

DOOR
PROFESSIONALS
VOOR
PROFESSIONALS





LAAT HET
ARBEIDSRECHT
IN JE VOORDEEL
WERKEN.



Foto: Prisca Visser

SUZANNE MEIJERS

GEEN GEDOE MET PERSONEEL

Arbeidsrecht voor ondernemers

Gefeliciteerd: je bedrijf groeit, je kunt het niet meer alleen en je moet personeel aannemen. Dat is best een stap. Zeker omdat er juridisch nogal wat haken en ogen aan zitten: neem je iemand in vaste dienst of kijk je het eerst nog even aan met een ander dienstverband? Wat voor (arbeids)overeenkomsten zijn er? Hoe zit het met doorbetaling bij ziekte en opzegtermijnen? En stel dat het ooit nodig is: hoe kom je weer van je medewerker(s) af? Veel vragen waar je graag een antwoord op krijgt. Een arbeidsrechtsspecialist inschakelen is vaak te duur, en antwoorden zoeken op internet levert meestal alleen maar meer vragen en stress op.

Maar nu kun je voor die vragen terecht in dit praktische en voor de niet-jurist goed leesbare boek. Het geeft direct antwoord op de personele kwesties waar je mee worstelt. Ook zie je eventuele problemen eerder aankomen. Dat kan je veel gedoe, negatieve energie en uiteindelijk ook geld schelen. Zelfs als je al even aan de weg timmert als ondernemer, helpt dit boek je gedoe met personeel te voorkomen.

- Leer hoe je het arbeidsrecht in je voordeel kunt laten werken.
- Voorkom zoveel mogelijk problemen met personeel.

Suzanne Meijers is arbeidsrechtadvocaat en helpt sinds bijna twintig jaar werkgevers en werknemers in lastige arbeidsrechtelijke situaties, maar liever voorkomt ze die. Daarnaast is zij ondernemer, trainer, blogger en schrijft zij regelmatig artikelen voor *NRC*, *AD*, *Volkskrant* en *FD*.

Uitvoering: **Flexcover**
 Omvang: **200 pagina's**
 Auteur: **Meijers**
 Formaat: **17 x 24 cm**
 ISBN: **9789089655318**
 NUR: **801**
 THEMA: **LNH, LNHX**
 Prijs: **€ 27,99**
 Verschijnt: **November 2020**





'AI IS BELANGRIJKER VOOR DE MENSHEID DAN VUUR EN ELEKTRICITEIT.'

SUNDAR PICHAI,
CEO GOOGLE



REMY GIELING

MAAK JOUW ORGANISATIE SUPERSLIM MET AI

Leer hoe Picnic, Salesforce en Seedlink groeien met AI

Techbedrijven, vakexperts en overheden zijn het erover eens: artificial intelligence (AI) is hard op weg de samenleving, en daarmee ook bedrijven en organisaties, drastisch te veranderen. Toch blijft de technologie voor velen een ver-van-mijn-bedshow. Hoe kun je als ondernemer, leider of professional jouw organisatie nou klaarstomen om te profiteren van de kansen van AI?

Kunstmatige intelligentie is geen rocket science die alleen is voorbehouden aan de Google's, Facebooks of Amazons van deze wereld. Integendeel: talloze bedrijven verbeteren op dit moment al hun software en bedrijfsvoering met slimme algoritmes en zelflerende systemen. Aan de hand van praktische voorbeelden en heldere theorieën,

tools en modellen praat dit boek je bij over de kansen en uitdagingen van machine learning, en lees je hoe je er in je eigen bedrijf mee kunt starten en bestaande experimenten kunt opschalen.

Door slim gebruik te maken van AI is jouw bedrijf straks sneller, efficiënter en persoonlijker dan de concurrentie. Start daarom nu met het bouwen van een toekomstbestendige organisatie.

