VALLEI

valleibusiness.nl | Jaargang 41 | nummer 1 | Maart 2025

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE FOODVALLEY REGIO



Moore MKW heeft alles wat jij als toekomstgerichte ondernemer nodig hebt

INTERVIEW WETHOUDER MARCO VERLOOP

WERKEN AAN HET VEENENDAAL VAN DE TOEKOMST

PLATFORM E EN DE ORIËNTATIECARROUSEL ENERGIETRANSITIE

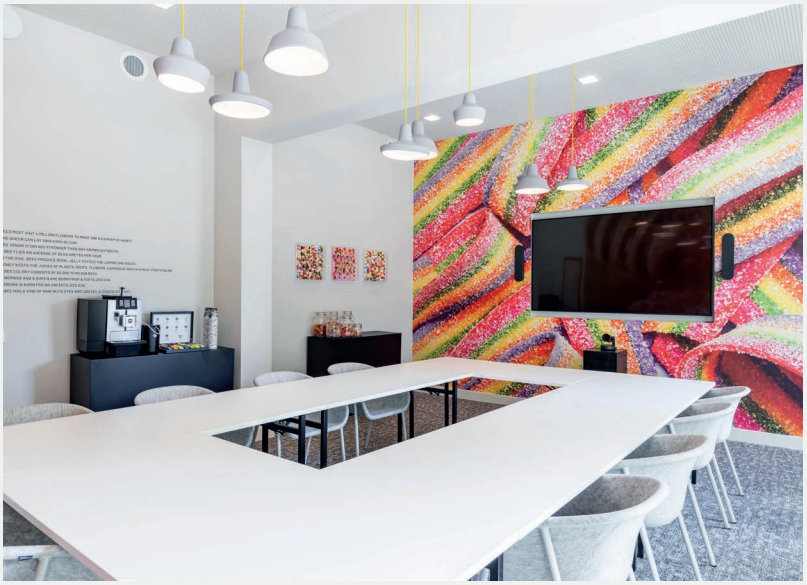
'ENERGIETRANSITIE NOODZAAKT WERKGEVERS OM WENDBAAR TE ZIJN'

BMV Bedrijfsmakelaars
026 355 21 00

MAURITS
KAZERNE

Jouw vergadering in een uniek rijksmonument?

Ontdek de Mauritskazerne.



De Mauritskazerne is een uniek rijksmonument in Ede voor vergaderingen. De statige entree, hoge plafonds en grote boogramen geven deze locatie zijn onmiskenbare uitstraling.

Het draait bij de Mauritskazerne allemaal om foodbeleving, wat je onder andere terugziet in de vergaderruimtes. Overleg bijvoorbeeld in de Mush Room, brainstorm in de Sweet Room, houd je strategische sessie in de Potato Room of ga lekker actief aan de slag in de Chef's Room.

Natuurlijk zorgen wij ervoor dat het je tijdens jouw vergadering aan niets ontbreekt. Van koffie en thee met wat lekkers tot een verse lunch in onze lunchroom met veel producten van lokale voedselmakers.

360° tasting experience

Op zoek naar een perfecte break of afsluiting van jouw vergadering? Combineer de vergadering dan met de Tasting Room en duik in de wereld van onder andere superfoods, de prijswinnende Jersey-kazen of ambachtelijke kloosterbieren tijdens een verrassende proeverij van 20 minuten. Terwijl je proeft maak je via de 360° videowall kennis met de voedselmakers. In totaal zijn er zeven tastings beschikbaar, welke kies jij? Ontdek ze via www.mauritskazerne.nl/proeven.



De Mauritskazerne ligt op slechts vijf minuten lopen van het intercitystation Ede-Wageningen, maar ook met de auto is de kazerne goed bereikbaar. Je bent er vanaf de snelweg A12 binnen 10 minuten. Parkeren kan op het parkeerterrein naast de kazerne. Ideaal bereikbaar dus voor al jouw gasten!

BOEK NU JOUW VERGADERRUIMTE

Ontdek alle vergaderruimtes op www.mauritskazerne.nl/vergaderen en boek snel en gemakkelijk jouw ideale ruimte met eventueel een vergadertasting. Liever persoonlijk contact? Stuur dan een e-mail naar info@mauritskazerne.nl of bel 088 00 015 06.

EEN NIEUW JASJE

Elk jaar stellen we nieuwe voornemens op, zo ook bij het team van Vallei Business. Een van die voornemens was een nieuw jasje. Deze editie is het resultaat daarvan. De nieuwe huisstijl is geïnspireerd op die van Arnhem en Nijmegen Business. Deze beide regionale platforms, uitgegeven door RAN Media, hebben wij in juli 2024 mogen verwelkomen. De komende maanden worden er vanuit deze platforms diverse interessante netwerkbijeenkomsten georganiseerd. Daarover lees je meer in het interview met commercieel directeur Ber Pas.

Verder tref je in deze editie een coverstory met Moore MKW, dat bedrijven ondersteunt in elke fase van hun ondernemerschap met strategisch, financieel en fiscaal advies. Met 17 vestigingen, waaronder in Veenendaal, Amersfoort en Putten, is Moore MKW een toonaangevende accountants- en adviesorganisatie.

We spraken ook met Dennis Gudden en Joop Hazeleger van Platform E, een netwerk van bedrijven, opleiders, opdrachtgevers en overheden in de regio. Zij laten zien waar de kansen liggen om in een krappe arbeidsmarkt personeel te vinden met specifieke kennis en vaardigheden voor het werk in de energietransitie.

Ook ruim baan voor wethouder Marco Verloop van de gemeente Veenendaal. De gemeente Veenendaal ontwikkelt niet alleen een visie waar de stad, onder andere op het gebied van duurzaamheid, in 2050 moet staan, maar neemt samen met inwoners, bedrijfsleven en kennisinstellingen ook allerlei initiatieven om vandaag al concrete stappen te zetten richting mogelijke oplossingen.



van munster media publishers

Zakenmagazine voor de FoodValley regio

JAARGANG 41
Maart 2025 editie 1

REDACTIE ADRES
MVM Productions BV, Postbus 6684, 6503 GD Nijmegen
Kerkenbos 1075H, 6546 BB Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

UITGEVER
Michael van Munster

HOOFDREDACTIE (REDACTIONEEL)
Guus Hetterscheid

REDACTIE BIJDRAGEN
Aart van der Haagen, Baart Koster, Wilma Schreiber en Hans Eberson

FOTOGRAFIE
Aart van der Haagen, Marcel Krijgsman

VORMGEVING / OPMAAK
Ton van Zoest, Joost Franken

DRUK
Bal Media

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.
Joep van der Linden t: 024-6423449
Kerkenbos 1075H, 6546 BB Nijmegen
Tel. (024) 373 8505, Fax (024) 373 0933
info@vanmunstermedia.nl

ABONNEMENTEN
Abonnementen kunnen op elk gewenst tijdstip ingaan met en looptijd tot 31 december en worden automatisch verlengd tenzij de abonnee uiterlijk voor 31 oktober schriftelijk opzegt.
Abonnementsprijs per jaar 39 euro

COPYRIGHTS
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift verschenen artikelen wordt door de uitgever voorbehouden.

Hoewel de informatie gepubliceerd in deze uitgave zorgvuldig is uitgezocht en waar mogelijk gecontroleerd, sluiten de uitgever en de redactie uitdrukkelijk iedere aansprakelijkheid uit voor eventuele onjuistheden en/of onvolledigheid van de verstrekte gegevens.

© 2025 Overname van artikelen is slechts mogelijk na verkregen schriftelijke toestemming van de uitgever

Abonnees ontvangen
5 keer per jaar het vakblad,
toegang tot het volledige archief op www.valleibusiness.nl, 12x per jaar de digitale nieuwsbrief, korting op lezersaanbiedingen Vallei Business, gratis opname bedrijvengids en vacatureservice.

www.valleibusiness.nl

INHOUD

6 FOV Regio Foodvalley

8 Moore MKW heeft alles wat jij als toekomstgerichte ondernemer nodig hebt

12 Lancering Integraal Waterstofproject Regio Foodvalley 2025

14 Op de koffie bij Platform E en de Oriëntatiecarrousel Energietransitie

19 Koninklijke onderscheiding voor Wim Werkman

20 BOV pioniert in monitoring en beveiliging van bedrijventerreinen

24 Bergtopper

27 Column MKBTR

28 Werken aan het Veenendaal van de toekomst

32 Financieringsgilde kijkt met kritisch oog naar non-bancair financieren

35 Column Wolleswinkel Hofman Advocaten

36 Nieuwe regels voor zzp'ers

38 SEO-schrijven voor het MKB

40 Bedrijfsfinancieringen

42 Women in business

44 Column ISO Groep

46 Column CTS IT

48 Managementtrends 2025

53 RAN en Van Munster

54 Zustainables

56 Interview met Jan-Joost Kroon

60 Fraude deepfakes



6

Als ondernemer weet je dat succes meer vraagt dan alleen een sluitende boekhouding. Je neemt strategische beslissingen, speelt in op veranderingen en zoekt groeikansen. Maar hoe weet je zeker dat je de juiste keuzes maakt voor de toekomst? Moore MKW ondersteunt bedrijven in elke fase van hun ondernemerschap met strategisch, financieel en fiscaal advies. Met 17 vestigingen, waaronder in Veenendaal, Amersfoort en Putten, is Moore MKW een toonaangevende accountants- en adviesorganisatie die ondernemers helpt bij het nemen van doordachte en toekomstbestendige beslissingen.

12

De lancering van het Integraal Waterstofproject Regio Foodvalley op 30 januari markeerde een belangrijke stap in de energietransitie en de toekomst van emissieloos transport. In een inspirerende setting kwamen bedrijven, kennisinstellingen en overheden samen om de samenwerking rond waterstof te versterken. De brede betrokkenheid toonde aan dat deze transitie breed gedragen wordt.





14

In een krappe arbeidsmarkt personeel vinden met specifieke kennis en vaardigheden voor het werk in de energietransitie, is een flinke uitdaging. Dennis Gudden en Joop Hazeleger van Platform E, een netwerk van bedrijven, opleiders, opdrachtgevers en overheden in de regio, laten zien waar de kansen liggen. Platform E geeft online een up-to-date overzicht van het kennisaanbod, brengt partijen met elkaar in verbinding en toont inspirerende voorbeelden.

19

Ondernemer Wim Werkman uit Veenendaal is benoemd tot Ridder in de Orde van Oranje-Nassau. Op maandag 10 februari ontving hij deze Koninklijke onderscheiding uit handen van burgemeester Gert-Jan Kats. Werkman heeft zich de afgelopen decennia ingezet voor het ondernemersklimaat, innovatie en duurzaamheid in Veenendaal en de Foodvalley-regio.





20

Technologische ontwikkelingen als AI en drones openen deuren om bedrijventerreinen beter te beveiligen en te monitoren als het gaat om de thema's schoon, heel en veilig. Interessant wordt het wanneer één partij de handschoen oppakt om dit centraal te regelen. Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV) pioniert op dit gebied en op termijn zal de rest van de Regio Foodvalley van de opgedane ervaringen kunnen profiteren.

RIJK INVESTEERT OPNIEUW MILJOENEN IN REGIO FOODVALLEY

Regio Foodvalley ontvangt via een tweede Regio Deal Foodvalley 25 miljoen van het Rijk. Met deze nieuwe deal zetten Rijk en partijen uit de regio de goede samenwerking voort. "Samen blijven we werken aan een mooie toekomst voor inwoners en ondernemers in Regio Foodvalley", aldus René Verhulst, voorzitter Regio Foodvalley. De focus in de tweede Regio Deal ligt op verantwoord groeien, regionaal ontmoeten en innovatief ondernemen.

In 2024 werd de eerste Regio Deal Foodvalley, met een investering van 20 miljoen vanuit het Rijk, afgesloten. Het Rijk is positief over de resultaten uit deze eerdere deal en de geslaagde samenwerking tussen zowel Rijk en regio als tussen ondernemers, onderwijs en overheid binnen de regio. Met deze nieuwe Regio Deal kan de regio versneld werken aan slimme oplossingen om beperkte ruimte goed te benutten, innovatie te stimuleren en ontmoetingen via cultuur en sport te bevorderen. Dit komt allemaal ten goede aan de ontwikkeling van de regio. Zo blijft Regio Foodvalley de topregio op het gebied van agrifood.

Ook Regio Foodvalley is verheugd dat het Rijk de samenwerking voort wil zetten. Verhulst: "Het aantal inwoners in onze regio groeit snel. Ondernemers, onderwijs en overheid werken samen om deze groei evenwichtig te laten verlopen. Het is goed te zien dat het Rijk weer fors in de regio investeert om ook in de toekomst met meer mensen fijn te kunnen blijven wonen, werken en ondernemen in Regio Foodvalley."

Stuurgroepvoorzitter van de Regio
Deal-aanvraag Gert-Jan Kats: "We zijn blij met de toekenning en staan als regio klaar om aan de slag te gaan. Zowel vanuit ondernemers, als onderwijs en overheid zijn veel concrete projectvoorstellen ingediend om te blijven werken aan een verantwoorde groei en een toekomstbestendige economie. Met de investering van het Rijk zullen we een groot aantal van deze projecten uit kunnen voeren."

Vervolg
De nieuwe Regio Deal Foodvalley is onderdeel van de zesde en laatste ronde Regio Deals die het Rijk toekent. De indieners van de projecten dragen zelf ook financieel of in natura bij aan de deal. Een vereiste voor toekenning is dat de regio minstens evenveel investeert als het Rijk.
Nu bekend is welke Regio Deals middelen krijgen, start het vervolgproces. De regionale triple helix partnerswerken samen met het Rijk en de provincies Gelderland en Utrecht de deal verder uit. Naar verwachting kan dan in september de daadwerkelijke deal worden ondertekend.

GELDERS MILIEUONDERZOEK NAAR MILIEUEFFECTEN VAN ZON, WIND EN WARMTE

De Provincie Gelderland heeft van alle mogelijke locaties voor duurzame opwek (zon en wind) in Gelderland waardevolle en objectieve informatie over mogelijke milieueffecten in beeld gebracht. Dit heet een milieueffectrapportage, ook wel planMER genoemd.

Definitief rapport medio 2025
Na deze ontwerp planMER stelt de Provincie Gelderland eerst een reactienota vast. Daarin wordt aangeven op welke manier de provincie de mogelijk zienswijzen die tijdens de terinzagelegging zijn ingediend, heeft verwerkt. Medio 2025 publiceert de provincie het definitieve milieueffectrapport.

Uitkomsten doorontwikkeling RES Regio Foodvalley
Regio Foodvalley zal de uitkomsten van het definitieve rapport betrekken bij de doorontwikkeling van de Regionale Energie Strategie (RES) Regio Foodvalley en onze energieambitie. Ook in onze regio is de ruimte beperkt en zullen we zorgvuldige afwegingen moeten maken waar windparken, zonnevelden en duurzame warmtevoorzieningen in onze regio zouden kunnen komen. Goede onderbouwingen zoals de milieu-informatie uit het planMER helpen daarbij.

Het onderzoek maakt geen keuzes voor locaties. Dat doen de regio's en gemeenten in Gelderland zelf via een uitgebreid participatieproces met de provincie, gemeenten, regio's, waterschappen, netbeheerders, ondernemers- en natuurorganisaties en inwoners samen.



REGIO FOODVALLEY MET FOODNL NAAR GRÜNE WOCHE IN BERLIJN

Van 16 tot en met 18 januari 2025 bracht FoodNL – het samenwerkingsverband van de vier voedselregio's Regio Foodvalley, AgriFood Capital, FruitDelta Rivierenland en Greenport Venlo – een bezoek aan de Internationale Grüne Woche, de grootste Europese agrifoodbeurs, in Berlijn.



Dit jaarlijkse evenement brengt voedselregio's, agrifoodondernemers, beleidsmakers en kennisinstellingen uit heel Europa samen om de laatste innovaties en ontwikkelingen in de sector te bespreken.

Ontmoetingen en samenwerking centraal
Een grote delegatie van FoodNL reisde naar Berlijn af voor verschillende activiteiten met als doel om de positie van de Nederlandse voedselregio's binnen Europa te versterken waaronder bestuurders vanuit Regio Foodvalley. Tijdens het bezoek stond netwerken met Europese regio's, vertegenwoordigers uit de agrifoodsector, en politici uit Den Haag en Brussel centraal. Ook vonden informatieve bijeenkomsten plaats, zoals die van LTO Nederland. De Grüne Woche bood ook een waardevolle gelegenheid om de samenwerking binnen FoodNL verder te versterken. De vier voedselregio's bespraken hoe lopende projecten elkaar kunnen aanvullen en opschalen, met het doel aantrekkelijker te worden voor samenwerking met Europese regio's en voor financiering vanuit Brussel. Zo werd er onder andere concreet gesproken over 'trace-ability' in de varkenssector, gericht op transparantie in de herkomst van voeding.

Ondernemers en kennisinstellingen in actie
Naast bestuurders maakten ook vertegenwoordigers van kennisinstellingen en ondernemers deel uit van de FoodNL-delegatie. Zij hadden de kans om in contact te komen met collega-ondernemers uit andere Europese regio's en met toonaangevende bedrijven zoals Vion Food Group en MSD, die aanwezig waren met stands op de beurs. Daarnaast werden er verbindingen gelegd met onderwijsnetwerken zoals het Greenpact, waarin onder meer HAS en WUR samenwerken aan toekomstgerichte agrifoodinnovaties.

Propositie voor een duurzamer voedselsysteem
Een van de hoogtepunten van het bezoek was de overhandiging van een gezamenlijke propositie van FoodNL aan staatssecretaris Jean Rummenie van het Ministerie van Landbouw, Visserij, Voedselzekerheid en Natuur (LVVN). Hierin beschrijven de vier regio's hoe zij bijdragen aan een duurzamer voedselsysteem. "Door vandaag te innoveren, maken we ons voedsel van morgen gezonder, duurzamer en betaalbaarder," aldus burgemeester Kees van Rooij, voorzitter van de Stuurgroep FoodNL. "Wat ons uniek maakt, is dat wij met ondernemers en kennisinstellingen werken aan groei en innovatie in agrifood, aan duurzame en toekomstbestendige voedselsystemen én aan voedselzekerheid voor een groeiende wereldbevolking. Onze focus ligt op voeding & gezondheid en eiwitinnovatie."

Hoewel de geplande ontmoeting met EU-commissaris Christophe Hansen niet kon plaatsvinden, blijft FoodNL zich inzetten om de propositie onder de aandacht te brengen. Een nieuw moment wordt gepland in Brussel.

FoodNL: Samen voor gezonde groei en innovatie
FoodNL is een samenwerkingsverband van de vier agrifoodregio's: AgriFood Capital, FruitDelta Rivierenland, Greenport Venlo en Regio Foodvalley. Samen vormen zij de grootste aaneengesloten en meest innovatieve voedselproductieregio in Europa. FoodNL richt zich op twee belangrijke innovatiethema's: voeding & gezondheid en eiwitinnovatie, met als doel gezonde groei en innovatie in de agrifoodsector te realiseren.

SUCCESVOLLE PROEF MET CIRCULAIR VEEVOER



In de Proeftuin Boer aan het Roer is een proef gedaan met het voeren van ontsloten grasvezelkuil aan geiten. Het circulaire voerconcept, ontwikkeld door Grassa, draagt op meerdere fronten bij aan een toekomstbestendige landbouw. "We kunnen de rijkdom van gras veel beter benutten", zegt Bob Lambrechts, productontwikkelaar bij Grassa.

Grassa heeft een methode ontwikkeld om eiwit te winnen uit gras en andere groene bladmaterialen. Door vers gras uiteen te rafelen en uit te persen, wordt eiwit gewonnen dat als vervanger van geïmporteerde soja kan dienen. De grasvezel die overblijft, behoudt juist die eiwitten en vezels die herkauwers beter kunnen verteren. Dat zorgt voor aanzienlijk minder uitstoot van fosfaat en ammoniak. "Er is geen restproduct", toont Lambrechts de circulariteit. "Alles wordt gebruikt. Zo ontstaat ook een aanvullend verdienmodel voor melkveehouders."

Gras om te kauwen
In de Pilot 'Gras om op te kauwen' kreeg Grassa de kans om op een geitenhouderij in Lunteren het circulaire voer te testen. "Geiten zijn kieskeuriger dan koeien", legt Lambrechts uit. Tijdens de proef is gekeken naar de acceptatie van het voer door de geiten en vervolgens naar het effect op de melkproductie. "We hebben het product in kleine stapjes geïntroduceerd en dat verliep heel goed. En er is geen negatief effect op de melkproductie of gezondheid, dus het voer is prima in te zetten", vat Lambrechts de conclusie samen.

