

DRIESTEDEN

driestedenbusiness.nl | Jaargang 39 | nummer 1 | Maart 2025

BUSINESS

ONDERNEMERSPLATFORM VOOR DE REGIO STEDENDRIEHOEK, NOORD-VELUWE, RAALTE EN LOCHEM

VIGILAT

Representatief in veiligheid

VIGILAT BEVEILIGING:

'Veiligheid creëer je samen'

BOUWEN AAN EEN TOEKOMSTBESTENDIGE ARBEIDSMARKT IN BOUW & TECHNIEK
MAFFIA ALS METAFOOR: ITALIAANSE LES VAN JAN-JOOST KROON

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

EEN NIEUW JASJE

Elk jaar stellen we nieuwe voornemens op, zo ook bij het team van Driesteden 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 Vigilat Beveiliging, gevestigd in Apeldoorn en Deventer en continu op volle sterkte met 110 medewerkers en veertien auto's op de baan. Vanuit 37 jaar ervaring kent het bedrijf alle facetten van de beveiliging. Bovendien volgt Vigilat de ontwikkelingen in de markt op de voet als het gaat om crimineel gedrag, patronen daarin en maatregelen om dit te voorkomen of in ieder geval de risico's te beperken.

We spraken ook met Martien van Reen, directeur van Bouwmensen Apeldoorn, en Vincent Seubring, manager bouwopleidingen bij Aventus. Om het woningtekort op te lossen en de energietransitie handen en voeten te geven, zijn vakmensen keihard nodig. Daarom zetten Bouwmensen Apeldoorn en Aventus zich samen met het mbo en andere regionale partners in voor flexibele instroommogelijkheden voor mensen die zich willen omscholen naar de bouw.





Zakenmagazine voor de regio
Stedendriehoek, Noord-Veluwe,
Raalte en Lochem.

JAARGANG 39
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

SALES MANAGER
Marie-Louise van Heeckeren

HOOFDREDACTIE
Guus Hettterscheid

REDACTIE BIJDRAGEN
Wilma Schreiber, Aart van der Haagen

VORMGEVING / opmaak
Ton van Zoest, Jan-Willem Bouwman

DRUK
Bal Media

FOTOGRAFIE
Evert van der Worp, Peter Lous

ADVERTENTIE-EXPLOITATIE
VM Sales en Support B.V.

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 55 euro

Copyrights
Het auteursrecht op de in dit tijdschrift
verschenen artikelen wordt door de uit-
gever voorbehouden. Hoewel de infor-
matie gepubliceerd in deze uitgave zorg-
vuldig is uitgezocht en waar mogelijk
gecontroleerd, sluiten de uitgever en de
redactie uitdrukkelijk iedere aansprake-
lijkheid uit voor eventuele onjuistheden
en/of onvolledigheid van de verstrekte
gegevens.

© 2023 Overname van artikelen is slechts
mogelijk na verkregen schriftelijke toe-
stemming van de uitgever

Website
www.driestedenbusiness.nl

- 6** Vigilat Beveiliging: 'Veiligheid creëer je samen'
- 10** Women in business
- 12** Bouwmensen Apeldoorn en Aventus
- 16** Van Munster Media & RAN Media bundelen krachten
- 18** Maffia als metafoor: Italiaanse les van Jan-Joost Kroon
- 22** Kunstmatige intelligentie in de elektronica-industrie
- 24** Subsidies voor ondernemers
- 28** Fraude deepfakes
- 31** Ontdek Techniek
- 32** Managementtrends in 2025
- 35** Opmars van Signal
- 36** SEO-schrijven voor MKB
- 38** Moore MKW
- 42** Zustainables
- 44** Van Munster Media One-stop



6 Hoe meer ogen, hoe meer je ziet. Hoe meer ervaringen je deelt, hoe beter je kunt anticiperen. Hoe intensiever je samenwerkt, hoe adequater je weet in te spelen op situaties. Dat is de synergie die Vigilat Beveiliging, ondernemers, gemeente en politie bereiken door samen op te trekken in het beheren van bedrijventerreinen, om deze veilig en geordend te houden. Aan de kostenkant levert het schaalvoordelen op.

2 Om het woningtekort op te lossen en de energietransitie handen en voeten te geven, zijn vakmensen keihard nodig. Daarom zetten Bouwmensen Apeldoorn en Aventus zich samen met het mbo en andere regionale partners in voor flexibele instroommogelijkheden voor mensen die zich willen omscholen naar de bouw. Zij-instromers en werkzoekenden leren een vak in de bouwsector en doen tegelijkertijd werkervaring op. Een ander speerpunt is kinderen vroegtijdig laten kennismaken met techniek.



1 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.

2 De elektronica-industrie ontwikkelt zich snel, gedreven door technologische innovaties en maatschappelijke behoeften. Energieprijzen stijgen en duurzaamheid staat steeds hoger op de agenda. Hiervoor zijn innovatieve oplossingen nodig om efficiënter met energie om te gaan. Enkele toekomstgerichte onderwerpen, zoals het gebruik van kunstmatige intelligentie (AI) voor energieoptimalisatie of elektrificatie behoren nu al tot belangrijke trends.



24 De overheid biedt verschillende subsidies en regelingen aan om ondernemers financieel te helpen. Vooral innovatieve en duurzame investeringen kunnen rekenen op veel (belasting)voordeel. Ben je benieuwd of je hier recht op hebt? Rivierenland Business licht zeven interessante subsidies en regelingen van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) voor je uit.

A man with short brown hair, wearing a teal button-down shirt, dark trousers, and brown leather shoes, is leaning against the side of a white van. The van has 'VIGILAT' written in large black letters and 'Representatief in veiligheid' in red script below it. There is a large, colorful graphic on the side of the van consisting of blue, orange, and red curved shapes. The man is smiling at the camera. The background shows a paved area and some industrial buildings.

VIGILAT

Representatief in veiligheid

VIGILAT BEVEILIGING ZIET SYNERGIE IN COLLECTIEF
MET ONDERNEMERS, GEMEENTE EN POLITIE

'Veiligheid creëer je samen'

Hoe meer ogen, hoe meer je ziet. Hoe meer ervaringen je deelt, hoe beter je kunt anticiperen. Hoe intensiever je samenwerkt, hoe adequater je weet in te spelen op situaties. Dat is de synergie die Vigilat Beveiliging, ondernemers, gemeente en politie bereiken door samen op te trekken in het beheren van bedrijventerreinen, om deze veilig en geordend te houden. Aan de kostenkant levert het schaalvoordelen op.