Remy Gieling (31) is hoofdredacteur van vakmedia MT/Sprout en oprichter van ai.nl, kennisplatform voor de kansen en ontwikkelingen van kunstmatige intelligentie op de bedrijven van nu en overmorgen. Daarnaast is hij host van diverse podcasts, staat hij regelmatig op zakelijke podia als dagvoorzitter en is hij commentator voor tv, radio en krant.

Uitvoering: **Paperback**
Omvang: **200 pagina's**
Auteur: **Gieling**
Formaat: **14 x 21 cm**
ISBN: **9789089655097**
NUR: **801**
Thema: **UYQ, UYQM**
Prijs: **€ 24,99**
Verschijnt: **December 2020**





JIJ BENT IN DE
POSITIE OM
VERANDERING
SUCCESVOL TE
MAKEN!



INGE VAN KOOTEN - SATTER

MENSEN MAKEN OF BREKEN EEN VERANDERING

Hoe je de veranderkracht in je organisatie versterkt

Verandering, wie heeft het niet nodig in zijn organisatie? Je nodigt externe adviseurs uit en maakt met hen een stappenplan. Op papier ziet dat er goed uit. Maar enige tijd later loopt je verandering spaak. Waardoor? Door de mensen. Ze willen niet en tonen weerstand. Helaas, je verandering belandt in een archiefkast. Zoals zoveel veranderplannen. Je bent een illusie armer en je mensen blijven gefrustreerd achter.

Kan het ook anders? Zeker! Dit boek neemt je mee naar de veranderkracht die ieder mens in zich heeft. Deze aangeboren kracht wordt gevoed door zes ingrediënten waarmee een mens wel degelijk nieuwe, andere stappen wil zetten. Voelen mensen te weinig houvast in je verandering? Met *durven*, *kunnen* en *willen* bouw je samen aan hun persoonlijke fundering. Kom je niet dichter bij je

doel? Het is een kwestie van spelen met de ingrediënten *ontdekken*, *beproeven* en *evalueren*. Jij bent de kok die uitvindt welke ingrediënten je verandering nu nodig heeft.

Mensen maken of breken een verandering is een onmisbaar praktijkboek voor iedereen die succesvolle veranderingen wil realiseren: van uitvoerende tot directeur, van manager tot coach.

- Inspirerende veranderverhalen laten je de werking van de zes unieke ingrediënten ervaren.
- Wetenschappelijke inzichten onderbouwen hoe mensen een verandering maken of breken.

Inge van Kooten - Satter is bedrijfskundige en heeft de afgelopen vijftien jaar bij onder meer NS, VanderLande en Quintiq succesvolle veranderingen begeleid. Haar aanpak is analytisch en onderzoekend, met continue aandacht voor de belangrijkste factor in veranderingen: de mens.

Uitvoering: **Paperback**
Omvang: **200 pagina's**
Auteur: **Van Kooten - Satter**
Formaat: **15 x 23 cm**
ISBN: **9789089655370**
NUR: **801**
Thema: **KJM, KJMV**
Prijs: **€ 24,99**
Verschijnt: **September 2020**





HIGH END
ONDERNEMEN
KUN JE LEREN!



MERIAM SLIJKERMAN

DE KUNST VAN HIGH END ONDERNEMEN

Verveelvoudig je inkomen – halveer je werkuren

Veel kennisexperts (trainers, coaches, adviseurs, creatieve ondernemers) hebben een grootse missie om hun klanten te laten groeien, maar de groei van hun eigen bedrijf krijgt vaak beduidend minder aandacht. Ze blijven hangen op een bepaald inkomensniveau doordat hun omzet beperkt is tot het uurtje-factuur-tje-businessmodel en kunnen dus alleen maar groeien door nog meer te gaan werken.

Ben jij ook zo'n ondernemer op zoek naar een inkomensdoorbraak in minder tijd? Wil je weten hoe je écht kunt doorgroeien? Dan is high end ondernemen het antwoord!

