopgave:

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

Koopkracht bij de autokoper stijgt: Europeanen sparen korter voor een tweedehands VW Golf

Prijswontwikkeling van gebruikte VW Golf tussen 2017 en 2024 in Duitsland, Italië, België, Nederland en Oostenrijk



Steeds meer Europeanen kiezen voor een tweedehandsauto. Dit blijkt uit de nieuwste AutoScout24 Occasion Koopkrachtindex 2024. De “Golf Index” vergelijkt voertuigprijzen met netto-inkomen en laat zien hoe lang consumenten in vijf Europese landen moeten sparen voor een tweedehands VW Golf. De Golf Index laat ook zien hoe groot de verschillen in aanschaffkosten van nieuwe- en tweedehandsauto’s binnen Europa zijn en hoe sterk de prijzen de afgelopen jaren zijn gestegen.

Tekst: redactie. | Foto: AutoScout24

De VW Golf als Europese graadmeter

Sinds de marktintroductie in 1974 is de VW Golf wereldwijd al meer dan 37 miljoen keer verkocht. De VW Golf behoort nog altijd tot de populairste nieuwe auto’s van Europa en ook op AutoScout24 is het al jaren de nummer één in het occasionaanbod. Maar terwijl een hamburger wereldwijd hetzelfde product is, ligt dat bij de Golf anders: uitvoering, aandrijving, aanbodstructuren en nationale bijzonderheden zoals belastingen hebben direct invloed op de prijs.

Gemiddelde occasionprijs: Duitsers bovenaan, Belgen onderaan

De verschillen zijn groot: juist in Duitsland, waar de Golf wordt geproduceerd, is een tweedehands Golf het duurst. In 2024 bedroeg de gemiddelde occasionprijs daar €19.912. In België lag de prijs met €14.427 bijna €5.500 lager. In Nederland kwam de gemiddelde occasionprijs in 2024 uit op €16.040, terwijl deze in 2025 (januari-oktober) is gestegen naar €17.826.

Nederland: BPM maakt nieuwe auto’s duurder
Bij de nieuwprijzen valt Nederland op: een nieuwe Golf kost hier gemiddeld €40.507 – zo’n €1.200 meer dan in Duitsland en ruim €6.000 meer dan in Oostenrijk, waar de Golf het goedkoopst is.

Een belangrijke reden is de BPM die afhankelijk is van de CO²-uitstoot. Auto’s met verbrandingsmotoren worden hierdoor flink duurder. Daarnaast speelt mee dat in Nederland een groter aandeel hybride

uitvoeringen wordt aangeboden: in 2024 was circa 13% van de nieuwe Golf-advertenties de duurdere Golf GTE.

Koopkracht: Europeanen sparen minder lang voor hun Golf

De “Golf Index” van AutoScout24 laat zien hoeveel netto maandsalarissen inwoners per land nodig hebben om een tweedehands VW Golf te kopen. In alle vijf landen konden consumenten in 2024 sneller een tweedehands Golf aanschaffen dan een jaar eerder.

België: 5,7 maand salaris (-1,2)
Nederland: 6,0 maand (-1,0)
Oostenrijk: 6,1 maand (-0,6)
Duitsland: 8,7 maand (-0,7)
Italië: 9,6 maand (-1,2)

In Duitsland bijvoorbeeld bedraagt het gemiddelde netto maandinkomen €2.302. Met een occasionprijs van €19.912 betekent dit 8,7 maand sparen. Dat is 0,7 maand korter dan in 2023 en 1,2 maand korter dan in 2022. Toch blijft Duitsland onderaan door de combinatie van lagere inkomens en hogere prijzen. België staat opnieuw bovenaan: daar is 5,7 maand salaris voldoende. Italianen moeten het langst sparen: met 9,6 maand nettosalaris is de spaarperiode daar nog steeds het hoogst, al wel 1,2 maand korter dan vorig jaar.