Vigilat ut quiescant. Latijn voor 'hij waakt opdat zij rusten'. Sommigen herinneren zich deze spreuk nog van het vroegere politiewapen. Volgens Robin van Prattenburg ligt daar een link met de ontstaansgeschiedenis van Vigilat Beveiliging, gevestigd in Apeldoorn en Deventer en continu op volle sterkte met 110 medewerkers en veertien auto's op de baan. "Het bedrijf is 37 jaar geleden opgericht door de huidige eigenaar Geert Roelofs, die na een lange ervaring bij een politiekorps meer invloed op het thema veiligheid wilde uitoefenen aan de preventieve kant. Binnen de stedendriehoek Apeldoorn-Deventer-Zutphen bieden we maatwerk aan in surveillancerondes over bedrijventerreinen en rechtstreeks bij de klanten, aangevuld met open-, sluit- en brandrondes. In de meest uitgebreide vorm lopen we elke ruimte na op openstaande ramen, technische defecten, lekkages, belemmering van vluchtroutes en andere onregelmatigheden. De frequentie hangt van de afspraken met de klant af, bijvoorbeeld dagelijks of voor het begin van elk weekend. Naast deze vorm van preventie zijn we gespecialiseerd in alarmopvolging voor zowel de zakelijke als particuliere markt, met een zeer korte aanrijtijd, dankzij ons uitgebreide wagenpark en in toenemende mate goede afspraken binnen een collectief."

ELKAAR SCHERP HOUDEN

Onder dit laatste verstaat Vigilat Beveiliging samenwerkingsverbanden met ondernemers en overheidsinstellingen, om de krachten te bundelen. Daarvan vinden we steeds meer succesvolle voorbeelden in de omgeving. Van Prattenburg: "Wij zijn aangesloten bij het Keurmerk Veilig Ondernemen Deventer, bij Ondernemersvereniging Bedrijvenpark Apeldoorn-Noord - OBAN - en bij de Bedrijvenkring Apeldoorn -

BKA. Er zitten verschillende voordelen aan wanneer je samen optrekt. Ten eerste weet je wat er speelt op een bedrijventerrein en kun je kennis en ervaringen delen, bijvoorbeeld over ondermijning: inmenging van criminaliteit 'via de achterdeur'. Zo houd je elkaar bovendien scherp. Ten tweede leg je wanneer zoveel mogelijk ondernemers zich hierbij aansluiten een basis voor een collectieve surveillance, die enerzijds preventief werkt in de zin van een afschrikfunctie en anderzijds ervoor zorgt dat je snel onregelmatigheden signaleert, zeker in combinatie met cameratoezicht. Verdacht gedrag van personen, geparkeerde voertuigen op een plek waar ze normaal niet staan, licht dat op vreemde tijdstippen in gebouwen brandt. Tijdens zulke rondes merken wij bovendien andere onwenselijke situaties op, zoals defec-te straatverlichting en het illegaal storten van afval. Wanneer overal de lantaarnpalen branden en alles er verzorgd bij ligt, verlaagt dat de attractiviteit voor mensen met verkeerde bedoelingen."

VEILIG DEVENTER

In samenwerking met Stichting Bedrijvenparkmanagement Deventer en meldkamer VHD rolt Vigilat Beveiliging dit jaar een nieuwe entiteit uit: Camerabeveiliging Deventer. Ook daar zal de kracht van het collectief zich bewijzen. "Het betreft een project dat alle bedrijventerreinen binnen de gemeente omvat," verklaart Van Prattenburg. "Allereerst vervangen we de verouderde camera's die er hangen door nieuwe en breiden we deze vorm van bewaking waar nodig uit. Ondernemers op deze terreinen kunnen zich aanmelden voor collectief cameratoezicht. Wanneer zij aangifte doen van een inbraak of een andere vorm van criminaliteit, kan de politie de beelden bij ons opvragen in het kader van het onderzoek en gericht actie ondernemen. Tevens gaat er natuurlijk een preventieve werking van uit, in de zin van een afschrikkend effect. Daarnaast hebben de gevestigde ondernemers de mogelijkheid om zich voor alarmopvolging en collectieve surveillance bij Vigilat aan te melden. Hoe meer deel-



nemers, hoe intensiever we dat kunnen doen en hoe groter de kans dat we onregelmatigheden opmerken. Tevens brengen de schaalvoordelen die je behaalt met zo'n collectief een stukje kostenefficiëntie mee voor de aangesloten ondernemers. Kortom, hoe meer bedrijven zich aanmelden, hoe interessanter het zal zijn voor iedereen."

GEVELBEPLATING OPENSNIJDEN

Vanuit 37 jaar ervaring kent Vigilat alle facetten van de beveiliging. Bovendien volgt het bedrijf de ontwikkelingen in de markt op de voet als het gaat om crimineel gedrag, patronen daarin en maatregelen om dit te voorkomen of in ieder geval de risico's te beperken. "Steeds vaker zien we dat inbrekers een pand binnendringen door de gevelbeplating open te snijden en daarmee de melders bij ramen en deuren te omzeilen. Als pandeigenaar kun je in ieder geval barrières opwerpen door hekwerken en camera's te plaatsen. Soms is er sprake van een inside job, dus betrokkenheid van eigen personeel dat de situatie kent. Overweeg eventueel een VOG-screening van medewerkers, niet alleen bij een sollicitatie, maar ook herhaling hiervan om de paar jaar. Hun situatie kan veranderen door persoonlijke omstandigheden, bijvoorbeeld wanneer iemand in geldproblemen raakt. Criminele activiteiten die we regelmatig zien zijn brandstichting uit wraak en stelen op bestelling door landelijk opererende bendes, bijvoorbeeld katalysatoren en buitenspiegels van bepaalde automerken. Niet alles valt te voorkomen, maar wij signaleren wel eerder onregelmatigheden tijdens surveillancerondes. Hoe frequenter, hoe meer we opmerken."