Aansluiten bij praktijk
"We willen veehouders graag meenemen in ons verhaal. Dan is aansluiten bij de praktijk heel belangrijk", weet Lambrechts. Onderzoek zoals deze pilot binnen Regio Deal Foodvalley, zorgt voor meer draagvlak in de sector, merkt hij. "Betrokkenheid van LTO en de universiteiten van Wageningen en Utrecht bij de pilot maakt dat we op een gecontroleerde manier onderzoek kunnen doen. Daar voelt de veehouder zich ook comfortabel bij."

Grassa verwacht volgend jaar verder te kunnen groeien. "Schaalvergroting zorgt ervoor dat we aansluiten bij de praktijk en grondstoffen met zekerheid kunnen leveren." Het doel is uiteindelijk om veel efficiënter om te gaan met grasland.

"We benutten eiwit dat nu al geteeld wordt beter, zonder extra ruimte te gebruiken. Hiermee verduurzamen we de hele keten van gras tot voedsel. Die puzzel proberen we te leggen."



Moore MKW heeft alles wat jij als toekomstgerichte ondernemer nodig hebt

Als ondernemer weet je dat succes meer vraagt dan alleen een sluitende boekhouding. Je neemt strategische beslissingen, speelt in op veranderingen en zoekt groeikansen. Maar hoe weet je zeker dat je de juiste keuzes maakt voor de toekomst? Moore MKW ondersteunt bedrijven in elke fase van hun ondernemerschap met strategisch, financieel en fiscaal advies. Met 17 vestigingen, waaronder in Veenendaal, Amersfoort en Putten, is Moore MKW een toonaangevende accountants- en adviesorganisatie die ondernemers helpt bij het nemen van doordachte en toekomstbestendige beslissingen.

SAMEN TOEKOMSTBESTENDIG ONDERNEMEN

Accountant André van 't Hof en belastingadviseurs Martien Nelemans-Veldhuis en Rijndert de Bruin werken dagelijks samen met ondernemers om inzicht te geven in hun financiële positie, groeimogelijkheden te signaleren en strategisch advies te bieden. Dankzij deze multidisciplinaire aanpak helpt Moore MKW ondernemers om grip te krijgen op hun cijfers én – vooral – op hun toekomst.

"Met onze langdurige, actieve relaties staan wij klanten bij in elke fase van hun ondernemerschap, met aandacht voor duurzame groei en toekomstbestendige keuzes", begint André. "Een van onze krachten is dat we vooruitkijken en niet alleen achteraf analyseren. Waar wil een ondernemer over vijf jaar staan? Hoe kan hij groeikansen benutten en fiscale risico's beperken? Wij zetten cijfers om in concrete actiepunten."

ACCOUNTANCY: MEER DAN CIJFERS ALLEEN

Een sterke financiële basis begint met heldere cijfers. De accountants van Moore MKW helpen ondernemers niet alleen met het opstellen van de jaarrekening, maar fungeren ook als strategische sparringpartners. "We kijken verder dan de cijfers en helpen ondernemers bij beslissingen over groei, fusies en overnames", zegt André. "Persoonlijk contact staat daarbij centraal, met één vast aanspreekpunt per klant."

Door ondernemers niet alleen inzicht te geven in hun financiële situatie, maar hen ook te ondersteunen bij hun zakelijke keuzes, draagt Moore MKW bij aan duurzaam succes. "Het gaat erom dat ondernemers grip houden op hun toekomst en de juiste keuzes maken, zowel op korte als lange termijn. Als specialisten vanuit verschillende disciplines kunnen we mét elkaar de klant maximaal ondersteunen."

ADMINISTRATIEVE ONDERSTEUNING MET MONI

Als een ondernemer behoefte heeft aan ondersteuning na het wegvallen van een boekhouder of efficiënter wil werken, biedt Moni een flexibele oplossing voor administratieve ondersteuning en real-time financieel inzicht. Moni helpt ondernemers met diensten zoals Administratie & Controlling, IT Consultancy en Dashboards & Integraties. "Moni zorgt ervoor dat ondernemers betere beslissingen nemen op basis van accurate data", aldus André.

Met een persoonlijke controller en realtime dashboards biedt Moni direct inzicht in de financiële situatie van bedrijven. Dit maakt het niet alleen eenvoudiger om aangiftes te doen en strategische keuzes te maken, maar helpt ondernemers ook tijd en kosten te besparen. Moni is bovendien flexibel inzetbaar en past zich aan de specifieke behoeften van verschillende branches aan, zoals zorg, kinderopvang en automotive.

BELASTINGADVIES: PROACTIEF EN OP MAAT

De fiscale adviseurs van Moore MKW volgen de ontwikkelingen op de voet om ondernemers optimaal te laten profiteren van fiscale voordelen. "We bieden breed advies, variërend van bedrijfsopvolging en herstructurering tot estate planning en financiële planning", vertelt Martien. Daarnaast maken ze gebruik van het internationale Moore Global-netwerk om ondernemers ook over de grens te ondersteunen.

Door proactief mee te denken en maatwerkadvies te bieden, zorgt Moore MKW ervoor dat ondernemers niet voor fiscale verrassingen komen te staan. Martien: "Veel fiscale keuzes hebben grote impact op de financiële gezondheid van een bedrijf. Wij helpen ondernemers om de beste strategie te kiezen."





INTERNATIONAAL ONDERNEMEN ZONDER ZORGEN

Een sterk punt van Moore MKW is de internationale dienstverlening. “Steeds meer mkb’ers kijken over de grens, voor zowel uitbreiding als investeringen”, legt André uit. “Wij helpen ondernemers om niet alleen de kansen, maar ook de fiscale en juridische haken en ogen in kaart te brengen.” Dankzij het Moore Global-netwerk kan Moore MKW klanten begeleiden bij vestigingen in meer dan honderd landen, en andersom buitenlandse moederbedrijven helpen om zich in Nederland te vestigen.

Een praktijkvoorbeeld? “Een klant kocht een fabriek in Polen”, vertelt André. “Wij hielpen met de due diligence, de lokale fiscale verplichtingen en de administratieve inrichting. Door samen te werken met een partnerkantoor in Polen konden we zorgen voor een soepel traject.” Martien vult hierop aan: “Ook bij vastgoedbeleggingen in het buitenland bieden wij ondersteuning. Nederlanders kopen steeds vaker een vakantiewoning of een vastgoedbelegging in bijvoorbeeld Spanje, Oostenrijk of de Antillen. Wij helpen hen te begrijpen wat de fiscale gevolgen zijn en schakelen waar nodig lokale adviseurs in.”

ERFBELASTING: VERRASSINGEN VOORKOMEN

Ondernemers denken bij overlijden vaak aan erfbelasting, maar vergeten dat ook inkomstenbelasting een grote rol kan spelen. “Bij een directeur-grootaandeelhouder kan de belasting bij overlijden vele malen hoger uitvallen dan gedacht”, aldus Rijndert. “Het is belangrijk om dit vooraf goed in kaart te brengen.”

Daarom biedt Moore MKW een analyse van de fiscale gevolgen bij overlij-





den aan. “Veel klanten schrikken als ze zien hoeveel belasting er in een worstcasescenario betaald moet worden”, legt Martien uit. “Oude testamenten sluiten vaak niet meer aan bij de huidige wetgeving, situatie en wensen van de klant. Daarnaast spelen huwelijkse voorwaarden een belangrijke rol. Door tijdig te adviseren, kunnen ondernemers en hun families veel belasting besparen. Een financiële planning en schenkingsplan maken hierbij onderdeel uit van onze allround advisering.”

BEDRIJFSOPVOLGING: EERDER BEGINNEN LOONT

Bedrijfsopvolging is niet alleen een onderwerp voor ondernemers die bijna met pensioen gaan. “We zien steeds vaker dat ondernemers al op jongere leeftijd nadenken over het (gedeeltelijk) overdragen van hun bedrijf”, vertelt Rijndert. “Dat is een positieve ontwikkeling, want een doordachte planning kan veel fiscale voordelen opleveren.”



Bij bedrijfsoverdracht spelen juridische en fiscale vraagstukken een belangrijke rol. “Wat als het ene kind het bedrijf wil voortzetten en het andere niet? Hoe verdeel je het vermogen eerlijk?” Moore MKW helpt bij het opstellen van een plan dat past bij de wensen van de ondernemer en de wetgeving. “Schenkingen, huwelijkse voorwaarden en zeggenschap: alles moet kloppen”, zegt Martien. “Wij begeleiden dit hele traject.”

Daarnaast speelt fiscale optimalisatie een cruciale rol. “Een goede bedrijfsopvolging kan belastingvoordelen opleveren en ervoor zorgen dat een bedrijf op de juiste manier wordt overgedragen”, vult Rijndert aan. “Het is slim om hier op tijd over na te denken, zodat de continuïteit van de onderneming gewaarborgd blijft.”

MULTIDISCIPLINAIRE AANPAK ALS SLEUTEL TOT SUCCES

Een van de krachten van Moore MKW is de nauwe samenwerking tussen de disciplines accountancy, belastingadvies, corporate finance, internationaal ondernemen, audit, subsidieadvies, personeels- en salarisadvies en Moni. “Onze klanten profiteren van korte lijnen tussen bijvoorbeeld accountancy, belastingadvies en corporate finance”, zegt André. “Hierdoor kunnen we snel schakelen met de juiste specialist en ondernemers optimaal ondersteunen.”

In de Vallei-regio is de fiscale expertise van Moore MKW onderscheidend. Rijndert: “Ons team is groot en gespecialiseerd. Daardoor kunnen we ondernemers op elk gebied ondersteunen, van estate planning en bedrijfsovernames tot internationale belastingvraagstukken en complexe herstructureringen.” Of je nu internationaal wil uitbreiden, een bedrijf wil overdragen, fiscale risico’s wil minimaliseren of je administratie beter wil organiseren: Moore MKW biedt de inzichten en ondersteuning om toekomstbestendig te ondernemen!

Meer informatie: www.moore-mkw.nl

LANCERING INTEGRAAL WATERSTOFPROJECT REGIO FOODVALLEY 2025:

Een succesvolle start van de toekomst

De lancering van het Integraal Waterstofproject Regio Foodvalley op 30 januari markeerde een belangrijke stap in de energietransitie en de toekomst van emissieloos transport. In een inspirerende setting kwamen bedrijven, kennisinstellingen en overheden samen om de samenwerking rond waterstof te versterken. De brede betrokkenheid toonde aan dat deze transitie breed gedragen wordt.

VAN WERKPLAATS WATERSTOF NAAR EEN REGIONAAL PROJECT

Het project vindt zijn oorsprong in de Community of Practice Waterstof van Regio Foodvalley Living Lab Circulair, begeleid door Dina en Erik, waar sinds 2020 werd gewerkt aan innovatie en het doorbreken van het kip-en-ei-verhaal rondom waterstof. Door samenwerking tussen partijen uit de hele keten, van opwek tot transporteurs, en diverse domeinen zoals onderwijs, onderzoek, ondernemers en overheden, ontstond er onder andere dit concrete regionaal waterstofproject.

Na vier jaar kennisdeling en onderzoek verschoof de focus naar realisatie. Onder begeleiding van de Regio Foodvalley Living Lab Circulair gingen diverse partijen de samenwerking aan: tankstation Esso Spitsbergen Veenendaal, ACV-Groep, Gaasbeek's Automaten Service BV, Gemeente Veenendaal en Provincie Utrecht. Zij ondertekenden een samenwerkingsovereenkomst om waterstof in de mobiliteit verder te



brengen. Tijdens de lancering sloten ook Justin Janssen (Rabobank), Richard Kramer (Roordink Transport) en Yorick de Bruin (Wageningen MFC) zich aan.



INSPIRERENDE OPENING EN TALKSHOWS

De officiële opening werd verricht door de wethouder van Veenendaal, die het belang van waterstof als onderdeel van een duurzame en circulaire energievoorziening benadrukte. Hij stelde dat waterstof niet alleen ecologische voordelen biedt, maar ook economische kansen schept.

Tijdens de talkshows kwamen diverse thema's aan bod, zoals de beschikbaarheid van tankstations, de betaalbaarheid en de rol van de overheid in het samenbrengen van vraag en aanbod. Transporteurs gaven aan dat infrastructuur en prijsstelling cruciale factoren zijn. Jos van de Velde verwoordde het treffend: "Het blijft pionieren, maar je moet ergens beginnen."

In een latere talkshow werd de toekomstvisie besproken, waarin werd gekeken naar hoe waterstof kan worden geïntegreerd in industrie, bouw en logistiek. De ambitie werd uitgesproken om een Clean Energy Hub te realiseren waarin waterstof een centrale rol speelt.

WATERSTOFVOERTUIGEN EN BUSINESSCASE

Een van de hoogtepunten was de presentatie van diverse waterstofvoertuigen, waaronder de MAN HTGX. Richard Kramer legde uit hoe waterstoftechnologie bijdraagt aan het oplossen van netcongestie en hoe het voordelen biedt ten opzichte van elektrische alternatieven, zoals een grotere actieradius en kortere laadtijden.

Daarnaast werd ingegaan op de businesscase van waterstof. SWIM-subsidies en praktijkervaringen werden besproken. Frank Bouma van de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) gaf uitleg over de Subsidie Waterstof in Mobiliteit. Het werd duidelijk dat aanbestedingen steeds vaker zero-emissie eisen, wat een stimulans kan zijn voor bedrijven om de overstap naar waterstof te maken.

TOEKOMSTIGE PLANNEN EN SAMENWERKING

Gilian Rijnsaardt presenteerde de plannen voor een waterstoftankstation in 2028 bij het bestaande tankstation Esso Spitsbergen. Ondernemers die een waterstofvoertuig willen aanschaffen, kunnen zich bij hem melden voor een gezamenlijke SWIM-aanvraag.

Regina Horbach en Bert Strijker bespraken de resultaten van het 'Convenant Waterstof in Mobiliteit Provincie Utrecht' en de stappen die al zijn gezet. De Provincie Utrecht speelde een belangrijke rol bij de lancering van deze samenwerking op 18 januari en ondersteunt de verdere ontwikkeling.

SYMBOLISCHE ONDERTEKENING EN NETWERKBORREL

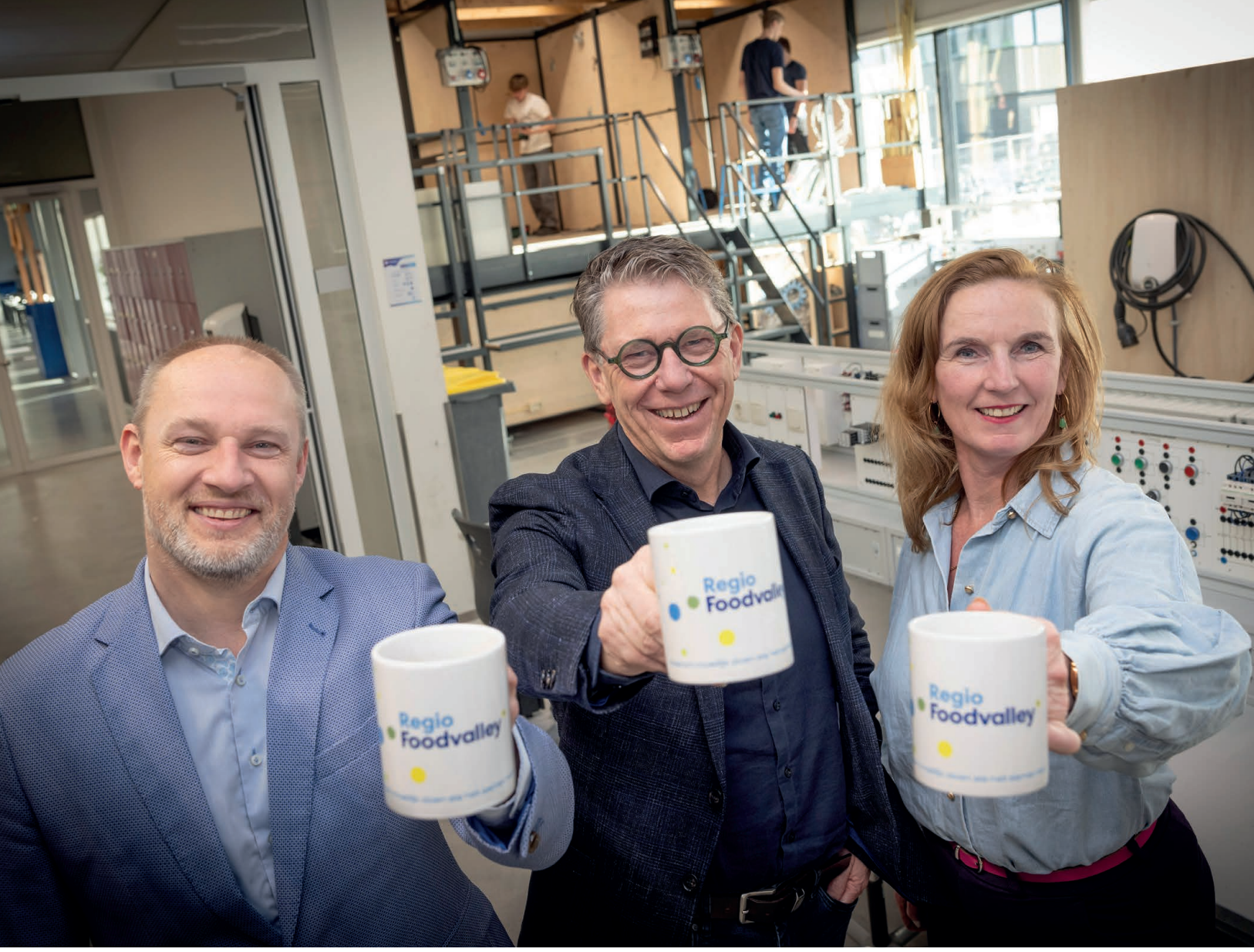
De samenwerkingsovereenkomst werd formeel ondertekend door alle betrokken partijen. Dit onderstreepte de brede steun voor het project en het gedeelde geloof in de toekomst van waterstof. Een van de ondertekenaars vatte het treffend samen: "Ik voel aan alles dat het kantelpunt voor waterstof is bereikt."

Tijdens de netwerkborrel werd enthousiast gereflecteerd op de lancering en de vervolgstappen. "We zetten vandaag de eerste stap om het kip-en-ei-verhaal te doorbreken. Dit biedt kansen voor ondernemers die durven innoveren," klonk het onder de aanwezigen.

Met een duidelijke visie, sterke samenwerking en concrete plannen is de basis gelegd voor een emissievrije toekomst. De komende jaren zullen uitwijzen hoe deze ambitieuze plannen werkelijkheid worden.

SLUIT JE OOK AAN BIJ HET WATERSTOFPROJECT REGIO FOODVALLEY

Wil jouw organisatie bijdragen aan een emissieloze toekomst? Sluit je dan aan bij het Waterstofproject Regio Foodvalley! Kijk voor meer informatie op www.regiofoodvalleycirculair.nl. Door samen te werken, versnellen we de transitie naar duurzame mobiliteit op waterstof.



