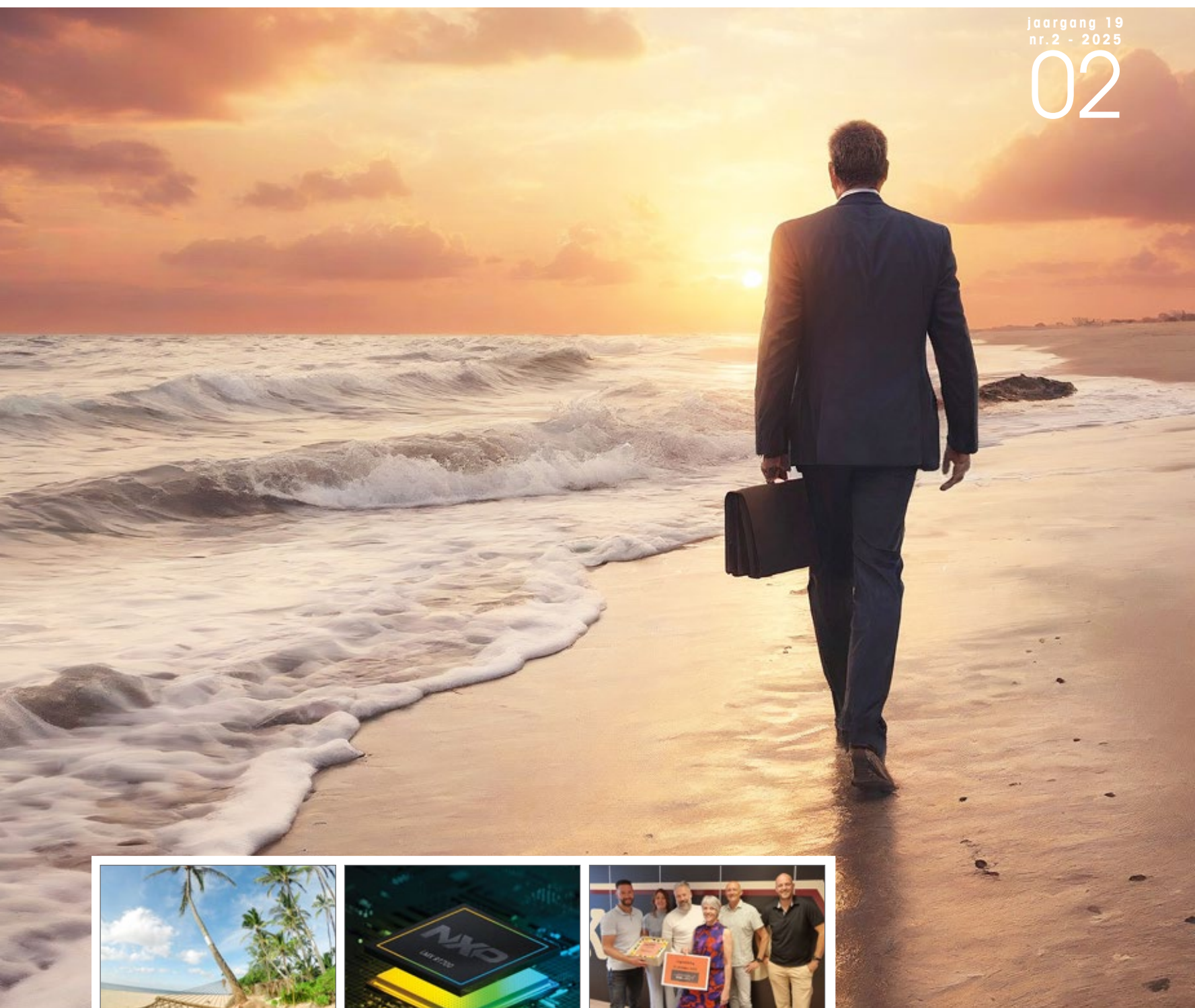


DE **Z**AKEN**M**ARKT

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

jaargang 19
nr.2 - 2025

02



Zomervakantie 8 tips om als ondernemer zorgeloos te genieten

'Om multinationals als **NXP** te behouden moet bestuurlijk systeem flink op de schop'

De locatie van de **Logistiekdag Rivierenland** is onthuld

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

hupraict.

Al 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!

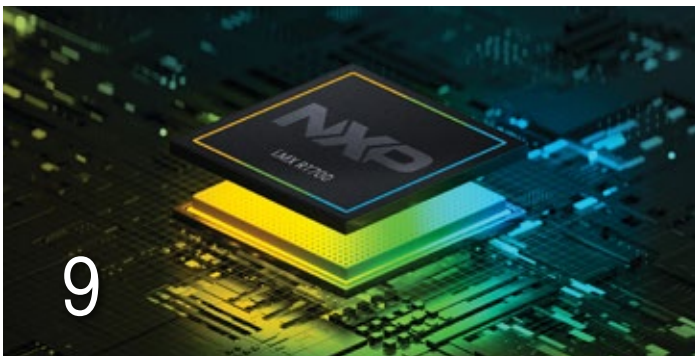


Werkgevers
Servicepunt  **Regio Foodvalley**

inhoudsopgave



6



9



13



19



22



26

Zomervakantie

8 tips om als ondernemer zorgeloos te genieten

6

Arbeidsongeschiktheid verschilt sterk per gemeente: tot drie keer zo hoog in Limburg

8

'Om multinationals als **NXP** te behouden moet bestuurlijk systeem flink op de schop'

9

Een auto zakelijk aanschaffen en rijden: wat zijn de fiscale regels?

10

'De **mentale gezondheid** van werkend Nederland is geen bijzaak meer'

11

Nederlandse winkels binnen vijf jaar: minder voorraad, meer beleving en technologie

13

Webhelden lanceert in samenwerking met nlgroeit 'Patrons of Commerce': een mentorprogramma voor jonge groeiondernemers in digital commerce

14

'Werkgevers in de techniek: kijk niet alleen naar diploma, maar ook naar vaardigheden'

15

Factoring is dé oplossing voor snelle betalingen, stabiele cashflow en maximale flexibiliteit

16

1 op de 4 Nederlandse organisaties zoekt actief naar alternatief voor virtualisatie

17

De locatie van de Logistiekdag Rivierenland is onthuld

19

Onderzoek Adyen: 29% van Gen Z heeft geen fysieke portemonnee meer

21

Onderzoek Adobe: Slechts 10% van de merken behaalt meetbaar succes met Generatieve AI

22

Privacyangst onder ondernemers groeit: 'Ik wil niet dat Tesla mijn bestemming kent'

23

Vrouwen ervaren lagere brede welvaart dan mannen

25

'Hoger risico op misstanden door stapsgewijs afbouwen looninhouding arbeidsmigranten'

26

Boeken

27

Dromen van een baan in de techniek? Helft technici wist het als kind al

28

Personeelsmonitor Gemeenten 2024: Gemeenten sorteren voor op financiële tegenwind

29

'Werknemers willen leidinggevende die polarisatie actief aanpakt'

30

Dit zijn de 5 voordeligste EV's

31

Prijsverschil tussen snelweg en reguliere pomp bereikt nieuw hoogtepunt: 18,7 cent

32

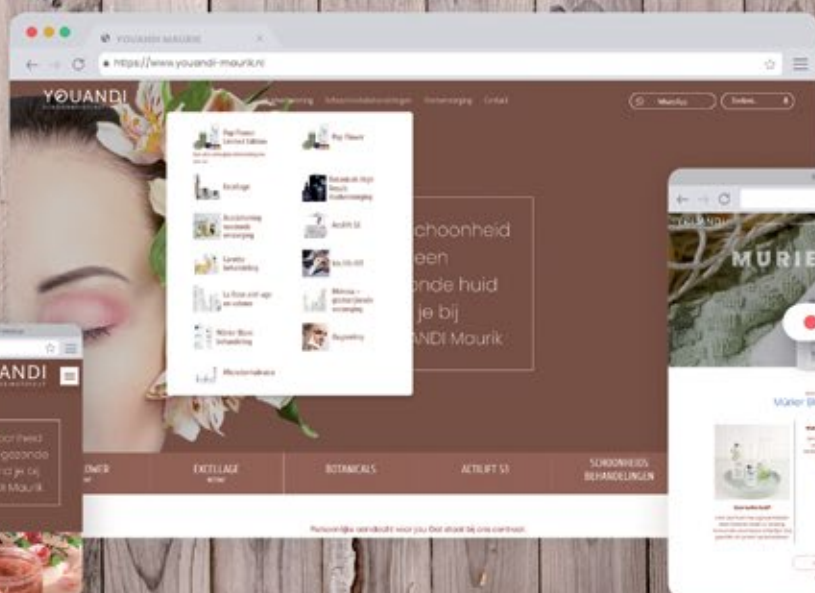
Kort nieuws

33

Internet-Bedrijvenwijzer

34

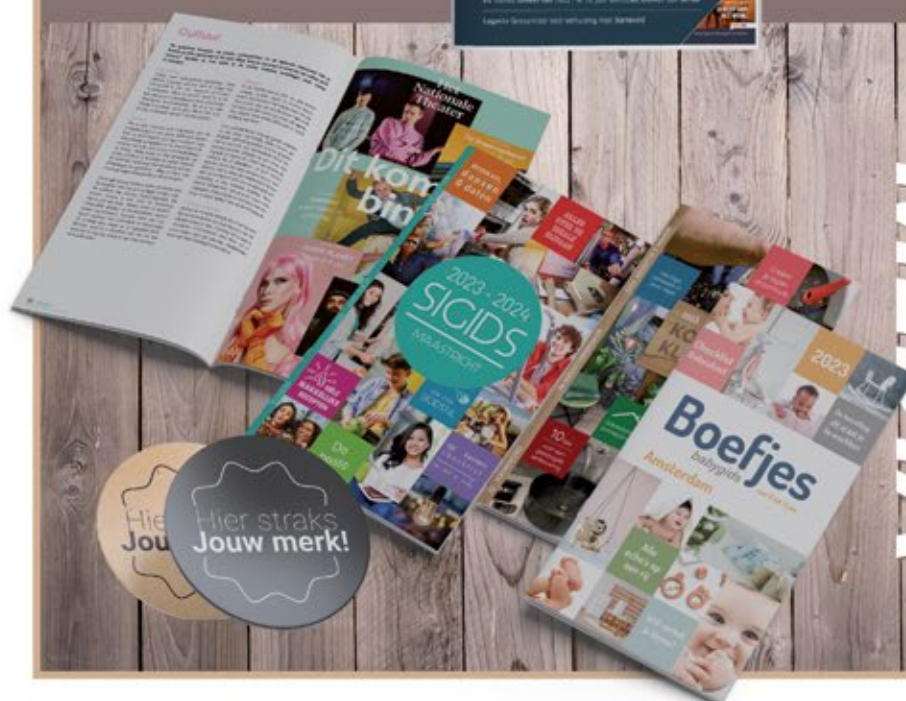
WEBSITES



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:

Adobe Stock
Freepik
iStock
Pixabay.com
Shutterstock
getimg

Columnisten:

Tom Baerends

Vormgeving:

Bram van Gerwen

Drukwerk realisatie:

Stimo de Meerpaal/Veldhuis Media BV

Frequentie:

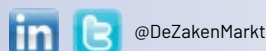
4 x per jaar in print en online

Controlled circulation

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

Copyrights

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


www.dezakenmarkt.nl


Fijne zomer

Vorig jaar schreef ik op deze plek dat we een mooie zomer zouden krijgen. Voor dit jaar is die voorspelling niet zo moeilijk, want het is al prachtig weer sinds april.. Ik zie al voor me hoe u deze editie van De ZAKENMARKT aan het lezen bent in de tuin of op een zonnig terras. Tip; met een heerlijk glas wijn erbij leest het nog prettiger weg!

In deze editie geven we tips hoe u als ondernemer het beste kunt genieten in de zomer. Want na een jaar hard werken, verdient u het ook om heel hard te genieten. Dat laatste wordt nog weleens vergeten door menig ondernemer.

U leest in deze editie van De ZAKENMARKT ook dat de mentale gezondheid van werkend Nederland behoorlijk onder druk staat. Dit verdient meer aandacht dan op dit moment het geval is. Ook hebben we weer een aantal interessante boekentips waar u de zomer wel mee door kunt komen.

Ik wil u er graag nogmaals op attenderen dat het ook mogelijk is om u te abonneren op De ZAKENMARKT. Het zal u niet zijn ontgaan dat het in deze tijd steeds lastiger wordt om media volledig te financieren met advertentie-inkomsten. Voor slechts 35 euro per jaar ontvangt u De ZAKENMARKT gegarandeerd ieder kwartaal op de deurmat. Op www.dezakenmarkt.nl kunt u meer hierover lezen.

Tot slot wens ik iedereen een mooie zomer in goede gezondheid en met prettig zakendoen.

Met vriendelijke en zakelijke groet,

Angelo Grooten
Uitgever



Zomervakantie

8 tips om als ondernemer zorgeloos te genieten



Al sinds de 19de eeuw kennen we in Nederland de zomervakantie: een periode van zes weken, waarin de scholen zes weken gesloten zijn. Gezinnen met schoolkinderen kunnen voor deze periode een reis naar hun favoriete bestemmingen boeken. Maar voor de zelfstandige ondernemer is de vakantie vaak minder vanzelfsprekend. Lees hier hoe je met een gerust hart je out-of-office-reply kunt activeren in je mail!

Hoe zat het ook alweer? Je werd ondernemer omdat je dan de vrijheid kreeg om de zaken zo in te richten dat het voor jou werkte.