KOPERDIEFSTAL

Van Prattenburg noemt een paar bijzondere vormen van dienstverlening die Vigilat aanbiedt. "Leegstaande gebouwen zonder beveiliging zijn gevoelig voor koperdiefstal en soms nemen dak- en thuislozen er hun intrek in. Je kunt dat tegengaan met antikraak of met een tijdelijk alarmsysteem, dat be-

staat uit een draadloos netwerk van PIR's - bewegingssensoren - die je op verschillende plaatsen bevestigt en een bedieningstableau met een code. Hieraan hangt een kostenplaatje, maar dat valt in het niet vergeleken met de schade wanneer criminelen het pand volledig strippen. Koper zit in waterleidingen en in elektriciteitskabels en er wordt vaak een hoop weggebroken om daarbij te kunnen komen. Iedere vorm van dienstverlening is gekoppeld aan de raamstickers van Vigilat, die aandacht vestigen op alarmopvolging. Ze werken preventief, maar hebben door het vermelde telefoonnummer ook een aanvullende functie. Zo konden we recent iemand helpen die persoonlijke spullen in een gymzaal had laten lig-

gen en ons belde. We zijn ter plaatse geweest om na verificatie de deur voor deze persoon te openen. Deze manier van dienstverlening wordt enorm gewaardeerd. Voor mensen die alleen op locatie werken kennen we het man-downsysteem, ook wel PZI of personenzoekinstallatie, genoemd. Zij dragen dan een apparaatje bij zich met een knop om te bedienen wanneer er iets aan de hand is. De meldkamer komt vervolgens in actie, zal vragen stellen en bij uitblijven van een reactie de de beveiliging poolshoogte laten nemen of direct hulpdiensten aansturen. Dat verschilt per situatie en protocol. Het systeem is voorzien van gps, waardoor het apparaat te traceren valt."





SIGNAALFUNCTIE

Diverse opdrachtgevers van Vigilat maken gebruik van objectbeveiliging. “Afhankelijk van de situatie en de wensen van de klant bestaat dat uit verschillende disciplines, zoals het waarnemen van de receptie, toezicht houden op camera’s, toegangscontrole binnen en eventueel buiten bij een slagboom en sleuteluitgifte aan interne of externe personen of medewerkers van bedrijven met bepaalde bevoegdheden, zoals schoonmakers. Daarbij hanteren we een autorisatiematrix, die bepaalt wie tot welke deuren toegang heeft. Zeker bij gebruik van elektronische tags valt dat goed te koppelen aan een alarmsysteem. Al onze beveiligers zijn in het bezit van een BHV-certificaat en kunnen hiermee de organisatie ondersteunen. Sommige gemeentes en andere partijen maken gebruik van een signaalfunctie, ondersteunend aan het eigen personeel. Dan staan er medewerkers van ons paraat voor escalerende situaties, zoals slechtnieuwsgesprek-

ken. Zij mogen uiteraard niet fysiek ingrijpen, maar weten de agressor vaak wel tot bedaren te brengen door deze op het ongewenste gedrag te wijzen en hem of haar af te leiden van de persoon tegen wie de reactie gericht was. We hebben de bevoegdheid iemand opdracht te geven het gebouw te verlaten en kunnen in extreme situaties de politie inschakelen.”

INVESTEREN IN MENSEN

De afdeling Vigilat Personeelsdiensten voorziet in aanvullende dienstverlening. “Denk onder meer aan representatieve receptiedames met een klantgerichte houding, huismeesters en toezichthouders voor bijvoorbeeld een parkeergarage,” aldus Van Prattenburg. “Ook bieden we onze klanten een telefoonservice voor buiten openingstijden.” Ondanks alle automatisering blijven beveiliging en alle service daaromheen in belangrijke mate mensenwerk. Reden voor Vigilat om daarin te investeren voor nu en later. “We

participeren in leer-werktrajecten voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, zoals met Konnected Deventer en Olst-Wijhe en Lucrato in Apeldoorn. Verder werken we nauw samen met mbo-opleidingsinstituut Aventus als het gaat om het beschikbaar stellen van stageplekken en het meedenken in het lesprogramma ‘De Veiligheidsprofessional van de toekomst’. Dit programma bevat modules die theorie en praktijk aan elkaar koppelen, waarbij wij onze ervaring en expertise inbrengen. Deze samenwerking bestaat uit meerdere onderwijs-, publieke en private organisaties in het veiligheidsdomein. We denken hierin graag mee. Enerzijds om het vakgebied aantrekkelijker maken, anderzijds om de kwaliteit hoog te houden, een aspect dat bij ons hoog in het vaandel staat. Veiligheid creëer je samen.”

Meer informatie: www.vigilat.nl

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:





Bouwen aan een toekomstbestendige arbeidsmarkt in Bouw & Techniek

Om het woningtekort op te lossen en de energietransitie handen en voeten te geven, zijn vakmensen keihard nodig. Daarom zetten Bouwmensen Apeldoorn en Aventus zich samen met het mbo en andere regionale partners in voor flexibele instroommogelijkheden voor mensen die zich willen omscholen naar de bouw. Zij-instromers en werkzoekenden leren een vak in de bouwsector en doen tegelijkertijd werkervaring op. Een ander speerpunt is kinderen vroegtijdig laten kennismaken met techniek.

Studenten krijgen een krachtige leeromgeving aangeboden: de theorie volgen ze bij Aventus, de praktijk in het opleidingsgebouw van Bouwmensen, en de rest van de week zijn ze aan het werk bij bedrijven. Bouwmensen Apeldoorn en Aventus trekken samen op in het initiatief Sterk Techniekonderwijs Apeldoorn (STO-A), waarin scholen en bedrijven uit de hele regio samenwerken om jongeren te enthousiasmeren voor een toekomst in de bouw.

TALENT MET PASSIE GEZOCHT

En dat is geen overbodige luxe met het oog op de demografische ontwikkelingen, stelt Martien van Reen, directeur van Bouwmensen Apeldoorn. "Er worden minder kinderen geboren en de instroom is beperkt vanwege de grote hoeveelheid keuzemogelijkheden. Daarnaast is nieuwe aanwas keihard

nodig om de kwaliteit en kwantiteit in de bouw & techniek te waarborgen, nu veel oudere medewerkers met pensioen gaan." Ook Vincent Seubring, manager bouwopleidingen bij Aventus, wijst op het bredere maatschappelijke belang: "Nederland heeft dringend meer woningen nodig en verduurzaming wordt steeds belangrijker. Voor het realiseren van de energietransitie zijn medewerkers nodig die niet alleen over vaardigheden beschikken, maar ook de passie en motivatie hebben om zich te blijven ontwikkelen."

Om voldoende vakmensen op te leiden, ontwikkelen Bouwmensen Apeldoorn en Aventus diverse initiatieven. Bijvoorbeeld de instroomklas SamenSterk, een maatwerktraject voor mensen die zich willen omscholen naar de bouw. "Hier kunnen zij-instromers ontdekken of het bij hen past.

Want terug naar de schoolbanken is behoorlijk spannend als je schooltijd 20 tot 25 jaar achter je ligt", zegt Van Reen. "Daar zijn ook goede docenten voor nodig. En die levert Aventus." Kandidaten kunnen elke week instromen. "Een heel laagdrempelige mogelijkheid om weer te proeven van onderwijs", vult Seubring aan.