OP DE KOFFIE BIJ PLATFORM E EN DE ORIËNTATIECARROUSEL ENERGIETRANSITIE

‘Energietransitie noodzaakt werkgevers om wendbaar te zijn’

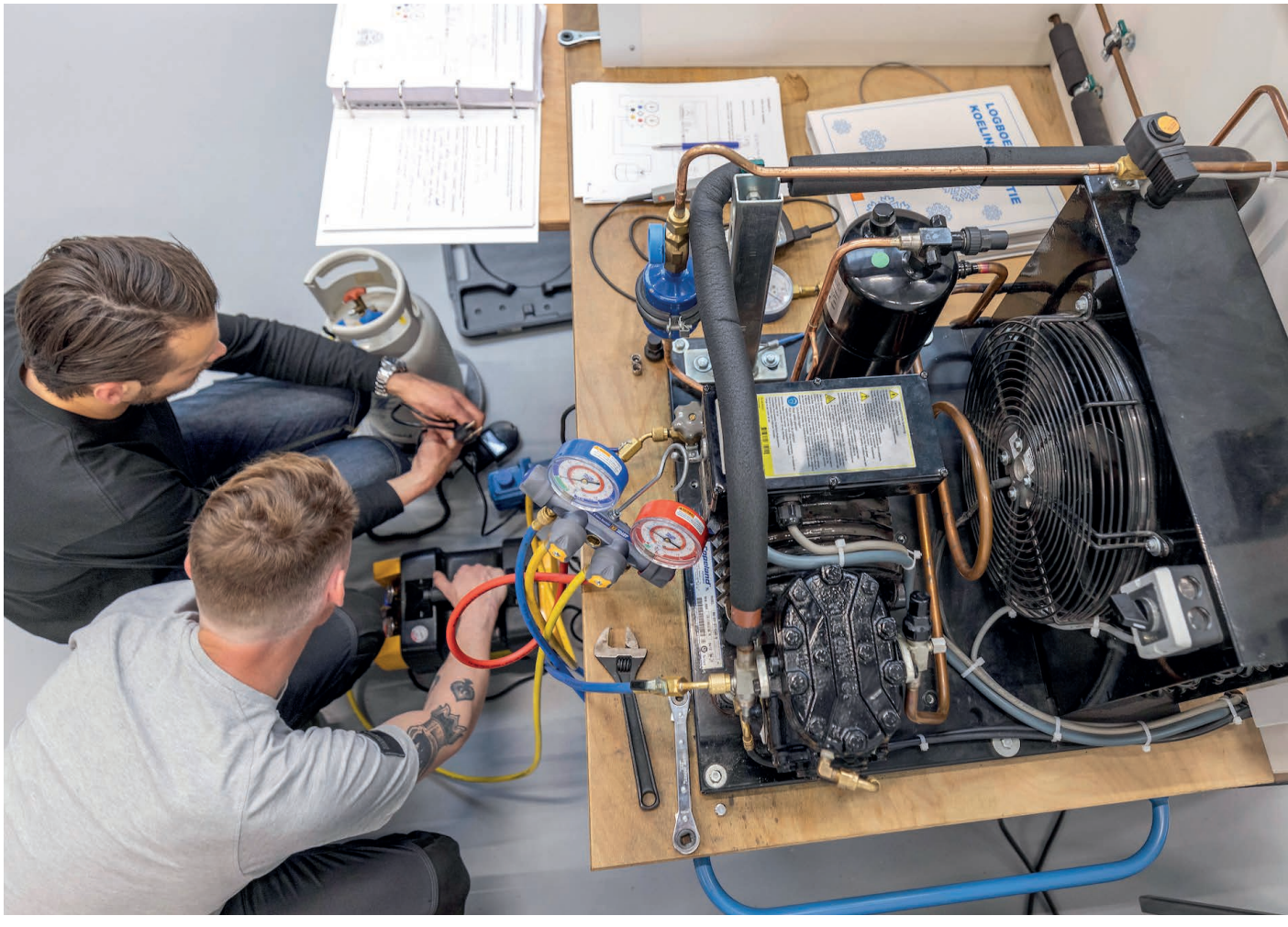
In een krappe arbeidsmarkt personeel vinden met specifieke kennis en vaardigheden voor het werk in de energietransitie, is een flinke uitdaging. Dennis Gudden en Joop Hazeleger van Platform E, een netwerk van bedrijven, opleiders, opdrachtgevers en overheden in de regio, laten zien waar de kansen liggen. Platform E geeft online een up-to-date overzicht van het kennisaanbod, brengt partijen met elkaar in verbinding en toont inspirerende voorbeelden. Met welke vraag over de energietransitie je als ondernemer bij Platform E terecht kan? Hazeleger is er duidelijk over: “Met élke vraag”, zegt hij beslist. “Of je nu iets wilt weten over opleidingen, of heel andere informatie zoekt in ons netwerk, neem vooral contact met ons op.”

Tussen zonnepanelen en laadpalen in een van de praktijklokalen van het Edese Technova College, zijn Hazeleger en Gudden aan het woord over Platform E. Zij hebben de koffiebeker doorgekregen van Arnold Versteeg en Carolien Huisman, die in het vorige interview vertelden over de Human Capital Agenda van Regio Foodvalley. Diane van Moerkerk, projectleider Oriëntatiecarrousel van het Leerwerkloket Regio Foodvalley is ook aangeschoven.

Hazeleger en Gudden gingen twee jaar geleden aan de slag als kwartiermakers voor het opzetten van een Energietransitie Academy in Regio Foodvalley om de toenemende vraag naar personeel in de energietransitie het hoofd te bieden. “Dat begon met een inventarisatie”, vertelt Hazeleger. “Wat is het onderwijsaanbod? Wat is de vraag? En welke hiaten zijn er? Het bleek dat er al veel onderwijsaanbod is, dat er een flink gat was tussen de vraag en de dagelijkse praktijk en dat de vraag breder is dan alleen de vraag naar snel inzetbare handjes.” Gudden: “We ontdekten ook dat de vraag naar goed opgeleid personeel nog niet zo binnenkwam. Het begint allemaal bij de opdrachtgever, zoals gemeenten en woningcorporaties, als aanjager van die vraag.” Daarom is Platform E nu meer dan alleen een scholingsnetwerk dat opleidingen in de energietransitie in kaart brengt. Het vormt een netwerk van bedrijven, opdrachtnemers, opleiders en overheden die kennisdelen en samenwerken om Regio Foodvalley koploper te maken in de energietransitie.

CONCRETE SUCCESSEN

“We verzorgen zelf geen opleidingen”, legt Gudden uit, “maar maken verbinding tussen partijen.” Op de website



van Platform E is het actuele overzicht te vinden van opleidingen in de energietransitie. Op alle niveaus en van beroepsopleidingen tot korte cursussen. Het maken van verbinding levert concrete successen op, laat Hazeleger zien. “Een docent van Het Streek kwam in contact met het vakcentrum Binnenklimaattechniek, waardoor jongeren uit het praktijkonderwijs mee konden op klus. In een meester-gezel constructie werden ze begeleid en konden ze al werkend leren.” Een opleiding hoeft niet altijd standaard te zijn, wil Hazeleger maar zeggen. “Samen kun je het vaak efficiënt oplossen. Zo hebben de jongeren hun VCA-certificaat kunnen halen door de lesstof visueel en praktisch te maken.”

In het netwerk van Platform E gaan partijen samen aan de slag met de thema’s energie, warmte en materialen. Samenwerking en kennisuitwisseling blijven niet alleen beperkt tot de regio. “Op het gebied van biobased bouwen wisselen we ervaringen uit met de Achterhoek”, zegt Gudden. “Lessen die zij daar geleerd hebben, proberen we naar onze regio te halen. Er wordt nu hier, net als in de Achterhoek, gewerkt aan een voorbeeldwoning die passend is voor de regio.” Platform E is aangesloten bij het programma Samen Biobased Bouwen, van het Living Lab Regio Foodvalley Circulair. “Wil je stappen zetten, dan zijn deze verbindingen tussen opdrachtgevers, bouwers en opleiders nodig”, zegt Gudden.

Waarom is het voor ondernemers belangrijk om werk te gaan maken met de energietransitie en wat is er voor nodig om klaar te zijn voor de toekomst? “De klimaatdoelstellingen moeten gehaald worden, de elektrificatie zet door en grondstoffen zijn eindig”, schetst Hazeleger de ontwikkeling. “Ook al is de praktijk soms weerbarstig en gaat het door politieke verschuivingen en problemen rond netcongestie nog helemaal niet zo hard met de energietransitie. Uiteindelijk gaan we wel die kant op. Er zit óók business in. De komende jaren moeten er in de regio 40.000 woningen bij komen.” Het vraagt flexibiliteit van ondernemers om te kunnen anticiperen op alle ontwikkelingen, ook als het gaat om bedrijfsprocessen en personeelsbeleid, geeft Hazeleger aan. “Kijk wat er om je heen gebeurt en zorg dat je wendbaar bent. Zoek ons op, denk mee en stel je vraag. We gaan op zoek naar het antwoord. Investeer in het netwerk en ga met elkaar aan de slag. Een leven lang leren is een verantwoordelijkheid van zowel de medewerker als de werkgever.”

ORIËNTATIECARROUSEL

Diane van Moerkerk van het Leerwerkloket Regio Foodvalley, aangeslo-

HUMAN CAPITAL IN REGIO FOODVALLEY

Bouwen aan een duurzame, gezonde en toonaangevende Regio Foodvalley is mensenwerk. Mensen zijn de drijvende kracht en waardevolle bron van onze regio. De sleutel tot succes is een sterke samenwerking. In Regio Foodvalley werken we aan een toekomstbestendige arbeidsmarkt waarin ondernemers, vakmensen en kenniswerkers elkaar versterken. In een krappe arbeidsmarkt, waarin meer en andere vaardigheden nodig zijn van werknemers, is het voor ondernemers een uitdaging om voldoende en passende mensen te vinden. Daarom is talent aantrekken, boeien, (leven lang) ontwikkelen en vitaal houden essentieel. We stimuleren vakmanschap en zorgen dat het opleidingsaanbod aansluit op de praktijk, zodat mensen zich een leven lang kunnen blijven ontwikkelen. We ondersteunen goed werkgeverschap en innovatie zodat een goede match tussen vraag en aanbod en een inclusieve arbeidsmarkt ontstaat. Met deze aanpak leggen we de basis voor een arbeidsmarkt waarin iedereen kansen krijgt én pakt. Benieuwd waar Regio Foodvalley zich mee bezighoudt? Kijk op www.regiofoodvalley.nl/programmas/human-capital-kennis-en-vakmanschap.



ten bij het netwerk van Platform E, ziet ook wat verbinding oplevert. Ze is projectleider van de Oriëntatiecarrousel Energietransitie, waarin zij-instromers kennis kunnen maken met werken in de sector. Tijdens de verschillende bijeenkomsten presenteren werkgevers hun branche en baankansen, waarna een maatwerktraject wordt aangeboden. “Dat varieert van een dagje meelopen tot een leerwerktraject”, legt Van Moerkerk uit. Waar partijen met elkaar in contact komen, wordt beeldvorming doorbroken, zo ervaart Van Moerkerk. “Een 60-jarige bezoeker van de bijeenkomst, die vanwege zijn leeftijd moeite had met solliciteren, vond meteen een baan.”

Platform E en het Leerwerkloket werken samen in de campagne ‘Kies je kans’, waarmee inwoners op het spoor worden gezet van een nieuwe of andere baan en daarbij worden begeleid. “Daar is echt behoefte aan, ook bij bedrijven”, signaleert Van Moerkerk. Ze ziet dat het voor grote bedrijven makkelijker is om aandacht te besteden aan human capital, dan voor MKB-bedrijven. Met de Oriëntatiecarrousels wil ze ondernemers daarom ook ontzorgen. “Wij nemen de organisatie van de bijeenkomsten op ons, ondernemers kunnen eenvoudig aansluiten, ze hoeven alleen maar aanwezig te zijn.” Tijdens de laatste Kies je Kans dag waren er meer dan tweehonderd bezoekers aanwezig. “We zijn inmiddels bezig met uitbreiding naar andere sectoren. Dus wil je een Oriëntatiecarrousel voor je eigen branche, laat het ons weten!”

DE KOFFIEBEKER GAAT NAAR...

…Jan Willem Nuis, leider van het onderzoeksproject Goed werkgeverschap in het MKB. Hazeleger, Gudden en Van Moerkerk geven met de koffiebeker alvast een paar vragen mee: “Wat is goed werkgeverschap? Denken we daar over vijf jaar nog steeds hetzelfde over? En wat levert goed werkgeverschap op?

MOORE MKW DEVENTER BETROUWBARE EN BETROKKEN PARTNER IN REGIO SALLAND



Stap binnen bij Moore MKW Deventer waar wij je begeleiden op de weg naar financiële stabiliteit en succes. Onze naam staat synoniem voor betrouwbaarheid, expertise en professionaliteit. Daarnaast werken wij vanuit de filosofie dat verbinding met de gemeenschap van Deventer en Salland belangrijk is. Zo willen wij concreet impact maken.

Met onze recente fusie, waarbij KroeseWevers en Moore MTH zijn samengevoegd tot Moore MKW, blijven wij dezelfde vertrouwde partner die je kent en waarop je kunt rekenen. Mét een vernieuwde focus die gericht is op het bijdragen aan persoonlijk geluk, zakelijk succes en onze samenleving.

LOKAAL BETROKKEN

Moore MKW-partner Rob Mulder en Senior Manager Corporate Finance Rob Koops vertellen gepassioneerd over 'hun' vestiging aan de Hanzeweg: "Wat Moore MKW Deventer zo uniek maakt, is allereerst onze sterke lokale aanwezigheid en ons actieve netwerk binnen de stad – die aanvoelt als een dorp – en de bredere regio Salland. Daarnaast zijn we niet zomaar een accountancy- en advieskantoor: wij zijn een integraal onderdeel van de lokale gemeenschap, waarbij we ons richten op het helpen van bedrijven en ondernemers om hun financiële doelen te bereiken. Elke dag weer met veel plezier!"

SAMEN BOUWEN WIJ AAN EEN STERKE EN WELVARENDE TOEKOMST VOOR DEVENTER EN DE REGIO SALLAND. WELKOM THUIS BIJ MOORE MKW!

MOORE MKW DRAAGT BIJ AAN DE ONTWIKKELING VAN REGIO, STAD EN BEDRIJFSLEVEN

Als Hanzestad die doordrenkt is van handelsgeest en een diepe onderlinge betrokkenheid, is Deventer meer dan alleen een plek om te wonen en te werken. Voor velen voelt het als een écht thuis. Mulder: "Bij Moore MKW begrijpen we dit en ondersteunen en adviseren wij met ons hele team met oprechte trots onze klanten." Met zijn rijke geschiedenis en levendige cultuur biedt Deventer een vruchtbare bodem voor ondernemerschap en groei. "Als financiële experts zijn we hier om lokale bedrijven te helpen gedijen en bloeien in deze dynamische omgeving", vult Koops aan.

GUNSTIGE LIGGING

"Bovendien biedt onze strategische ligging in Deventer ons een sleutelpositie in de regio. Vanaf onze goed zichtbare locatie zijn we gemakkelijk bereikbaar voor zowel klanten als collega's."

Mulder: "Ons kantoor fungeert als ontmoetingsplaats voor specialisten uit al onze vestigingen, waardoor we onze kennis en expertise kunnen bundelen ten gunste van onze klanten. Zeer waardevol."

SAMEN TOEKOMSTBESTENDIG

Moore MKW Deventer gelooft in het leveren van hoogwaardige financiële diensten met een persoonlijke touch. Als fullservice accountancy- en adviesorganisatie in Deventer hebben wij alles in huis voor ondernemers. Met meer dan 1.000 medewerkers verspreid over 19 vestigingen in Nederland en ons internationale netwerk Moore Global, adviseren wij ondernemers bij vraagstukken in iedere fase van het ondernemerschap waar ze mee te maken krijgen. Onder het motto 'Samen Toekomstbestendig' willen wij bijdragen aan persoonlijk geluk, zakelijk succes én onze samenleving.

Ga voor meer informatie over Moore MKW naar: www.moore-mkw.nl.

MOORE MKW



Koninklijke onderscheiding voor Wim Werkman

Ondernemer Wim Werkman uit Veenendaal is benoemd tot Ridder in de Orde van Oranje-Nassau. Op maandag 10 februari ontving hij deze Koninklijke onderscheiding uit handen van burgemeester Gert-Jan Kats. Werkman heeft zich de afgelopen decennia ingezet voor het ondernemersklimaat, innovatie en duurzaamheid in Veenendaal en de Foodvalley-regio.

Wim Werkman (73) heeft onder meer bijgedragen aan de ontwikkeling van Veenendaal op het gebied van ICT en innovatie. Als lid van de Raad van Toezicht bij de Stichting ICT Valley, een samenwerkingsverband van 120 bedrijven uit de regio, werkte hij aan de clustering van ICT-bedrijven en de ontwikkeling van de ICT Campus Veenendaal.

Als voorzitter van de Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV) realiseerde hij de fusie van zes ondernemers- en bedrijventerreinverenigingen. Zijn verbindende aanpak en inzicht in de behoeften van kennisinstellingen, overheid en ondernemers maken hem tot een gewaardeerde belangenbehartiger in de regio Foodvalley.

Als medeoprichter en voorzitter van het Living Lab Regio Foodvalley Circulair en het Regionale Energieteam Regio Foodvalley heeft Werkman zich ingezet voor de versnelling van de circulaire economie en de energietransitie voor bedrijventerreinen.

BOV PIONIERT IN MONITORING EN BEVEILIGING VAN BEDRIJVENTERREINEN

'We starten een pilot met drones'

Technologische ontwikkelingen als AI en drones openen deuren om bedrijventerreinen beter te beveiligen en te monitoren als het gaat om de thema's schoon, heel en veilig. Interessant wordt het wanneer één partij de handschoen oppakt om dit centraal te regelen. Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal (BOV) pioniert op dit gebied en op termijn zal de rest van de Regio Foodvalley van de opgedane ervaringen kunnen profiteren.

Als voorzitter van BOV en penningmeester van FOV Regio Foodvalley heeft Gerrit Valkenburg, zelf directeur-eigenaar van S for Software, onder andere de onderwerpen ICT, digitalisering en cybersecurity in zijn portefeuille. Dit laatste komt terug in het KVOB, Keurmerk Veilig Ondernemen Bedrijventerreinen, dat inmiddels aan alle locaties in Veenendaal is toegekend. "In samenwerking met Lupasafe hebben we een tool ontwikkeld die alle leden kosteloos op elke pc of laptop kunnen installeren en die monitort hoe het ervoor staat met de digitale beveiliging. Zonder in te grijpen echter, want dat laten we over aan ieders ICT-partner. De tool houdt in de gaten of de computer verouderde software of kwetsbaarheden bevat, checkt aan de hand van de domeinnaam of de web-



site voldoende veilig is, toetst mail adressen aan het darkweb om eventuele wachtwoordlekken naar boven te halen en leent zich voor het uitvoeren van nepphishingcampagnes, waardoor de hr-afdeling te weten komt wie van de medewerkers educatie op dit gebied nodig heeft. Er zit trouwens ook een e-learningmodule bij."

TWEE DATAPLATFORMEN

BOV focust zich op de bedrijventerreinen in Veenendaal ook op de openbare orde, fysieke beveiliging, actualiteiten en andere bijzonderheden. "Daartoe gebruiken we twee verschillende dataplatformen", legt Valkenburg uit. "Chainels is voor de community, om met leden te kunnen communiceren en elkaar over en weer op de hoogte te houden over bijvoorbeeld een weg die openligt, een inbraak, een evenement, een kandidaat voor een vacature of een defect aan openbare voorzieningen. Daarnaast kennen we het platform BOV-GIS, dat staat voor geografisch informatiesysteem. Dit verzamelt alle interessante data op het gebied van groen, grijs en blauw, dus natuurlijke elementen, infrastructuur, bebouwing en water. Op de kaart markeer je plekken waar iets aan de hand is, zoals een onveilige situatie. Aan gebouwen kun je bepaalde kenmerken hangen, bijvoorbeeld wie stroom nodig of juist over heeft en welke dakvlakken nog ruimte bieden om zonnepanelen neer te leggen. Dit alles om de bedrijventerreinen nu en in de toekomst beter te kunnen managen."

SCHOON, HEEL, VEILIG

In het verlengde daarvan ligt het derde project. Valkenburg: "In samenwerking met Schipper Security starten we een pilot om drones te laten vliegen over Ambacht/Nijverkamp. Enerzijds zal dat gebeuren als een directe reactie op een inbraak, binnen één tot twee minuten, met een zoeklicht en een camera in de lucht. Het apparaat staat live in verbinding met de meldkamer en kan meteen beeldmateriaal doorsturen, eventueel ook naar de politie. Bij vals alarm hoeft er geen auto naar de plek toe te rijden. Anderzijds willen we inspectieronden houden met drones die via AI zijn ingeleerd op de kenmerken schoon, heel en veilig. Ze herkennen bijvoorbeeld lachgaspatronen en volle vuilnisbakken, merken op wanneer voertuigen op een onveilige plek geparkeerd staan en zien hoe het groen erbij ligt. Aan de hand daarvan we sturen ze een melding door naar BOV-GIS of Chainels en kunnen we deze met actie opvolgen. Dit dient puur om de belangen van ondernemers te dienen en nadrukkelijk niet om ze te controleren. Het beeldmateriaal wordt geanalyseerd door een cloudserver, die de output met eventueel een snapshot bewaart, waarbij AVG oftewel privacywetgeving natuurlijk leidend is."