Maar wat blijkt: de werkelijkheid is vaak anders. Als je niet werkt, heb je geen in-komsten. En als je de telefoon niet opneemt, kun je zomaar een klant missen. Dus wat doe je als je al op vakantie gaat? Tijdens de siësta werk je al je e-mails bij, je belt de gemiste oproepen terug, en als het even kan, maak je toch nog even die offerte voor die eventuele opdracht, zodat je daarmee na je vakantie meteen mee aan de slag kunt.

Verstandig? Nee! Want als zzp'er en ondernemer heb je vakantie nodig om op te laden. In dit artikel hopen we je te helpen met de organisatie en voorbereidingen voor een zorgeloze en welverdiende vakantie.



1. Kies het juiste moment

Wanneer is het druk binnen jouw branche? Iedere bedrijfstak kent drukke en minder drukke periodes. Kies dus een minder drukke periode, dan loop je veel minder omzet mis!

2. Laat je klanten weten dat je op vakantie gaat

Als je weet wanneer je weggaat, kun je je klanten of opdrachtgevers informeren. Zij kunnen daarmee rekening houden en gaan je niet tijdens je vakantie onnodig storen. Stel je out-of-office bericht in en laat iedereen op die manier weten dat je afwezig bent.

3. Afgeronde opdrachten

Ga het liefst weg wanneer je je opdrachten hebt afgerond. Of, als het een doorlopende opdracht is, kies een periode waarin niet allerlei activiteiten van je worden verwacht. En, als je vlak voor je vakantie nog een nieuwe opdracht binnenhaalt, laat dan weten wanneer je kunt starten.

4. Social media

Gebruik een contentplanner als Hootsuite en plan voor je weggaat al je socials in. Ben je een blogger? Ook die kun je inplannen. Zo ben je tijdens je vakantie toch aanwezig zonder dat je er vakantietijd aan kwijt bent.

5. Vakantiegeld

Als ondernemer krijg je geen vakantiegeld. Zorg dat je budget voor de vakantie opzij zet. Zo heb je minder stress dat je in deze vakantietijd geen geld verdient.

6. Administratie op peil

Niets is zo vervelend dan een berg administratie als je terugkomt van vakantie. Dus bereid je vakantie goed voor. Zorg dat je facturen zijn verstuurd, je aangiftes zijn gedaan. Kortom, doe je administratie en ga zonder stress op vakantie.

7. Plan een vast moment

Als je het liefst alles uitzet: telefoon, mails, alles. Dan is het misschien voor je gemoedsrust prettig om af en toe, een keer in de paar dagen, een vast moment te kiezen, waarop je je mails inziet en je berichten kunt terugluisteren voor het geval er zaken echt niet kunnen wachten.

8. Belangrijke documenten opslaan

Zorg dat je je belangrijke documenten, die je misschien nodig gaat hebben op een vaste plek opslaat in de cloud, zodat je er altijd bij kunt.

Veelgestelde vragen

Wat zijn de schoolvakanties in Nederland? De schoolvakanties zijn de voorjaarsvakantie in februari, de meivakantie in april, de



zomervakantie in juli en augustus, de kerstvakantie (december/januari) en de herfstvakantie in oktober.

Wanneer is de zomervakantie 2025?

De zomervakantie 2025 vindt plaats op de volgende data in de drie regio's:

- Midden: 19 juli t/m 31 augustus
- Noord: 12 juli t/m 24 augustus
- Zuid: 5 juli t/m 17 augustus

Hebben de regio's vaste data voor de zomervakantie?

De zomervakantie per regio wisselt elk jaar. De regio's zijn twee jaar achter elkaar als eerste of als laatste aan de beurt voor de zomerse schoolvakantie. Door dit systeem zijn schooljaren gemiddeld even lang.

De zomervakanties in de verschillende regio's overlappen elkaar vier weken. Zo kunnen gezinnen met schoolkinderen uit verschillende regio's met elkaar op vakantie.

De geschiedenis van de zomervakantie

De zomervakantie bestaat volgens gegevens uit kranten al minstens sinds 1830. Onderwijskundige opiniemakers vonden een lange vakantie in de zomer een goed idee. Dan konden schoolkinderen goed uitrusten, terwijl docenten ook tot rust kwamen. Zij

kregen zo ook de gelegenheid om zich voor te bereiden op een nieuw schoolseizoen door thuisstudie te doen.

Zomervakanties in andere landen

Warmere landen kennen vaak een veel langere zomervakantie: drie maanden. Landen met een milder klimaat, zoals Nederland, hebben met zes weken een bescheidener lengte. Een uitzondering is een land als Ierland, waar de zomervakantie ook drie maanden telt.

Een vakantieland als Griekenland heeft daarentegen geen bepaalde exacte data voor het begin en einde van de schoolvakantie, omdat scholen daar een zekere mate van vrijheid hebben.

Welke invloed heeft de zomervakantie op ondernemers?

De zomervakantie kan verschillende betekenissen hebben voor jou als ondernemer, afhankelijk van het type bedrijf en de sector waarin ze actief zijn. Hier zijn enkele mogelijke scenario's:

- Voor sommige bedrijven kan de zomervakantie een piekperiode zijn waarin de omzet stijgt. Dit geldt bijvoorbeeld voor bedrijven in de reis- en toerismebranche, restaurants en horeca, zwembaden en attractieparken. Als je actief bent in deze sectoren moet je je voorbereiden

op een drukke periode en mogelijk extra personeel inhuren om aan de vraag te voldoen.

- Voor andere bedrijven kan de zomervakantie juist een rustige periode zijn waarin de omzet daalt. Dit geldt bijvoorbeeld voor bedrijven die afhankelijk zijn van zakelijke klanten die met vakantie zijn, zoals consultants en B2B-leveranciers. Ondernemers in deze sectoren moeten zich voorbereiden op een lagere vraag en mogelijk kostenbesparende maatregelen nemen.

Hoe plan je als ondernemer een vakantie?

- Voor jou als ondernemer kan de zomervakantie betekenen dat je zelf met vakantie gaat. In dat geval moet je je bedrijfsactiviteiten goed plannen zodat je geen ontevreden klanten hebt en zelf ook kunt genieten van je rust.
- Misschien is de zomervakantie voor jou een belangrijke tijd om seizoensgebonden activiteiten uit te voeren. Dit geldt bijvoorbeeld voor boeren en telers die hun gewassen oogsten, en tuincentra en bloemenwinkels die hun drukste periode van het jaar hebben. In dat geval moet je je voorbereiden op een piekperiode en mogelijk extra personeel inhuren.



Arbeidsongeschiktheid verschilt sterk per gemeente: tot drie keer zo hoog in Limburg

In sommige Nederlandse gemeenten ligt het percentage arbeidsongeschikten ruim drie keer zo hoog als in andere delen van het land. Dat blijkt uit een analyse van AOVzzp.nl op basis van cijfers van het Centrum Volksgezondheid, Zorg en Maatschappij.

Tekst: redactie. | Foto: Shutterstock, Adobe Stock

Zo ontvangt in gemeenten als Brunssum, Kerkrade en Heerlen bijna 15 procent van de inwoners tussen de 15 en 65 jaar een arbeidsongeschiktheidsuitkering. In gemeenten als Staphorst, Blaricum en Laren is dit aandeel slechts rond de 4 procent.

Grote regionale kloof

Gemiddeld ontvangt 7 procent van de Nederlanders een arbeidsongeschiktheidsuitkering. Onder vrouwen ligt dit iets hoger (7,5 procent) dan onder mannen (6,5 procent). De spreiding over het land is echter groot.

In gemeenten in Zuid-Limburg en Noordoost-Groningen ligt het percentage arbeidsongeschikten beduidend hoger dan in grote delen van Zuid-Holland en de Randstad.

In de onderstaande vijf gemeenten hebben het hoogste aandeel arbeidsongeschikten:

1. Brunssum – 14,9%
2. Kerkrade – 14,9%
3. Heerlen – 14,6%
4. Landgraaf – 14,5%
5. Pekela – 13,2%

De onderstaande vijf gemeenten hebben het kleinste aandeel arbeidsongeschikten:

1. Staphorst – 4,0%
2. Lansingerland – 4,1%
3. Midden-Delfland – 4,1%
4. Montfoort – 4,1%
5. Wassenaar – 4,1%

Sociaaleconomische status speelt sleutelrol

Uit de analyse van AOVzzp.nl blijkt dat de sociaaleconomische status een sleutelrol speelt in de verschillen. Gemeenten met hoge uitkeringspercentages kampen vaak met slechtere gezondheidscijfers, lagere inkomens, maar ook een oudere of fysiek zwaarder werkende bevolking.

Bart Koenraadt, van het platform voor zzp'ers, erkent dat achterliggende oorzaken vaak diepgeworteld zijn: "Bij de top 3, Brunssum, Kerkrade en Heerlen, speelt de vroegere mijnbouw bijvoorbeeld een bepalende rol. Deze regio's in Zuid-Limburg waren decennialang afhankelijk van zware, fysieke arbeid in de mijnen."

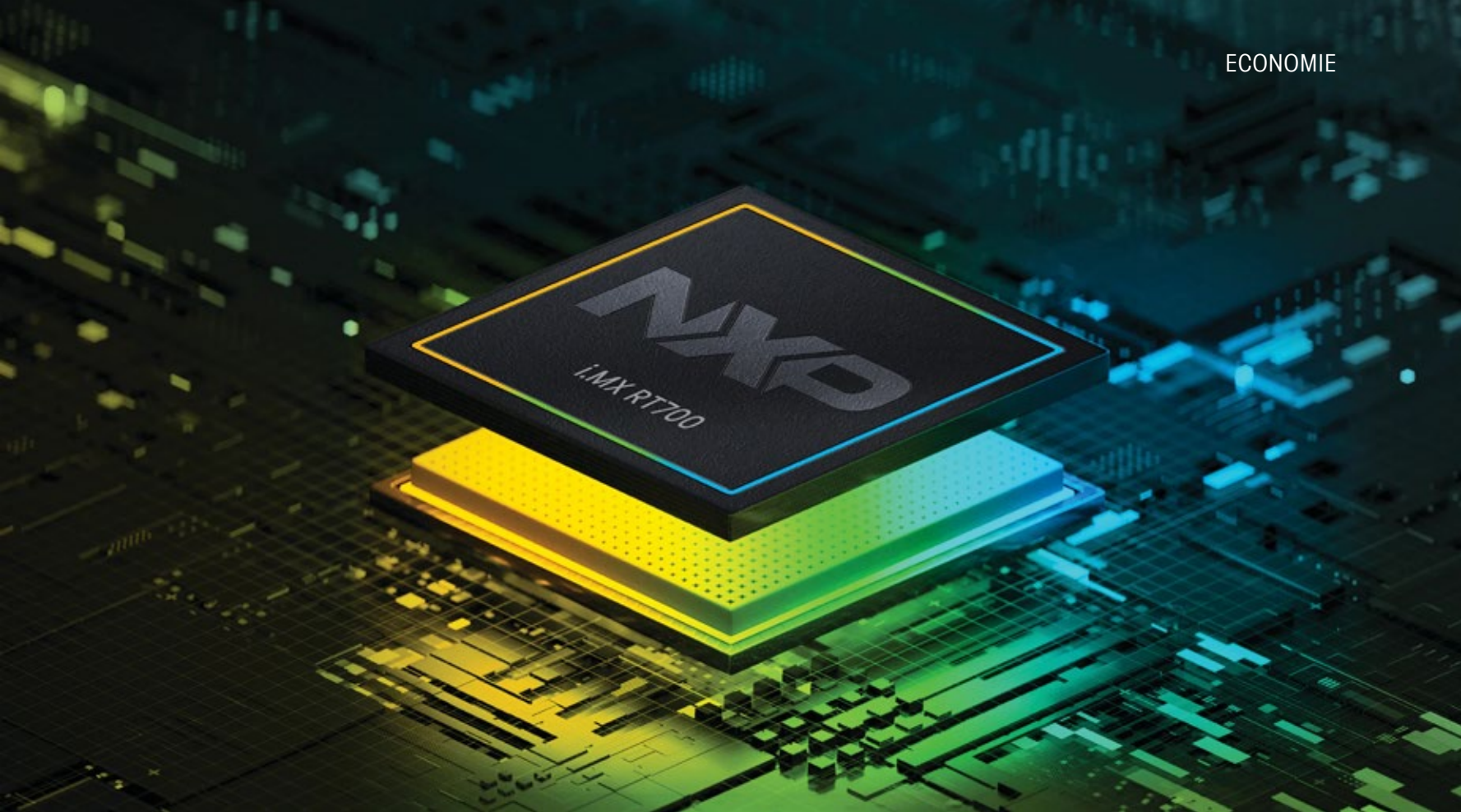
In gebieden met lage percentages zijn gezondheid, opleidingsniveau en inkomensniveau vaak hoger, net als de arbeidsparticipatie. Dat resulteert in minder uitval. Koenraadt vervolgt: "In Staphorst speelt de sterke gemeenschapszin en het krachtige lokale bedrijfsleven een rol in het lage percentage mensen met een arbeidsongeschiktheidsuitkering. De inwoners van bijvoorbeeld Blaricum en Laren hebben over het algemeen een hogere opleiding en minder fysieke belasting in hun werk. Bovendien is er voor hen meer keuzevrijheid op de arbeidsmarkt door de gunstige geografische ligging".