De kunst van high end ondernemen is dat je je bedrijf naar een hoger niveau tilt door een slimme groei-strategie. Een high end strategie waarin je een zeer

waardevol aanbod creëert in minimale tijd en dit verkoopt aan de beste klanten tegen de beste prijzen. In dit boek bouw jij in zeven stappen je eigen high end groei-strategie.

Een boek boordevol high end kennis, tools en oefeningen direct toepasbaar voor de praktijk, aangevuld met extra bonusmateriaal voor nog meer resultaat. Dit boek geeft je alle antwoorden om jouw high end doorbraak te realiseren.

Meriam Slijkerman is gecertificeerd High End Business & Sales Coach en ervaringsdeskundige. Vijf jaar geleden heeft zij zelf in één jaar tijd haar bedrijf uitgebouwd tot een zeer succesvol high end bedrijf. Zij weet feilloos welke wegen te bewandelen om aan de top van de markt te komen.

Uitvoering: **Paperback**
Omvang: **224 pagina's**
Auteur: **Slijkerman**
Formaat: **15 x 23 cm**
ISBN: **9789089655295**
NUR: **801**
THEMA: **KJM, KJMV**
Prijs: **€ 24,99**
Verschijnt: **Oktober 2020**





NOOIT MEER
OP DEZELFDE
MANIER NAAR JE
TEAM KIJKEN.



ANTON SCHEFFERS

WAAROM ZELFS DE BESTE TEAMS ONTSPOREN

...en hier vaak sterker uit komen

Neem de beste mensen en je hebt een topteam zou je denken. Toch is dat niet zo. Teams zijn levende organismen, die gezond en ongezond kunnen zijn. Teams, en teamleden, hebben dingen meegemaakt die nog steeds – bewust of onbewust – doorwerken in de onderlinge samenwerking. Het is die dynamiek tussen teamleden die het succes bepaalt. Daar ligt de kans tot plezierig samenwerken in een gezond team, veilig, sterk en in balans.

Anton Scheffers geeft zijn ervaringen in begrijpelijke taal door aan managers die hun team gezond willen maken. Als je begrijpt hoe de dynamiek in je team werkt en als je je realiseert dat elk gedrag een reden heeft, kun je zelf veel doen. Begin met bouwen aan de teamconditie. Werk

aan veiligheid en vertrouwen. Zie je leiderschap als een groepsproces. Zoek balans in de samenwerking en geniet meer van je team en wat je samen bereikt.

In dit boek geeft Anton Scheffers praktische antwoorden op de volgende vragen:

- Hoe geef je de gezondheid van je team prioriteit?
- Wat is nodig voor een goede teamconditie?
- Hoe voorkom je schijnoplossingen?
- Hoe voorkom je dat 'diepzeestromen' je team verzwakken?
- Hoe ontdek je de magie van jouw team?

Anton Scheffers is bedrijfskundige en werkt als zelfstandig leiderschap- en teamcoach vanuit Essense Training en Advies. Hij heeft vanuit verschillende functies tientallen jaren ervaring in het begeleiden van teams, in het bijzonder in heftige conflictsituaties. Hij vertelt graag verhalen om zijn ervaringen door te geven.

Uitvoering: **Flexcover**
Omvang: **240 pagina's**
Auteur: **Scheffers**
Formaat: **17 x 24 cm**
ISBN: **9789089655271**
NUR: **801**
THEMA: **KJM, KJMB**
Prijs: **€ 27,99**
Verschijnt: **Januari 2021**





BRANDS THAT
GIVE IT ALL,
WIN IT ALL.



ED STIBBE

WHY WINNERS GIVE IT ALL

Waarom voorkeursmerken altijd winnen en hoe jij dat ook kunt

Uitdagende marktomstandigheden, keiharde concurrentie van alle kanten en eindeloos veel variabelen om op te sturen maken het steeds complexer om een succesvolle groeistrategie te ontwikkelen. De oplossing? Sturen op merkvoorkeur.