BREED NETWERK ONDERSTEUNT ZIJ-INSTROMERS

Zij-instromers vormen een bijzondere doelgroep. "Doorgaans zijn ze zich niet bewust van het 'een leven lang leren'-concept. Wel beschikken ze over kennis en werkervaring, alleen gaan ze nu in een andere sector aan de slag. Bij het aanboren van dit nieuwe domein helpen we hen de meest passende route te ontdekken", schetst Seubring. Om deze overstap zo soepel mogelijk te maken, participeren Bouw-

mensen Apeldoorn en Aventus in het Transitiehuis Gelderland, een breed netwerk van publieke en private partijen dat zich richt op maatwerktrajecten voor zij-instromers.

Naast Bouwmensen spelen ook het UWV, gemeenten, Gelders Vakmanschap, Wij Techniek, Bouwend Nederland en verschillende opleidingsbedrijven een belangrijke rol hierin. Denk

Belangrijk aandachtspunt is de acceptatie van zij-instromers binnen bedrijven

aan de Schildersvakopleiding, Installatiewerk, NewTechPark, Techniekfabriek Zutphen en Techni Campus Deventer. "Een zij-instromer met affiniteit voor schilderwerk kan bijvoorbeeld via de Schildersvakopleiding aan de slag, terwijl iemand met interesse in installatietechniek wordt begeleid richting Installatiewerk", licht Van Reen toe.

ACTIEVE ROL

Daarnaast is het UWV een belangrijke schakel in de begeleiding van werkzoekenden, en spelen gemeenten een actieve rol in het koppelen van kandidaten uit de bijstand aan het Transitiehuis. ROC's zijn betrokken om via flexibele opleidingsroutes de juiste scholing te bieden. Het gedachtegoed

van het Transitiehuis wordt nu doorontwikkeld in samenwerking met de MBO Raad en GOGO (Gelderse Opleidingsbedrijven Gebouwde Omgeving). "Samen ontwikkelen we een leergang en inmiddels loopt de pilot", zegt Van Reen. Financiering is afkomstig van de Goldsmeding Foundation en het Technisch Bureau voor de Bouwnijverheid; het onderzoek Fast Switch 2.0, uitgevoerd door Bouwmensen Apeldoorn, biedt inzichten om de leergang zij-instroom vorm te geven (zie <https://digitaalpubliceren.com/transitiehuisgelderland/19091/>).

Belangrijk aandachtspunt is de acceptatie van zij-instromers binnen bedrijven. Uit onderzoek van Bouwmensen





Apeldoorn blijkt dat bedrijven nog moeten wennen aan zij-instromers. “We slagen erin om mensen te vinden en te boeien. Maar de acceptatie op de werkvloer is soms nog een uitdaging. Daar moeten we met elkaar in groeien”, aldus Van Reen. “Het succes van een zij-instromer wordt grotendeels bepaald door de collega’s op de werkvloer en de directie.”

DUURZAME PLAATSIING EN SAMENWERKING BINNEN TECHNIEKHUBS

Om onderwijs en arbeidsmarkt zo goed mogelijk op elkaar af te stemmen, heeft Aventus het project ‘Be Boost’ opgezet en hiervoor een RIF

Het succes van een zij-instromer wordt grotendeels bepaald door de collega’s op de werkvloer en de directie

(Regionaal Investeringsfonds mbo) toegewezen gekregen. Hierbij wordt samengewerkt met het Consortium Techniekhubs. Seubring: “We kunnen zij-instromers de juiste opleiding en begeleiding bieden, maar de cruciale

vraag is: hoe investeren we samen met de bedrijven duurzaam in de langetermijnontwikkeling?”

Bij Be Boost hebben zich intussen 250 geïnteresseerde kandidaten gemeld, 190 zij-instromers hebben een levensbewuste intake doorlopen en nog eens 150 mensen namen deel aan een oriënterende kickstart. Van Reen: “Mijn ideaal is dat over tien jaar omscholen de nieuwe standaard is in het onderwijs en dat iedereen een leven lang kan leren. Dat lukt alleen als bedrijven en opleiders samen optrekken en ook op de werkvloer een cultuurverandering plaatsvindt.” ■

'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 deel 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, Achterhoek en Noord-Limburg. “Met de toevoeging van Arnhem en Nijmegen beslaan we een gebied van maar liefst acht aangesloten regio's in Midden- en Zuidoost-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, bijvoor-

beeld 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. Daarmee 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 middel van masterclasses en work-





“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 we 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



shops 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 is van 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



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.

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.”

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 veraschuw 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 Ca-

morra (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 onderne-

mers 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 leidinggevendenden. 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.”



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 micro-management 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 gebleven. "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

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.”



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

AI

Kunstmatige intelligentie: innovatie en duurzaamheid in de elektronica-industrie

De elektronica-industrie ontwikkelt zich snel, gedreven door technologische innovaties en maatschappelijke behoeften. Energieprijzen stijgen en duurzaamheid staat steeds hoger op de agenda. Hiervoor zijn innovatieve oplossingen nodig om efficiënter met energie om te gaan. Enkele toekomstgerichte onderwerpen, zoals het gebruik van kunstmatige intelligentie (AI) voor energieoptimalisatie of elektrificatie behoren nu al tot belangrijke trends.



AI biedt niet alleen kansen, maar brengt ook nieuwe uitdagingen met zich mee, zoals het hoge energieverbruik van AI-systemen zelf. Dit vormt een dilemma voor bedrijven die nieuwe technologieën willen stimuleren en tegelijkertijd hun ecologische voetafdruk willen beperken en vraag om een slimme evenwichtige benadering. Hoe kan AI bijdragen aan energiebesparing?

ENERGIEBESPARING MET AI NAAR EEN HOGER NIVEAU

Duurzame benaderingen zoals de “All Electric Society” winnen wereldwijd aan populariteit, en ook in Nederland wordt dit vertaald naar de ambitie van ‘Nederland circulair in 2050’. Dit concept biedt een toekomstvisie waarin CO₂-neutrale elektriciteit de primaire energiebron is. AI speelt hierbij een

sleutelrol door het analyseren van grote hoeveelheden gegevens uit energiesystemen, wat leidt tot een efficiëntere opwekking en benutting van energie. Door middel van machine learning kunnen systemen zichzelf continu verbeteren door patronen te herkennen en algoritmes toe te passen, wat resulteert in geoptimaliseerd energieverbruik en lagere kosten.

Een ander besparingsconcept op basis van AI zijn zogenaamde “TinyML”-toepassingen, die specifiek zijn ontworpen voor energiebesparende apparaten. Deze kleine modellen maken het mogelijk om AI-ondersteunde analyses direct op apparaten met beperkte rekenkracht uit te voeren, wat vooral van belang is voor Internet of Things (IoT)-en edge computing-toepassingen.