Gericht beleid noodzakelijk

De cijfers onderstrepen dat arbeidsongeschiktheid geen willekeurig probleem is, maar sterk samenhangt met regionale en sociaaleconomische factoren.

"De regionale verschillen zijn zó hardnekkig dat je je kunt afvragen of het beleid wel terechtkomt waar de problemen het grootst zijn. "Als overheid heb je de plicht om juist dáár gericht te investeren in preventie, omscholing en toegankelijk werk", aldus Koenraadt.





'Om multinationals als NXP te behouden moet bestuurlijk systeem flink op de schop'

Chipfabrikant NXP wil zijn productie verplaatsen van de fabriek in Nijmegen naar nieuwe fabrieken in Duitsland en Singapore. Het is het zoveelste bedrijf dat wil vertrekken, en met hen veel werkgelegenheid en innovatie. Regiobesturen kunnen dat voorkomen.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

NXP volgt onder meer Unilever en Shell: beide oer-Hollandse bedrijven die nu hun hoofdkantoor in Londen hebben. Dat zegt iets over het gebrek aan aantrekkingskracht dat Nederland heeft op multinationals. Waar andere landen de rode loper voor hen uitrollen, laten wij ze jaren wachten op een stroomaansluiting en bezuinigingen we op onder meer technische universiteiten, waar juist veel van hun aanstaande medewerkers vandaan komen.

Vertrek van zulke bedrijven betekent veel banenverlies én een grote klap voor het innovatievermogen in Nederland. Bedrijven die vertrekken komen zelden terug. Toch

kijken we niet naar de structurele oorzaken, waaronder investeringen in innovaties, fiscale voordelen voor bedrijven en een stabiel economisch beleid. Het enige wat we doen is symptoombestrijding, zoals extra woningen en infrastructuur in Eindhoven om te voorkomen dat chipgigant ASML vertrekt. Hoeveel NXP's hebben we nog nodig voordat we wakker worden?

Het openbaar bestuur is ingericht op een schaal die niet meer werkt. De provincie is te groot, de gemeente te klein. Bestuurlijke beslissingen moeten daarom verplaatsen van gemeenten naar economische regio's. Denk aan Brainportregio Eindhoven, de FoodNL-

regio (Noord-Oost Brabant) en Rijnmond (Rotterdam en omstreken). Zo kunnen verschillende gemeenten, bedrijven en het onderwijs als één stem spreken richting de landelijke politiek.





Een auto zakelijk aanschaffen en rijden: wat zijn de fiscale regels?

Wanneer je aan het oriënteren bent om een auto of bus zakelijk aan te schaffen kunnen de fiscale termen je om de oren vliegen. Bij fiscale termen kun je denken aan de fiscale regels zoals investeringsaftrek en bijtelling.

Tekst: redactie. | Foto: Freepik

Het is belangrijk om op de hoogte te zijn van de fiscale regels omdat deze invloed kunnen hebben op je belastingaangifte en financiële planning. Daarom hebben we de belangrijkste fiscale regels en veelgestelde vragen voor je op een rijtje gezet.

1. Investeringsaftrek bij auto zakelijk rijden

Als je een bedrijfswagen aanschaft, kun je in aanmerking komen voor investeringsaftrek. Bijvoorbeeld als je een bestelbus koopt. Voor personenauto's kun je geen aftrek krijgen, tenzij deze bestemd is voor beroepsvervoer. Zoals bij taxi's of koeriersdiensten.

Door de investeringsaftrek verlaag je de fiscale winst van je onderneming. En dat is goed nieuws, want zo betaal je minder belasting. Voor investeringen tussen € 2.901 en € 70.602, waaronder bepaalde bedrijfswagens, geldt in 2025 een kleinschaligheidsinvesteringsaftrek (KIA) van 28%.

Bij sommige duurzame bedrijfsmiddelen, zoals een elektrische bestelbus, kun je profiteren van een milieuinvesteringsaftrek (MIA): die kan oplopen tot 45%. Wil je een zakelijke auto of bus aanschaffen? Dan profiteer je alleen van de investeringsaftrek als het voertuig op de balans van je onderneming staat.

2. Afschrijving zakelijke auto

Je mag een zakelijke auto in vijf jaar afschrijven. Deze kosten mag je van de winst

van de onderneming aftrekken, waardoor je minder belasting betaalt.

Ook hiervoor geldt dat de auto dan wel op de balans van de onderneming moet staan. Dat is het geval wanneer je de bedrijfswagen financiert uit eigen zak of via financial lease.

3. Bijtelling privé rijden met zakelijke auto

Als je meer dan 500 kilometer per jaar privé rijdt, betaal je voor een zakelijke auto bijtelling. Dit bedrag wordt opgeteld bij de winst die je bedrijf dat jaar maakt. Het maakt niet uit of je nu 501 kilometer of 10.000 kilometer privé rijdt: boven de 500 kilometer moet je bijtelling betalen.

4. Renteaftrek bij financial leasen van je auto

Financial lease heeft een paar belangrijke voordelen. Eén daarvan is dat je profiteert van renteaftrek. Naast het bedrag dat je elk maand aflost, betaal je bij deze financieringsvorm een van tevoren afgesproken rentetarief. Die rente is fiscaal aftrekbaar.

Een rekenvoorbeeld: je belastbare inkomen is ongeveer € 55.000. Je leest een bestelbus met een aanschafwaarde van € 25.000. In het eerste jaar betaal je een bedrag van € 1.250 aan rente (5%). De netto besparing die dit oplevert is: € 1.250 X 36,93% (tarief schijf 1) = € 462.

5. Btw-correctie

Schaf je een zakelijke auto aan die je vervolgens tot je bedrijfsvermogen rekent, dan krijg je te maken met de btw-correctie. Die is ingesteld omdat je geen btw mag terugvragen over de kilometers die je privé maakt.

6. Youngtimer-regeling

De youngtimer regeling is speciaal voor auto's van vijftien jaar en ouder. Hier staat het bijtellingspercentage vast op 35% van de dagwaarde (!) in plaats van de cataloguswaarde. Voor een volledig elektrische auto is dit 17%.

7. Bestelauto met grijs kenteken

Je kunt er ook voor kiezen om in een auto met een grijs kenteken te rijden. In de meeste gevallen zijn dit bestelwagens die zakelijk gebruikt worden. Het grijze kenteken herken je aan het (gele) nummerbord: de eerste letter is dan een B of een V.

8. Motorrijtuigenbelasting voor zakelijk rijden

Voor elke auto in Nederland moet motorrijtuigenbelasting worden betaald. Voor bedrijfswagens geldt dat je dit bedrag kunt boeken als autokosten. Het is dus aftrekbaar van de winst.



'De mentale gezondheid van werkend Nederland is geen bijzaak meer'

De arbeidsmarkt staat onder druk, met grote personeelstekorten in sectoren als zorg, techniek en onderwijs. Veel werkgevers richten hun aandacht daarom op werving, bonussen en flexibilisering. Maar daarbij verliezen ze het welzijn van hun bestaande medewerkers uit het oog.

Tekst: redactie. | Foto: Freepik

De mentale gezondheid van werknemers staat onder grote druk, terwijl een structurele aanpak voor het versterken van veerkracht ontbreekt. Gevolg: een toenemend aantal burn-outs, langdurige uitval en afnemende productiviteit.

Een eenmalige workshop of app volstaat niet. Mentale gezondheid vraagt om blijvende aandacht in beleid én praktijk. Denk aan trainingen waarin medewerkers leren beperkende gedachten om te buigen, ruimte voor emoties in teams, en leiders die een groeimindset actief stimuleren. Regelmatige reflectie op drijfveren en een open feedbackcultuur helpen mensen trouw te blijven aan wie ze zijn. Zo wordt

mentale kracht geen bijzaak, maar een stevig fundament onder duurzaam werkplezier en veerkracht.

Versterken mentaal welzijn

De Week van de Mentale Gezondheid is een goed moment voor werkgevers om hun strategie te herzien: niet alleen focussen op aantallen medewerkers, maar op het versterken van de mentale veerkracht van de mensen die het werk dagelijks uitvoeren. Leidinggevendens spelen daarin een sleutelrol door actief het gesprek aan te gaan, signalen van stress serieus te nemen en structurele aandacht te geven aan werkdruk en welzijn. Samen met HR-professionals en gezondheidsexperts kunnen zij werken

aan duurzame oplossingen. De focus moet verschuiven van werving naar het versterken van het huidige personeel.

Vicieuze cirkel

De gevolgen van niet ingrijpen zijn ernstig. Het ziekteverzuim stijgt en de werkdruk neemt toe voor de achterblijvers. Dit leidt tot een vicieuze cirkel van meer uitval en een nog hogere werkdruk. Organisaties verliezen aan productiviteit en innovatiekracht door mentale overbelasting van werknemers. De betrokkenheid daalt en het verloop stijgt. Dit vergroot de problemen op de arbeidsmarkt en schaadt uiteindelijk de hele economie.

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



DEKKER
Services

- Logistiek
- Industrie
- Techniek
- Zakelijke dienstverlening

WERVING & SELECTIE

T 0318 754 811
www.dekkerservices.nl

T 0341 413 184
www.dekkerservices.nl

Marconistraat 8, 6716 AK Ede
ede@dekkerservices.nl

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



VEENENDAAL

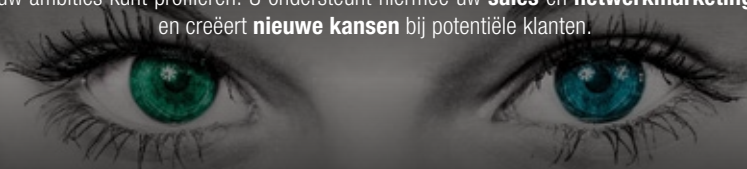
Karten
Bowlen
Lasergame
Simracen
Glowgolf
Escape rooms

www.themaxx.nl - info@themaxx.nl - 0318-252020

Koningsschot 55, Veenendaal

Meer bekendheid & zichtbaarheid & een (nog) beter imago

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



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

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

24/7 GARANTIE OP ADEQUATE & PROFESSIONELE BEVEILIGING?



ONTDEK HET IN ONZE
SIGNALAAL BEWAKING WEBSHOP

SIGNALAAL
BEWAKING

SCHIPPER
SECURITY

WAAROM COMMUNICEREN IN DE ZAKENMARKT?

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

WAT WIJ BIEDEN....

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

We adviseren u graag!

Neem contact met ons op voor de communicatiemogelijkheden.

info@dezakenmarkt.nl



FALCON
COMPRESSOREN

- Compressoren
- Pneumatiek
- Leidingssystemen
- Persluchtgereedschap
- Persluchttechniek

AIRHOUSE.NL

24 UUR SERVICE

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.



Nederlandse winkels binnen vijf jaar: minder voorraad, meer beleving en technologie

Nederlandse winkelstraten staan voor een grote verandering. Met een toenemend aantal leegstaande winkelpanden en de groei van online winkelen is een herziening van de traditionele winkelervaring onvermijdelijk. China-expert John Lin deelt in een interview met *Your Door Partner* zijn verwachting dat de Nederlandse retailsector binnen vijf jaar een duidelijke transformatie zal doormaken.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

In China, waar technologische ontwikkelingen razendsnel gaan, groeit online winkelen harder dan ooit. Dit veroorzaakt druk op fysieke winkels, die hun strategieën moeten aanpassen om relevant te blijven voor consumenten. Ook in Nederland zijn soortgelijke ontwikkelingen zichtbaar.

Nederlandse winkelstraten zullen de komende jaren een verandering ondergaan waarbij beleving en technologie een centrale rol krijgen.

Winkelstraten veranderen in hybride omgevingen

Wat klanten naar winkels trekt verandert, waardoor een hernieuwde aanpak van winkeliers noodzakelijk is. De uitdaging ligt in het creëren van beleving, het toepassen van technologie en het bieden van unieke service. Al in de komende vijf jaar zullen de winkelstraten steeds meer transformeren

tot hybride omgevingen waarin retail, horeca en entertainment samenkomen. Hoewel Nederland op dit gebied nog achterloopt, is verandering onvermijdelijk. Volgens Lin bereiden Chinese fabrikanten zich voor op de Nederlandse markt en openen zij al winkels in Nederland.

Van winkelen naar 'beleven' met entertainment

De functie van winkels verschuift van enkel productaanbod naar beleving. Het moet een plek zijn waar verhalen worden verteld en waar klanten iets kunnen leren of ervaren. In Aziatische landen transformeren grote merken hun winkels tot interactieve ruimtes met storytelling en entertainment, zoals basketbalvelden, barista's of grijpmachines in plaats van traditionele winkelrekken. Lin voorspelt dat deze trend ook in Nederland zal doorzetten. Daarbij krijgt de voorgevel van winkels een belangrijkere rol: digitale

raamdisplays en technologieën trekken de aandacht van voorbijgangers. De winkelpui wordt zo een integraal onderdeel van de winkelbeleving.

Combinatie van online en offline strategieën essentieel

Winkeliers dienen offline en online strategieën te combineren om in te spelen op het veranderende consumentengedrag. Gerichte aanbiedingen en slimme winkelkarretjes zijn voorbeelden van technologische toepassingen die hierbij kunnen helpen. Daarnaast wordt de integratie van horeca in winkels steeds belangrijker. Winkels die nu al te maken hebben met dalende omzetten moeten creatieve manieren vinden om klanten te trekken en de winkelervaring interessanter te maken. Volgens Lin zijn deze ontwikkelingen onvermijdelijk voor de toekomst van de retailsector.