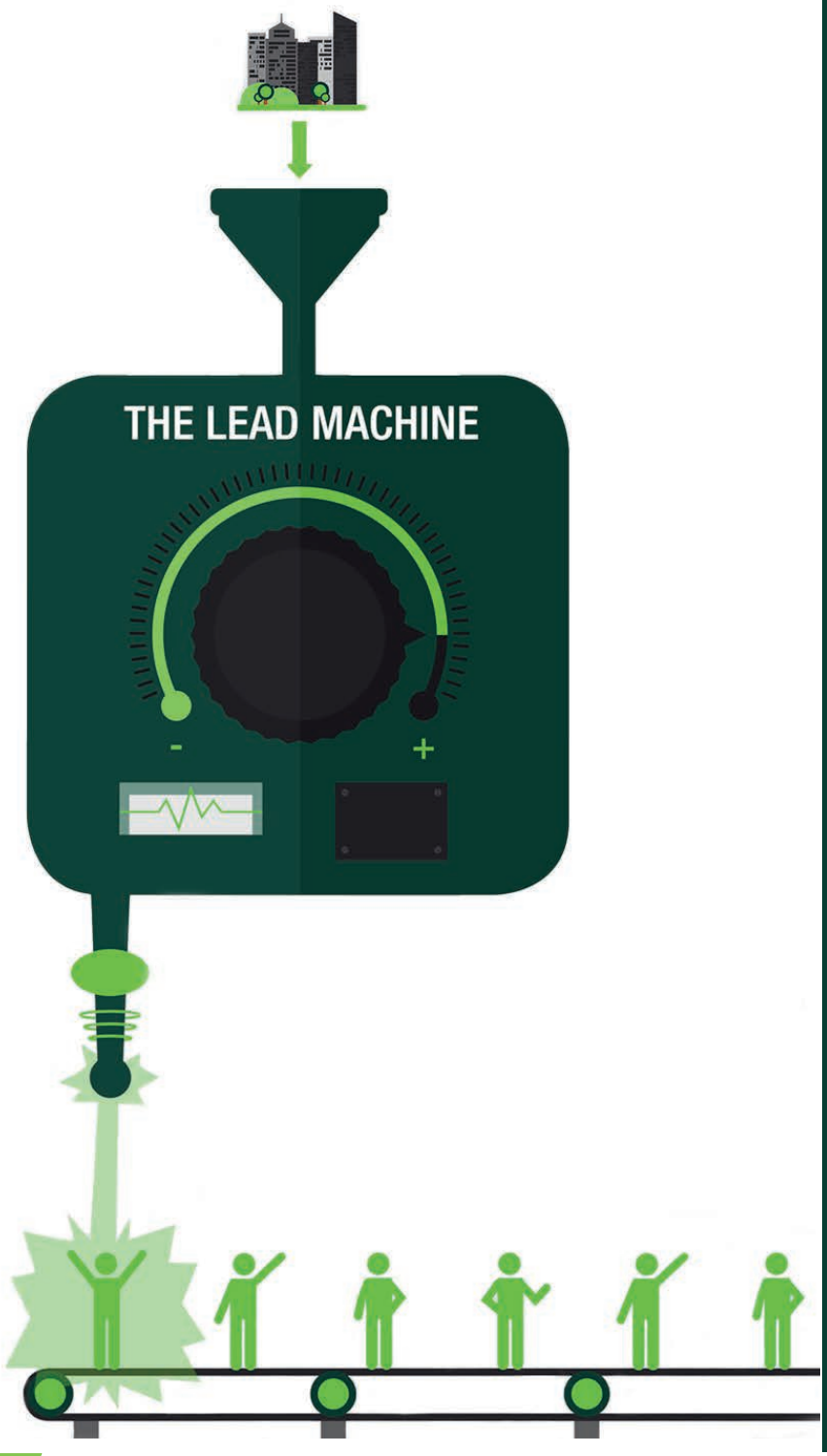
OVERHEDEN EN ONDERWIJS

De pilot met drones van BOV is voor zover bekend uniek in Nederland. "Vanuit ICT-stad Veenendaal hopen we deze rol te kunnen vervullen voor de regio," aldus Valkenburg. "Daarbij zien wij een grote meerwaarde in samenwerking met overheden - die het belangrijk vinden dat bedrijventerreinen op orde zijn - en onderwijsinstellingen." Het eerste zaadje blijkt geplant, want: "De gemeente Veenendaal heeft ons een mooie startsubsidie verstrekt voor het vrij kostbare ontwikkelingstraject, dat straks kan dienen als blauwdruk voor ander locaties binnen Regio Foodvalley. Richting het onderwijs levert dit interessante projecten op, zowel aan de kant van ICT als bedrijfskunde. Studenten kunnen veel leren over algoritmes, het geven van goede input aan een drone, het uitwerken van groen-grijs-blauwe scenario's en het meten daarvan." Zo pionieren andere partijen mee met BOV, uiteindelijk ten bate van de FOV Regio Foodvalley.

Meer informatie:
www.boveenendaal.nl
www.fovweb.nl

TEKST: AART VAN DER HAAGEN | FOTOGRAFIE: BOV/FOV

Op zoek naar nieuwe droomklanten?



Scan de QR-code en start vandaag met 25 gratis top leads!

0800-2028

aanmelden.datacollectief.nl

DATA-collectief

Mag ik commercieel voor u bellen?



DOEL?

U een-op-een ondersteunen in uw acquisitie en volledig te ontzorgen in uw marktbenadering. Om u, zoals wij dat noemen, verkoopontspanning te bieden.

Een Personal Sales Assistant (PSA) is een professionele, commercieel georiënteerde verkoopassistent. De PSA heeft het doel u een-op-een te ondersteunen in uw acquisitie en een constante stroom aan nieuwe afspraken te genereren. Met behulp van het DATA-collectief en Website-Leads worden interessante prospects geselecteerd en benaderd.

REGEL UW EIGEN PSA!
SCAN DE QR-CODE

www.psaprof.nl
0800-7727763

PSA professional
Personal Sales Assistant

Meer impact met je team? Zet niet alleen je hoofd, maar ook je hart en buik in!

Succesvolle bedrijven worden niet alleen gebouwd op strategie en analyses. De échte gamechangers benutten méér dan alleen hun IQ. Ze vertrouwen ook op de intelligentie van hun hart (verbinding en empathie) en buik (intuïtie en daadkracht).

Neem bijvoorbeeld Mark, manager bij een groeiend consultancybureau. Mark had alles goed geregeld. Zijn team bestond immers uit slimme, gedreven professionals .De strategieën waren goed doordacht en de processen strak ingericht. En toch… bleef écht succes uit.

Vergaderingen duurden eindeloos en er werden geen duidelijke beslissingen gemaakt. Projecten werden uitgesteld omdat niemand knopen doorhakte. Klanten voelden zich niet altijd écht gehoord. Mark wist dat zijn team potentie had, maar ergens liep het vast.

Alle vragen vielen op hun plek toen Mark VerticalQ ontdekte. VerticalQ is een talentenmeting met bijpassende programma's voor teamontwikkeling. Bij VerticalQ draait het niet alleen om de inzet van hoofdkwaliteiten, maar juist ook om de inzet van kwaliteiten uit het hart





en uit de buik. Tijdens een VerticalQ-talentenmeting wordt daadwerkelijk gemeten of talenten zich vooral bevinden in het hoofd, of juist in het hart of in de buik.

DE VERBORGEN KRACHT VAN HOOFD, HART EN BUIK

Wat Mark zich vóór de ontdekking van VerticalQ niet realiseerde, is dat hij en zijn team – zoals de meeste professionals – vooral vanuit hun hoofd werkten. Ze analyseerden, bedachten strategieën, stelden plannen op. Maar ze maakten te weinig gebruik van hun hart (empathie, verbinding) en buik (daadkracht, intuïtie).

En daar zit het probleem.

- **Te veel hoofd = denken zonder actie.** Gevolg: eindeloze overleggen waarin geen beslissingen worden genomen.
- **Te weinig hart = strategie zonder draagvlak.** Gevolg: klanten en collega's voelen zich niet betrokken.
- **Te weinig buik = plannen zonder fundering.** Gevolg: er is geen oog voor duurzame gezondheid van het bedrijf.

Een team dat alleen op IQ leunt, benut slechts een fractie van zijn potentieel.

DE DOORBRAAK: VERTICALQ IN ACTIE

Mark liet zijn teamleden een VerticalQ-talentenmeting doen, waarbij zichtbaar werd waar hun natuurlijke talenten lagen: in het hoofd, in het hart of in de buik. De inzichten waren verbluffend.

-Zijn strategen blonken uit in analyse, maar misten het vermogen om écht verbinding te maken met klanten.
-De actiegerichte medewerkers voelden intuïtief aan welke keuzes goed waren, maar kregen geen ruimte om door te pakken.
-De empathische teamleden zorgden voor harmonie, maar durfden niet altijd hun intuïtie uit te spreken.

Mark paste de teamdynamiek aan: hij gaf de buiktalenten meer beslissingsbevoegdheid, de hartmensen een grotere rol in klantgesprekken en zorgde ervoor dat de hoofdstrategen niet alles kapot analyseerden. Binnen een paar weken was de energie compleet anders.

Beslissingen werden sneller genomen. Klanten merkten de verandering. En Mark? Die had eindelijk het gevoel dat hij het volle potentieel van zijn team gebruikte.

VerticalQ is een talentenmeting die zijn basis kent in de Japanse Ki Aikido. Het uitgangspunt tijdens de talentenmeting is dat je in bepaalde houdingen krachtig staat, en in andere houdingen helemaal niet. De sterke houdingen die uit een meting naar voren komen vormen het talentprofiel, hier sta je letterlijk 'in je kracht'. De VerticalQ-talentenmeting bestaat uit negen houdingen, gekoppeld aan negen talentprofielen. De talentprofielen zijn doorontwikkeld vanuit het Enneagram. Inzicht in - en werken met de verticale intelligentie van teamleden leidt uiteindelijk tot duurzaam succes.

WAT LEVERT VERTICALQ OP?

- **Snellere en betere samenwerking**, doordat ieders natuurlijke kracht wordt benut.
- **Direct inzicht in talenten**, zonder ellenlange vragenlijsten.
- **Meer energie**, minder frustratie, teams functioneren met meer vitaliteit en impact.

IS JOUW TEAM KLAAR VOOR DE VOLGENDE STAP?

Succes draait niet alleen om slim zijn. Het gaat om het benutten van alle intelligenties: in het hoofd, het hart én de buik. VerticalQ helpt je team om beter samen te werken, sneller te schakelen en met méér impact te presteren.

MEER WETEN?

Kijk op www.bergtopper.nl/vq en ontdek hoe VerticalQ jou en je team naar het volgende niveau brengt!

Activeer het verborgen potentieel in jouw organisatie

Ben jij klaar voor verandering en wil je je projecten naar een hoger niveau tillen? ProjectPiloot helpt je verborgen talenten te activeren en je team vol vertrouwen en kracht naar de toekomst te leiden.

Gebruik de kracht van je eigen medewerkers en creëer een cultuur van succes, zelfs in tijden van personeelstekorten.

Check de website

Neem direct contact op met ProjectPiloot en zet de eerste stap naar een succesvolle transformatie.

www.projectpiloot.nl | info@projectpiloot.nl



Wim Rutten

1



BergTopper

Recruitment & Coaching

HOOFD	HART	BUIK
Strategie en creativiteit Ontwikkelen van ideeën Grondig uitwerken van plannen.	Transformatie en inzicht Harmonie en inclusiviteit Mensen kunnen inspireren.	Veiligheid en consolidatie Intuïtief aanvoelen en verbinding Actie, groei en bescherming





‘Ik maak me zorgen’

Als ondernemer of leidinggevende heb je niet alleen de taak om je onderneming draaiende te houden, maar ook om je medewerkers te motiveren en ondersteunen in hun werk. Soms betekent dat het voeren van lastige gesprekken. Wat doe je als een medewerker niet goed functioneert, vaak ziek is of onbegrijpelijk gedrag vertoont? Veel ondernemers en leidinggevenden vinden het moeilijk of spannend om dit bespreekbaar te maken, maar juist hier ligt jouw verantwoordelijkheid. Een goede werkgever toont zich juist ook op de momenten dat het minder goed gaat.

Maar hoe pak je zo’n gesprek aan? Een krachtige en eenvoudige manier om het gesprek te openen is met de zin: ‘Ik maak me zorgen.’ Dit toont aan dat je vanuit een positieve en betrokken intentie spreekt. Je wilt immers niet iemand onderuit halen, maar juist helpen om weer met plezier en succes te werken. Een veelgehoorde uitspraak is: ‘Hard op de inhoud, zacht op de persoon.’ Dit betekent dat je duidelijk en feitelijk bent over de situatie, terwijl je oog houdt voor het welzijn van je medewerker. Waarom functioneert iemand niet optimaal? Ligt het aan de competenties, spelen er privéproblemen of conflicten op de werkvloer? Door je zorgen te delen, geef je de medewerker de ruimte om te vertellen wat er speelt en samen naar een oplossing te zoeken.

Lastige gesprekken hoeven niet confronterend te zijn als ze met de juiste intentie gevoerd worden. Dus de volgende keer dat je twijfelt of je iets moet aankaarten, begin gewoon met: ‘Ik maak me zorgen.’ Het opent de deur naar een eerlijk en productief gesprek.

Hester Bunk
HR Businesspartner
MKBTR
www.mkbtr.nl





“Het is niet iets ‘wat onze tijd wel zal duren’, we moeten nu aan de slag. Die urgentie wil ik zo snel mogelijk tussen de oren krijgen”, aldus Marco Verloop, wethouder bij de gemeente Veenendaal.

Werken aan het Veenendaal van de toekomst

Circulariteit, energietransitie, duurzaamheid – al deze ontwikkelingen hebben grote impact op de economische en maatschappelijke ontwikkelingen in ons land. De urgentie tot verandering is hoog, aangezien er op diverse terreinen schaarste ontstaat. De gemeente Veenendaal ontwikkelt niet alleen een visie waar de stad, onder andere op het gebied van duurzaamheid, in 2050 moet staan, maar neemt samen met inwoners, bedrijfsleven en kennisinstellingen ook allerlei initiatieven om vandaag al concrete stappen te zetten richting mogelijke oplossingen. Om zo de economische en maatschappelijke toekomst van Veenendaal te borgen.

TEKST: WILMA SCHREIBER | FOTOGRAFIE: ANNEMARIE BAKKER

Het Veenendaal van de toekomst is dan ook geen extrapolatie van het Veenendaal in het verleden of heden. “Het gaat verder dan optimaliseren, het betreft een herontwerp van onze samenleving, mede noodzakelijk door circulariteit en digitalisering. Deze twee thema’s gaan onze toekomst bepalen”, stelt Marco Verloop, wethouder bij de gemeente Veenendaal met onder meer financiën, digitalisering, (circulaire) economie, energietransitie en duurzaamheid in zijn portefeuille. “Daarin willen wij onze inwoners, ondernemers en onderwijsinstellingen perspectief bieden. Dus niet alleen problemen duiden maar ook oplossingen bieden en aangeven welke stappen daar nu voor nodig zijn, om hen te motiveren hier hun bijdrage aan te leveren.”

Concreet gaat het dan om onderwerpen als circulaire economie, energietransitie en duurzaamheid, nodig voor de elektrificatie van vervoer, duurzame energie, het oplossen van de netcongestie en het isoleren van huizen. “Geen gemakkelijke opgave, veel dingen doen we voor het eerst en dan moet je dus nieuwe oplossingen vinden”, aldus Verloop. “Dat kun je zien als een bedreiging maar ik beschouw het liever als een uitdaging. Veenendaal is innovatief, hier en in de regio zijn veel mkb-bedrijven en kennisinstellingen die actief willen meedenken over oplossingen.”

KANSEN VOOR BEDRIJVEN

De landelijke en Europese doelstellingen op het vlak van duurzaamheid en energietransitie dienen als uitgangspunt voor de gemeentelijke doelstellingen, zoals meer gebruik van duurzame energie, en het verminderen van het gebruik van gas en elektriciteit. Verloop: “Duurzaam wonen, werken en duurzame mobiliteit betekenen wel iets voor onze inwoners en tevens voor onze eigen organisatie. Want als gemeente wil je ook voldoen aan deze normen als je dat vraagt van inwoners en ondernemers.”
De geschetste transitie gaat volgens de wethouder ook kansen opleveren voor ondernemers. “Als we al in een vroeg stadium hiermee aan de slag gaan, kunnen bedrijven straks een goede boterham verdienen aan de (door hen) ontwikkelde oplossingen. De regio bezit veel kennis en innovatiekracht op het gebied van circulariteit en duurzaamheid, wat ons als regio en als stad kan versterken”, zegt hij. “Zo proberen we abstract tot heel concreet doelstellingen rond circulariteit, duurzaamheid en energietransitie handen en voeten te geven.”

DUURZAME INITIATIEVEN

Het kost Verloop geen enkele moeite om deze uitspraak met allerlei initiatieven te illustreren. In nauwe samenwerking met Bedrijvenkring Ondernemend Veenendaal zijn bijvoorbeeld op drie bedrijventerreinen – Het Ambacht/Nijverkamp, De Faktorij/De Vendel en De Batterijen –zogeheten Smart Energy Hubs opgezet om elektriciteit op een goede manier te gebruiken, zodanig dat het elektriciteitsnet niet overmatig belast wordt en de bedrijfsvoering doorgang kan vinden. En wat te den-



ken van het waterstofproject, waarbij de gemeente de initiatiefnemer van een waterstoftankstation koppelt aan gebruikers en vervoerders, het eigen (beperkte) wagenpark en aan afvalinzamelbedrijf ACV. “Waterstof is toch een van de toekomstige energiedragers, dat willen we vandaag al vertalen in samenwerking om die ontwikkeling goed op te starten, samen met gebruikers en leveranciers.”

‘Als gemeente zijn we heel breed heel actief’

Een echt succesverhaal betreft het Energiebedrijf DEVO (Duurzame Energie Veenendaal Oost), dat een warmtenet in een van de woonwijken in de stad exploiteert en in de toekomst ook in andere wijken in Veenendaal een rol krijgt. Het energiebedrijf is 100 procent eigendom van de gemeente en won vorig jaar de prijs voor het meest innovatieve warmtenet. “We willen nu onderzoeken of warmtenetten een optie zijn voor meer woonwijken. In zogeheten buurtuitvoeringsplannen kijken we steeds per buurt wat de meest kansrijke manier is om duurzame energie in te zetten”, vertelt Verloop. “Nadrukkelijk betrekken we daar ook de inwoners bij en DEVO zelf speelt eveneens een rol in de plannen.” Een kleiner maar niet minder aansprekend initiatief is de Week van Duurzaam Veenendaal, waar samen met inwoners allerlei initiatieven worden ontplooid. Inwoners kunnen ook terecht bij het onlangs vernieuwde Trefpunt Duurzaam voor meer informatie over verduurzaming.

INZETTEN OP CIRCULAIR

Om ook zelf bij te dragen aan het Veenendaal van de toekomst, wil de gemeente maatschappelijk verantwoord opdrachtgever zijn en ook maatschappelijk verantwoord inkopen, wat zich vertaalt in eisen aan leveranciers op het vlak van duurzaamheid en circulariteit. Ook in bouwprojecten komt dit streven naar voren. “Momenteel werken we aan een integraal huisvestigingsplan voor het onderwijs in Veenendaal, waarbij oude schoolgebouwen op circulaire wijze worden vervangen door nieuwe.” Daarnaast is wethouder Verloop bestuurlijk trekker van het Living Lab Regio Foodvalley Circulair, een samenwerkingsverband van in totaal circa zestig partners, dat zich bezighoudt met zaken als circulair beton, een circulaire voedselketen en het monitoren van het grondstoffengebruik in de regio.
Ondernemers in de stad zijn ondersteund vanuit een innovatiefonds voor uiteenlopende duurzame initiatieven. Zo wordt onder meer een Energie Management Systeem (EMS) ontwikkeld, waarmee softwarematig kan worden geregeld dat bedrijven niet allemaal tegelijk de maximale hoeveelheid elektriciteit gebruiken om zo de netcongestie tegen te gaan. “Als gemeente zijn we dus heel breed heel actief. En dan niet alleen met onze visie op een duurzaam Veenendaal in 2050, maar ook met wat we vandaag de dag heel concreet kunnen doen”, benadrukt Verloop.

KRACHTEN BUNDELEN

Zijn voornaamste streven is nu bij alle betrokkenen urgentie te creëren. “Belangrijk is dat iedereen snapt dat we hard moeten werken aan de energietransitie, verduurzaming en circulariteit: verlaging van het materiaalge-

bruik. Er is geen tijd te verliezen. Ook de netcongestie moet worden aangepakt, anders staat de economie stil en gaat thuis het licht uit", betoogt hij. "Als overheid willen we hier een trekkende rol in vervullen, samen met onderwijs, onderzoek en bedrijfsleven. Als we onze krachten bundelen en ieder onze eigen rol vervullen, kunnen we een goede economische en maatschappelijke toekomst van Veenendaal borgen."

Hoe ziet dat Veenendaal van de toekomst er dan uit? In elk geval zonder fossiele brandstoffen, wat de vraag oproept hoe dan energie opgewekt en ingezet gaat worden. "Ook is er veel minder ruimte, dus moeten we zaken als wonen, werken, energie opwekken en mobiliteit op manieren oplossen die we nu nog niet hebben bedacht", schetst Verloop. "Want hebben we in 2050 nog wel ruimte voor alle auto's? Hoe komen we tot meer duurzame vormen van mobiliteit? En gaan we meer thuiswerken, nog verder digitaliseren, automatiseren en robotiseren? Vaststaat dat het werk van mensen er anders uit zal komen te zien."

'De urgentie zal ook creativiteit en innovatiekracht losmaken'

NU AAN DE SLAG

Veelal onbekende uitdagingen dus. "Het is zoeken, dat is ook een kenmerk van innovatie. Je weet niet wat je zult tegenkomen, maar moet er wel op inzetten om ergens te komen. De overvloed aan materialen en ruimte is voorbij, we krijgen in toenemende mate te maken met schaarste. We zullen manieren moeten vinden om hier richting de toekomst mee om te gaan", aldus Verloop. "Vooruitkijken helpt ons ook om als gemeente meer zelfvoorzienend te worden en daarmee onze afhankelijkheid te verkleinen."