Daling occasionprijzen – sterkst in België en Nederland

Een belangrijke oorzaak voor de verbeterde koopkracht is de prijsdaling van tweedehands

Golfs ten opzichte van 2023:

België: -€2.246 (-13,5%)
Nederland: -€1.958 (-10,9%)
Italië: -€1.441 (-8,1%)
Duitsland: -€715 (-3,5%)
Oostenrijk: -€519 (-3,0%)

Dat heeft meerdere redenen. In België, Nederland en Italië is het aanbod gemiddeld ouder: in 2024 was ruim tweederde van de aangeboden Golfs ouder dan vijf jaar. In Duitsland is dat aandeel slechts circa 40%. Ook stimuleringsmaatregelen voor elektrische en hybride auto’s en tijdelijke kortingsacties hebben invloed gehad.

Lange termijn: Golf wordt structureel duurder
Op korte termijn dalen de prijzen maar de trend over de afgelopen zeven jaar laat een duidelijke stijging zien. Sinds 2017 zijn de prijzen voor tweedehands Golfs in alle landen fors gestegen:

Duitsland: +€4.794 (+31,7%)
Nederland: +€4.771 (+42,4%)
België: +€3.661 (+34,0%)
Oostenrijk: +€3.406 (+25,0%)
Italië: +€2.894 (+21,4%)

Belangrijke factoren zijn inflatie, productieuitval tijdens de pandemie en de chipcrisis. Ook de steeds luxere uitrusting en technologie bij nieuwe generaties speelt een rol.



Zakelijk rijden in 2026: de auto als strategisch bedrijfsmiddel

De zakelijke mobiliteitsmarkt maakt in 2025 en 2026 een opvallende transformatie door. Waar de auto jarenlang vooral werd gezien als vervoermiddel en statussymbool, wordt hij nu steeds vaker beschouwd als een strategisch bedrijfsmiddel. Bedrijven staan voor belangrijke keuzes: elektrisch of hybride? Kopen of leasen? Sturen op kosten, duurzaamheid of flexibiliteit? De zakelijke auto is daarmee niet langer slechts een praktische noodzaak, maar een weerspiegeling van de bredere strategie van organisaties.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Elektrificatie versnelt, maar niet overal gelijk

Elektrisch rijden is stevig doorgedrongen in het zakelijke segment. Vooral bedrijven met een duidelijke duurzaamheidsagenda kiezen steeds vaker voor volledig elektrische voertuigen. De lagere operationele kosten, fiscale voordelen en de mogelijkheid om CO²-doelen te halen, maken EV's aantrekkelijk voor wagenparkbeheerders. Toch blijft de overstap in sommige sectoren complex. Logistieke bedrijven en buitendienstteams opereren regelmatig op locaties waar laadinfra nog beperkt is. Voor hen blijft de plug-in hybride of efficiënte brandstofauto voorlopig een praktische tussenoplossing.

Wat opvalt is dat bedrijven niet meer alleen kijken naar het voertuig zelf, maar naar het hele mobiliteitsstelsel. Laadpasbeheer, slimme laadoplossingen op kantoor en bij werknemers thuis, en integratie met mobiliteitsapps worden bepalender voor de keuze. Het draait minder om pk's en meer om planning, beschikbaarheid en efficiëntie.

Leasen blijft winnen — maar flexibel is de nieuwe norm

De leasemarkt groeit, maar verandert. Bedrijven willen geen langlopende verplichtingen meer die niet meebewegen met economische omstandigheden. Flexlease, waarbij voertuigen binnen 12 tot 24 maanden kunnen worden teruggebracht of omgewisseld, wint

snel terrein. Ook shortlease — voor projecten, tijdelijke personeelspieken of internationale medewerkers — wordt belangrijker.