Patrons of Commerce 2025

Webhelden lanceert in samenwerking met nlgroeit 'Patrons of Commerce': een mentorprogramma voor jonge groeiondernemers in digital commerce

Ondernemersnetwerk Webhelden lanceert in samenwerking met stichting nlgroeit het mentorprogramma *Patrons of Commerce*: een initiatief dat jonge groeiondernemers in digital commerce verbindt met top founders uit het Nederlandse bedrijfsleven. Het doel: duurzame groei, mentale weerbaarheid én een sterker ondernemingsklimaat.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Jonge founders van merken, webshops of winkelketens met een bedrijf met minimaal €1 miljoen omzet en een team vanaf 4 fte kunnen zich aanmelden als mentee. Zij worden een-op-een gekoppeld aan ervaren ondernemers – *de Patrons* – die hun kennis, netwerk en tijd inzetten om de volgende generatie ondernemers te versterken.

Van ondernemers, voor ondernemers

Patrons of Commerce draait om échte verbinding: persoonlijke begeleiding door founders uit e-commerce, retail en tech. De focus ligt op gezonde bedrijfsgroei, versterkt leiderschap en mentale weerbaarheid. De mentoren bieden niet alleen strategisch advies, maar ook herkenning, realisme en inspiratie.

Onder andere Sharon Hilgers (My Jewellery), Pieter Zwart (Coolblue) en Adriaan Mol (Mollie) zijn als mentor of ambassadeur verbonden aan het programma. De eerste coachings starten op 1 september 2025.

Feestelijke aftrap op 19 augustus 2025

De officiële lancering vindt plaats op 19 augustus in het Pestana Hotel in Amsterdam. Tijdens het *Patrons Dinner* ontvangen staatssecretaris Vincent Karremans en 150 top-ondernemers en overheid ver-

tegenwoordigers het *Patrons Manifest*. Sprekers zijn o.a. Suzan Eikelenstam (Webhelden), Kees de Jong (nlgroeit), Sharon Hilgers (My Jewellery) en Julia Veer (Clay and Glow).

Waarom dit programma?

Patrons of Commerce is ontstaan uit de missie van Webhelden om een betekenisvol netwerk van founders op te bouwen dat verantwoordelijkheid neemt voor de toekomst van ondernemerschap in Nederland. Nlgroeit sluit aan met jarenlange ervaring in mentorschap: inmiddels zijn al meer dan 3.500 trajecten succesvol afgerond. Onderzoek van de Universiteit Utrecht toont aan dat mentees uit nlgroeit-programma's:

- Gemiddeld 2,6% sneller groeien dan het MKB-gemiddelde
- In 70% van de gevallen omzetgroei realiseren
- In 80% sterker worden in leiderschap en strategie

Mede mogelijk gemaakt door partners

Het programma wordt ondersteund door Mollie, Sendcloud en Riverty.

"Mentorschap werkt. Mentees groeien sneller, zijn veerkrachtiger en blijven langer actief als ondernemer", aldus Kees de Jong van nlgroeit.

"Als onderdeel van de Bertelsmann Group, delen we bij Riverty belangrijke waarden zoals creativiteit en ondernemerschap. Bij Riverty delen we de overtuiging dat ondernemerschap draait om mensen. Daarom steunen we dit initiatief van harte", zegt Andreas Barth van Riverty.

"Bij Webhelden zien we hoe krachtig het is als ondernemers elkaar écht helpen. *Patrons of Commerce* maakt dat mogelijk, structureel en met impact", aldus Suzan Eikelenstam van Webhelden.

Aanmelden

Ondernemers kunnen zich als mentor of mentee aanmelden via:

www.patronsofcommerce.com

Ondernemers met een nlgroeit mentor groeien sneller

De Universiteit Utrecht deed onderzoek naar het mentorprogramma van nlgroeit. Hieruit blijkt dat ondernemers die zich laten begeleiden door een nlgroeit mentor sneller groeien.



'Werkgevers in de techniek: kijk niet alleen naar diploma, maar ook naar vaardigheden'

Om meer mensen aan te trekken voor technische uitvoerende beroepen, moeten vaardigheden minstens zo belangrijk worden als diploma's. Hoe werkgevers in de techniek daarop kunnen selecteren, wordt nu onderzocht door Stichting Arbeidsmatchplatform Energietransitie in samenwerking met twee universiteiten (Rotterdam en Tilburg).

Tekst: redactie. | Foto: Shutterstock

Veel mensen die in praktische beroepen werken, zouden aan de slag kunnen gaan in de techniek, maar missen een technisch diploma. Hun vaardigheden sluiten echter wel aan. Ze hebben nu al een praktisch beroep, werken met hun handen, tillen zware dingen, werken in een vaste volgorde, zijn nauwkeurig. Dat is minstens even belangrijk als een specifiek diploma.

Bakkers en schoonheidsspecialisten

Denk bijvoorbeeld aan bakkers, slaggers, automonteurs, vloerenleggers, pakketbezorgers, maar ook bijvoorbeeld een beroep als schoonheidsspecialist. Stichting Arbeidsmarktplatform zet slimme technologie in om te zien welke beroepen aansluiten op vaardigheden die zijn opgedaan buiten

de techniek, in werk, opleiding of hobby. Ze matchen de persoon met banen. Met persoonlijke begeleiding en op maat gemaakte opleidingen wordt gezorgd voor een zorgeloze overstap naar een baan bij een van de aangesloten werkgevers.

Door de energietransitie is het personeelstekort nijpend in de techniek. Er moeten dus onconventionele oplossingen worden bedacht om nieuwe mensen aan te trekken. Met onderzoek, en door ervaringen op te halen bij werkgevers die al experimenteren met het aantrekken van mensen uit heel andere sectoren, gaan we kijken hoe deze andere manier van selecteren werkt.





Tom Baerends en Gerard Oostermeijer

Factoring is dé oplossing voor snelle betalingen, stabiele cashflow en maximale flexibiliteit

De laatste weken hebben we meerdere ondernemers gesproken die vastlopen qua beschikbare liquide middelen, omdat ze (te) snel groeien. Een uitdaging waar je als ondernemer mee te dealen hebt, betaalt je klant op tijd? Als ze laat, te laat of niet betalen, kan dat veel frustratie geven en jouw cashflow onder druk zetten. Factoring kan daarvoor een slimme en flexibele oplossing zijn. In dit artikel leggen we je uit wat factoring is, wat de voordelen zijn, hoe het werkt en waar je op moet letten bij het kiezen van een factoringbedrijf.

Wat is factoring?

Factoring is een vorm van financiering waarbij je openstaande facturen verkoopt aan een factoringbedrijf. In ruil daarvoor krijg je direct een groot deel van het factuurbedrag uitbetaald, vaak tussen de 70% en 100%. Dit betekent dat je niet hoeft te wachten tot jouw klant betaalt, maar dat je direct over het geld kunt beschikken. Daarmee wordt jouw liquiditeitspositie aanzienlijk verbeterd.

Wat zijn de voordelen van factoring?

Factoring is niet alleen een slimme oplossing om over voldoende cashflow te beschikken. Deze financieringsvorm geeft je ook veel flexibiliteit en dat is een groot voordeel. Die flexibiliteit kun je zelf uitbreiden door daar in je factoringcontract afspraken over te maken. We noemen enkele onderdelen van een factoringcontract die bijdragen aan jouw flexibiliteit. Zo profiteer jij van optimaal voordeel:

Geen lange contractduur

Sommige factoringbedrijven bieden contracten aan zonder lange looptijden. Zo kun je per factuur kiezen of je wel of geen gebruik wilt maken van factoring. Dat is handig, want bij je klant die wel altijd op tijd betaalt, heb je dat immers ook helemaal niet nodig.

Selectieve factoring

Je kunt zelf bepalen welke facturen je wilt verkopen aan het factoringbedrijf in plaats van dat alle facturen automatisch worden overgedragen.

Flexibele voorschotten

Het percentage van het factuurbedrag dat direct wordt uitbetaald, varieert per factoringbedrijf. Dat geeft jou de mogelijkheid om een bedrijf te kiezen dat het beste past bij jouw financiële situatie.

Variabele kostenstructuur

Ieder factoringbedrijf kan een op maat gemaakte kostenstructuur aanbieden, afhankelijk van wat de behoefte is van jouw bedrijf.

Flexibele dienstverlening

Vaak kun je bij een factoringbedrijf kiezen voor factoring met of zonder debiteurenbeheer en kredietrisico-overname. Die keuze maak je dus zelf op basis van hoeveel controle je zelf wil behouden.

Wat zijn de kosten van factoring?

Factoring is de afgelopen jaren enorm gegroeid in populariteit en er komen steeds meer bedrijven op de markt die zich als factoringpartij aanbieden. Ze onderscheiden zich met net een andere vorm van factoring en elke partij heeft natuurlijk zijn eigen kostenplaatje. Daardoor is het voor jou best lastig om offertes te vergelijken om te zien welke partij het beste bij je past en wat de kosten zijn. Over het algemeen kun je zeggen dat de kosten van factoring worden bepaald door 4 factoren:

1. Het bedrag van de factuur die je uitbesteedt
2. De kredietwaardigheid van de debiteur (jouw klant dus)
3. De kredietwaardigheid van jouw bedrijf
4. De betalingstermijn waarop de debiteur meestal zijn factuur aan jou betaalt

Overname debiteurenbeheer en kredietrisico

Sommige factoringbedrijven nemen het totale debiteurenbeheer van jou over. Bepaal bij de keuze van het factoringbedrijf zelf wat voor jou handig is. Neemt het factoringbedrijf het kredietrisico wel over, dan ben jij verzekerd van je geld, zelfs als jouw klant in financiële problemen komt of failliet gaat. Dat geeft jou extra zekerheid.

Heb je interesse in meer uitleg of hulp nodig bij het kiezen van het juiste factoringbedrijf? Maak vrijblijvend een afspraak met Gerard Oostermeijer of Tom Baerends. We helpen je graag verder.

Financieringsgilde Ede - Veenendaal

Frankeneng 17G in Ede (6716 AA)

Tom Baerends en Gerard Oostermeijer

085-4829349

ede-veenendaal@financieringsgilde.nl

FINANCIERINGSILDE
regelt elke vastgoed- en bedrijfsfinanciering

1 op de 4 Nederlandse organisaties zoekt actief naar alternatief voor virtualisatie

Uit recent onderzoek van NetApp, leverancier van intelligente data-infrastructuur, onder 300 Nederlandse IT-beslissers blijkt dat 26,2% actief op zoek is naar alternatieve systemen omdat hun huidige technologie niet meer voldoet aan de bedrijfsbehoeften. Meer dan 50% van de respondenten zegt de komende twee jaar te moeten beslissen of zij overstappen naar een alternatief.

Tekst: redactie. | Foto: iStock

IT-infrastructuur is al jaren aan het transformeren. Cloudtransformatie is al ruim 10 jaar een onderwerp van gesprek; meer recent is de beweging richting 'hybride'. Temidden al deze mogelijkheden, staat de komende twee jaar 51,9% van de organisaties voor een belangrijke keuze: vernieuw ik de licentie van mijn huidige virtualisatie-oplossing, of ga ik over op een alternatief? Twee jaar klinkt ver weg, maar migratietrajecten voor dit soort kritieke infrastructuurelementen duren vele maanden. Bovendien is het een complex, arbeidsintensief en kostbaar proces.

In hun zoektocht naar alternatieven hebben de respondenten twee primaire vereisten: de oplossing moet veilig (54,5%) en kostenefficiënt (47,3%) zijn. Daarnaast zijn goede support (25,5%) en compatibiliteit (29,1%) belangrijke overwegingen. Een significant deel van de respondenten maakt zich bovendien zorgen over gebrek aan personeel (27,3%) of kennis (21,8%) in het geval van een migratie naar een nieuwe oplossing.

Wat uit het onderzoek vooral naar voren komt, is dat er geen uitgelezen alternatief is waar de respondenten zich vooral op richten. Er is interesse in uiteenlopende virtualisatie-

oplossingen: propriëtaire oplossingen zoals VMware of Nutanix (27,6%); public cloud-migraties (27,3%); gehoste oplossingen (24,3%); container-oplossingen (13,5%); en open source hypervisors (17,4%).

"Dit onderzoek toont aan dat de markt in virtualisatie-oplossingen versnipperd is", zegt Joost van Drenth, Senior Manager Solution Engineering bij NetApp. "Organisaties kiezen niet duidelijk voor één type oplossing, maar verkennen verschillende richtingen. Dat is niet verrassend, gezien de veranderingen die infrastructuren momenteel doormaken. Wordt het volledig public cloud? Terug naar on-prem? Of toch een hybride vorm? Hoe dan ook is een intelligente data-laag cruciaal, zodat organisaties ongeacht de technologiekeuze de nodige flexibiliteit behouden om hun data optimaal te gebruiken. Het kunnen bewandelen van meerdere paden met dezelfde investering en bestaande kennis, versnelt de IT-transformatie."

Methodologie

Het onderzoek is in december 2024 uitgevoerd in opdracht van NetApp onder een panel van 300 IT-beslissers bij Nederlandse organisaties, in de vorm van een online enquête.