Tot die tijd is het zaak om als gemeente, ondernemers, inwoners en kennisinstellingen het maximale te doen naar eenieders vermogen. "Het is niet iets 'wat onze tijd wel zal duren', we moeten nu aan de slag. Die urgentie wil ik zo snel mogelijk tussen de oren krijgen", stelt Verloop. "Gelukkig beschikken we over de kennis, het bedrijfsleven en de motivatie om ook oplossingen te kunnen bedenken en samen de uitdagingen aan te gaan. Dat helpt ons om de economische voordelen voor het bedrijfsleven te benutten en de samenleving van Veenendaal op een goede manier in stand te houden. En ik ben ervan overtuigd dat de urgentie ook creativiteit en innovatiekracht zal losmaken en dat er nieuwe kansen ontstaan. De huidige en komende generatie jongeren spelen daar een belangrijke rol in."





FINANCIERINGSGILDE KIJKT MET KRITISCH OOG NAAR NON-BANCAIR FINANCIEREN

'Pas op voor hoge liquiditeitsdruk'

Het is gunstig voor het ondernemersklimaat dat de financieringswereld tegenwoordig zoveel alternatieven biedt wanneer een aanvrager bij de bank nul op het rekest krijgt. Tom Baerends en Gerard Oostermeijer van Financieringsgilde Ede - Veenendaal staan daar als onafhankelijk adviseurs ook zeker niet afwijzend, maar wel kritisch tegenover. “Pas op, want er gelden vaak condities die voor een hoge liquiditeitsdruk kunnen zorgen.”

TEKST: AART VAN DER HAAGEN | FOTOGRAFIE: ARJENNE NIESSINK



"Heel eerlijk: ten opzichte van het alternatieve domein bieden banken veelal betere voorwaarden, vooral ten aanzien van rente, provisie en administratieve kosten," steekt Tom Baerends van wal. "Partijen als Swishfund, BridgeFund en Yeaz maken het voor mkb'ers mogelijk om binnen 24 of 48 uur over geld te beschikken, maar kijk niet op van dertig tot veertig procent aan kosten per jaar plus de verplichting om in een hoog tempo af te lossen, vaak binnen twaalf maanden. Die liquiditeitsdruk kunnen de meeste kleine ondernemers niet aan en dan gebeurt het meer dan eens dat ze in een hoog tempo moeten bijfinancieren. Zo dicht je het ene gat met het andere." In veel van deze gevallen ziet Financieringsgilde Ede - Veenendaal mogelijkheden om lucht te creëren. "We inventariseren de financierbaarheid. Hoeveel afloscapaciteit zit er in de eigen exploitatie en is er een onderpand dat zekerheid kan geven? Mocht de casus in het bankwezen knellen, dan liggen er in het alternatieve domein vaak oplossingen, zoals crowdfunding. Een dergelijk traject begeleiden wij volledig. Misschien valt de rente wel hoog uit, maar gaat de aflossingstermijn naar vier of vijf jaar, wat lucht geeft."

BALANSMANAGEMENT

Zoals bekend zeggen banken niet graag 'ja' op aanvragen met een verhoogd risico. Er kan volgens collega Gerard Oostermeijer van Financieringsgilde Ede - Veenendaal ook een andere oorzaak ten grondslag liggen aan een afwijzing. "De bancaire sector voert een zogeheten balansmanagement, dat neerkomt op het bereiken van een evenwicht in het financieren van verschillende branches. Zo beogen ze de risico's te spreiden en zich niet te binden aan sectoren met een schaduwzijde. Ook duurzaamheid wordt een steeds belangrijker aspect. We zien dit onder andere bij het financieren van commercieel vastgoed. Mocht er een economische recessie uitbreken, dan daalt mogelijk de waarde en/of kunnen huurders niet meer aan hun verplichtingen voldoen, wat de aflossing richting de bank in gevaar brengt. Er zijn gelukkig gespecialiseerde vastgoedfinanciers in de markt, zoals Briqwise, DCMF en Nestr, die bijvoorbeeld een pensioenpot beleggen of een investeerder voor een specifieke casus zoeken. Vaak kan de aanvrager flexibele afspraken met hen maken ten aanzien van onder meer de aflossing, maar let er wel op dat de totale kosten hoger zullen liggen dan bij een bank, mede door de rol van deze financier."

RENTE NIET OP OFFERTE

Een gebruikelijke financieringsvorm om de liquiditeit te verruimen, bijvoorbeeld in de opstart- of een doorgroeifase van een bedrijf, is leasing van voertuigen en waardevolle machines. "Bij aanschaf nieuw of als bestaande activa," licht Baerends toe. "De markt kent veel gespecialiseerde partijen op dit gebied, zoals Beequip, Abcfinance en traditionele autoleasemaatschappijen. Zij hanteren veelal behoorlijke rentetarieven. Soms wel het dubbele van wat een bank rekent, die naast het beoordelen van het object een debiteurenanalyse uitvoert en daarmee een breder beeld van de financierbaarheid verkrijgt. Ondernemers die een voorstel bekijken zeggen 'ja' op de maandelijkse termijn, zonder naar het rentepercentage te kijken, dat ook vaak helemaal niet op de offerte vermeld staat." Oostermeijer noemt in het kort nog enkele andere vormen van alternatieve financiering. "Qredits, een stichting zonder winstoogmerk die zich richt op de onderkant van het mkb, zoals starters. Verder kennen we factoring of het bevoorschotten van facturen om bijvoorbeeld bij een snelgroeiend bedrijf meer werkkapitaal te organiseren. Steeds vaker zien we informal investors, zakelijke en particuliere investeerders die zich met name in het onroerend goed begeven. Dan praat je over een een-op-eenrelatie met veel ruimte voor flexibiliteit, waarbij het geld vaak snel en soms tegen lage kosten beschikbaar is, vooral binnen eigen sociale kring. In alle gevallen blijft de boodschap: houd de condities zorgvuldig tegen het licht."

Meer informatie: financieringsgilde.nl

FOLKERS
TOEGANGSTECHNIEK

Folkers Toegangstechniek ontwerpt, levert, monteert en beheert innovatieve oplossingen op het gebied van (prefab) draai- en schuifpoorten, slagboominstallaties, bollards (wegzinkbare palen), speedgates, toegangscontrole, (video) intercom en CCTV (camera) installaties.

De grote inzet en flexibiliteit, de teamgeest in combinatie met de uitgebreide kennis van de componenten staan aan de grondslag van ons succes. Al bijna 20 jaar doen wij dit met passie in een team van leveranciers, opdrachtgevers en onze eigen mensen. Dat voel je, dat merk je.

Wij informeren adviseurs, architecten en eindgebruikers over onze producten en systemen. Wij zijn werkzaam in Nederland en België. Installateurs, overheidsinstellingen, bedrijven en particulieren behoren tot onze klantenkring.

Mogen we u binnenkort ook verwelkomen?











Onze gespecialiseerde medewerkers staan graag voor u klaar

Telefoonnummer: 033 24 66 438
Email: info@folkers-tt.nl

Zeilmaker 2
3861 SM NIJKERK

Better safe than sorry

Stel, je hebt een IT-bedrijf. Met de klant heb je afgesproken dat jullie geregeld backups maken van de bedrijfsgegevens. Zo staat het keurig opgenomen in de SLA die je hebt afgesloten.

Door een fout van jouw bedrijf is er op een kwaad moment geen backup beschikbaar. De klant lijdt schade en trekt bij jou aan de bel. Of stel: je hebt een verkeerd advies over de databeveiliging gegeven. Ontstaat er nu een datalek bij de klant die verband houdt met de slechte beveiliging, dan komt ook deze klant waarschijnlijk naar je toe met een schadeclaim.

Natuurlijk wil elk bedrijf het liefst fouten voorkomen. Maar waar gehakt wordt, vallen spaanders. Een fout blijft menselijk. Het is dan wel prettig om een goede verzekering te hebben die dit soort fouten kan ‘op vangen’.

Ik wil niet flauw zijn, maar ook daarin kun je een fout maken. Je zult de eerste niet zijn die denkt een goede polis te hebben. En er bij een schadegeval achter komt dat deze niet is gedekt. Bijvoorbeeld door een bepaalde, toevallig voor jouw bedrijf heel relevante, uitsluitingsclausule. Er zijn voorbeelden bekend van hosting-providers die een verzekering hadden waarin “verlies van data” was uitgesloten van de dekking. Best bijzonder voor een bedrijf waarvan de essentie het beschikbaar houden van data betreft. Krijgt zo’n provider te maken met een hack, dan zal het bellen van de verzekeraar een pijnlijke verrassing opleveren.

Of, wat ook voorkomt, dat je de verkeerde type verzekering hebt afgesloten. Vooral de bedrijfsaansprakelijkheidsverzekering (AVB) en de beroepsaansprakelijkheidsverzekering (BAV) worden nogal eens door elkaar gehaald.

De AVB verzekert tegen schade aan personen (letsel) en zaken. Bijvoorbeeld: iemand glijdt uit in jouw bedrijfspand en breekt z’n been. De letselschade valt dan onder de AVB.
Daarnaast heb je de beroepsaansprakelijkheidsverzekering (BAV). Deze verzekert tegen fouten bij de uitoefening van jouw beroep of bedrijf, of de geleverde diensten, waardoor jouw klant financiële schade lijdt. Denk aan een verkeerd advies, een foute berekening of meting. Of het niet wijzen van een klant op bepaalde risico’s. Het kan ook gaan om een fout in jouw onderzoek, waardoor de opdrachtgever omzet verliest. Of een fout in de databeveiliging, waardoor jouw klant data verliest – met een AVB komt het IT-bedrijf dan niet zover.

Daarom: Ga na of je de juiste verzekering hebt. En check periodiek of jouw verzekering nog passend is bij wat je doet. Check de dekking en de uitsluitingen. En al houd je niet van het lezen van de kleine lettertjes, neem een keer de tijd om je polisvoorwaarden door te lezen. Je wilt toch graag weten of je een veilig zit. Better safe than sorry.



Jan-Kees Karels
karels@wolleswinkelhofman.nl
wolleswinkelfhofman.nl

ZELFSTANDIGHEID TEGEN HET LICHT

Zachte landing neemt urgentie niet weg

Het zal geen zzp'er of organisatie die zelfstandigen inhuurt, zijn ontgaan: na jaren van discussie, onderzoek en lobby start de Belastingdienst per 1 januari 2025 met het controleren op schijnzelfstandigheid. Vooralsnog wordt alleen gewaarschuwd en is van boetes geen sprake. Deze zachte landing geeft partijen die dat nog niet hebben gedaan, kans om orde op zaken te stellen.



Vooral onder koeriers, markt- en opinieonderzoekers nam het aantal zzp'ers af.

De Belastingdienst handhaaft sinds januari 2025 actief op de juiste kwalificatie van arbeidsrelaties. Hiermee komt een einde aan het zogenaamde handhavingsmoratorium dat sinds 2016 directe sancties bij schijnzelfstandigheid uitsloot.

MAATWERK

Van schijnzelfstandigheid is sprake als een zzp'er feitelijk functioneert als werknemer. Er is sterke economische afhankelijkheid van slechts één grote opdrachtgever, veelal de enige klant. Bij het oordeel van de Belastingdienst gaat het altijd om maatwerk. Online staan tal van richtlijnen en stappenplannen die kunnen helpen bij de analyse van specifieke situaties.

DRIE HOOFDCRITERIA

Een combinatie van factoren bepaalt of sprake is van een dienstverband. Hierbij wegen drie hoofdcriteria mee:

- *Gezagsverhouding*
  In hoeverre heeft de zzp'er zeggenschap over het werk? Zijn er inhoudelijke aanwijzingen, moeten bedrijfsregels gevolgd worden, kan de zzp'er zelf bepalen hoe en wanneer er gewerkt wordt?
- *Arbeid*
  Is de zzp'er verplicht om het werk zelf uit te voeren of kunnen daarvoor ook anderen worden ingeschakeld?
- *Loon*
  Krijgt de zzp'er een vaste vergoeding voor zijn inspanningen. En welke betalingsafspraken zijn er?

GEVOLGEN

Als inderdaad schijnzelfstandigheid wordt vastgesteld, krijgt de werkgever te maken met fiscale consequenties. Denk aan het afdragen van loonheffingen en sociale premies. Verder zijn er arbeidsrechtelijke gevolgen zoals ontslagbescherming, loondoorbetaling bij ziekte en vakantierechten. Ook andere voorwaarden uit de wetgeving en cao zijn mogelijk van toepassing, bijvoorbeeld pensioenopbouw en bonussen.

ALLEEN WAARSCHUWEN

Als sprake is van schijnzelfstandigheid zijn de gevolgen aanzienlijk. Op aandrang van de Tweede Kamer is daarom in 2025 sprake van een zachte landing. De Belastingdienst waarschuwt wel maar deelt nog geen boetes uit, ervan uitgaande dat partijen alsnog actief maatregelen nemen om arbeidsrelaties op de juiste manier in te richten. Verder blijven goedgekeurde modelovereenkomsten tot eind 2029 geldig.

Vanaf 1 januari 2026 wordt eventueel te weinig betaalde loonheffing alsnog geïncasseerd. In principe niet verder terug dan 1 januari 2025, tenzij sprake is van kwade wil of het negeren van eerdere aanwijzingen. Ook kunnen boetes worden opgelegd.

ONVERMINDERD URGENT

Uitstel is geen afstel. Het voorkomen van schijnzelfstandigheid is onverminderd urgent. Voor zover dat nog niet is gebeurd, moeten opdrachtgevers en opdrachtnemers hun arbeidsrelatie kritisch tegen het licht houden en indien nodig aanpassen, contractueel en/of qua aard van de samenwerking. Dit voorkomt een hard gelag na de zachte landing.

TRENDBREUK

Nederland telt nog altijd veel zzp'ers, ruim 1,7 miljoen per eind 2024. Verwachting is dat dit aantal afneemt nu de Belastingdienst actief gaat controleren. Afgelopen jaar stopten volgens de Kamer van Koophandel 21.000 zelfstandigen met hun bedrijf, 54% meer dan in 2023. Vooral onder koeriers, markt- en opinieonderzoekers nam het aantal zzp'ers af. Ook in de gezondheidszorg zijn minder mensen als zelfstandige actief.
Weliswaar kwamen er vorig jaar 14.500 zzp'ers bij, per saldo daalde hun aantal met bijna 7.000. Hiermee is volgens de KVK sprake van een trendbreuk.

ZORGEN OM PENSIOEN

Een van de zorgen bij het grote aantal zzp'ers is hun financiële toekomst. Platform Boekhouder.nl publiceerde in januari 2025 de resultaten van een onderzoek onder 400 zelfstandigen. Meer dan de helft van deze zzp'ers heeft niets geregeld voor hun pensioen, zo blijkt. Een kwart bewaart hooguit tien procent voor later.

Onder de zelfstandigen uit het onderzoek die wel iets opbouwen, kiest een grote groep voor een reguliere spaarrekening. Hoewel sparen laagdrempelig is, kent deze methode belangrijke nadelen. Zo is de inleg niet fiscaal aftrekbaar, zoals bij pensioensparen op een geblokkeerde rekening wel het geval is. Zzp'ers lopen hierdoor belastingvoordeel mis.

FOTO: SHUTTERSTOCK/STOCK-ASSO

SEO ONDER DRUK

Maakt AI zoekoptimalisatie overbodig?

Ondernemers omarmen AI-tools steeds vaker. Ze gebruiken ze om notities te maken, teksten te redigeren en repetitieve taken te automatiseren. Maar ook voor zoekopdrachten winnen AI-tools als ChatGPT, GPTSearch en Perplexity terrein. Waarom nog tientallen websites doorspitten als je direct een helder, op maat gemaakt antwoord krijgt? AI-tools leveren in seconden een antwoord dat vaak nog beter is dan wat Google je biedt.

Dit kan niet zonder gevolgen blijven voor traditionele zoekmachines zoals Google. Veel mensen denken dan ook:

- Google heeft zijn beste tijd gehad.
- SEO is achterhaald – AI-tools nemen het over.

Maar is dat écht zo? Kun je je tijd en geld beter steken in AI-optimalisatie in plaats van SEO?

In dit artikel leg ik de feiten naast de hype. Wat betekent de opmars van AI-tools écht voor zoekmachines en SEO?

DE INVLOED VAN AI OP SEO

Vrijwel elke ondernemer of mkb'er investeert in SEO. Of het nu gaat om e-commerce, dienstverlening, of B2B-producten, nieuwe klanten en omzet komen binnen via je website of webwinkel.

Dit model werkt supergoed. Als je eenmaal mooie posities hebt behaald, verlies je die niet snel. Sommige mkb-bedrijven halen zelfs meer dan 70% van hun omzet uit bezoekers via Google.

Maar… heeft traditionele SEO dan nog zin? Het antwoord ligt in het verschil tussen Google en AI-tools!

HET VERSCHIL TUSSEN GOOGLE EN AI-TOOLS

AI-tools blinken uit in het beantwoorden van complexe vragen, data-analyse, voorspellingen en contentcreatie. Ze zijn gericht op feiten, wetenswaardigheden, en objectieve informatie. Google scoort hier minder goed. Voor informatieve zoekopdrachten zoals "Wat is handiger: gras of tuintegels?" of "Wat kost een stratenmaker per uur en per m2?" is een AI-tool vaak sneller en preciezer.



Bovendien levert dit type zoekopdracht Google nauwelijks inkomsten op. Geen advertenties, geen klikgeld. Dit soort informatief zoekverkeer zal dus sneller naar AI-tools verhuizen.

Bij commercieel zoeken, zoals het zoeken naar producten of diensten, draait het om emotie en persoonlijke keuzes. Het gaat minder om feiten en meer om wat voor jou belangrijk is.

De persoonlijke zoektocht naar een product of dienst. Als ik bijvoorbeeld een wasdroger zoek, let ik op:
- De breedte (moet passen tussen meubels).
- Installatieservice (oude droger meenemen).
- De prijs (maximaal €800).

Maar iemand anders kijkt bijvoorbeeld naar:
- Een specifiek merk (Miele)
- Het aantal reviews. (liefst score vanaf 4,5/5)
- De kleur (als het kan grijs)

Iedereen zoekt vanuit zijn eigen voorkeuren. Dit maakt commercieel zoeken subjectief.

WAAROM AI-TOOLS HIER MINDER GESCHIKT ZIJN

AI-tools zijn vooral goed in feiten en objectiviteit. Daarom missen ze de persoonlijke nuance die je nodig hebt voor commerciële zoekopdrachten. Vraag ChatGPT maar eens naar een product of dienst. Je krijgt geen directe, bruikbare resultaten.

WAAROM GOOGLE COMMERCIEEL ZOEKEN DOMINEERT

Google blinkt juist uit in commercieel zoeken. Al 26 jaar investeert Google in tools die jou helpen kiezen en kopen. Denk aan:
- Google Shopping
- Reviews in zoekresultaten
- Real-time voorraadweergave
- Lokale bedrijfsvermeldingen (Google Mijn Bedrijf)
- Prijsvergelijkingen
- Locatiegebonden resultaten
- Advertenties met productuitbreidingen
- Verzend- en retourinformatie
- Google Lens (Visual Search voor producten)

WERKT TRADITIONELE SEO NOG WEL?

Ja, voorlopig blijft commercieel zoeken via Google dominant. In 2025 zal Google naar verwachting opnieuw een recordomzet behalen. Commerciële zoekopdrachten blijven belangrijk voor bedrijven en consumenten.

Maar… SEO verandert wél.

HOE VERANDERT SEO?

Google gebruikt zelf AI-tools om de relevantie en kwaliteit van zoekresultaten te verbeteren. Hiermee beoordeelt Google beter of een website betrouwbaar is en waardevolle content biedt. Dit wordt al zichtbaar in recente Google-updates.

KWALITEIT WORDT BELOOND

Websites met lage kwaliteit – zoals dunne content of een zwak linkprofiel – krijgen het steeds moeilijker. Google gebruikt AI om te beoordelen of jouw content en backlinks écht waarde toevoegen.

CONCLUSIE:

SEO blijft belangrijk, maar je moet investeren in kwaliteit. Google zal blijven domineren in commercieel zoeken, terwijl AI-tools hun plek vinden bij informatieve zoekintenties.

SEO blijft bestaan, maar vraagt om meer kwaliteit dan ooit. Wie inzet op sterke content en autoriteit, blijft ook in 2025 en daarna zichtbaar.