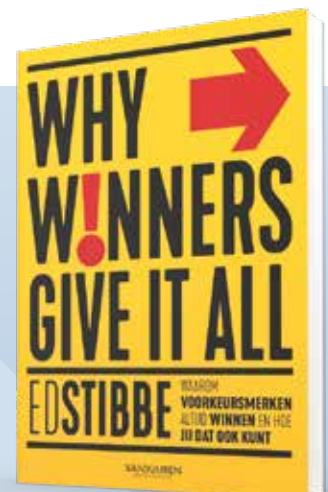
Bedrijven die uitblinken in sturen op merkvoorkeur, zoals Cool Blue, Nike en IKEA, ontwikkelen specifieke propo-sities, geïnspireerd op de voorkeuren van verschillende typen klanten. Doordat deze merken alles in het werk stellen om mensen te geven waar zij om vragen zijn ze in staat de voorkeur van diverse groepen klanten te winnen. Daarom bouwt IKEA bijvoorbeeld city-stores voor millennials zonder auto en heeft Nike, speciaal voor de budget georiënteerde NIKE-fan, grote winkels op de bekende outletcenters.

Ed Stibbe leert je hoe de bijzondere relatie tussen merkvoorkeur en marktaandeel precies in elkaar zit, waarom en hoe steeds meer bedrijven sturen op merkvoorkeur, en hoe je deze principes op je eigen merk kunt toepassen. Zodat ook jij je klanten kunt geven wat zij willen en zo je marktaandeel kunt vergroten.

- Ontdek hoe je betere marketingbeslissingen kunt nemen.
- Inclusief het merkvoorkeurcanvas en 50 inspirerende voorbeelden van toonaangevende merken om zelf merkvoorkeur en dus marktaandeel te vergroten.

Ed Stibbe is een merk- en marketingexpert met ruim 30 jaar ervaring als adviseur en CEO van internationale, toonaangevende en prijswinnende merkadviesbureaus als o.a. Lintas, Lowe, en DraftFCB. Hij is medeoprichter van het Brand Preference Center, een marketingadviesbedrijf dat organisaties helpt met de ontwikkeling van factbased en klantgerichte groeistrategieën. Daarbij is hij blogger voor Adformatie en Marketing online.

Uitvoering: **Flexcover**
Omvang: **224 pagina's**
Auteur: **Stibbe**
Formaat: **17 x 24 cm**
ISBN: **9789089655332**
NUR: **801**
Thema: **KJS**
Prijs: **€ 27,99**
Verschijnt: **September 2020**





WINNAAR VAN DE
PIM MARKETING
LITERATUURPRIJS



ROB BELTMAN

DE MARKETINGORGANISATIE VAN DE TOEKOMST

Scoren met de marketingorganisatie van morgen

De ontwikkelingen in het marketingvak gaan razendsnel. Duizenden commercieel verantwoordelijken worden dagelijks uitgedaagd om nieuwe trends te vertalen naar hun eigen organisatie, om zo meer waarde te realiseren voor henzelf, hun klanten en de maatschappij als geheel. Dat roept allerlei vragen op. Welke competenties moeten we in huis halen om relevant te zijn en blijven, om de klant optimaal te bedienen en betrekken, via al die kanalen en netwerken? Welke nieuwe rollen brengt dat met zich mee? En hoe organiseren we dat nou optimaal met de mensen en middelen die we hebben, zodat de organisatie als geheel markt- en klantgericht presteert?

Er bestaan enorm veel marketingboeken met mooie theorieën en modellen, met nieuwe invalshoeken over hoe je merken en klantrelaties kunt managen. Maar er zijn vrijwel geen boeken over hoe je marketing binnen de organisatie integraal organiseert. Daarom is dit boek een must voor wie wil scoren met de marketingorganisatie van morgen!

- Een brede, moderne en verbindende benadering van de marketingfunctie.
- Over de rol en bijdrage van marketing in de organisatie van de toekomst.
- Boordevol actuele interviews, cases en checklists om direct aan de slag te gaan.