Over NetApp

NetApp is dé leverancier van intelligente data-infrastructuur die unified data storage, geïntegreerde dataservices, operationele diensten en workloads combineert om voor iedere klant kansen te creëren in een disruptieve wereld. Met NetApp zet je een infrastructuur op zonder silo's, met het best mogelijke databeheer dankzij AI en observability. Als de enige enterprise storage service met native embedding in de grootste clouds ter wereld, levert onze dataopslag naadloze flexibiliteit en zorgen onze dataservices voor concurrentievoordeel door superieure cyber resiliency, governance en applicatie-flexibiliteit. Onze operationele- en workload-oplossingen bieden voortdurende optimalisatie van de prestaties en efficiëntie voor infrastructuur en workloads door middel van observability en AI. Ongeacht het datatype, de workload of de omgeving, transformeer je met NetApp je data-infrastructuur om jouw zakelijke mogelijkheden te realiseren. Ga voor meer informatie naar www.netapp.com of volg ons op X, LinkedIn, Facebook en Instagram.

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

De locatie van de Logistiekdag Rivierenland is onthuld



vinr Stephan Vonk, Angelique Loos, Marcel van den Berg, Liset Nab, Marco Horst & Anthonie Blankers

Op 11 oktober zal de eerste Logistiekdag Rivierenland plaatsvinden bij Vonk en Co. Op deze Logistiekdag Rivierenland zullen diverse logistieke bedrijven doe activiteiten organiseren voor jongeren van 8 tot 16 jaar.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Op 11 oktober zal de eerste Logistiekdag Rivierenland plaatsvinden bij Vonk en Co. Op deze Logistiekdag Rivierenland zullen diverse logistieke bedrijven doe activiteiten organiseren voor jongeren van 8 tot 16 jaar.

Stephan Vonk, directeur van Vonk en Co, is enorm trots dat zij de eerste editie van dit mooie evenement mogen hosten. "Hoe gaaf zal het op 11 oktober zijn om in ons bedrijf 1500 jongeren enthousiast te maken voor de logistieke sector. Door middel van de Logistiekdag willen we laten zien wat de

logistieke hotspot Tiel in huis heeft. Voor een uitdagende functie in de logistiek hoef je echt niet de regio uit. Logistiek is zo enorm veelzijdig en heeft iedereen wat te bieden. We hebben veel mensen nodig in heel de sector en daarom vind ik het belangrijk om mee te doen aan de Logistiekdag. Maar naast Vonk en Co zoeken we nog meer enthousiaste bedrijven. Ik nodig dan ook alle logistieke bedrijven uit om gratis deel te nemen als standhouder aan deze mooie eerste editie van de Logistiekdag Rivierenland op 11 oktober 2025."

Op de Logistiekdag Rivierenland organiseren verschillende logistieke bedrijven interessante en creatieve doe activiteiten voor jongeren van 8 tot 16 jaar. Jongeren en ook hun ouders, maken op deze dag kennis met de logistieke sector.

Over enkele weken wordt de inschrijving voor bedrijven die willen deelnemen geopend. De werkgroep van deze Logistiekdag Rivierenland is graag bereid om met de deelnemende bedrijven mee te denken over een doe-activiteit of de wijze van presenteren.

De Logistiekdag Rivierenland wordt georganiseerd door een werkgroep bestaand uit Logistics Valley Rivierenland, Riverland Tech Explorers, Ondernemers Coöperatie Tiel, Coöperatie Medel, Kring Culemborgse Bedrijven, Vonk en Co, Mainfreight, Simon Loos, Transport en verhuisbedrijf Van Sterkenburg, Blankers Transport, Werkzaak Rivierenland en Sectorinstituut Transport en Logistiek.





Grootse
plannen
maken.
Wij geven
je cijfers.

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

 VAN HARBERDEN *Prestig idee.*

MUSEUM VliegBasis DEELEN



VANAF SEPTEMBER
Extra
Market Garden
Tentoonstelling

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

 AIRBORNE
REGION



SCHUITEMAN
ACCOUNTANTS & ADVISEURS

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

Jochem Poelman, Schuiteman HR Consultancy

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

schuiteman.com



Onderzoek Adyen: 29% van Gen Z heeft geen fysieke portemonnee meer

Eén op drie Gen Z'ers shopt via social media

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Scrollen is het nieuwe shoppen, vooral voor Generatie Z. Maar liefst 34% van deze jongere generatie, die nu tussen de 13 en 28 jaar oud is, doet aankopen via social media-platforms zoals TikTok en Instagram. Influencers spelen daarin een sleutelrol: 27% van Gen Z geeft aan hen meer te vertrouwen dan traditionele reclame. Toch geeft slechts 32% van de retailers aan te willen investeren in social commerce, terwijl juist daar een groot deel van Gen Z zich bevindt. Dat blijkt uit het jaarlijkse Retail Report van Adyen, het financiële technologieplatform voor de grootste bedrijven.

Gen Z shopt waar de trends zijn

Gen Z staat bekend als digitaal vaardig, kritisch én veeleisend. Ze zijn opgegroeid in een wereld van keuzevrijheid en technologie. Dat zie je terug in hun winkelgedrag. Zo winkelt deze groep gemiddeld ruim vijf keer per maand via social media en zegt bijna een derde (32%) sneller tot aankoop over te gaan als iets trending is. Ze verwachten dat merken aanwezig zijn op elk platform, of dat nu een app, website of social media is. Niet verrassend dus dat 44% van Gen Z verwacht overal te kunnen shoppen, ongeacht het kanaal.

De digital-first houding van Gen Z komt ook duidelijk naar voren in hun betaalgedrag. Maar liefst 29% van hen draagt geen fysieke portemonnee meer en vertrouwt volledig op digitale betaalmethoden zoals contactloos betalen met je telefoon. Retailers die geen mobiele betaalopties via digitale wallets aanbieden, lopen het risico deze groep mis te lopen. Tegelijkertijd vindt bijna een derde van de Gen Z'ers (28%) dat de samenleving binnen een jaar volledig cashloos zou moeten worden. Ter vergelijking: slechts 8% van de babyboomers (60-79 jaar) deelt die mening.

Loyaliteit vraagt om gemak, duurzaamheid en betrokkenheid

Loyaliteit bij Gen Z win je niet zomaar; het vereist flexibiliteit en maatschappelijke betrokkenheid. Ze verwachten een naadloze winkelervaring over alle kanalen heen. Meer dan de helft (51%) is loyaler aan retailers waar ze online kunnen bestellen en in de winkel kunnen retourneren. Ook het nabestellen van uitverkochte producten en die thuis laten bezorgen wordt gewaardeerd (41%). Daarnaast geeft 45% aan zich meer verbonden te voelen met merken die een duidelijke sociale missie hebben, zoals het steunen van goede doelen,

inzetten op inclusiviteit of bijdragen aan maatschappelijke of milieuvraagstukken.

Ook duurzaamheid weegt zwaar: ruim een derde (36%) is bereid extra te betalen voor ethisch of milieuvriendelijk geproduceerde producten. Ook het retourbeleid van een merk wordt kritisch bekeken. Zelfs 36% vindt dat retailers mensen zouden moeten ontmoedigen om onnodig veel te retourneren, vanwege de impact op het milieu.

De consument van morgen

"Retailers die zich willen voorbereiden op de consument van morgen, kunnen niet om Gen Z heen. Met hun sterke voorkeur voor digitale tools, sociale beïnvloeding en transparantie vormen Gen Z'ers een uitdagende, maar invloedrijke doelgroep. Retailers die durven investeren in technologie én maatschappelijke relevantie, zullen bij deze generatie het verschil maken", zegt Julien Marlier, Country Manager Benelux bij Adyen.

Adobe Research

Imagine and Invent the Future

Onderzoek Adobe: Slechts 10% van de merken behaalt meetbaar succes met Generatieve AI

Generatieve AI (GenAI) is inmiddels een onmisbare zakelijke tool, toch beschikt slechts 10% van de merken werkende GenAI-oplossingen met meetbare ROI. Hoewel AI en voorspellende analyses voor bijna twee derde van de senior executives (65%) topprioriteit zijn, bevindt het merendeel van de bedrijven zich nog in de experimentele fase. Zo heeft 30% AI-projecten in de pilootfase, terwijl 27% AI informeel gebruikt op individueel of teamniveau, zonder centrale strategie of schaalbare implementatie. De kloof tussen ambitie en daadwerkelijke impact is groot, zo blijkt uit Adobe's AI & Digital Trends Report 2025.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

De organisatorische uitdaging

AI wordt gezien als een essentiële technologie om klanten beter te begrijpen en ervaringen te personaliseren. Toch lopen bedrijven tegen praktische obstakels aan, zoals:

- Zorgen over privacy en beveiliging (38%)
- Onvoldoende budget voor technologie, tools en dataspecialisten (28%)
- Problemen met databeheer zoals standaardisatie of datakwaliteit (26%)
- Ongeorganiseerde of ongestructureerde data (25%)
- Geen duidelijke datastrategie (24%)

Deze uitdagingen versterken elkaar vaak in de praktijk. Zo kan een gebrekkig databeleid leiden tot meer ongeorganiseerde data, waardoor het nog complexer wordt om AI succesvol te implementeren.

AI zet teams onder druk: cultuur en structuur zijn bepalend

AI belooft meer efficiëntie en betere klantbeleving, maar zorgt in de praktijk voor extra druk op teams. Meer dan de helft van de professionals in marketing- en CX-teams (56%) geeft aan dat de inzet van GenAI hun werk complexer heeft gemaakt. Zelfs organisaties die AI succesvol toepassen, worstelen met culturele en operationele uitdagingen. Zo ondervindt

52% moeite met het beheren en opschalen van een AI-cultuur. Daarnaast ziet 36% van de CMO's het gebrek aan duidelijke richtlijnen voor AI-gegenereerde data als grootste belemmering. Ook gebrekkige teamafstemming vormt een struikelblok: het belemmert het leveren van een consistente klantbeleving. Binnen veel organisaties is bovendien onduidelijk wie verantwoordelijk is voor de klantreis, wat leidt tot trage besluitvorming en blootgelegde inefficiënties in de uitvoering.

Consumenten zijn klaar voor AI, maar bedrijven nog niet

Consumenten staan open voor AI-gedreven interacties. Zo verwacht 71% dat merken hun behoeften kunnen voorspellen, en 67% hecht waarde aan gepersonaliseerde aanbevelingen. Toch zegt 34% van de merken nog niet in staat te zijn om dit soort ervaringen te bieden. De kloof tussen klantverwachtingen en de uitvoering door merken blijft in 2025 een grote uitdaging. Om deze kloof te dichten en AI op schaal effectief in te zetten, moeten organisaties investeren in:

- Real-time, gepersonaliseerde klantinteracties via AI en machine learning
- Een geïntegreerde technologische infrastructuur die data over alle contactpunten verbindt

- Experience-driven AI: 48% van de consumenten onder de 45 staat open voor het gebruik van virtuele shoppingassistenten

"AI helpt merken om klantbeleving op grote schaal te personaliseren – en dat is dé zakelijke kans van dit moment", legt Carl Maas, Managing Director Benelux bij Adobe, uit. "De tijd van experimenteren is voorbij. Nu is het moment om de hele organisatie klaar te stomen voor een AI-gedreven mindset. Merken die AI slim inzetten, kunnen de klantervaring radicaal verbeteren, op schaal én in real-time. Leiders binnen organisaties spelen hierin een belangrijke rol door technologie, visie en werkprocessen optimaal op elkaar af te stemmen, met de klantbeleving centraal."



Privacyangst onder ondernemers groeit: 'Ik wil niet dat Tesla mijn bestemming kent'



Niet alleen het moddergevecht tussen Trump en Musk duwt vertrouwen in Tesla richting dieptepunt

De publieke ruzie tussen Donald Trump en Elon Musk jaagt het vertrouwen in Tesla verder omlaag. Tegelijk blijkt uit nieuw onderzoek van www.autokan.nl dat een meerderheid van de Nederlandse ondernemers hun persoonlijke gegevens niet wil delen met hun elektrische auto, ongeacht het merk. Slechts 35% is bereid gegevens te delen met Tesla; 13% vertrouwt een Chinees merk zoals BYD.

Tekst: redactie. | Foto: Pixabay

Dat blijkt uit representatief onderzoek, recent uitgevoerd onder ruim 1.000 ondernemers en zzp'ers in Nederland.

Musk 'doorgedraaid', aandeel Tesla keldert

De uitkomsten vallen samen met de nieuwe escalatie tussen Trump en Musk. De voormalige president van de Verenigde Staten noemde zijn vroegere bondgenoot deze week "ondankbaar en doorgedraaid". Het aandeel Tesla daalde daarop donderdag met 14,3%. Vrijdag volgde een licht herstel op de beurss (+4,6%), maar het sentiment onder investeerders blijft wisselvallig.

"Teslastond ooit voor innovatie, duurzaamheid en technologische voorsprong, maar wordt nu steeds meer gezien als een bron van onvoorspelbaarheid en risico," zegt Henk Bakker van Autokan. "Voor zakelijke rijders telt dat zwaar mee in hun merkvoorkeur. Zeker als de CEO's gedrag invloed heeft op aandeelhouderswaarde én publieke opinie."

Tesla is met name voor ondernemers jarenlang een populair merk geweest vanwege fiscale voordelen en het innovatieve imago. Maar dat beeld begint zichtbaar te kantelen.

Data-angst groeit: vooral bij vrouwen en oudere ondernemers

Van de ondervraagden zegt 52% helemaal geen voertuigdata te willen delen. Vooral vrouwelijke ondernemers (62%) en ondernemers van 50 jaar en ouder (79%) maken zich zorgen over wat er met hun gegevens gebeurt.

Moderne elektrische auto's verzamelen onder meer locatiegeschiedenis, rijgedrag, bluetooth-verbindingen en contactgegevens via gekoppelde apps. Volgens Autokan vrezen veel gebruikers dat deze informatie in verkeerde handen kan vallen.