GOOGLE ZOEKEN VERSUS AI-TOOLS

Aspect	Google (Traditioneel Zoeken)	AI-tools
Real-time informatie	✅ Actueel en continu bijgewerkt.	❌ Beperkt tot historische data.
Toegang tot webpagina's	✅ Directe toegang tot een breed scala aan live pagina's.	❌ Geen toegang tot actuele webpagina's.
Lokale resultaten	✅ Geoptimaliseerd voor lokale zoekopdrachten en fysieke winkels.	❌ Minder geschikt voor lokaal geoptimaliseerde resultaten.
Diversiteit aan bronnen	✅ Combineert resultaten van meerdere bronnen (e-commerce, blogs, reviews).	❌ Beperkt tot trainingsdata; geen live bronnen.
Visualisaties en kaarten	✅ Ondersteunt interactieve kaarten, video's, en afbeeldingen.	❌ Meestal tekstgebaseerde output.

Marco Bouman is Online Groei Consultant voor B-C nkb-bedrijven. Hij helpt hen online te groeien door actuele CRO- en SEO-strategieën te implementeren die gericht zijn op de gebruiker. Sinds 2007 heeft hij meer dan 400 mkb-bedrijven geholpen met effectieve, helpful content en unieke merkstrategieën, wat resulteert in hogere online betrokkenheid en meer conversies. Meer informatie via marcobouman.com

NON-BANCAIR FINANCIEREN

Flexibele en passende financiering voor ondernemers

Voor veel ondernemers is het aanvragen van een lening bij de bank de eerste gedachte wanneer financiering nodig is. Maar banken zijn steeds minder toegankelijk en bieden weinig maatwerk, waardoor het steeds lastiger wordt om financiering bij een bank te krijgen. Gelukkig zijn er tegenwoordig volop non-bancaire financieringsmogelijkheden: alternatieve financieringsvormen buiten de traditionele bank om. Deze bieden vaak meer flexibiliteit, snelheid en maatwerk. Meer dan 1/3 van de financieringen die jaarlijks verstrekt worden, is tegenwoordig non-bancair.



Voormalig minister Micky Adriaansens en SMF voorzitter Ronald Kleverlaan tijdens het jaarlijkse MKB Financieringscongres

VOOR EEN GEZONDE FINANCIERINGSMARKT

Stichting MKB Financiering zet zich sinds 2018 onafhankelijk in voor een professionele en betrouwbare non-bancaire financieringsmarkt. Ze bevordert transparantie en educatie, zodat ondernemers betere keuzes kunnen maken. Door je te verdiepen in de mogelijkheden en door samen te werken met erkende financiers en adviseurs, kun je als ondernemer de financiering vinden die écht bij je past. Non-bancair financieren is geen alternatief meer voor 'afgewezen' ondernemers, maar een volwaardig en strategisch middel om groei en innovatie te realiseren. Tijd om de mogelijkheden te verkennen!

Non-bancaire financiering kent verschillende vormen, elk met hun eigen voordelen en toepassingen. De belangrijkste en meest gebruikte zijn:

CROWDFUNDING

Hierbij investeren meerdere particulieren of bedrijven kleine bedragen in een project of onderneming. Dit kan op basis van leningen, aandelen of donaties. Crowdfunding biedt niet alleen kapitaal, maar ook naamsbekendheid en betrokkenheid van investeerders.

DIRECT LENDING

Dit is financiering door gespecialiseerde kredietverstrekkers die buiten het bancaire systeem opereren. Vaak gaat het om institutionele beleggers of private partijen die leningen verstrekken aan het mkb. Het kan hierbij gaan om kleine leningen tot €50.000 (Microkrediet), kortlopende leningen van 3 tot 24 maanden, maar ook vastgoedleningen van enkele miljoenen euro's.

FACTORING

Hierbij verkoopt een ondernemer openstaande facturen aan een factoringmaatschappij, die direct een groot deel van het factuurbedrag uitbetaalt. Dit verbetert de cashflow en vermindert het debiteurenrisico. Dit kan voor individuele facturen, of voor alle facturen.

LEASING

In plaats van grote investeringen te doen in materieel (zoals machines of voertuigen), kan een ondernemer kiezen voor leasing. Hierbij wordt het object geleast tegen een vast maandbedrag, zonder directe grote uitgave. Leasing van een auto is het meest bekend, maar steeds meer apparatuur of zelfs tweedehands vervoermiddelen kunnen tegenwoordig op deze manier gefinancierd worden.
Voorzitter Stichting MKB Financiering Ronald Kleverlaan: "Non-bancair financieren is geen alternatief meer voor 'afgewezen' ondernemers, maar een volwaardig en strategisch middel om groei en innovatie te realiseren."

VOORDELEN NON-BANCAIR FINANCIEREN

Non-bancaire financiering heeft diverse voordelen ten opzichte van traditionele bankleningen:

- Snellere besluitvorming: Aanvragen worden vaak sneller beoordeeld en goedgekeurd.
- Meer flexibiliteit: Financieringen zijn vaak beter afgestemd op de specifieke behoeften van ondernemers. Er is meer maatwerk mogelijk.
- Lagere drempels: Ook starters of bedrijven zonder jarenlange winstgevendheid maken kans op financiering. Net als bedrijven met een afwijkend businessmodel, zoals sociale ondernemingen of circulaire bedrijven.
- Diversificatie: Door financiering te combineren (bijvoorbeeld crowdfunding en leasing) wordt het risico beter gespreid.

KIES FINANCIER EN ADVISEUR MET KEURMERK

Niet elke aanbieder van non-bancaire financiering voldoet aan dezelfde kwaliteitseisen. Daarom is het verstandig te kiezen voor partijen met het keurmerk Erkend MKB Financier. Dit keurmerk garandeert transparantie, betrouwbaarheid en een verantwoorde kredietverstrekking. Daarnaast kan een gespecialiseerde MKB financieringsadviseur helpen om de juiste keuze te maken. Je vindt de erkende non-bancaire financiers en erkende adviseurs via www.passendfinancieren.nl en De FinancieringsGids. Hier vind je ook alle andere vormen van non-bancair financieren.

WB
Women & Business

Ticket: €229,- BESTEL NU!

Een dag voor en door vrouwelijke ondernemers en business professionals!

Dompel jezelf onder in een dag vol inspiratie op een betoverende locatie! Als vrouwelijke business professional verdien jij een moment van pure inspiratie en groei. Mis deze unieke kans niet en sluit je aan bij een exclusieve dag die speciaal is ontworpen voor vrouwen zoals jij.

Datum: 14 april 2025 van 9:30 - 16:30 uur

Locatie: Kasteel de Schaffelaar in Barneveld

Prijs: €229,- per deelnemer
(Inclusief lunch, hapjes en drankjes en een mooie goodiebag)

Aanmelden en informatie:
Er is ruimte voor maximaal 120 deelnemers. Dus meld je nu aan!
womenandbusiness.nl

Wat kun je verwachten?

- Inspirerende sprekers die je uitdagen en motiveren en je zakelijke en persoonlijke groei te versnellen.
- Netwerkmogelijkheden met gelijkgestemde professionals om waardevolle connecties te leggen.
- Een interactieve en ontspannen lunchsessie om nieuwe connecties te versterken.
- Verrassingen om de dag onvergetelijk te maken.
- Een stijlvolle afsluiting met een netwerkborrel inclusief een luxe goodiebag.



De sprekers



Sabine van der Hulst
Million Dollar Networker

Leer de geheimen van succesvol netwerken op het hoogste niveau. Sabine deelt haar waardevolle inzichten over hoe je jezelf strategisch kunt positioneren en impactvolle connecties maakt.



Marijke Krabbenbos
Bites & Business

Tijdens een interactieve lunchsessie helpt Marijke je om op een ontspannen manier te netwerken en duurzame zakelijke relaties op te bouwen.



Helena Vreeburg
Otazu

Helena Vreeburg leidt het luxe sieradenmerk OTAZU met een unieke combinatie van creativiteit en strategisch inzicht. Ze deelt haar visie op ondernemerschap en creativiteit.

Dagvoorzitter



Sandra Hollaar
Miss Mindset

Een inspirerende talk over mindset, groei en succes. Ontdek hoe je jouw gedachten en overtuigingen inzet om als professional én als persoon te groeien.



Tessa Koops
Proudly Presents

Tessa is ondernemer en ontwerper van het merk Tessa Koops. Ze presenteert een inspirerende collectie en laat zien hoe mode bijdraagt aan uitstraling en zelfvertrouwen.



Sandra Lagace
Empower women

Sandra is de co-founder van het Empower Women Event, auteur van het boek "Hoezo, teveel vrouw?", expert in "Female Leadership" en spreker. Als energieke host zorgt zij voor een dynamische en inspirerende dag.

Women & Business
powered by:

ZO! Zakelijk Ontmoeten EVENTS · van munster media publishers | factory · KASTEELDESCHAFFELAAR · next venue event locations · EMPOWER WOMEN

ISO Groep brengt klantensysteem naar de cloud met Azure Virtual Desktop

Bij het Nederlands Dagblad draaide alles al in de cloud, behalve Zeno, hun klantensysteem. De leverancier van deze CRM-software vroeg ISO Groep om een geschikte oplossing om ook Zeno 'in de lucht' te krijgen. Daarop heeft ISO Groep voor de bekende uitgever een Azure Virtual Desktop ingericht waarop deze klantsoftware nu draait. Met Jaap Meijer en Dirk Kortes, van de IT-afdeling, blikken we terug. Hoe is de migratie en samenwerking verlopen?

HET NEDERLANDS DAGBLAD

Het Nederlands Dagblad is een ochtendkrant die lezers vanuit een christelijke identiteit van nieuws voorziet. Op het hoofdkantoor van de krant in Amersfoort zijn honderd werkplekken. Daarnaast werken er allerlei journalisten wereldwijd aan de nieuwsvoorziening. Het volledige administratieve uitgeefproces van de krant gaat via Zeno. Denk aan het beheer van duizenden abonnementen, een zorgeloze distributie van de krant en toegang tot financiële overzichten.

ZENO KOPPELINGEN

Jaap, IT-manager, vertelt: "Zeno is echt de spil in ons werkproces. Via diverse koppelingen (API's) van en naar Zeno wordt allerlei informatie uitgewisseld. Dat begint al 's morgens vroeg, nog voor de krant op je mat valt, met een controle door DPG Media over hoeveel kranten er gedistribueerd moeten worden en naar welke adressen en welke wijken een bezorg probleem hebben. Bij het lezen van de krant online controleert de realtime koppeling tussen webapplicatie Pubble en Zeno of iemand toegang krijgt door de paywall en de digitale uitgave mag lezen of niet. De software regelt ook het afhandelen van klachten van kranten die nat of niet bezorgd zijn. Belangrijk dus dat Zeno altijd blijft draaien. Ook tijdens een migratie."

WAT IS AZURE VIRTUAL DESKTOP?

Azure Virtual Desktop is een uitgebreide clouddienst, voor het gebruiken van een virtuele desktop met applicaties, op basis van Windows. Vergelijk het met de vertrouwde Remote Desktop Server omgeving, inclusief applicaties, maar dan in de Microsoft cloud. Azure Virtual Desktop combineert Microsoft 365, Windows en Enterprise Mobility Security met Microsoft Azure. De applicatie is geoptimaliseerd voor Microsoft 365 en Teams. Hiermee wordt vergaderen of bellen met een goede kwaliteit audio en video kinderspel. Deze desktopinfrastructuur is ook perfect om Zeno op te laten draaien.

WAT KUN JE MET AZURE?

Met een virtuele desktop kunnen medewerkers hun werktoepassingen en gegevens, zoals Windows en al hun persoonlijke bestanden, openen vanaf elk apparaat met een internetverbinding. Zo blijven ze productief en verbonden, ongeacht hun fysieke locatie," vertelt Dirk, systeem- en applicatiebeheerder.

MIGRATIE VAN KLANTENSYSTEEM NAAR DE CLOUD

"Natuurlijk loopt de spanning altijd wat op als de dag van de migratie nadert," vertelt Dirk. "Maar we hadden vooraf goed nagedacht over wat nodig was om het plaatje kloppend te krijgen. Ook hadden we een back-up gemaakt, proefgedraaid met een datadump en verschillende testen gedaan met alle client en remote verbindingen. De impact voor de gebruikers viel mee. Op de dag dat we overgingen was het virtuele bureaublad beschikbaar. Iedereen kon direct inloggen met de nieuwe inloggegevens, zowel op de vaste computers als op de vooraf geïnstalleerde Chromebooks. Het was een hele soepele overgang."

NEDERLANDS DAGBLAD:

Privacy en security gecertificeerd

"We kregen verschillende offertes, maar die van jullie was no-nonsens.



Jullie snappen dat privacy en security belangrijke issues voor ons zijn. Ook zochten we een informatiebeveiliging gecertificeerde partij (ISO 27001 en NEN 7510). Alles is nu ingericht volgens de normen van ISO Groep. Dat zie je terug in de naamgeving van servers en switches. Alles is ook goed gedocumenteerd. Het is een prettige gedachte dat als het misgaat, we snel weer live zijn," aldus Jaap.

TOEKOMSTBESTENDIGE IT

De samenwerking is zo vlot verlopen, dat de krant snel meer projecten met ISO Groep is gaan doen, zoals:

- Intune inrichten voor Windows servers, laptops en Macbook
- De verouderde firewall vervangen
- Het netwerk vervangen, incl. accesspoorten en switches
- Backup goed regelen
- Azure services inrichten

Voor elke ondernemer blijft het belangrijk om te blijven investeren in een toekomstbestendige IT-infrastructuur. Wil je hierover meer weten? Kijk op isogroep.nl of bel 0418 0 655050.

Cybersecurity op topniveau nu ook toegankelijk voor het MKB

In een wereld waarin cyberdreigingen steeds geavanceerder worden, is het voor bedrijven niet langer de vraag of ze met een aanval te maken krijgen, maar wanneer. Een simpele virusscanner volstaat allang niet meer. Moderne dreigingen vragen om een geïntegreerde en proactieve aanpak van cybersecurity. Om het MKB hier optimaal in te ondersteunen, heeft CTS IT de handen ineengeslagen met Northwave, een toonaangevend cybersecuritybedrijf.

VAN TRADITIONELE BEVEILIGING NAAR EEN TOEKOMSTBESTENDIGE STRATEGIE

De manier waarop bedrijven hun IT beveiligen, heeft de afgelopen jaren een enorme ontwikkeling doorgemaakt. Waar vroeger een standaard antivirusoplossing en een firewall voldoende waren, is de realiteit nu anders. Cybercriminelen zetten steeds slimmere methodes in, zoals geavanceerde phishingtechnieken en geautomatiseerde aanvallen, waardoor bedrijven hun beveiliging continu moeten aanscherpen.

CTS IT biedt al jaren securitydiensten aan via onze CTS Managed Security propositie, waarmee bedrijven real-time inzicht krijgen in verdachte activiteiten binnen hun IT-omgeving. Maar met de snelheid en complexiteit van moderne cyberaanvallen is een volgende stap noodzakelijk. Daarom introduceert CTS IT, in samenwerking met Northwave, een nieuwe editie van deze essentiële dienstverlening.

WAAROM JUIST NORTHWAVE?

Met ruim 275 securityspecialisten, 125.000 beheerde endpoints en 5000 alarmen per maand, heeft Northwave een bewezen staat van dienst als het gaat om het opsporen en neutraliseren van cyberdreigingen. Waar veel MKB-bedrijven normaal gesproken geen directe toegang hebben tot de hoogwaardige diensten van een organisatie als Northwave, maakt CTS IT dit nu wel mogelijk.

Northwave heeft CTS IT namelijk geselecteerd als samenwerkingspartner, omdat wij IT-omgevingen van onze klanten in de basis goed inrichten en beveiligen. Dit geeft Northwave het vertrouwen om hun geavanceerde securitydiensten op onze infrastructuren toe te passen, zonder dat ze worden overspoeld door foutieve dreigingsmeldingen (false positives).

Die combinatie maakt deze samenwerking uniek: MKB-bedrijven krijgen toegang tot een beveiligingsniveau dat normaal gesproken alleen voor grotere ondernemingen beschikbaar is
.

WAT BETEKENT DIT CONCREET?

De nieuwe dienstverlening combineert de kracht van SIEM (Security Information and Event Management), SOC (Security Operations Center) en XDR (Extended Detection and Response). Dit betekent:

- 24/7 monitoring door securityspecialisten – Een team van experts houdt continu toezicht op verdachte activiteiten binnen je IT-omgeving.
- Snelle en effectieve respons – Dankzij XDR worden dreigingen direct in de juiste context geplaatst, waardoor gerichte acties mogelijk zijn.
- Diepgaand inzicht met XDR – Door



verschillende beveiligingslagen aan elkaar te koppelen, ontstaat een compleet beeld van potentiële dreigingen, wat leidt tot snellere detectie en effectievere mitigatie.

- Onafhankelijke security-audits – Northwave voert een periodieke baseline-beoordeling uit om te waarborgen dat beveiligingsmaatregelen up-to-date en effectief zijn.
- IOC Monitoring en forensische analyses – Door middel van indicatoren van compromittering (IOC's) kan het systeem proactief verdachte activiteiten opsporen en analyseren.

CTS IT blijft daarbij het vertrouwde aanspreekpunt voor haar klanten. Wij kennen de IT-omgeving van onze klanten door en door, en kunnen de brug slaan tussen de dagelijkse IT-processen en de geavanceerde securitymonitoring van Northwave.

MEER ZEKERHEID IN EEN DIGITALE WERELD

De samenwerking tussen CTS IT en Northwave markeert een belangrijke stap in de toegankelijkheid van hoogwaardige cybersecurity voor het MKB. Vanuit onze vernieuwde CTS Managed Security dienstverlening hebben bedrijven niet alleen inzicht in hun dreigingsniveau, maar ook de zekerheid dat er 24/7 gespecialiseerde experts klaarstaan om dreigingen te detecteren en neutraliseren.
Wil je weten hoe deze geavanceerde cybersecurity-oplossing jouw bedrijf kan helpen?

Neem dan contact op met CTS IT en ontdek hoe we samen jouw organisatie veiliger kunnen maken.



MANAGEMENTTRENDS 2025

Hoe je in 2025 met AI omgaat, kan weleens het verschil maken tussen winst en verlies

Ondernemen is nooit makkelijk geweest, maar het nieuwe jaar belooft weer veel uitdagingen voor managers en ondernemers. Kunstmatige intelligentie, cybercrime, wereldwijd politieke onrust: ben jij voorbereid op de belangrijkste trends?

Wie zich in deze complexe en veranderlijke wereld afvraagt hoe hij zich kan voorbereiden op de toekomst kan nu terecht bij de auteurs van Managementtrends 2025. Het boek biedt inzichten van zestien vooraanstaande experts over de trends die volgend jaar de managementagenda zullen bepalen. Van kunstmatige intelligentie tot integriteit en van cybercrime tot creativiteit: het boek is een onmisbare gids voor iedereen die klaar wil zijn voor de uitdagingen van morgen.

SNELLE OPKOMST VAN KUNSTMATIGE INTELLIGENTIE

Een van de meest besproken onderwerpen is de snelle opkomst van kunstmatige intelligentie (zie ook kader). AI-experts Remy Gieling en Job van den Berg waarschuwen in het boek: 'Hoe je met AI omgaat, kan weleens het verschil maken tussen winst en verlies voor je organisatie.' Ook wordt er uitgebreid ingegaan op de steeds grotere dreiging van cybercrime, beschreven door Maria Genova (zie ook kader). Zij stelt: "Een op de vijf ondernemingen wordt getroffen door een cyberaanval, toch besteden veel bedrijven nog steeds te weinig aandacht aan deze dreiging."

PERSOONLIJKE UITDAGINGEN

Naast technologische ontwikkelingen kunnen leidinggevenden op de werkvloer ook rekenen op enkele persoonlijke uitdagingen. Zo zijn soft skills en creativiteit belangrijker dan ooit. Een slimme leidinggevende is geen baas meer, maar een coach. Hij stimuleert mensen om verantwoordelijkheid te nemen, zelfstandig te werken en zich actief te ontwikkelen om beter te worden in zijn werk. Wie zich daar niets van aantrekt, moet niet vreemd opkijken als zijn medewerkers in 2025 weglopen en elders aan het werk gaan wat weinig bedrijven zich in deze arbeidsmarkt kunnen veroorloven.
Nieuw in de gereedschapskist is leidinggeven aan teams. Teamprestaties blijven achter, waarschuwt de bekende Nederlandse managementdenker Hans van der Loo: "De boosdoener is een schrijnend gebrek aan aandacht voor het optimaal functioneren van teams." Van der Loo raadt leidinggevenden aan om actief te werken aan je team, zodat je team vervolgens beter kan gaan werken (zie ook kader).

KANSEN

Het jaar 2025 biedt volgens hoogleraar Jan Adriaanse en consultant Erik in 't Groen weer veel kansen, maar er zijn ook bedreigingen, denk aan de conflicten in Oekraïne en Israël,en de spanningen met landen als China en de Verenigde Staten. Slimme ondernemingen kunnen voorbereid zijn op de mogelijke gevolgen door scenario's te ontwikkelen voor als het misgaat. Een effectieve methode om in te spelen op risico's is door je voor te stellen dat je onderneming failliet zou gaan. Hoe zou dit kunnen gebeuren, en hoe kun je het voorkomen? Zo'n doemscenario opstellen is volgens Adriaanse en In 't Groen een van de meest effectieve manieren om problemen te voorkomen.