In Industry 4.0 wordt TinyML ingezet voor voorspellend onderhoud, waarbij het machinestoringen helpt te voorkomen. Deze toepassingen spelen ook een belangrijke rol op het gebied van machine learning operations (MLOps), waar het wordt gebruikt om het volledige beheerproces van machine learning-modellen te optimaliseren.

ELEKTRIFICATIE ALS BASIS VOOR DE “ALL ELECTRIC SOCIETY”

Om een “All Electric Society” te realiseren, moeten nog verschillende sectoren worden geoptimaliseerd door over te schakelen op elektriciteit. Deze stap is essentieel voor de transitie naar elektrische mobiliteit en het stimuleren van hernieuwbare energiebronnen. Deze ontwikkeling omvat verschillende belangrijke aspecten.



- Halfgeleidertechnologieën: De elektrificatie vraagt om steeds efficiëntere componenten. Daarom richt de elektronica-industrie zich momenteel op geavanceerde halfgeleiders zoals siliciumcarbide (SiC) en galliumnitride (GaN). Deze materialen bieden een hoge efficiëntie en veerkracht en zijn bijzonder geschikt voor elektrische aandrijvingen en oplaadstations. Deze minimaliseren warmteverlies, wat de actieradius van elektrische voertuigen optimaliseert.

- Batterijtechnologieën: Belangrijke innovaties zijn solid-state batterijen en geavanceerde batterijbeheersystemen, die zorgen voor kortere laadtijden, een langere levensduur en verbeterde veiligheid. Deze technologieën worden voornamelijk ontwikkeld voor

elektrische voertuigen, maar spelen ook een rol in energieopslagsystemen, waardoor hernieuwbare energiebronnen betrouwbaarder kunnen worden ingezet.

- Slimme oplaadinfrastructuur en elektriciteitsnetwerken: Een andere trend is de ontwikkeling van slimme oplaadoplossingen en slimme netwerktechnologieën om een stabielere energiedistributie en -opslag te garanderen. AI-ondersteunde systemen helpen om laadcycli en netbelastingen te optimaliseren, wat belangrijk is voor de integratie van e-mobiliteit en hernieuwbare energie in stedelijke en industriële netwerken.

EEN GOEDE BALANS TUSSEN MILIEU EN INNOVATIE

Technologische vooruitgang en de impact op het milieu staan vaak met elkaar in conflict. Concepten zoals de “All Electric Society” dragen bij aan het besparen van hulpbronnen en het verantwoord inzetten van AI. AI wordt een onmisbaar hulpmiddel voor de energietransitie. De verschuiving naar duurzame technologieproductie en -gebruik vereist echter een gezamenlijke wereldwijde inzet van industrie, overheden en consumenten om het vraagstuk in al zijn aspecten aan te pakken. Nederland is op dit vlak al goed op weg met initiatieven zoals ‘Nederland Circulair in 2030’, die bijdragen aan een duurzamer en circulair economisch model.



Interessante subsidies en regelingen voor ondernemers

De overheid biedt verschillende subsidies en regelingen aan om ondernemers financieel te helpen. Vooral innovatieve en duurzame investeringen kunnen rekenen op veel (belasting)voordeel. Ben je benieuwd of je hier recht op hebt? Rivierenland Business licht zeven interessante subsidies en regelingen van Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) voor je uit.

LAGERE RESEARCH & DEVELOPMENT KOSTEN MET DE WBSO

De Wet Bevordering Speur- en Ontwikkelingswerk (WBSO) stimuleert innovatie binnen bedrijven die aan speur- en ontwikkelingswerk (S&O) doen. Dit staat ook bekend als Research & Development. Denk dan bijvoorbeeld aan de ontwikkeling van een technisch nieuw product voor je bedrijf. De WBSO vergoedt een deel van de (loon)kosten en uitgaven die je maakt voor de S&O-werkzaamheden. Je krijgt daarvoor een WBSO-beschikking. Wil je weten of je in aanmerking komt voor de WBSO of hoeveel fiscaal voordeel je kunt ontvangen? De Regelhulp WBSO (www.rvo.nl/subsidies-financiering/wbso/wbso-wijzer) helpt je op weg.

Drie belangrijke voorwaarden voor de WBSO

- Het gaat om de ontwikkeling van een technisch nieuw en fysiek product of productieproces. Software en technisch-wetenschappelijk onderzoek komen ook in aanmerking.
- De werkzaamheden moeten nog plaatsvinden of zijn nog bezig.
- De werkzaamheden voer je in delen uit volgens een plan.

BELASTINGVOORDEEL VOOR VERDUURZAMEN (MIA/VAMIL)

Vraag belastingvoordeel aan via de Milieu-investeringsaftrek (MIA) en de Willekeurige afschrijving milieu-investeringen (Vamil). Dit zijn twee regelingen die vaak gecombineerd worden

voor milieuvriendelijke investeringen. Een gedeelte van de investering breng je in mindering op je fiscale winst. Met de Vamil bepaal je zelf op welk moment dit gebeurt. Netto leveren de twee regelingen samen een voordeel op van maximaal 14% van het investeringsbedrag.

Drie belangrijke voorwaarden voor de MIA/Vamil

- De investering staat op de Milieulijst en voldoet aan alle eisen van deze lijst. De Milieulijst wordt elk jaar aangepast.
- Het gaat om een nieuw product dat minimaal 2.500 euro kost.
- Je doet de aanvraag binnen drie maanden na de investering.

INVESTERINGSSTEUN VOOR ENERGIEBESPARING (ISDE)

Je kunt op allerlei manieren binnen je bedrijf energie besparen en werken aan verduurzaming. Plaats je een warmtepomp of zonneboiler? Met de ISDE (Investeringssubsidie duurzame energie en energiebesparing) krijg je een deel van het investeringsbedrag terug. De hoogte van de subsidie hangt af van het soort apparaat en van de energieprestaties. Voor een warmtepomp is de subsidie bijvoorbeeld minimaal 500 euro.

Drie belangrijke voorwaarden voor de ISDE

- Je vraagt de subsidie aan voordat je het apparaat koopt.
- Je neemt het apparaat in gebruik binnen één jaar na de beslissing over de subsidieaanvraag.
- Je hebt niet eerder gebruikgemaakt van de ISDE. Voor het apparaat heb je ook geen andere subsidie of regeling gebruikt, zoals de Energie-investeringsaftrek (EIA).