Dalende verkoop Tesla in Europa

De onderzoeksresultaten sluiten aan bij bredere trends op de Europese automarkt. Tesla ziet de verkopen in diverse Europese landen fors dalen. In Frankrijk daalde de verkoop in mei met 67% ten opzichte van dezelfde maand een jaar eerder. In Zweden ging het om een daling van 53,7% ten opzichte van april, en in Duitsland werd een terugval van 36,2% op jaarbasis gemeld.

Analisten wijzen op meerdere oorzaken: afbouw van subsidies, opkomst van Chinese merken, zorgen over restwaarde, en de grillige communicatie vanuit het topmanagement.

Schandalen versterken angst

Ook eerdere incidenten dragen bij aan de groeiende onrust rond dataverwerking in auto's. Eind 2024 kwam Volkswagen-dochter Cariad in opspraak door een groot datalek, waarbij gegevens van circa 800.000 EV-rijders tijdelijk openbaar waren. Onder hen bevonden zich 61.000 Nederlanders.

Het incident zorgde voor vragen in de Tweede Kamer en leidde tot een tijdelijke terugval in het vertrouwen in de Volkswagen-groep. Sindsdien zijn privacy en databeheer belangrijke criteria geworden bij de keuze voor een zakelijke leaseauto.

Kans voor merken die privacy serieus nemen

Volgens Autokan ligt er een kans voor autofabrikanten die privacy en databeheer beter geregeld hebben. "Er is behoefte aan transparantie en controle. Merken die dat serieus nemen, kunnen het verschil maken in de zakelijke markt."

KARTO VIEW



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



**ORDER YOUR
TOURIST MAP
ONLINE AT**

KARTOVIEW.COM



Vrouwen ervaren lagere brede welvaart dan mannen

Uit recent onderzoek van het Centraal Bureau voor de Statistiek (CBS) blijkt dat vrouwen in Nederland op meerdere aspecten van brede welvaart lager scoren dan mannen. Zij voelen zich minder gezond, minder gelukkig en zijn minder vaak tevreden over hun werk.

Tekst: redactie. | Foto: Freepik

Het onderzoek richt zich op zogeheten brede welvaart, waarbij niet alleen economische factoren zoals inkomen worden meegenomen, maar ook gezondheid, werkbeleving, geluk, vertrouwen in anderen en in instituties, en de ervaren leefomgeving.

Significante verschillen tussen mannen en vrouwen

De verschillen tussen mannen en vrouwen komen onder meer naar voren op het gebied van arbeidsparticipatie en gezondheid. "Vrouwen hebben minder te besteden, bezitten minder vermogen en geven relatief veel van hun inkomen uit aan woonlasten. Ook zijn zij minder dan gemiddeld tevreden met hun leven en hun vrije tijd en vaker slachtoffer van criminaliteit", constateert het CBS.

Vrouwen blijken minder vaak betaald werk te hebben en ervaren hun (mentale) gezondheid minder positief. Ook blijken zij minder vertrouwen te hebben in andere mensen en maatschappelijke instituties, en geven zij vaker aan hinder te ondervinden van milieuvervuiling in hun woonomgeving. Wat betekent mindset hierin, en of een andere mindset het probleem op kan lossen, is momenteel nog onduidelijk.

Mannen daarentegen scoren gemiddeld hoger op vrijwel alle gemeten aspecten. Zij zijn vaker tevreden met hun werk, ervaren een betere gezondheid en hebben meer vertrouwen in de samenleving. Het enige punt waarop mannen lager scoren dan vrouwen, is het slachtofferschap van criminaliteit.

Opleiding, herkomst en leeftijd spelen rol

Naast geslachtsverschillen toont het onderzoek aan dat ook opleiding, herkomst en leeftijd bepalend zijn voor de ervaren brede welvaart. Hogeropgeleiden (hbo en universitair) geven vaker aan zich gelukkig en gezond te voelen. Mensen met een Nederlandse achtergrond, waarvan beide ouders ook in Nederland geboren zijn, scoren gemiddeld beter op meerdere indicatoren.

Opvallend is ook het verschil tussen leeftijdsgroepen. Jongeren tot 35 jaar hebben een lagere levenskwaliteit dan oudere leeftijdsgroepen. Zij beschikken over minder financiële middelen, besteden een relatief groot deel van hun inkomen aan woonlasten en zijn minder tevreden met hun vrije tijd. Bovendien zijn zij vaker slachtoffer van criminaliteit. Lees meer over de impact van

geldzorgen, werkdruk en negatieve mindset op Mind-setters.com.

Desondanks laten jongeren positieve cijfers zien op het gebied van gezondheid, arbeidsparticipatie en vertrouwen in instituties. De groep tussen 45 en 65 jaar scoort over de hele linie bovengemiddeld. Zij ervaren vooral meer materiële zekerheid en zijn vaker tevreden met hun werk.

Over het algemeen leven Nederlanders tevreden

Ondanks de verschillen tussen groepen, geeft het CBS aan dat het algemene beeld positief blijft. Zo gaf in 2024 maar liefst 85 procent van de Nederlanders hun leven een rapportcijfer van 7 of hoger. Ook het vertrouwen in anderen en in instituties zoals de rechtspraak en politie blijft groot en is zelfs licht gestegen ten opzichte van voorgaande jaren.

Wel merkt het CBS op dat er aandachtspunten zijn. Er is sprake van een groot woningtekort, terwijl werkgelegenheid ruim voorhanden is. Tegelijkertijd loont werken financieel gezien steeds minder. Gecorrigeerd voor inflatie is het gemiddelde uurloon van werknemers sinds 2009 nauwelijks gestegen.



'Hoger risico op misstanden door stapsgewijs afbouwen looninhouding arbeidsmigranten'

Van de bijna 1 miljoen arbeidsmigranten in Nederland woont een groot deel in huisvesting via het uitzendbureau. De overheid wil stoppen met het systeem waarbij werkgevers huisvestingskosten mogen inhouden op het minimumloon. Voor dat besluit loopt nu een internetconsultatie.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

De maatregel lijkt een stap richting meer onafhankelijkheid voor arbeidsmigranten. OTTO Work Force waarschuwt echter dat de gekozen tussenoplossing – een jaarlijkse afbouw van 5 procentpunt – juist nieuwe risico's met zich meebrengt. We pleiten voor een duidelijke knip tussen wonen en werken, maar dan wel in één keer, met goede randvoorwaarden voor veilige en betaalbare huisvesting.

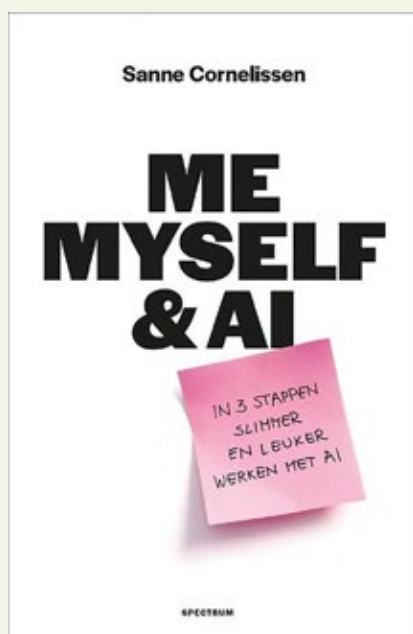
De huidige regeling biedt bescherming. Dankzij de inhoudingsmogelijkheid en het recent ingevoerde prijs-kwaliteit-systeem (PKS) voor huisvesting is er een maximumhuur die tevens gekoppeld is aan de kwaliteit van de woning. Hogere huur is daarbij enkel toegestaan bij meer en betere voorzieningen van de woning. Deze koppeling wordt gecontroleerd via de

loonstrook, wat misbruik helpt voorkomen en arbeidsmigranten beschermt tegen te hoge kosten. Als deze regeling wordt afgebouwd zonder alternatief, moeten verhuurders vooraf huur en borg vragen. Dat verhoogt de financiële drempel en het risico op uitbuiting, vooral als werk onverwacht stopt of borg niet wordt terugbetaald.

OTTO Work Force is al jaren voorstander van het loskoppelen van wonen en werken, mits zorgvuldig uitgevoerd. De huidige tussenfase is onduidelijk en moeilijk uitvoerbaar. Die onduidelijkheid maakt het systeem kwetsbaar voor misbruik en ondermijnt het PKS, dat juist bedoeld is om kwaliteit en betaalbaarheid te waarborgen.

Een toekomst zonder looninhouding is mogelijk, maar alleen met stevige waar-

borgen. Denk aan toezicht op huurprijzen en handhaving op misbruik, uitgevoerd door overheid en toezichthouders. Alleen dan kunnen we de afhankelijkheid tussen werkgever en werknemer echt doorbreken, zonder dat de arbeidsmigrant daarvoor de prijs betaalt. Cruciaal is dat dit beleid klaar is vóór de afbouw van de huidige regeling start. OTTO Work Force roept het ministerie op om de maatregel te heroverwegen en samen met betrokken partijen een denktank op te richten. Hierin kunnen overheid, verhuurders en vakbonden werken aan effectief beleid dat misstanden voorkomt en arbeidsmigranten beschermt.



Klaar om jouw werkweek écht slimmer te maken?

Stel, het is je eerste werkdag na je vakantie, je opent je inbox: 147 ongelezen mails. Weg vakantiegevoel, hallo stress. Wat als een AI-assistent je e-mails al heeft gesorteerd, samengevat én concept antwoorden heeft klaargezet? Futuristisch? Nope, het is de

realiteit van vandaag. AI kan je het werk van één hele werkdag per week besparen.

Minder gedoe, meer focus en eindelijk meer tijd voor de dingen die jij belangrijk vindt. Toch gebruiken we AI nog verbazingwekkend weinig. Waarom? Omdat we niet goed weten hoe. En – laten we eerlijk zijn – omdat we liever vasthouden aan de manier waarop we het altijd al doen. Precies daar zit de echte winst. Want niet AI, maar onze aanpak bepaalt het succes van werken met AI.

Me, myself & AI is geen technisch abracadabra, maar een concrete gids om je een nieuwe manier van werken te leren. Het gaat over hoe jij AI kan inzetten als shortcut naar slimmer, sneller en leuker werken. Met een frisse blik en drie praktische stappen maak je AI eenvoudig onderdeel van je werkdag. Zonder frustratie, mét resultaat en meer tijd voor kwaliteit.

“Sannes workshop gaf een helder inzicht van hoe ons brein werkt en hoe we die kennis kunnen gebruiken om slimme AI-routines te creëren. Samen met de AI-tools kon het team de volgende dag meteen de eerste stappen zetten.” – *Charlotte Schoots, Ace & Tate*

“Absoluut de enige die door haar enthousiaste presentatiestijl en actionable tips een masterclass heeft weten te maken waar ik moeiteloos mijn aandacht bij kon houden.” – *Ron Simpson, creatief ondernemer*

Specificaties

Taal: nl
Bindwijze: Paperback
Aantal pagina's: 208
ISBN: 9789000399475



Sanne Cornelissen



Waarom lukt het veel B2B-bedrijven niet om hun droomklanten binnen te halen, terwijl ze wel de perfecte oplossingen voor hun doelgroep hebben? Het antwoord is simpel: ze zijn (nog) geen meesterverleiders. B2B-marketeers willen graag snel scoren, met tegenvallende leads als gevolg. Hun acties en campagnes focussen vooral op 'one-night stands'. Ze willen wel de leads, maar niet de relatie.

Het geheim van goedlopende marketing- en sales schuilt juist in die relatie. Geen enkele klant wil immers een eenmalig pleziertje zijn. Hoe krijg je het als B2B-marketeer dan wél voor elkaar om je droomklanten binnen te halen? Door het 'romantische' pad te nemen. Inleven, aandacht geven, aantrekkelijk zijn en charmeren. Net als elk mens willen prospects en klanten het gevoel krijgen dat ze speciaal zijn. Ze willen niet alleen aandacht krijgen als er wat te halen valt, maar voelen dat het draait om wie ze zijn. Ze houden ervan om verleid en verrast te worden en bouwen graag eerst een goede relatie op voordat ze 'ja' zeggen.

Wing Cheung leidt je op aanstekelijke wijze door de vier fasen van het ultieme verleidingsproces: know you, like you, trust you, love you. Met deze praktische en bewezen aanpak leer je hoe je droomklant eruit ziet en hoe je die echt leert kennen. Je ontdekt hoe je vertrouwen en loyaliteit wint bij beslissers en beïnvloeders en hoe je hiervoor effectieve campagnes bouwt. Het resultaat? Langdurige, loyale relaties met je droomklanten die zo goed zijn dat zij je concurrenten vergeten.

“Een must-have voor iedere B2B-marketing- en salesprofessional die droomklanten wil

binnenhalen” – *Rob Overduin, voorzitter en algemeen directeur van het NIMA*

- Bewezen aanpak met praktische handvatten en concrete structuur voor de uitvoering.
- Inclusief tips en tools voor ondersteuning door AI en andere technologie.

Specificaties

Taal: nl
Bindwijze: ingenaaid
Aantal pagina's: 176
ISBN: 9789089657855



Wing Cheung

Dromen van een baan in de techniek? Helft technici wist het als kind al

Volgens 75% zijn vrouwelijke rolmodellen nodig om meisjes te inspireren

Wat wilde jij vroeger worden? Docent, dierenarts, of misschien monteur. Voor bijna de helft van de mensen die nu in de techniek werken (49%), was het als kind al duidelijk: zij droomden van een baan in de techniek, blijkt uit de Techsharks Talent Index*.