MANAGEMENTTRENDS 2025
Uitgeverij: Haystack
ISBN: 9789461266293
25,-
Expert: Hans van der Loo

Cybercrime
Expert: Maria Genova

Hacks en datalekken zwaar onderschat

De schade door cybercrime neemt elk jaar toe. Nederlandse mkb'ers zijn gemiddeld een kwart miljoen euro kwijt aan een cyberincident, becijferde IT-beveiliger ESET. Bij de grote organisaties loopt het meestal in de miljoenen. Mkb-ondernemers denken dat de kans op een cyberaanval niet zo groot is. Vaak hebben ze wel een brandalarm geïnstalleerd zonder zich af te vragen hoe groot de kans is. De kans op brand is slechts één op achtduizend. De kans om slachtoffer te worden van cybercrime is één op vijf.
Het lijkt moeilijk om cybercrime te voorkomen in je eigen organisatie omdat criminelen steeds nieuwe methoden ontwikkelen. Toch is het met beperkte middelen mogelijk om de risico's aanzienlijk te beperken. Besturingssystemen en apps braaf updaten en medewerkers bewust maken van de gevolgen van phishing: met dit soort maatregelen kun je al veel leed voorkomen.

NIEUW!

carwash &co ONBEPERKT

Altijd een schone auto vanaf € 34,- p/m

AANVRAGEN ABONNEMENT
OF VIA
WWW.CARWASHCO.NL

ONBEPERKT

★★★ BESTE KEUZE

Programma 1
+ PANTSER PLUS
+ INTERIEURSERVICE

€ 57,50 p/m

ONBEPERKT

★★★ BESTE KEUZE

Programma 1
+ PANTSER PLUS

€ 39,- p/m

ONBEPERKT

MEEST GEKOZEN

Programma 2

€ 34,- p/m

Let op: Alleen in vestiging Ede!

TWEE KEER WASSEN = VOORDEEL!

Vestiging Ede
Celsiusstraat 6

Vestiging Veenendaal
Kernreactorstraat 2

Vestiging Doetinchem
Havenstraat 19

Spelregels:

- Voor een vast bedrag onbeperkt wassen, maar maximaal 1 x per dag
- Je mag jouw auto wassen in alle Carwash & Co vestigingen
- Het abonnement is kenteken gebonden
- Maximaal 1 x per maand kenteken van auto wijzigen, maximaal 3 x per kalenderjaar
- Geen zorgen, 1 maand opzegtermijn
- Betaling via automatische incasso
- Abonnement niet beschikbaar voor autobedrijven of taxi's (groene en blauwe kentekenplaat)
- Lees de uitgebreide voorwaarden op: www.carwashco.nl

Of maak gebruik van ons voordeelprogramma

Schrijf je in, en ontvang als eerste kortingsacties.
Bovendien ontvang je direct € 6,- korting!



Teambuilding
Expert: Hans van der Loo

Hebben jullie al pop-up-teams?

Mensen werken steeds vaker in kleine en dynamische, betrekkelijk zelfstandig opererende, maar tegelijkertijd nauw met elkaar verbonden teams. Deze teams zijn dynamischer dan ooit. Ze lijken steeds vaker uit het niets te ontstaan en worden na gedane arbeid weer snel ontbonden. Met andere woorden, het zijn pop-up teams. Nog een ander verschil met vroeger: niet alleen werken we toenemend in teamverband, ook is het aantal teams waarvan we gelijktijdig deel uitmaken fors toegenomen. Hogeropgeleide professionals werken gemiddeld in acht teams tegelijkertijd.
Succesvolle teams voldoen op zijn minst aan de volgende drie principes. Principe #1: houd het klein! Het probleem bij een grote groep is dat de kwaliteit van onderlinge relaties afneemt naarmate teams groter worden. Een te klein team is ook niet goed, dan neemt de kans op diversiteit af. Het ideale team telt tussen de vijf en negen leden. Principe #2: om goed met elkaar te kunnen samenwerken, moet je over gemeenschappelijke doelen beschikken en gedeelde opgaven nastreven. Dat lijkt een open deur, maar uit onderzoek blijkt dat bijna een derde van de teams zich hier niet aan houdt. Principe #3: ga na of je samen echt sterker staat. De toegevoegde waarde van veel teams is beperkt: de leden zouden zonder hun collega's misschien beter hebben gefunctioneerd.

Kunstmatige intelligentie
Experts: Job van den Berg en Remy Gieling

Professionals kunnen met AI 37 procent efficiënter werken

De opkomst van generieke AI-chatbots zoals ChatGPT, Copilot, Claude en Gemini heeft een golf van interesse en enthousiasme teweeggebracht. Deze tools zijn nuttig voor een breed scala aan tekstgerelateerde taken. Of het nu gaat om het schrijven van boeiende LinkedIn-posts, het analyseren van complexe rapporten, het uitwerken van vergadernotities of het snel beantwoorden van e-mails; deze AI-assistenten hebben hun waarde bewezen. Onderzoek van het Amerikaanse Massachusetts Institute of Technology toont zelfs aan dat professionals met de juiste vaardigheden en prompts dankzij deze tools tot 37 procent efficiënter kunnen werken en meer voldoening kunnen halen uit hun dagelijkse taken.
Er is inmiddels veel belangstelling voor AI, maar in de praktijk benutten managers, ondernemers en professionals lang niet alle kansen. Dat zouden ze wel moeten doen: naarmate meer organisaties de kracht van AI benutten om hun activiteiten te transformeren, zullen degenen die achterblijven steeds meer concurrentienadeel ondervinden. Managers die voorop willen blijven lopen, moeten bereid zijn om te investeren in AI en de nodige veranderingen in hun organisaties door te voeren. Dit vereist visie, leiderschap en een bereidheid om gebaande paden te verlaten en nieuwe manieren van werken te omarmen.

VAN MUNSTER MEDIA & RAN MEDIA BUNDELEN KRACHTEN

‘Alles onder **één dak**’

Sinds juli vorig jaar is RAN Media in handen van de Nijmeegse uitgeverij Van Munster Media. De start van het nieuwe jaar biedt een mooi moment om terug te blikken met directeur Ber Pas. “We merken dat het extra grote bereik gewaardeerd wordt door onze klanten.”

Inmiddels is het team van RAN Media helemaal gewend aan de nieuwe werkplek, gelegen op bedrijventerrein Kerkenbos in Nijmegen. “Onze klanten hebben nog steeds dezelfde aanspreekpunten”, legt Ber uit. “Dus op het eerste oog lijkt er voor de buitenwereld wellicht niet veel veranderd te zijn. Intern hebben er echter wel veel veranderingen plaatsgevonden, waardoor er voortaan nog efficiënter gewerkt kan worden. Groot voordeel is bijvoorbeeld dat reclame- en marketingbureau Van Munster Media Factory samen met Van Munster Media Publishers onderdeel uitmaakt van Van Munster Media. Redacteuren, vormgevers, marketeers, webdevelopment, online automatisering, fotografie, tekst, social media en vormgeving; hier vind je alles onder één dak. Bovendien kunnen we nu nog meer maatwerk bieden.”

140.000 LEZERS

Van Munster Media was al in het bezit van zes businessmerken in de regio Utrecht, Rivierenland, Gelderse Vallei, Driesteden, Oost-Gelderland en Noord-Limburg. “Met de toevoeging van Arnhem en Nijmegen beslaan we een gebied van maar liefst acht aangesloten regio’s in Midden- en Zuid-oost-Nederland en bereiken we zo’n 140.000 lezers”, vertelt Ber enthousiast. “Veel van onze klanten hebben de afgelopen tijd al gemerkt dat dit kansen biedt, bijvoorbeeld wanneer je meerdere vestigingen hebt en je klandizie in je aangrenzende regio’s wilt uitbreiden.”

CROSSMEDIAAL

Het crossmediale aanbod is nog een groot voordeel van de samenvoeging van beide uitgevers. “Doordat je bij ons nu zowel offline als online campagnes kunt voeren, is het bereik nog groter”, aldus Ber. “Artikelen worden bij ons niet alleen in de magazines geplaatst, maar tevens op de websites, op social media en in nieuwsbrieven. Daarnaast kunnen wij de klant helpen met linkbuilding. Met linkbuilding krijg je een hogere waardering in zoekmachines zoals Google, wat kan leiden tot een hogere ranking in zoekresultaten. Is de klant nog niet tevreden over zijn of haar website, dan kunnen wij hem of haar helpen met het bouwen van een professionele website.”

NETWERKEN

Hoewel het online verhaal niet meer weg te denken is, benadrukt Ber dat het fysiek met elkaar in contact brengen van ondernemers ook belangrijk blijft. “Veel mensen kennen ons van Business Meets, ons kennis- en netwerkplatform voor Arnhem en Nijmegen en de aangrenzende regio’s. Onder deze vlag organiseren wij acht bijeenkomsten per jaar, waarbij door





"Ik ben met van Munster media in contact gekomen door middel van een nieuwsbrief over social media optimalisatie. Ons bedrijf deed uiteraard wel aan facebook en Instagram posts, maar redelijk summier en niet professioneel genoeg. Nu 1,5 jaar verder hebben wekelijks output vanuit Van Munster en lopen de views en volgers gestaag op.
Naast de social media loopt nu ook de websiteoptimalisatie en het reclamewerk via van Munster Media. Al met al een makkelijke en relaxte samenwerking."

Jorrit Wesseldijk
Eigenaar
Verkeersschool
Wesseldijk



middel van masterclasses en workshops volop ruimte is voor kennisdeling. We hebben ook onze eigen rally en golfcompetitie. Deelnemers kunnen bovendien volop netwerken tijdens bijvoorbeeld een walking dinner, dat altijd onderdeel uitmaakt van de bijeenkomsten. Deze zelfde formule hebben we in de regio Utrecht met Zo! Utrecht. In de toekomst zullen we deze bijeenkomsten voor nog meer regio's gaan uitrollen. We hoeven dus niet stil te zitten!" ■

www.ranbusiness.nl
www.vanmunstermedia.nl

van munster media
publishers | factory

RAN BUSINESS

Hoe dezustainables duurzaamheid van bedrijven transparant maken

Duurzaamheid. Hard op weg om het woord van de eeuw te worden. Maar hoe maak je als MKB-er duurzaamheid binnen je bedrijf haalbaar? Hoe voorkom je dat je vastloopt in een wirwar van wetten, regels en eindeloze rapportages? Daar kunnen de zussen Esther en Susanne het verschil in maken. “Met jaren ervaring in enerzijds milieumanagement en duurzaamheidsadvisering en anderzijds procesoptimalisatie, training en e-learningprocessen zien we duurzaamheid als een proces, een reis en geen eindbestemming. Zo’n proces begint wat ons betreft met kleine stappen.”

In september 2024 startten de zussen met dezustainables, waarmee ze MKB-bedrijven helpen om structuur en efficiency aan te brengen in hun duurzaamheidsinspanningen. Esther: “Ik liep, na jaren voor ingenieursbureaus te hebben gewerkt, al langer met een gevoel dat ik meer voor de lokale ondernemers wilde doen. Dat zou betekenen dat ik zelf ondernemer moest worden en ik hikte tegen het idee aan dat ik in mijn eentje zou moeten opereren. De oplossing kwam van mijn zus Susanne. Waarom doen we het niet samen? Zij als specialist in procesoptimalisatie, kennisdeling, trainingen en workshops, ik als expert in Carbon-accounting, CSRD (corporate sustainability reporting directive) en ESG-strategieën (environmental, social and governance-strategieën). Twee zussen, één missie: MKB-bedrijven helpen structuur en efficiency te brengen in hun duurzaamheidsinspanningen. Zo combineren wij





strategisch denken met rust, structuur en haalbaarheid."

WAT VERANDERT ER IN DE CSRD?

Uit recent gelekte plannen blijkt dat de drempel voor de CSRD omhooggaat: alleen bedrijven met meer dan 1.000 medewerkers (was 250 medewerkers) en een omzet boven de 450 miljoen euro (was 40 miljoen) zouden straks nog rapportage-plichtig zijn. Dit roept logische vragen op binnen het MKB. Is rapporteren dan nog nodig? Moeten kleinere bedrijven tijd en middelen steken in duurzaamheidsrapportages als die straks niet meer verplicht zijn? Volgens Esther is het antwoord genuanceerd: "De wens of de plicht om te verduurzamen is voor kleinere bedrijven niet afhankelijk van regels over grenswaarden. Hun omgeving speelt namelijk een belangrijke rol. Grote bedrijven blijven rapportage-plichtig en zij zullen die eisen doorzetten in hun ketens en verantwoording vragen aan hun klanten en leveranciers. Daarnaast blijft de druk op grondstoffen en energie bestaan. Door de afhankelijkheid van China, Rusland en zelfs de VS is er sprake van een blijvende uitdaging. Recent werd dat nog eens benadrukt door het Planbureau voor de Leefomgeving (PBL)."

WAT KUNNEN MKB-BEDRIJVEN VERWACHTEN?

Voor veel ondernemers blijft het de vraag of ze werk moeten maken van de CSRD. Esther: "Ik heb geen glazen bol, maar in kringen van CSRD-professionals en duurzaamheidsexperts is de discussie volop gaande. De algemene verwachting is dat de formele rapportageplicht voor veel bedrijven verdwijnt, maar dat de vraag naar transparantie blijft. De markt stuurt hier zelf op. Grotere bedrijven – of ze nu rapportage-plichtig zijn of niet – willen weten met wie ze zaken doen. Klanten en investeerders vragen om duurzaamheidsinformatie en banken blijven duurzaamheid meewegen bij financieringen. Dat betekent dat bedrijven die hun impact al gestructureerd in kaart hebben gebracht, sterker staan in gesprekken met hun ketenpartners. Daarnaast wordt verwacht dat de focus verschuift van verplichte rapportages naar praktische actie. Minder bureaucratie betekent voor veel bedrijven juist meer ruimte om duurzaamheid echt te integreren in de organisatie. Die instelling biedt veel meer voordelen dan het alleen op papier te verantwoorden."

STRUCTUUR AANBRENGEN IN JE DUURZAAMHEID

Voor bedrijven die duurzaamheid slim willen structureren, maar niet willen vastlopen in een complex rapportagesysteem, zijn er verschillende frameworks beschikbaar. Eén daarvan is de VSME-standaard, die speciaal is ontwikkeld voor MKB-bedrijven. Esther licht toe: "De VSME is modulair opgebouwd, afhankelijk van de grootte van je bedrijf pas je een tweede module toe. Dit betekent dat je binnen je eigen mogelijkheden transparantie creëert, zonder dat het een papieren exercitie wordt. Voor MKB'ers die werken met grotere klanten biedt dit een manier om duurzaamheidsinspanningen zichtbaar te maken zonder vast te lopen in bureaucratie." De VSME is niet de enige optie. "Het is essentieel dat je kiest voor een framework dat bij jouw bedrijf past," zegt Esther. "Sommige bedrijven sluiten beter aan bij sectorgerichte standaarden, andere gaan voor certificeringen. Het gaat erom dat je duurzaamheid niet ziet als een last, maar als een manier om je bedrijf toekomstbestendig te maken."

START VANDAAG NOG

Het advies van Esther en Susanne is helder: wacht niet af, maar bepaal je eigen strategie. "Blijf in gesprek met je ketenpartners, vraag welke duurzaamheidsinformatie ze nodig hebben en zorg dat je bedrijf klaar is voor de toekomst." dezustainables helpt bedrijven hierbij met adviestrajecten, workshops en trainingen. "Duurzaamheid lijkt misschien complex, maar met de juiste aanpak breng je snel positieve verandering tot stand". Wil je meer weten? Neem contact op via 06 453 087 23 of mail info@dezustainables.nl."



ITALIAANSE LES VAN JAN-JOOST KROON

Maffia als metafoor

Het is weinigen gegeven een persoonlijke fascinatie te combineren met ondernemerschap. Jan-Joost Kroon slaagt daar wel in. Met zijn boek Van Capo tot CEO als sleutel gebruikt hij op tal van manieren inzicht in de maffia om organisaties te verbeteren. Want bedrijven kunnen veel leren van deze succesvolle Italiaanse multinational.

TEKST: HANS HAJÉE | FOTOGRAFIE: MARCEL KRIJGSMAN

Al Pacino plantte het eerste zaadje voor de interesse van Jan-Joost Kroon voor de maffia. “Als tiener vond ik films als The Godfather, Scarface en Donnie Brasco geweldig. Daarna ben ik me via allerlei bronnen verder gaan verdiepen in de maffia. Bij de nonnen in Vught leerde ik Italiaans. Ook bezocht ik gebieden waar de maffia actief is.”

> “Vertaalslag van maffiaeigenschappen levert krachtige verbeterpunten op.”

SUCCESVOLLE MULTINATIONAL

Na de HEAO volgde Kroon een studie bedrijfskunde aan de Erasmus Universiteit. “Daar leer je de kenmerken van succesvolle bedrijven als het gaat om organisatie, structuur en leiderschap. Toen ging voor het eerst een bel-letje rinkelen. Ik kende een bedrijf, een van de grootste Italiaanse multinationals, dat ook zeer succesvol is. Met een uiterst efficiënte bedrijfsvoering. En buitengewoon flexibel, waardoor het lukt om al ruim 150 jaar mee te bewegen met alle ontwikkelingen.”

TERUGHOUDEND

Na zijn studie hield Kroon zich als interim-consultant bezig met ontwikkeling en verandering binnen organisaties. “Door mijn werkervaring werden de parallellen tussen maffia en bedrijfsleven steeds duidelijker, net als de lessen die gewone bedrijven kunnen leren.”
Al snel ontstond het idee voor een boek over dit onderwerp. “Aanvankelijk met de nodige terughoudendheid. Zou het criminele aspect en het geweld van de maffia lezers niet afschrikken? Uiteraard verafschuw ik dit, net als iedereen. Maar als je de criminele aspecten isoleert dan kunnen de parallellen voor veel organisaties van waarde zijn.”

PRAGMATISCHE BLIK

Kroon overwon het voorbehoud, maakte zijn agenda leeg en schreef Van Capo tot CEO. Hierin draait het om de drie belangrijkste maffia-takken: Cosa Nostra (Sicilië), Ndrangheta (Calabrië) en Camorra (Napels en omgeving). “Ik bied geen complex theoretisch model of vastomlijnde aanpak. Het boek is vooral bedoeld om lezers aan het denken te zetten. Om ze ertoe te brengen op een andere, pragmatische manier naar hun eigen organisatie te kijken. En daarbij open te staan voor lessen van de maffia als het gaat om aspecten als strategie, leiderschap en communicatie.”

EERSTE PLAATS EN NOMINATIE

Het boek bleek een doorslaand succes. Van Capo tot CEO stond bijna een maand op de eerste plaats van de Managementboek Top 100. “En nog altijd – al ruim 460 dagen – staat het in de top 100. De aandacht voor de maffia heeft een lange levenscyclus; het is zeker geen hype.”
Van Capo tot CEO werd in 2023 genomineerd voor Managementboek van het Jaar “De jury vond het perspectief verrassend, goed onderzocht en onderbouwd. Al won ik niet, de nominatie gaf de aandacht voor het boek een extra impuls.”

NIEUWE CARRIÈRESTAPPEN

De interesse voor de parallellen tussen maffia en bedrijfsleven leidde ook tot nieuwe carrièrestappen. “Lezingen zijn een logisch verlengstuk van het boek. Die houd ik met veel plezier, bijvoorbeeld voor ondernemersverenigingen en andere zakelijke netwerken.”
Ook in Kroons consultancywerk vormt de maffia inmiddels een belangrijke component. “De vertaalslag van hun eigenschappen levert vaak krachtige verbeterpunten op, merk ik bij ondernemers waarvoor ik als klankbord fungeer. De maffiametafoor vormt een prima brug naar de essentie van hun bedrijfsvoering.”

LANGE TERMIJN

De doelgroep voor Kroons advies verschuift. “Als interimconsultant in grote organisaties heb je slechts tijdelijk invloed op een bedrijf. Als een opdracht eindigt, is maar de vraag wat daarvan beklijft. Nu werk ik vooral met mkb-ondernemers en leidinggevenden. Die kunnen snel bijsturen en zijn in staat om voor echte verandering te zorgen. Daardoor heb ik als adviseur impact op de lange termijn. Die rol bevalt me zeer.”

NOOIT VRIJBLIJVEND

De Italiaanse lessen die Kroon gebruikt, zijn legio. “Bij de maffia is afspraak altijd afspraak. Er liggen geen contracten ten grondslag aan een actie of deal. Vertrouwen op iemands woord is dus cruciaal. Daarom heeft het niet nakomen van een afspraak altijd serieuze consequenties. Leden worden aangesproken op hun falen; er is geen ruimte voor vrijblijvendheid.”
Daar kunnen veel gewone organisaties iets van leren. “Te vaak komen medewerkers ermee weg als ze zich niet aan afspraken houden of deadlines missen. In zulke gevallen mag het management best een stevig signaal afgeven. Alleen dan worden mensen zich bewust van hun gedrag en de consequenties ervan voor anderen. Uiteindelijk brengt die duidelijkheid ook medewerkers verder.”