Rob Beltman is al meer dan vijftien jaar actief in het marketingvak, als adviseur, begeleider, docent en onderzoeker. Hij heeft inmiddels honderden organisaties begeleid bij marketingvraagstukken. Rob richtte in 2014 H3ROES op, een coöperatie van professionals uit diverse disciplines die samenwerken om Nederland klantgericht te maken.

Uitvoering: **Flexcover**
 Omvang: **224 pagina's**
 Auteur: **Beltman**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089655356**
 NUR: **801**
 Thema: **KJS, KJMV7**
 Prijs: **€ 29,99**
 Verschijnt: **Oktober 2020**



• VOLLEDIG •
HERZIENE
• EDITIE •



WHY INTROVERTS
MAKE GREAT
LEADERS.



KAROLIEN KOOLHOF

INTROVERT LEIDERSCHAP

De stille kracht van de introverte leider

Brutale mensen hebben de halve wereld. En wie het hardst schreeuwt en het duidelijkst aanwezig is, krijgt het meest voor elkaar. Ook als het gaat om leidinggevende posities. Want introversie en leiderschap worden meestal niet direct aan elkaar gekoppeld. En dat is een gemiste kans. Voor de introverte man of vrouw die zo minder makkelijk carrièrestappen zet. En voor de organisatie omdat een introvert unieke en heel waardevolle leiderschapseigenschappen heeft.

In haar boek *Introvert Leiderschap* laat Karolien Koolhof zien hoe dat leiderschap eruitziet. Aan de hand van de ervaringen van dertig introverte leiders uit binnen- en buitenland biedt ze introverten inzicht in hun unieke kracht en laat ze extraverten stilstaan bij misvattingen rond introversie en leiderschap. Ook geeft ze concrete

tips aan zowel introverte leiders als hun extraverte collega's.

Karolien schreef dit boek op basis van haar eigen onderzoek onder 400 introverte leiders wereldwijd. Omdat ze naast aanleg ook het cultuuraspect van introversie belicht, biedt dit boek een vollediger beeld dan veel andere boeken over introversie en draagt het meer bij aan onderling begrip en diversiteit op de werkvloer.

- Het eerste Nederlandstalige boek over introvert leiderschap.
- Een uniek, globaal perspectief op introvert leiderschap.
- Op basis van eigen onderzoek onder 400 introverte leiders wereldwijd.

Karolien Koolhof (MA/ MBA) is de oprichter van Quiet Quality, waar zij als coach en trainer introverten begeleidt. Zij is zelf een introvert en had diverse leidinggevende functies in de mediawereld (BN DeStem/ AD). Voor haar MBA deed zij onderzoek naar introvert leiderschap.

Uitvoering: **Paperback**
Omvang: **200 pagina's**
Auteur: **Koolhof**
Formaat: **15 x 23 cm**
ISBN: **9789089655158**
NUR: **801**
THEMA: **KJMB, VSPP**
Prijs: **€ 24,99**
Verschijnt: **November 2020**





'TO OPEN A BUSINESS IS EASY, TO KEEP IT OPEN IS AN ART.'

CHINEES SPREEKWOORD



TONY DE BREE

OVERLEVINGSSTRATEGIE VOOR STARTUPS

Zo overleef je een crisis in 5 stappen

Veel oprichters van startups hebben op dit moment grote financiële problemen. Ze raken in paniek, hun inkomsten vallen grotendeels weg, ze hebben veel te hoge kosten (want net fors geïnvesteerd) en hun externe financiers laten het ook afweten. Ze moeten van het ene op het andere moment omschakelen van een groeistrategie naar een overlevingsstrategie. Het is 'verdrinken' of 'overleven'. En dat betekent direct in actie komen. Snel handelen. Alleen weten ze vaak niet hoe.

Met dit 'actieboek' helpt Tony de Bree jou als oprichter van een startup in vijf simpele stappen met het startup model canvas© en een aantal gratis checklists te voorkomen dat je zinkt. Je bepaalt je eigen overlevingsstrategie,

stelt vervolgens je overlevingsplan op en voert dat uit. En dat alles met de nadruk op snel. Heel snel.