Tekst: redactie. | Foto: redactie



Voorals mannelijke technici wisten het vroeg: meer dan de helft (53%) wist al als kind dat ze iets met techniek wilden doen. Ook bij vrouwen was die droom er, maar iets minder vaak (30%). Ondanks dit vroege enthousiasme wordt de techniek nog steeds vooral als een mannenwereld gezien, zegt 80 procent van de respondenten. Terwijl het juist zo waardevol is om iedereen te enthousiasmeren voor de techniek.

Diversiteit: meer dan een modewoord

De technieksector heeft nieuwe mensen hard nodig. En hoe meer verschillende achtergronden en ideeën, hoe meer creativiteit en slimme oplossingen er ontstaan. Toch denkt ruim een kwart van de technici (27%) dat een divers team niet per se nodig is. Gelukkig ziet de meerderheid (61%) dat anders.

Op de werkvloer vinden bijna alle technici (89%) dat vrouwen zich net zo welkom moeten voelen als mannen. Dit idee wordt breed gedragen: 90 procent van de mannen en 85 procent van de vrouwen zijn het daarover

eens. Er is ook een subtiel generatieverschil: 95 procent van de 55-plussers vindt gelijke behandeling belangrijk, tegenover 79 procent van de jongeren onder de 35 jaar.

Maar wens en werkelijkheid lopen nog uiteen: 4 op de 10 technici merkt dat mannen en vrouwen in de techniek nog steeds niet gelijk worden behandeld.

Rolmodellen maken het verschil

Een ander inzicht uit het onderzoek is dat driekwart (75%) van de technici vindt dat vrouwelijke rolmodellen belangrijk zijn om meer meiden enthousiast te maken voor de techniek. Diverse en inspirerende voorbeelden laten zien wat er allemaal mogelijk is en helpen vooroordelen te doorbreken. Dit draagt bij aan een cultuur waarin iedereen zich welkom voelt en mee kan doen.

“Diversiteit gaat niet alleen over meer vrouwen in de techniek, maar vooral over ruimte geven aan iedereen met een uniek verhaal of een frisse blik. We weten dat techniek nog vaak als een mannenwereld

wordt gezien, en dat het ook onze taak is om daar stappen in te zetten. Daarom maken we ruimte voor verschillende achtergronden en perspectieven. Want juist die mix is nodig om tot nieuwe ideeën en slimme oplossingen te komen. Of je nu altijd al droomde van een baan in de techniek, of het later pas ontdekte: in deze sector is plek voor iedereen die wil meedenken én aanpakken”, aldus Enrike Rutten, CEO van Techsharks.

*Het onderzoek is in 2025 uitgevoerd door onderzoeksbureau Markteffect onder 628 Nederlanders werkzaam binnen de technieksector.



Personeelsmonitor Gemeenten 2024: Gemeenten sorteren voor op financiële tegenwind

De groei van de gemeentelijke bezetting vlakkt af en minder gemeenten verwachten groei in de toekomst. Dit blijkt uit de Personeelsmonitor Gemeenten 2024 van A&O fonds Gemeenten. Het is een duidelijke trendbreuk vergeleken met eerdere jaren. De financiële tegenwind en daarmee onzekerheid voor de komende jaren dwingt gemeenten tot strategische keuzes. En dat is ook nodig.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Patricia Honcoop, programmamaker Onderzoek bij A&O fonds Gemeenten licht toe: "Het gemeentelijk personeelsbestand is relatief vergrijsd, de arbeidsmarktkrapte is een structureel probleem en 90 procent van de gemeenten geeft aan dat werkdruk een actueel thema is. Bovendien steeg het ziekteverzuim naar 6,7 procent. Gemeenten geven daarom niet voor niets aan dat arbeidsmarktstrategie, strategische personeelsplanning en HR-analytics hun drie belangrijkste HR-thema's zijn. Ze laten hiermee zien dat ze zich bewust zijn hoe belangrijk het is om vooruit te kijken en strategische en slimme keuzes te maken. Opvallend detail daarbij is dat er in 2024 minder is uitgegeven aan externe inhuur en ook het beleid daarop aan het veranderen is."

Ziekteverzuim stijgt

Het ziekteverzuim steeg licht naar 6,7 procent (2023: 6,5 procent). Het percentage blijft daarmee hoger dan in andere sectoren (5,2 procent gemiddeld). Landelijk is juist sprake van een lichte afname van het verzuim. Hoewel het kortdurend verzuim wat afnam, komt de stijging van het ziekteverzuim bij gemeenten vooral door meer langdurig verzuim. Oorzaken voor langdurig verzuim zijn volgens bedrijfsartsen voornamelijk fysieke en fysiologische omstandigheden, werkdruk en -stress en ook steeds vaker privéomstandigheden.

Werkdruk blijft probleem

Negen op de tien gemeenten geeft aan dat werkdruk een serieus probleem binnen de

organisatie is. Hoopvol is dat steeds meer gemeenten maatregelen nemen om de werkdruk terug te dringen. In 2024 gaf 72 procent van de gemeenten aan hiermee bezig te zijn (2023: 67 procent). De meest genomen maatregelen zijn: gesprekken/coaching, uitbreiden van de formatie/bezetting en prioritering van werk.

Arbeitsmarktkrapte belemmering taken

Het blijft voor gemeenten lastig om personeel te vinden, met name voor ruimtelijke ordening/milieu en bouwkunde/civiele techniek leidt dit ook tot vertraging in de uitvoering van taken. Positief is dat maar liefst 90 procent van de gemeenten in 2024 maatregelen nam om de personeelstekorten het hoofd te bieden. Gemeenten zetten zowel in op nieuwe instroom door bijvoorbeeld te werven op vaardigheden en talenten in plaats van diploma's (58 procent) of zelf personeel op te leiden (51 procent). Ook werd het werk anders georganiseerd door bijvoorbeeld functies en taken te combineren (50 procent) en medewerkers meer uren te laten werken (41 procent). Acties met betrekking op het behouden en ontwikkelen van medewerkers werden eveneens ingezet, met name op het gebied van vitaliteit (48 procent), onboarding (47 procent) en stimuleren van leren en ontwikkelen (47 procent).

Uitgaven externe inhuur gedaald

Gemeenten gaven in 2024 gemiddeld iets minder uit aan externe inhuur: het aandeel ten opzichte van de loonsom daalde naar 17,5

procent in 2024 (18,1 procent in 2023). Ook het aantal gemeenten dat actief beleid voert om externe inhuur te beperken, is toegenomen naar 57 procent in 2024 (50 procent in 2023). Dit heeft mogelijk te maken met de opheffing van het handhavingsmoratorium van de Wet Deregulering Beoordeling Arbeidsrelaties (DBA). Het terugdringen gebeurde namelijk vooral door tijdelijke arbeidsovereenkomsten aan te bieden of flexibele banen om te zetten in vaste banen.

Instroom jong talent nam toe, behoud blijft lastig

Gemeenten slagen er steeds beter in om jongere medewerkers aan te trekken. De gemiddelde leeftijd daalde opnieuw naar 46,5 jaar en het aandeel jongeren (onder 35 jaar) in de instroom steeg licht naar 43 procent. Toch blijft behoud van jongeren een punt van zorg. Het aandeel jongeren in de uitstroom blijft 23 procent en 65 procent van de gemeenten voert géén actief jongerenbeleid. Het personeelsbestand van gemeenten blijft, ondanks opnieuw een daling van de gemiddelde leeftijd, relatief vergrijsd: 57 procent is 45 jaar of ouder, tegenover 43 procent van de beroepsbevolking. Vrouwen zijn met 45,5 jaar gemiddeld jonger dan hun mannelijke collega's (47,7 jaar) en ze zijn opnieuw vaker te vinden in leidinggevende functies. Met 46 procent (2023: 45 procent) ligt dit een stuk hoger dan het landelijke gemiddelde van 30 procent.



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



'Werknemers willen leidinggevende die polarisatie actief aanpakt'

Ruim een derde van de werkenden stelt dat conflicten op de werkvloer hun productiviteit beïnvloeden. Vooral jongeren hebben hier last van, blijkt uit onderzoek van uitzendorganisatie Randstad.

Werkgevers moeten dit actiever aanpakken. Want vaak zijn zij geneigd tot afwachten, bagatelliseren of vermijden, uit angst voor conflict of escalatie. Polarisatie verdwijnt echter niet vanzelf, en negeren is geen optie. Polarisatie schaadt niet alleen de werksfeer, maar zorgt ook voor minder goede samenwerking en prestaties. Het zet mensen tegenover elkaar, terwijl teams juist moeten samenwerken.

Het goede voorbeeld geven

Werkgevers, leidinggevend en teammanagers moeten daarom actief ingrijpen en steeds het goede voorbeeld geven. Zo

moeten zij duidelijke gedragsnormen stellen. Kritiek moet bijvoorbeeld altijd inhoudelijk zijn en nooit op de persoon, ook niet in groepsapps en e-mails.

Ook moeten zij ervoor zorgen dat collega's zonder oordeel naar elkaar luisteren. Bij verhitte discussies is het beter om te vragen: "wat maakt dit voor jou belangrijk?", in plaats van direct het eigen standpunt te verdedigen. Als emoties te hoog oplopen, is het beter het gesprek later voort te zetten, wellicht zelfs met een neutrale gespreksleider.

Professionaliteit voorop

Ook is het belangrijk dat zij zich richten op de

gezamenlijke doelen en resultaten. Dat brengt werknemers in teams samen en gaat altijd vóór individuele belangen. Professionaliteit staat voorop, ook bij emoties.

Ten slotte moeten zij voorbeeldgedrag tonen door zelf altijd respectvol om te gaan met collega's van wie de mening haaks staat op hun eigen mening. Het gedrag van leiders zet de toon.

Managers en leiders moeten regie pakken, ook als het schuurt. Door polarisatie proactief aan te pakken, creëren zij een werkomgeving waarin verschillen bijdragen aan samenwerking en groei in plaats van een bedreiging te vormen.

 **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

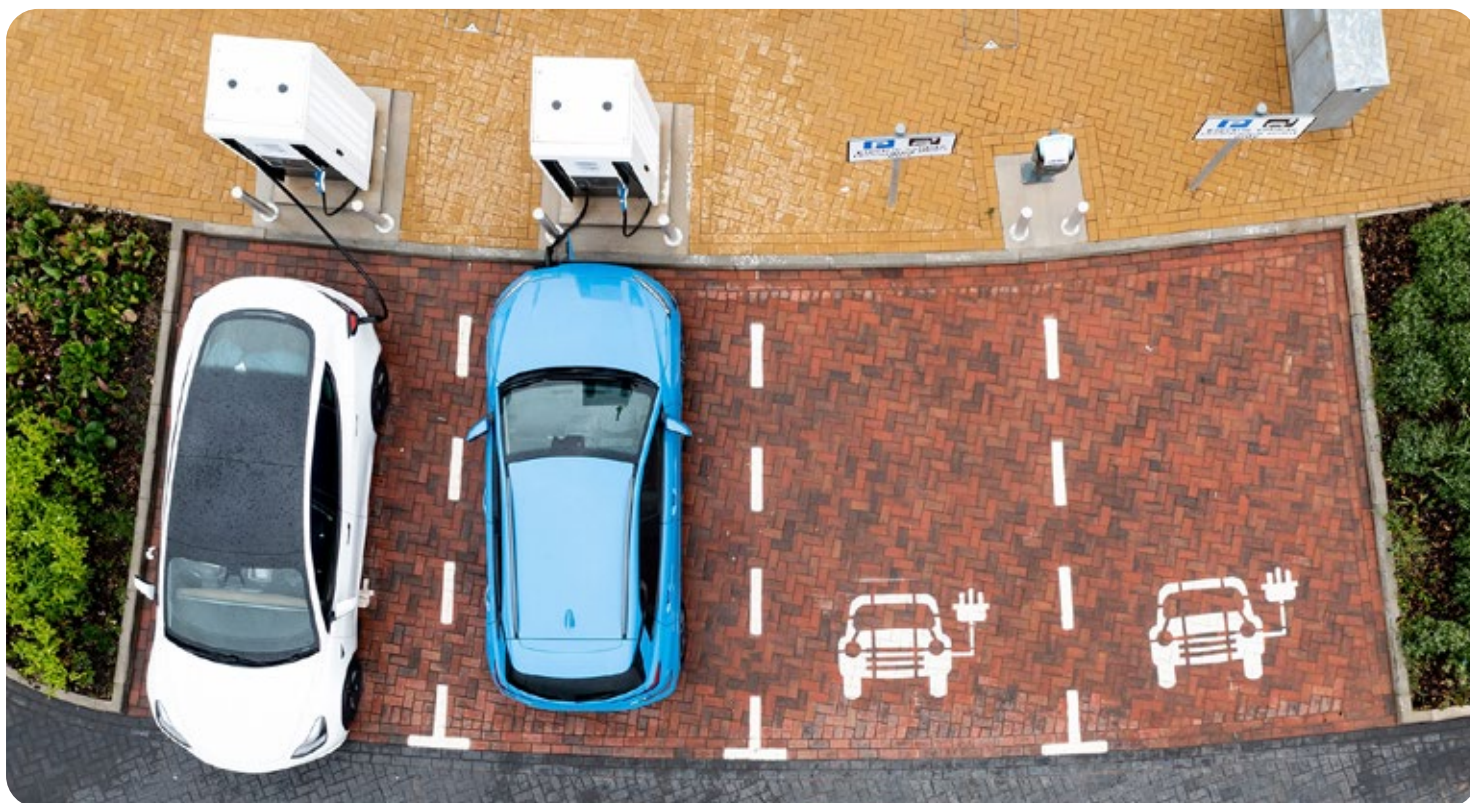
WAAROM BETONOPDEBOUW?