Famiglia: spel vol metaforen

PIZZINI

Als het gaat om communicatie geldt voor de maffia nadrukkelijk less is more. “Afspraken vinden meestal fysiek plaats. Doordat dit ongezien moet gebeuren, is er weinig tijd. Je moet kort en bondig zijn. Geen wollige exposés of ellenlange vergaderingen. Ook schriftelijke communicatie wordt tot een absoluut minimum beperkt.”
Legendarisch in dit verband is Bernardo Provenzano. Deze capo di tutti capi van de Cosa Nostra was ruim 42 jaar op de vlucht voor de politie. “Toch lukte het hem om zijn organisatie aan te blijven sturen. Dat deed hij via getypte gecodeerde briefjes, zogenaamde pizzini. Die werden door vertrouwelingen bezorgd. Ook in het digitale tijdperk gaf zijn opvolger Matteo Messina Denaro instructies met dergelijke briefjes.” Met een knipoog gebruikt Kroon de term pizzini voor zijn kernachtige aanbevelingen in Van Capo tot CEO.

VAKVOLWASSENHEID

Het aannamebeleid van de maffia is bijzonder streng. “Het is een high performance organisatie. Leden moeten op dat niveau kunnen functioneren. Daarom wordt aan de voorkant zorgvuldig geselecteerd. Pas als de organisatie volledig overtuigd is van iemands capaciteiten kan hij lid worden. Uitzondering is de Ndrangheta waar de familieband leidend is.”
Capabele medewerkers moet je vertrouwen geven, vindt de maffia. “Instructies van het management bestaan uit drie componenten: opdracht, doorlooptijd en beoogd c.q. geëist resultaat. Bij de uitvoering hebben leden veel vrijheid. De organisatie gaat uit van hun vakvolwassenheid; aan micromanagement doet de maffia niet.” Ook hier kan het bedrijfsleven een voorbeeld aan nemen. “Professionals gedijen bij vrijheid en vertrouwen maar krijgen dat lang niet altijd.”

CUT THE BULLSHIT

De maffia kenmerkt zich door een sterke mate van flexibiliteit. “Achteroverleunen is er niet bij. De maffia is altijd in beweging om de concurrentie en opsporende instanties voor te blijven. Die wendbare bedrijfsvoering zie je ook bij nieuwe activiteiten. Blijft het beoogde resultaat uit dan wordt er niet doorgemodderd maar gaat de stekker eruit. Doortastend dus. Dat is ook in bredere zin een belangrijke maffiales: cut the bullshit.”

AANZIEN EN RESPECT

De aantrekkingskracht van de maffia is door de jaren heen steeds groot gebleken. “Ondanks het feit dat je 24/7 klaar moet staan voor de organisatie. En zelfs je eigen familie moet verloochenen, als dat nodig is.”
Het financiële aspect is zeker niet doorslaggevend. “Wel voor sommige jonge leden, bijvoorbeeld in een stad als Napels. Maar aanzien en respect zijn vaak veel belangrijker. Een lidmaatschap geeft status en daar zijn mensen gevoelig voor.”

KERNWAARDEN

In hoeverre is sprake van angst? Het is immers vrijwel onmogelijk om uit de maffia te stappen. “Het lidmaatschap is een bewuste keuze. Maffiosi weten heel goed waar ze aan beginnen. Natuurlijk willen ze fouten te allen tijde vermijden, gezien de consequenties. Dus ja, angst speelt een rol. Maar het gaat vooral om kernwaarden als onvoorwaardelijkheid, loyaliteit en vertrouwen. Dat zijn sterke triggers voor zowel bestaande als nieuwe leden.”
Ook hierin schuilt een les. “Te vaak gebruiken bedrijven containerbegrippen bij hun kernwaarden. Zo wordt niet duidelijk waar een organisatie echt voor staat. Bij de maffia is daar geen enkele twijfel over.”

"De organisatie gaat uit van vakvolwassenheid; aan micromanagement doet de maffia niet."

FAMIGLIA

Kroons expertise op het snijvlak van maffia en bedrijfsadvies blijft nieuwe perspectieven opleveren. "Op het gala van de managementboekverkiezing ontmoette ik mensen van Living Story, makers van managementgames. Het klikte en samen hebben we Famiglia ontwikkeld; een spel vol metaforen dat zich afspeelt op een eiland waarbij alles draait om reputatie. Zie het als een mix van Risk, Kolonisten van Catan en Wie is de Mol."

BLOEDFANATIEK

Famiglia wordt gespeeld met minimaal twaalf personen. "Het managementgame is ook geschikt voor grote organisaties; die delen we op in meerdere groepen. In het spel strijden families tegen elkaar met deelnemers in verschillende rollen: capo, consigliere, picotti. Je moet allianties sluiten en elkaar beroven. Er heersen onder meer chaos en tijdsdruk; dat levert veel dynamiek op. Deelnemers zijn opvallend vaak bloedfanatiek."
Meestal vertoont hun gedrag overeenkomsten met dat in het echte leven. "Maar het gebeurt ook dat iemand zich in het spel juist heel anders gedraagt. Zo'n eigenschap kan wellicht in zijn of haar functie van waarde zijn. Dergelijke verrassende inzichten komen uit de reflectie aan het einde van het spel en maken Famiglia zeer waardevol om te spelen. En het is vooral ook erg leuk om te doen."

ICONISCHE LOCATIES

Dat de maffia een rode draad blijft in Kroons toekomst staat voor hem vast. "Zo komt er zeker een vervolg op Van Capo tot CEO. Alle feedback heeft nieuwe en aanvullende inzichten opgeleverd. Die wil ik graag delen in een volgend boek."
Ook blijft hij zich verdiepen in de maffia. "Komende zomer ga ik opnieuw een aantal iconische locaties bezoeken. Door deze plekken te ervaren, wil ik de essentie van de maffia nog beter doorgronden."

www.percapi.nl
www.famiglia.nl


Jan-Joost Kroon: "Cut the bullshit is een belangrijke maffiales."

VIER VINKJES

Recent werd een non opgepakt die boodschappen overbracht aan Ndrangheta-leden in de gevangenis. En de zus van Matteo Messina Denaro was actief als boekhouder voor de organisatie. Toch kenmerkt de maffia zich nadrukkelijk door een machocultuur, stelt Kroon. "Om lid te zijn, moet je vier vinkjes hebben: Italiaan, man, 18 jaar en hetero. Vrouwen spelen formeel geen rol."
Informeel is dat anders. "Alleen door een familieband kun je lid worden van de Ndrangheta. Mannen bemoeien zich amper met de opvoeding. De taak van vrouwen is om de kernwaarden van de organisatie door te geven aan hun kinderen. Als zodanig is hun rol dus wel degelijk van groot belang."

Het gebrek aan diversiteit binnen de maffia heeft nadelen maar ook voordelen. "Door de gedeelde culturele kenmerken weten maffiosi precies wat ze aan elkaar hebben. Dit beperkt de kans op misverstanden en maakt het mogelijk om snel en efficiënt te handelen."

EXPLOSIEVE GROEI VAN POGINGEN TOT FRAUDE MET DEEPFAKES:

Toename van 2137% de afgelopen drie jaar

Financiële instellingen worden geconfronteerd met een aanzienlijke toename van pogingen tot deepfake fraude, die in de afgelopen drie jaar met 2137% zijn gegroeid volgens gegevens uit het rapport The Battle Against AI-Driven Identity Fraud van Signicat. Naarmate deepfakes geavanceerder worden, is het van belang dat bedrijven hun beveiligingsstrategieën herzien om een van de meest ernstige vormen van identiteitsfraude in het huidige digitale landschap aan te pakken.



Meer dan 1200 respondenten uit de financiële en betalingssector in zeven landen, waaronder Nederland en België, gaven aan dat account takeover de belangrijkste vorm van fraude is waaraan hun klanten worden blootgesteld, gevolgd door fraude met kaartbetalingen en phishing.

Het onderzoek, het eerste dat zich richt op AI-gestuurde identiteitsfraude, benadrukt dat deepfake-technologie in heel Europa is uitgegroeid tot een van de drie meest voorkomende vormen van identiteitsfraude in de financiële en betalingssector. Deepfakes maken gebruik van kunstmatige intelligentie om zeer realistische digitale vervalsingen te maken. De snelle groei van deze technologie leidt tot dringende discussies over het verbeteren van de fraudepreventiecapaciteiten van bedrijven.

DEEPFAKE-FRAUDE: PRESENTATIE- VS. INJECTIEAANVALLEN

De deepfake technologie die zich steeds verder ontwikkelt, heeft twee soorten aanvallen mogelijk gemaakt:

- Presentatie-aanvallen: hierbij maken fraudeurs gebruik van maskers, make-up of andere middelen om zich voor te doen als iemand anders. Daarnaast kan het ook gaan om het filmen van een ander scherm waarop een deepfake in realtime wordt weergegeven, met als doel activiteiten zoals accountovernames of frauduleuze leningaanvragen.
- Injectieaanvallen: In deze gevallen wordt malware of niet-vertrouwde invoer opzettelijk in een programma ingevoegd, waardoor de integriteit of functionaliteit ervan wordt aangetast. Een voorbeeld hiervan is het gebruik van vooraf opgenomen video's, vaak tijdens onboarding- of KYC-processen bij banken, fintech-bedrijven of telecommunicatiebedrijven.

Naarmate deze technieken verder verfijnd worden, kunnen traditionele fraude-detectiesystemen moeite hebben om met deze veranderende dreiging om te gaan.

DEEPFAKES: EEN GROEIEND PROBLEEM IN FINANCIËLE FRAUDE

Volgens het rapport van Signicat is 42,5% van de gedetecteerde fraudepogingen in de financiële sector nu te wijten aan AI. Drie jaar geleden stonden deepfakes niet eens in de top drie van meest voorkomende vormen van digitale identiteitsfraude en nu is het de meest voorkomende vorm van digitale identiteitsfraude waarmee bedrijven te maken krijgen. Deze vervalsingen zijn wijdverspreider geworden en moeilijker te identificeren, wat heeft bijgedragen aan hun opkomst als een van de belangrijkste methoden van identiteitsfraude.

ACHTERSTAND IN PREVENTIE-METHODEN VOOR FRAUDE-DETECTIE ONDANKS GROTERE DREIGING

Ondanks de toename van AI-gestuurde fraudepogingen, waaronder deepfakes, heeft slechts 22% van de financiële instellingen AI-gebaseerde fraudepreventietools geïmplementeerd. Deze kloof maakt veel bedrijven kwetsbaar voor geavanceerdere aanvallen.

“Drie jaar geleden vormden deepfake-aanvallen slechts 0,1% van alle fraudepogingen die we ontdekten, maar nu vertegenwoordigen ze ongeveer 6,5%, ofwel 1 op de 15 gevallen. Dit vertegenwoordigt een stijging van 2137% in de afgelopen drie jaar, wat alarmerend is. Fraudeurs maken gebruik van AI-gebaseerde technieken die traditionele systemen niet meer volledig kunnen detecteren. Organisaties moeten geavanceerde detectiesystemen overwegen die AI, biometrie en identiteitsverificatie combineren om zich tegen deze dreigingen te beschermen”, zegt Pinar Alpay, Chief Product & Marketing Officer bij Signicat. “Een meervoudige detectie-opzet is cruciaal. Door vroegtijdige risicoanalyse, robuuste identiteitsverificatie, authenticatiemethoden op basis van gezichtsbiometrie en doorlopende monitoring te combineren, kunnen bedrijven zowel hun eigen activiteiten als hun klanten beter beschermen”, voegt ze eraan toe. “Een optimale combinatie van deze tools is de essentie van een meervoudige bescherming”.

De enorme toename van deepfake fraude maakt deel uit van een bredere trend van AI-gestuurde identiteitsfraude, waarbij cybercriminelen steeds vaker geavanceerde technologieën inzetten om financiële systemen aan te vallen. Het rapport van Signicat doet een dringende oproep aan bedrijven om hun digitale beveiligingsmaatregelen proactief te versterken.

Door systemen voor fraudedetectie te updaten, het bewustzijn van medewerkers en klanten te vergroten en te investeren in AI-gebaseerde oplossingen voor fraudepreventie, kunnen organisaties deze snel ontwikkelende dreigingen voorblijven en zowel hun eigen activiteiten als hun klanten beschermen.





KLEIN WITTENOORD
VERGADEREN KOOKSTUDIO DINEREN



Unieke privé locatie maakt vergaderen inspirerend

Wittenoordseweg 3, 3927 CE Renswoude
telefoon 0318 57 53 25 | info@kleinwittenoord.nl

WWW.KLEINWITTENOORD.NL

SCHIMMEL 1885



Sinds 1885 kunnen wij er geen genoeg van krijgen. Met enthousiasme gaan wij voor gastvrijheid, kwaliteit en beleving van 's ochtends vroeg tot 's avonds laat.

Jos, Corné & Team Schimmel 1885

CAN'T GET ENOUGH SINCE 1885

HOTEL CATERING BRASSERIE ZAKELIJK BOWLING FEESTELIJK

Schimmel 1885
Stationsweg Oost 243
3931 EP Woudenberg
info@schimmel1885.nl
www.schimmel1885.nl
T: 033 - 286 12 13
Kvk: 310002096

Wij staan 7 dagen per week voor u klaar.





Restaurant Planken Wambuis

Gelegen op een karakteristieke en prachtige locatie. Hét adres voor een gezellige lunch, brunch, high-tea of smaakvol diner!

Maar ook een ideale plaats op de Veluwe voor een geslaagde vergaderbijeenkomst!

Dagelijks geopend vanaf 10.00 uur.
(voor een vergadering eerder mogelijk!)

Gratis wifi, ruime parkeergelegenheid en uitstekende bereikbaarheid vanaf de snelwegen A12 en A50.

Verlengde Arnhemseweg 146 (N224)
6718 SM – Ede
Telefoon: 026 – 482 1251
E: info@plankenwambuis.nl

Meer info op www.plankenwambuis.nl

pw*



RH

Hotel en Congrescentrum de ReeHorst

Hotel - Restaurant - Brasserie - Wijnbar - Vergaderen
Trainingen - Congressen - Events - Theater

Geschikt voor elke gelegenheid. Met o.m. 38 zalen en ruime, gezelllige ontvangst-foyers. Elke bijeenkomst wordt gegaran-deerd een beleving. Vol warmte,gezellig-heid en altijd persoonlijk!

Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300 F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl

Toplocaties in de regio Vallei







hermonde

INSPIRERENDE LOCATIE VOOR UW ZAKELIJKE BIJEENKOMST

Wij verwelkomen u graag op landgoed de Born, midden in bossen van Bennekom.

Bornweg 12b - 6701 HE Bennekom - tel. 0318-860213
locatie@hermonde.nl - www.hermonde.nl



BOERDERIJ DE POL



Brinkkanterweg 39 - 3925 BA Scherpenzeel Gld
+31 (0) 6 52 306 375 - info@boerderijdepol.nl

WWW.BOERDERIJDEPOL.NL



Buitenzorg

VOOR INLICHTINGEN EN RESERVERINGEN:
AMSTERDAMSEWEG 19
6712 GG EDE
TEL. 0318 61 03 13
BUITENZORG@BUITENZORG.NL
WWW.BUITENZORG.NL

Vallei Business

Financieel Advies

Growing a better world together.

Rabobank

Rabobank Vallei en Rijn
Galvanistraat 2
Postbus 21
6710 BA Ede
(0318) 660 664
www.rabobank.nl/vr

S+DL
SCHUURMAN EN DE LEEUW accountants
Nieuwe Kanaal 6d
6709 PA Wageningen
Tel.: (0317) 41 32 81
Fax.: (0317) 41 79 69
info@schuurman-deleeuw-acc.nl
www.schuurman-deleeuw-acc.nl

Reclame

VERBEEK

BELETTERING
GEVELRECLAME
BEDRIJFSKLEDING

Renswoude
Tel. 0318 - 830 252
verbeekreclame.nl



TECHNICA

Van oud naar cloud
• Werkplek online
• Telefonie online
• Office 365

Netwerkbeheer - Telefonie
Verbindingen - Beveiliging
Domotica - Elektra

www.technica.nl





Residence Rhenen

Veenendaalsestraatweg 50
3921 EC Elst/Rhenen
T 0318 542888
F 0318 540272
E info@residencerhenen.nl

INTERFACE
communicatie

T: 0318 - 64 34 06
interface@ifcommunicatie.nl
www.ifcommunicatie.nl



Service Rubriek

Office

Magnolia Opleidingen
Maatwerk in trainingen

Microsoft Word, Excel, Outlook, PowerPoint beginners en gevorderden

Tel. 0318-612788
www.magnolia-opleidingen.nl
info@magnolia-opleidingen.nl



Diversen

DB SCHENKER

Galvanistraat 71
6716 AE Ede
T 0318 69 68 00
F 0318 69 68 88
E multimodaal.nl@dbschenker.com
W www.dbschenker.com/nl

Juristen

WOLLESWINKEL HOFMAN ADVOCATEN

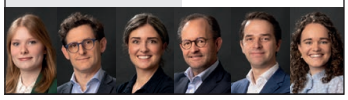
WWW.WOLLESWINKELHOFMAN.NL

- BEDRIJF & ORGANISATIE
- PRIVÉ
- BOUW & VASTGOED
- ICT & PRIVACY

BARNEVELD
Stationsweg 43
0342 491 028

NUNSPEET
Stationslaan 32-34
0341 230 580

info@wolleswinkelhofman.nl



Van Veen ADVOCATEN

Van Veen Advocaten

Keesomstraat 7
6717 AH Ede
0318-687878
ede@vanveen.com
www.vanveen.com

Locaties



Hotel en Congrescentrum de ReeHorst
Bennekomseweg 24
6717 LM Ede
T 0318 750300
F 0318 750301
E info@reehorst.nl
I www.reehorst.nl



Hof van Wageningen
Hotel en Congrescentrum
Lawickse Allee 9
6701 AN Wageningen
T +31-(0)317-490133
F +31-(0)317-426243
E info@hofvanwageningen.nl
W www.hofvanwageningen.nl

W-TIC,
Eenvoud, passie, resultaat
Uw partner voor innovatie en optimalisatie

Meerkoet 19, 3907 HC Veenendaal | 06-39 615 615
ewissink@w-tic.nl | www.w-tic.nl

carwash &co

U WILT EEN FACTUUR?



VRAAG NAAR DE MOGELIJKHEDEN!
Kernreactorstraat 2, Veenendaal

VAN KESSEL TRANSPORT V.O.F.



Sinds 1930 de betrouwbare oplossing voor uw logistiek

Vendelseweg 100
3905 LD Veenendaal
www.v-kessel.nl

Tel: 0318 - 512 303
Fax: 0318 - 555 404
info@v-kessel.nl



FRITS EVENTS

Ontzorgen dat is Frits Events, een full service organisatiebureau waar de opdrachtgever, kwaliteit, creativiteit en service op nummer 1 staan. Frits Events houd zich bezig met de organisatie, verzorging, productie en uitvoering van allerlei soorten evenementen en feesten.

Frits Events staat garant voor een op en top klasse event, feest, borrel, bruiloft voor zakelijk en prive. Tevens hebben wij een party verhuur bedrijf (Frits Partyverhuur). Ook hierin bieden wij een meest uitgebreide collectie, topservice en uiteraard de beste prijs.

Bent u op zoek naar een partner voor uw feest of event welke verstand van zaken heeft?

Wij komen graag vrijblijvend bij u langs.













Frits Events
Watergoorweg 71a
3861 MA Nijkerk

033-2580598 / 06-57832010
Internet: www.fritsevents.nl
e-mail: info@fritsevents.nl

Socials: Insta FB Linkdin:
Frits Events / Gerben Viester



Tom Baerends
(06) 30 26 21 26

ede-veenendaal@financieringsgilde.nl
www.financieringsgilde.nl

5 jaar

FINANCIERINGS**GILDE**
Ede-Veenendaal

Al **250** ondernemers gingen je voor!

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

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

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

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

• Bedrijfspand financieren • Vastgoedbelegging • Herfinanciering • Machines en inventaris • Bedrijfsovername • Voorraadfinanciering



organisatie | productie | verhuur

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

Stuif evenementen

- Afzetmaterialen
- Attracties
- Beeld & Video
- Geluid
- Horeca Catering
- Kassa benodigdheden
- Licht
- Meubilair
- Mobiele Tap
- Pipe & Drape
- Promotie
- Podia
- Sanitair
- Special Effects
- Tenten
- Silent Disco
- Truss & Rigging
- Terrein inrichting
- Thema artikelen
- Veiligheids voorzieningen

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