Voor veel organisaties is het wagenpark een kostenpost die direct gekoppeld is aan veranderende werkpatronen. Door de opkomst van hybride werken hebben medewerkers minder vaste kilometers per week, waardoor traditionele leasevormen soms niet meer rendabel zijn. Sommige bedrijven stappen daarom over op mobiliteitsbudgetten: een maandelijkse vergoeding die werknemers vrijer kunnen inzetten, of dat nu voor een auto, OV of deelfervoer is. Maar de auto blijft daarin meestal centraal staan.

De auto als visitekaartje van het bedrijf

In een tijd waarin merkbeleving steeds belangrijker wordt, krijgt de zakelijke auto opnieuw een symbolische lading. Ondernemers kiezen voertuigen die passen bij hun identiteit: elektrisch voor innovatieve bedrijven, premium voor advies- en consultancypartijen, robuust en praktisch voor bouw- en technische sectoren.

Bovendien waarderen klanten en partners het als bedrijven hun duurzaamheidsambities zichtbaar maken. Een elektrisch wagenpark kan daarbij een subtiel maar krachtig signaal zijn. Zakelijke relaties kijken immers mee — ook op de parkeerplaats.

Technologie verandert het wagenparkbeheer

Connected cars, realtime voertuigdata en digitale onderhoudsplannen veranderen de manier waarop bedrijven hun mobiliteit organiseren. Wagenparkbeheerders hebben inzicht in rijgedrag, energieverbruik en efficiëntie, en kunnen voertuigen proactief laten onderhouden. Dat betekent minder stilstand, lagere kosten en meer veiligheid.

Daarnaast groeit de rol van software. Updates verhogen prestaties, verbeteren veiligheidssystemen en optimaliseren navigatie en laadstrategieën. Voor veel bedrijven voelt de zakelijke auto daardoor steeds meer als een rijdende computer — en daarmee als een integraal onderdeel van de digitale infrastructuur.

Toekomst: van bezit naar mobiliteit

De komende jaren zal de zakelijke markt zich verder verschuiven van 'auto's beheren' naar 'mobiliteit managen'. Elektrificatie, flexibiliteit en data spelen daarin de hoofdrol. Maar één ding blijft gelijk: de zakelijke auto is en blijft een cruciale schakel in het functioneren van bedrijven. Alleen verandert de manier waarop we ermee omgaan sneller dan ooit.

Overheidsrem op externe inhuur belemmert voortgang, terwijl de IT-markt juist versnelt

De sterke terugval in externe inhuur binnen de overheid is geen op zichzelf staand signaal, maar onderdeel van een bredere verschuiving die wij duidelijk zien in de arbeidsmarkt voor hoogopgeleide professionals. Onze data laat zien dat de vraag vanuit de overheidssector in het derde kwartaal met 25 procent is gedaald. Dat is een forse correctie en het gevolg van nieuwe wet- en regelgeving die opdrachtgevers voorzichtiger maakt in hun inhuurbeleid. Die afname raakt niet alleen zzp'ers, maar ook de uitvoeringskracht van publieke organisaties, zoals Rijkswaterstaat. Wanneer cruciale expertise wegvalt, vertraagt dat onvermijdelijk projecten en daarmee ook maatschappelijke processen, zoals onderhoud aan infrastructuur.

Tekst: redactie

IT-markt groeit juist stevig door

Tegelijkertijd zien we een heel ander beeld in de IT-markt. Daar steeg het aantal opdrachten in dezelfde periode met 38 procent. IT blijft dé groeimotor van de arbeidsmarkt; organisaties kunnen simpelweg niet zonder technologische expertise. Vooral data engineers waren in het derde kwartaal uitzonderlijk in trek, met een groei van 59 procent ten opzichte van het vorige kwartaal. Maar ook softwaretesters en teamleiders binnen softwareontwikkeling worden steeds vaker gezocht.