BORGSTELLING VOOR MKB-BEDRIJVEN (BMKB)

Wil je geld lenen, maar heb je te weinig onderpand om de lening rond te krijgen? Via de Borgstelling MKB-kredieten (BMKB) staat de overheid garant voor maximaal driekwart van je lening. Hierdoor heeft de geldverstrekker meer zekerheid en kun je meer lenen.

Drie belangrijke voorwaarden voor de BMKB

- Je hebt een onderneming met maximaal 250 werknemers.
- Je onderneming is niet actief in de volgende sectoren: vastgoedexploitatie, verzekeringen en financiering, land- en tuinbouw, visserij.

- Je moet een eenmalige provisie betalen over het verleende BMKB-krediet. Deze bedraagt minimaal 3,9% en maximaal 8,35%.

Vraag je een lening aan als starter of is de lening bedoeld voor innovatie of verduurzaming? Dan zijn er extra gunstige voorwaarden (www.rvo.nl/subsidies-financiering/bmkb/extra-steun).

LENING VOOR INNOVATIE

Als je een innovatief product of innovatieve dienst ontwikkelt met een positief marktperspectief en flinke technische risico's, kun je een Innovatiekrediet aanvragen.

Drie belangrijke voorwaarden voor het innovatiekrediet

- Je kunt maximaal 10 miljoen euro aanvragen en betaalt dit met rente terug.
- Je moet allerlei documenten aanleveren die om veel voorbereidingswerk vragen. Denk bijvoorbeeld aan een bewijs waaruit blijkt dat je product of dienst in de toekomst steeds minder technische en medische risico's met zich meebrengt.
- Na de aanvraag heb je een intakegesprek met een RVO-adviseur. Hierna beoordeelt RVO, samen met een externe adviescommissie de aanvraag.

KENNISVOUCHER VOOR INNOVATIE (MIT)

Heb je een idee voor een nieuw product, productieproces of dienst, maar zelf niet de vakkennis om dit idee uit te voeren? Vraag dan een kennisvoucher aan via de subsidieregeling van het MKB Innovatiestimulering Regio en Topsectoren (MIT).

Drie belangrijke voorwaarden voor de MIT

- Je besteedt de voucher van maximaal 9000 euro bij een kennisinstelling.
- Met de kennisvoucher mag je maximaal 70% van de rekening van de kennisinstelling betalen.
- Je dient uiterlijk binnen vier maanden na ontvangst van de voucher een ondertekende opdracht of offerte van de kennisinstelling in.

VROEGEFASEFINANCIERING (VFF)

Banken geven vaak pas leningen als je een proof of concept hebt (een eenvoudige beschrijving van je idee waarmee je aantoont dat het in de praktijk te gebruiken is). Als je nog geen proof of concept hebt, biedt de Vroegefasefinanciering (VFF) uitkomst.

Drie belangrijke voorwaarden voor het VFF

- De rente bedraagt per 1 januari 2025 7,71%.
- Je moet onder andere een beknopt ondernemingsplan (voor bestaande mkb-ondernemingen een vernieuwingsplan) en een intentieverklaring van een toekomstige investeerder aanleveren.
- Je moet aantonen dat je een MKB-er bent via de MKB-toets (www.rvo.nl/onderwerpen/subsidiespelregels/ez/mkb-toets).

Er bestaan meer zakelijke subsidies en fiscale regelingen voor ondernemers. Op Ondernemersplein (www.ondernemersplein.kvk.nl/subsidies-en-regelingen) vind je een totaaloverzicht. Via de filters ontdek je gemakkelijk of je voor een subsidie in aanmerking komt en wanneer de subsidie geldig is. (Bron: kvk.nl)

Op zoek naar nieuwe droomklanten?

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



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



EXPLOSIEVE GROEI VAN POGINGEN TOT FRAUDE MET DEEPPAKES:

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.

DEEFAKE-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-procesen 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.

DEEFAKES: 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 onge-

veer 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.



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 voelt 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



Ontdek techniek in de Achterhoek

Op zaterdag 12 april 2025 opent Hosokawa Micron in Doetinchem haar deuren voor de Techniekdag Achterhoek. Een unieke kans om je te laten inspireren door techniek. De werkgroep Techniekdag onthulde onlangs deze locatie op het terrein van deze organisatie.

"Onze maakregio is een broedplaats van innovatie en vakmanschap. Met de Techniekdag willen we jongeren laten ervaren hoe leuk en uitdagend een carrière in de techniek is én hoe zij daarmee kunnen bijdragen aan een duurzame toekomst", aldus Christophe Krug, algemeen directeur Hosokawa Micron.

VOOR JONG EN OUD

Op de Techniekdag Achterhoek organiseren verschillende technische bedrijven en onderwijsinstellingen interessante, creatieve en leuke doe-activiteiten voor jongeren van 8 t/m 14 jaar.

Op deze manier kunnen zij kennis maken met de mogelijkheden in de techniek. De Techniekdag Achterhoek is niet alleen voor kinderen de moeite waard, maar zeker ook voor de ouders. Als bezoeker van de Techniekdag Achterhoek hoeft je je niet aan te melden en de toegang is gratis.

Bedrijven en instellingen inspireren kinderen voor toekomst in techniek. Over enkele weken wordt de inschrijving voor de bedrijven die willen deelnemen geopend. De werkgroep van deze Techniekdag is graag bereid om met de deelnemende bedrijven mee te

denken over een doe-activiteit of de wijze van presenteren. Meer informatie is te vinden op www.techniekdag.nl

De Techniekdag Achterhoek wordt georganiseerd door VNO-NCW Midden en 8RHK Ambassadeurs. In de werkgroep zitten vertegenwoordigers van onderwijsinstellingen en het bedrijfsleven: Sterk Techniekonderwijs Regio Achterhoek, AT Techniekopleidingen, IG&D Bedrijvig Doetinchem, Gerrit Komrij College, Industriële Belang Oude IJssel en Houtkamp College.



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 in-

zichten van zestien vooraanstaande experts over de trends die volgend jaar de managementagenda zullen bepalen. Van kunstmatige intelligentie tot integriteit en van cybercrime tot creati-

viteit: 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 wel eens 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 ontwik-

kelen 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-beveiligers 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 achttien. 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.



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.

Alternatief voor WhatsApp: Signal meest gedownloade berichtapp in de app stores

Na een gestage groei in de afgelopen twee weken staat privéberichtenapp Signal, die door privacy-experts wordt aanbevolen als een veilig en privacyvriendelijk alternatief voor Meta's WhatsApp, nu op nummer 1 van de meest gedownloade sociale netwerk-apps in Apple's App Store en Google Play voor Nederland (zie bijgevoegde schermafbeeldingen). De stijging in downloads begon in de eerste week van januari en sindsdien groeit Signal exponentieel in Nederland.