✓ 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



Dit zijn de 5 voordeligste EV's:

Heb je een zwak voor auto's en kan jij jouw ogen niet van een glimmende wagen afhouden? Dan is de kans groot dat je al eens op AutoScout24 hebt rondgesnuffeld – het Europese platform waar je zowel nieuwe als tweedehands auto's vindt.

Tekst en foto: Redactie

AutoScout24 heeft de vijf voordeligste elektrische auto's op een rij gezet. Hier zijn de top 5 voordeligste EV's waar iedere autoliefhebber blij van wordt:

- **Renault ZOE** – Gemiddelde prijs: €11.913,78

De Renault ZOE is al jaren een publiekslieveling. Compact, stijlvol en verrassend betaalbaar. Ideaal voor chauffeurs die graag milieubewust rijden zonder in te leveren op comfort.

- **Volkswagen e-Golf** – Gemiddelde prijs: €13.662,41

De e-Golf combineert het vertrouwde Volkswagen-gevoel met moderne elektrische technologie. Een perfecte keuze voor mensen die houden van innovatie.

- **Nissan Leaf** – Gemiddelde prijs: €13.940,64

De Nissan Leaf was één van de eerste volledig elektrische auto's op de markt en is nog steeds razend populair. Met zijn ruime interieur en betrouwbare prestaties is dit een echte gezinsfavoriet.

- **BMW i3** – Gemiddelde prijs: €17.310,49

Voor de liefhebbers die net dat beetje extra willen: de BMW i3 is een opvallende verschijning met een sportief karakter. Duurzaam, snel en altijd een blikvanger op de weg.

- **MG ZS** – Gemiddelde prijs: €17.879,98

De MG ZS biedt verrassend veel ruimte en comfort voor een scherpe prijs. Ideaal voor die graag met het hele gezin op pad gaan, zonder concessies te doen aan stijl of budget

Over AutoScout24.nl

AutoScout24 is het grootste Europese automotive digitale advertentieplatform. De online occasionportal helpt consumenten om snel, eenvoudig en zonder stress hun droomauto te vinden. Op AutoScout24 staan advertenties voor gebruikte en nieuwe auto's van autobedrijven en particulieren.

Daarbij biedt AutoScout24 advertentieruimte, zoals display advertising en het verkrijgen van leads aan bedrijven in de automotive

sector en toeleveranciers. AutoScout24 is de nummer één van Nederland en Europa en biedt met het grootste aanbod de meeste keuze voor de consument.

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





Prijsverschil tussen snelweg en reguliere pomp bereikt nieuw hoogtepunt: 18,7 cent

Automobilisten die tanken langs de snelweg betalen inmiddels gemiddeld 18,7 cent per liter meer, dan wanneer ze een reguliere locatie kiezen. Dit blijkt uit de nieuwste cijfers van MultiTankcard, gebaseerd op transactiedata over de periode januari tot en met mei 2025. Het prijsverschil neemt al jaren gestaag toe: in 2022 bedroeg het nog 14,3 cent, in 2023 was dat al 15,2 cent, en vorig jaar liep het op tot 17,5 cent. De huidige stand markeert het hoogste verschil sinds de start van de metingen.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Volgens Patrick Roozeman, directeur van MultiTankcard, is het verschil inmiddels structureel geworden: "Tanken op de snelweg is eigenlijk niet meer te verantwoorden vanuit puur kostenperspectief. Ook zakelijke rijders worden hier steeds scherper op en passen hun gedrag hierop aan. Wij zien een duidelijke verschuiving naar voordeligere locaties buiten het snelwegennet."

Friesland tankt opnieuw de hoofdprijs

De gemiddelde literprijzen van E10-benzine, de meest gebruikte brandstofsoort in Nederland, lopen sterk uiteen per regio. De duurste benzine werd opnieuw gemeten in Friesland. De afgelopen 2 jaar kwam de gehele top-3 ook uit deze provincie. De absolute koploper is het Friese Hollum op Ameland, waar de gemiddelde benzineprijs uitkwam op €2,2979 per liter. Ook Tzummarum, Midsland en Nes op Ameland behoren tot de duurste locaties, waarmee Friesland de gehele top van de ranglijst inneemt.

Waar tank je het goedkoopst?

Opvallend is dat Limburg zich voor het eerst in jaren in de top-3 goedkoopste

tankgemeenten nestelt. Zowel Oostrum (€1,7665), als Heide (€1,7758) in Limburg noteren bijzonder scherpe benzineprijzen. Samen met Koewacht in Zeeland (€1,7732) vormen zij de drie goedkoopste tanklocaties van Nederland. Voor Limburg is dit een primeur; in de afgelopen drie jaar eindigde de provincie niet één keer in de goedkoopste top-3.

Wanneer gekeken wordt naar afzonderlijke tankstations, voert Joontjes Kredittank in Steenwijk (Overijssel) de lijst aan met een gemiddelde benzineprijs van €1,7428 per liter. Ook Kuster Energy in Uft (Gelderland) met €1,7432 en Fieten Olie in Steenwijk (Overijssel) met €1,7503 behoren tot de goedkoopste locaties voor E10.

Bij dieselstations staat TinQ in Hengelo (Overijssel) op de eerste plaats met een gemiddelde prijs van €1,5125 per liter. Op plek twee volgt Roeleveld-Rolink in Denekamp (Overijssel) met €1,5199, gevolgd door Tamoil in Rotterdam (Zuid-Holland) met €1,5202 per liter.

Brandstofverbruik daalt, elektrisch laden stijgt

Naast opvallende prijsverschillen laat het brandstof- en laadgedrag van zakelijke rijders ook een duidelijke trendbreuk zien. Ten opzichte van dezelfde periode in 2024 daalt het aantal tanktransacties bijna dubbel. De hoeveelheid getankte liters daalde in exact hetzelfde tempo.

De daling in brandstof is te verklaren vanuit de continue toename in elektrisch laden via de MultiTankcard-laadpas. De transitie is niet (meer) te stoppen. Voor Roozeman is dit geen toeval: "De zakelijke rijder is bezig met een stille transitie. Waar de overstap naar elektrisch rijden lange tijd vooral beleidsmatig en toekomstgericht werd benaderd, zien we nu voor het eerst een directe vertaling in het gedrag."

Meer informatie over MultiTankcard is te vinden op www.multitankcard.com.

'Rest van Nederland moet voorbeeld nemen aan circulaire aanpak Friesland'



Zowel op nationaal als internationaal niveau laat Friesland opvallend goede circulaire prestaties zien. De provincie wint 10,6 procent van de grondstoffen terug en gebruikt ze opnieuw. Het Nederlands gemiddelde is 9,8 procent en het wereldwijde gemiddelde slechts 6,9 procent. De Friese mentaliteit werkt: samenwerking (met meer dan 180 partijen), daadkracht op lokaal niveau en vooral gewoon doen. Iedereen moet een voorbeeld nemen aan deze aanpak. Want juist door te doen, brengen we de circulaire economie dichterbij.

Tekst: redactie. | Foto: redactie

Veel mensen denken dat de overheid in actie moet komen om de circulaire economie werkelijkheid te laten worden. Friesland bewijst echter dat het ook anders kan. Bedrijven, overheden en kennisinstellingen kunnen op lokaal niveau samenwerken aan circulaire oplossingen, als ze de intrinsieke motivatie hebben.

Tegelijkertijd kan de overheid wel degelijk helpen, bijvoorbeeld door producenten te

ondersteunen bij het terugbrengen van grondstoffen in de keten en het hergebruiken ervan. Op dit moment zijn circulaire keuzes vaak duurder: producenten die inzetten op hergebruik moeten fors investeren, terwijl niet-duurzame concurrenten deze extra kosten niet hoeven te maken. Dit zorgt voor oneerlijke concurrentie en belemmert de opschaling van circulariteit. Door bijvoorbeeld het btw-tarief op duurzaam geproduceerde producten te verlagen, wordt hergebruik

financieel aantrekkelijker. Zo stimuleert de overheid circulair gedrag en ontstaat er een eerlijker speelveld. Op de lange termijn wordt circulair produceren daarmee niet alleen de juiste keuze, maar ook de voordeligste. Alleen samen maken we de circulaire economie werkelijkheid.

'Stroomnet hapert door regels waardoor energietransitie dreigt te vertragen'



Tekst: redactie. | Foto: redactie

In grote delen van Nederland loopt de uitbreiding van het elektriciteitsnet forse vertraging op, zo meldde netbeheerder TenneT. De oorzaak ligt volgens het bericht in personeelstekorten, langdurige vergunningstrajecten en problemen met stikstofregels. Hierdoor vinden veel nieuwe aansluitingen voor woningen, bedrijven en duurzame energieprojecten later dan gepland plaats.

Deze vertraging mag niemand verbazen. De complexiteit van grootschalige netuitbreidingen is al jaren bekend. In een land waar regelgeving, participatie-eisen

en juridische procedures de infrastructuur nauwlettend volgen, zijn tijdsoverschrijdingen eerder regel dan uitzondering.

Wat structureel ontbreekt, is bestuurlijke flexibiliteit. Vergunningsprocessen zijn niet ontworpen op urgentie en schaal. Dat leidt tot verlamming in plaats van versnelling. De energietransitie vraagt om een ander tempo, maar onze systeemwereld blijft draaien op oude spelregels.

Als expert in elektrificatie en netcongestie waarschuw ik: deze vertraging is geen incident maar een symptoom van een breder

probleem. Zonder fundamentele herziening van onze aanpak, van regelgeving tot uitvoering, riskeren we uitgestelde projecten, economische schade en klimaatdoelen die uit zicht raken.

Daarom pleit ik voor een 'stuwmeer-aanpak' in regelgeving: versnelde en gestandaardiseerde procedures voor netprojecten, inzet van uitzonderingsroutes bij acute congestie, en bestuurlijke regie die past bij de urgentie van deze tijd. Dit is niet alleen nodig om de netten op tijd klaar te krijgen, maar om de energietransitie überhaupt mogelijk te maken.

Accountants en Adviseurs  SCHUITEMAN ACCOUNTANTS & ADVISEURS www.schuiteman.com	Advocaten  HEIJINK & MEURE ADVOCATEN www.heijinkenmeure.nl	Advocaten  Van Veen ADVOCATEN www.vanveen.com	Arbeidsmarkt  Werkgevers Servicepunt www.wsp-regiofoodvalley.nl
Autoschade herstellen  SCHADE HERSTEL Midden Nederland Auto's Bestelbussen Trucks Caravans Campers Autoverhuur www.schadeherstelmn.nl	AVG-check  AVGCARE privacy goed geregeld www.avgcare.nl	Beton  betonopdebouw.nl www.betonopdebouw.nl	Bouwmanagement Vastgoedbeheer  B.V. STICHTS BEHEER VAN 1952 www.stichtsbeheer.nl
Brandveiligheid  BRAND-VEILIG TOTALE AANPAK BRANDVEILIGHEID WWW.BRAND-VEILIG.NL www.brand-veilig.nl	Detachering en bemiddeling  HETWERKT NU. www.hetwerktnu.nl	Elektrotechniek  Top Elektrotechniek www.topelektrotechniek.nl	Evenementen  Stuif evenementen www.stuifevenementen.nl
Financiële diensten  SNS www.snsbank.nl	Financieringen  FINANCIERINGS GilDE regelt elke MKB financiering www.financieringsgilde.nl	Fiscaal Juristen  Added Value Fiscaal Juristen B.V. www.avfj.nl	Goede doelen  GIRO 555 www.giro555.nl
ICT-beheer  hupraict. www.hupra.nl	ICT Campus  ICTCAMPUS REGIO FOODVALLEY www.ICTcampus-foodvalley.nl	ICT, communicatie en beveiliging  Lagarde groep www.lagarde.nl	ICT & TELECOM nieuws  RESELLERS BUSINESS www.resellersbusiness.nl
ICT Valley  ICT VALLEY www.ICTvalley.nl	Mediabedrijf  GRANDONI MEDIA www.grandoni.nl	Marketing & Communicatie  studio STERK STAAL www.studiosterkstaal.nl	Notarissen  olenz notarissen www.olenz.nl
Online Marketing  INVICTUS ONLINE MARKETING www.invictusonlinemarketing.nl	Opleidingen  CHE CHRISTELUKI HOGESCHOOL EDE www.che.nl	Software  experlogix www.experlogix.com	Veiligheidstrainingen Brandbeveiliging Service & Advies  AREHBO www.arihbo.nl
Web & Design  /blits. design development online marketing www.wijzijnblits.nl	Werving & Selectie Detachering  DEKKER Services Logistiek Industrie Techniek Zakelijke dienstverlening www.dekkerservices.nl	Zonnepanelen  ARIENS SOLAR www.arienssolar.nl	Zwenk- en bokwielen  INDUSTRIAL SOLUTIONS colson WORLDWIDE NO.1 www.colson-europe.nl



organisatie | productie | verhuur

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



Postbus 1172 | 3900BD | Veenendaal | info@stuifevenementen.nl | +31 318 518973



ARIENS SOLAR

Gratis SDE aanvraag

ZONNEPANELEN VOOR DE AGRARISCHE SECTOR, RETAIL EN INDUSTRIE

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

WWW.ARIENSSOLAR.NL



**ZOECT 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**