Vraag naar gespecialiseerde skills neemt verder toe

Wat opvalt, is dat de behoefte aan gespecialiseerde skills verder toeneemt. Agile-methodologie, ICT-kennis en scrum blijven de meest gevraagde competenties, maar we zien ook een stijging in vraag naar specifieke technische vaardigheden zoals SQL, databasekennis en Git. Dit zijn precies de skills die nodig zijn om organisaties toekomstbestendig te maken.

Risico op achterstand voor publieke sector

De huidige ontwikkeling laat een paradox zien:

waar de overheid remt op inhuur, versnelt de rest van de markt. Het risico daarvan is dat publieke organisaties achterop raken. Zowel de publieke als private sector leunen steeds intensiever op IT-talent om processen te verbeteren, projecten te versnellen en innovatie te realiseren. Technologie is allang geen ondersteunende functie meer, maar een strategisch fundament. Juist daarom is het belangrijk dat ook de overheid toegang houdt tot de expertise die nodig is om Nederland draaiende, digitaal veilig en toekomstbestendig te houden.

Organisaties kwetsbaar: 1 op 5 medewerkers mist belangrijke interne informatie

Steeds meer medewerkers raken het overzicht kwijt door de hoeveelheid interne informatie die dagelijks op hen afkomt. Uit onderzoek door PanelWizard in opdracht van Netpresenter, ontwikkelaar van communicatiesoftware, blijkt dat maar liefst 21% niet op de hoogte is van het laatste nieuws en de ontwikkelingen bij de eigen werkgever. Het onderzoek werd uitgevoerd onder 1.085 Nederlandse medewerkers.

Tekst: redactie.

Het niet goed informeren van medewerkers kan verstrekking gevolgen hebben. "Organisaties worden kwetsbaar op meerdere fronten", aldus Frank Hoen, directeur van Netpresenter. "Als medewerkers (belangrijke) informatie niet tijdig tot zich nemen, kan dit leiden tot lagere betrokkenheid, veiligheidsrisico's, lagere productiviteit en ga zo maar door."

Belangrijke updates gaan verloren in de ruis

Een belangrijke oorzaak voor het missen van informatie is de grote hoeveelheid berichten die medewerkers ontvangen. Bijna één op de drie (32%) geeft aan zoveel emails en andere berichten te krijgen, dat zij niet alles lezen en daardoor informatie missen. Volgens Hoen is dit precies het probleem van de moderne werkvloer: "We worden tegenwoordig over-

spoeld met informatie, denk aan overmatig e-mail verkeer en continue berichtgeving vanuit Big Tech platforms zoals WhatsApp. Hoe meer kanalen er zijn, hoe groter de kans dat cruciale updates worden gemist."

Medewerkers willen wel, maar intranet en e-mail schieten tekort

Deze overvloed aan berichten maakt traditionele communicatiekanalen zoals e-mail en intranet steeds minder effectief om medewerkers goed te informeren. Toch voelt maar liefst 71% van de werknemers zich verantwoordelijk om nieuws of belangrijke updates in de gaten te houden. Tegelijkertijd geeft meer dan een derde (36%) aan niet dagelijks op het intranet te kijken. "Dat is een gevaarlijke paradox," stelt Netpresenter. "Cruciale updates verdwijnen gemakkelijk naar de achtergrond. Daarom moeten

organisaties communicatie actiever en doelgerichter inzetten, zodat belangrijke informatie werknemers bereikt én bekijft," aldus Hoen.

Organisaties lopen letterlijk achter de feiten aan

Daarnaast vindt bijna één op de drie medewerkers (31%) dat de organisatie nieuws te laat deelt of onduidelijk communiceert. "Bedrijven vertrouwen nog te vaak op traditionele middelen die niet meer aansluiten bij het werkgedrag van vandaag," aldus Netpresenter. "Medewerkers zijn mobieler, werken vaker hybride en hebben minder tijd en aandacht. Zolang interne communicatie niet aansluit op dit moderne werkgedrag, zijn organisaties onnodig kwetsbaar."

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 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  asn bank www.asnbank.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**