SIGNAL BEDANKT NIEUWE NEDERLANDSE GEBRUIKERS

Signal erkende deze buitengewone groei in Nederland door een screenshot te delen van de app die op nummer 1 staat in de App Store, met een dankwoord aan nieuwe Nederlandse gebruikers: "Bedankt!" met een Nederlandse vlag. Een woordvoerder van Signal bevestigde dat Nederland momenteel een van de snelst groeiende landen is voor Signal. "Op dit moment is iedereen bij Signal erg opgewonden en dankbaar om deze uitzonderlijke groei in Nederland te zien", aldus de woordvoerder.

Vandaag staat de app Signal Messenger in Apple's App Store op nummer 1 in categorie 'Sociaal netwerken' en op nummer 2 in toplijst 'Top gratis apps'. In Google Play staat Signal op nummer 1 in categorie 'Communicatie' en op nummer 5 van alle gratis Android-apps in toplijst 'Populairste items voor € 0'.

Ook groei in andere Europese landen, maar in Nederland uitzonderlijk. De downloadaantallen van Signal zijn onlangs ook gestegen in andere Europese landen zoals Duitsland, Frankrijk en Finland, maar hebben nergens zo'n

exponentiële stijging laten zien als in Nederland. De piek in interesse voor Signal in Nederland is ook bevestigd door de belangrijkste Nederlandse bron over Signal, de communitywebsite [Signalapp.nl](https://signalapp.nl), die meldde dat het verkeer naar de website vertienvoudigd is sinds de eerste week van januari.

WAT IS SIGNAL?

Signal is een veilige opensource berichtenapp met een focus op privacy, ontwikkeld door de non-profitorganisatie Signal Foundation, gevestigd in Californië. De app is gratis te downloaden voor Android, iOS en Desktop en wordt ondersteund door donaties van gebruikers. Signal biedt vergelijkbare functies als WhatsApp, maar met

een sterke focus op privacy en beveiliging. Met Signal kun je berichten, foto's, video's, audio en andere bestanden naar elkaar sturen. Het is ook mogelijk om gratis te bellen en videogesprekken te voeren en groepschats te houden.

Signal wordt wereldwijd aanbevolen door beveiligingsexperts en privacy- en consumentenorganisaties, zoals Edward Snowden, European Digital Rights, Bits of Freedom en de Consumentenbond. Het wordt aanbevolen voor officieel gebruik door de Europese Commissie en wordt gebruikt door veel Europese overheden en organisaties zoals Artsen zonder Grenzen, New York Times, CNN en Guardian.



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.

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.

WAAROM GOOGLE COMMERCEEL 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.

Marco Bouman is SEO- & CRO-consultant voor mkb-bedrijven. Hij helpt bedrijven hun website om te zetten in een effectieve marketingmachine die zowel verkeer als conversies maximaliseert. Sinds 2007 heeft hij meer dan 400 mkb-bedrijven geholpen met strategieën die gericht zijn op gebruikers en innovatie. Geen verouderde trucjes, maar duurzame SEO-oplossingen volgens de nieuwste E-E-A-T-principes.

Meer informatie via marcobouman.com



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 real-time dashboards biedt Moni direct inzicht in de financiële situatie van bedrijven. Dit maakt het niet alleen eenvoudiger om aangiften 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. “Schenken, 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 belasting-

voordelen 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 wilt uitbreiden, een bedrijf wilt overdragen, fiscale risico's wilt minimaliseren of je administratie beter wilt organiseren: Moore MKW biedt de inzichten en ondersteuning om toekomstbestendig te ondernemen!

Meer informatie: www.moore-mkw.nl



Hoe de zusters duurzame 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 de zusters, 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 onder-

nemers wilde doen. Dat zou betekenen dat ik zelf ondernemer moest worden en ik hakte 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 rapportageplichtig 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 rapportageplichtig 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 rapportageplichtig 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.”

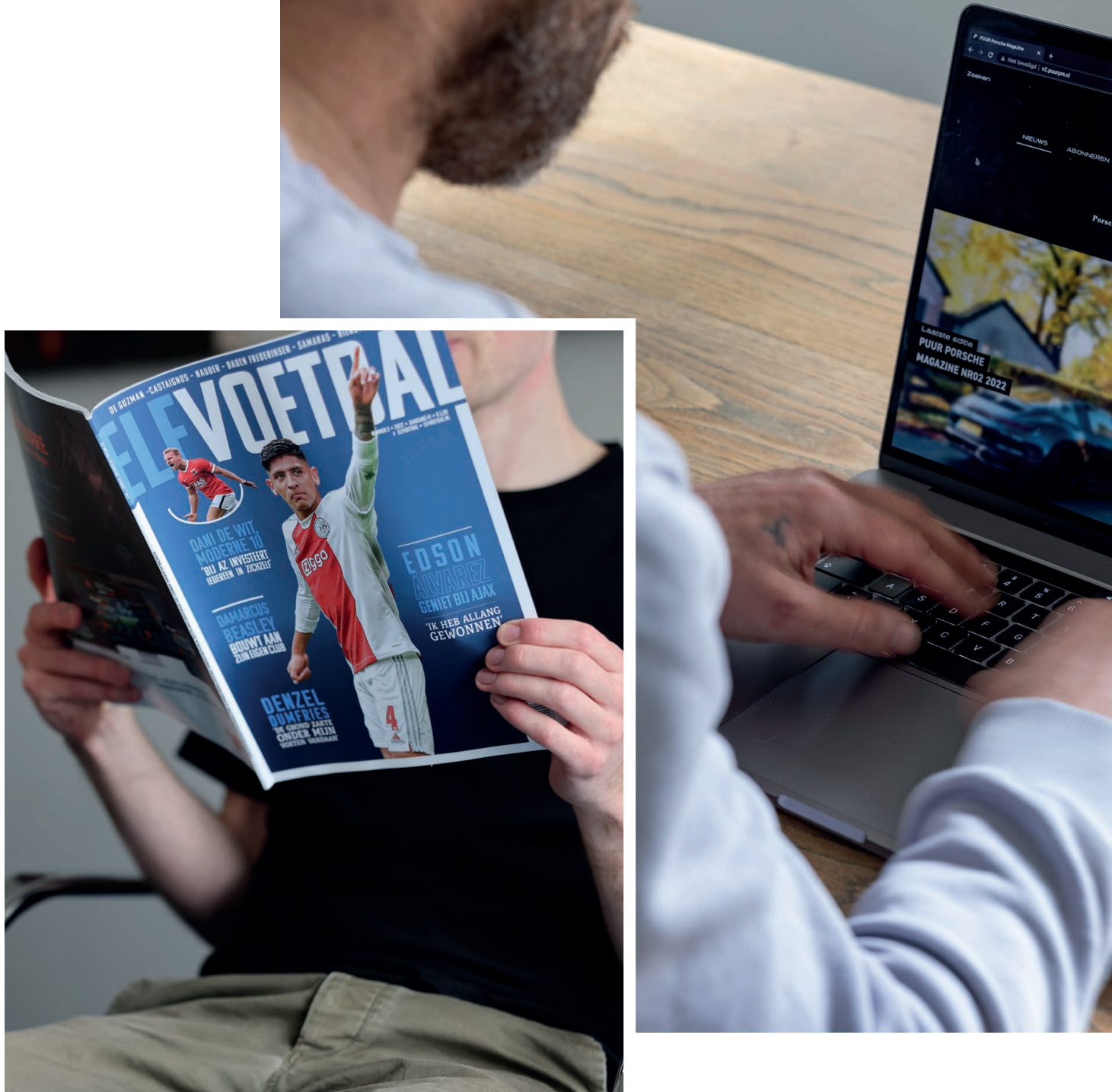
STRUCTUUR AANBRENGEN IN JE DUURZAAMHEID

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 opge-

bouwd, 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.



VAN MUNSTER MEDIA FACTORY

One-stop contentfabriek

De Van Munster Media Groep houdt zich al jarenlang bezig met het vervaardigen en uitgeven van consumenten- en vakbladen, het bouwen van websites en -shops en eigenlijk alles wat met tekst en beeld te maken heeft. Omdat de vraag vanuit externe bedrijven op dat gebied maar blééf groeien, is vier jaar geleden de Van Munster Media Factory (VMMF) opgericht. Een bedrijf met alle disciplines onder één dak, dat is gespecialiseerd in het creëren en beheren van media in de breedste zin van het woord. “We zijn veel meer dan een standaard reclamebureau”, aldus directeur Michael van Munster.



Waar het voor de Van Munster Media Groep ooit begon met 'alleen' het maken en uitgeven van consumenten- en vakbladen, zijn de werkzaamheden door de jaren heen flink uitgebreid. Naast 'papier' kwam 'digitaal' en dat bracht volop nieuwe kansen en speelvelden met zich mee. Uiteraard werd voor de eigen merken volop content gemaakt in zowel woord als beeld, maar ook andere bedrijven schakelden steeds vaker de diensten van het Nijmeegse bedrijf in. "Niet alleen om teksten te schrijven en bijbehorende fotografie te verzorgen, maar steeds vaker ook om complete huisstijlen, marketingplannen, websites of webshops te ontwikkelen én maken", vertelt directeur Michael van Munster desgevraagd. "Alles wat we samen met de klant bedenken, kunnen we vervolgens namelijk daadwerkelijk in eigen huis realiseren."

VAN BEGIN TOT EIND

De term 'one-stop shop' klinkt soms bijna als een dooddooder, maar is wel de omschrijving die precies omvat wat VM-MF is op het gebied van het creëren en beheren van media. "We kunnen onze opdrachtgevers helpen met elke gewenste media-uiting, of het nu online of offline is", legt Van Munster uit. "Onze tekstschrijvers, webdevelopers, marketingexperts en grafische creatievelingen denken mee met onze klanten. Samen met die klanten bepalen ze welke middelen het beste passen bij de doelstellingen en hoe de concurrentiepositie het best versterkt kan gaan worden. Dat kan van heel klein, het ontwerpen van een logo of het schrijven van een tekst bijvoorbeeld, tot heel groot. We hebben namelijk al diverse bedrijven begeleid vanaf het aller-eerste begin tot het succesvolle bedrijf van nu."

ALLES ONDER ÉÉN DAK

Het team van VMMF kan bogen op een karrevracht aan ervaring. Voor de uitgeverij van de Van Munster Media Groep wordt al meer dan vijftien jaar lang content gemaakt voor magazines, online platforms en externe bedrijven. Dat laatste is de afgelopen jaren flink gestegen. "Opdrachtgevers kunnen voor veel verschillende zaken bij ons terecht. Ontwerp, fotografie, tekst, webdesign en websitebouw, online marketing, mediaplanning, drukwerk, video... maar ook voor het beheer of een analyse van je social media kanalen kun je bij ons aankloppen", legt Van Munster uit. "Wat dat betreft zijn we veel meer dan een standaard reclamebureau. We hebben letterlijk alle disciplines onder één dak zitten en kunnen dus bijzonder snel schakelen en creatieve ideeën omzetten in tastbare en zichtbare resultaten."

WEBDEVELOPMENT

Naast het echte 'content creëren' groeit VMMF ook flink verder op het gebied van webdevelopment. "Daarmee bedoelen we feitelijk alles wat met internet te maken heeft", geeft Van Munster aan. "Of het nu een eenvoudige website is voor een lokale hobbyclub, een uitgebreid en geautomatiseerd handelsplatform of alles daar tussenin, we kunnen het allemaal verzorgen. Onze ontwikkelaars hebben tientallen jaren ervaring, hebben het begin van het internet nog meegemaakt. Zo loop je als opdrachtgever dus nooit achter de feiten aan."

Meer informatie is te vinden op www.vanmunstermedia.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 houdt 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



organisatie | productie | verhuur

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



Afzetmaterialen



Attracties



Beeld & Video



Geluid



Horeca
Catering



Kassa
benodigheden



Licht



Meubilair



Mobiele Tap



Pipe & Drape



Promotie



Podia



Sanitair



Special Effects



Tenten



Silent Disco



Truss &
Rigging



Terrein
inrichting



Thema
artikelen



Veiligheids
voorzieningen

Kijk voor het actuele aanbod op onze website.



KOOP

AMPSENSEWEG 17 - LOCHEM



HUUR

BOSBERG 25 B - BORCULO

-
ONDERNEMEN IS VOORUITKIJKEN
ONTDEK DE PERFECTE RUIMTE
VOOR UW AMBITIE
-



HUUR

BIERSTRAAT 10 - LOCHEM

Of het nu gaat om de aankoop, verkoop, huur of verhuur van bedrijfsmatig vastgoed, ons makelaarskantoor staat klaar om met u in gesprek te gaan. Wij bieden maatwerk en betrokken advies voor al uw vraagstukken rondom bedrijfshuisvesting. Samen vinden we de beste oplossing voor uw onderneming.



KOOP/HUUR

NIEUWSTAD 44 - LOCHEM