Kortom, dit boek geeft je antwoord op de vraag: Hoe overleef ik met mijn startup deze crisis en kom ik er sterker uit?

INCLUSIEF GRATIS CANVASSEN, CHECKLISTS EN 6 VIDEO TUTORIALS!

Tony de Bree is een geboren survivor. Als bankier was hij verantwoordelijk voor het beoordelen van ondernemers, startups en scale-ups. In 2001 begon hij opnieuw, als online ondernemer, zeg maar zijn 'plan B'. Hij adviseert, traint en coacht executives, corporates, startups en scale-ups in hoe ze slim kunnen groeien met hun eigen 'virtuele organisatie' en hoe ze kunnen overleven. Hij is auteur van *Geld verdienen met jezelf, Kan het vliegen?* en *De scale-up blueprint*.

Uitvoering: **Paperback**
 Omvang: **104 pagina's**
 Auteur: **De Bree**
 Formaat: **15 x 23 cm**
 ISBN: **9789089655257**
 NUR: **801**
 Thema: **KJVS, KCX, KJC**
 Prijs: **€20,00**
 Verschijnt: **Mei 2020**



”

‘DIT IS EEN MOOI WERK. PRAKTISCH, TOEGANKELIJK EN BOMVOL INSPIRERENDE VERHALEN.’

WIGGERT MEERMAN,
EINDBAZEN



FEMKE HOGEMA

ONDERNEMEN IN CRISISTIJD

Over mindset, cashflow en strategieën

De crisis zorgt bij veel ondernemers voor onrust. Klanten blijven weg, de omzet keldert. Ondernemers maken zich zorgen over de toekomst van hun bedrijf. Maar piekeren heeft nog nooit iemand verder gebracht. Wat staat je dan wel te doen?

Survive: niks doen is geen optie. Verlammen is een gouden recept om op een faillissement af te stevenen. Hoe kom je dan wel door deze crisis heen? En misschien nog belangrijker: hoe creëer je een bedrijf en financiële situatie waarmee je een volgende crisis beter aankunt?

Thrive: waar sommige bedrijven zich focussen op overleven, gebruiken andere de crisis als springplank naar succes. Hun omzet schiet de lucht in en ze behoren vanaf nu tot de Champions League in hun branche.

Stop: als ondanks al je inspanningen je bedrijf niet levensvatbaar (meer) is, is stoppen nu wellicht het beste alternatief. Hoe doe je dat op een goede manier?

Bestsellerauteur Femke Hogema ging in gesprek met ondernemers die deze crisis goed doorstaan en werkte hun waardevolle strategieën voor je uit. In dit boek geeft ze je inspiratie, praktische tips en tools: manage je mindset, manage je cash, zorg voor een sterk fundament, handel snel en met lef, en investeer in relaties.

Dit is een optimistisch en actiegericht boek met een even duidelijke als simpele boodschap: neem het heft in eigen handen en kom sterk uit deze crisis.

Femke Hogema is ondernemer, auteur en spreker. Het is haar missie om een financieel gezond en winstgevend bedrijf voor alle ondernemers mogelijk te maken. Femke schrijft alsof ze tegen je praat: persoonlijk, confronterend en actiegericht. Ze is auteur van de bestsellers *Winstgevende Plannen*, *Profit First*, *De Winstadviseur* en *Financiën voor zzp'ers*.

Uitvoering: **Paperback**
Omvang: **144 pagina's**
Auteur: **Hogema**
Formaat: **15 x 23 cm**
ISBN: **9789089655219**
NUR: **801**
Thema: **KJVS, KCX, KJC**
Prijs: **€20,00**
Verschijnt: **Juni 2020**



ANDERZ KIJKEN
ANDERZ DENKEN
ANDERZ DOEN

*Ander*Z

”

'HET GAAT BETER ALS JE NIET ZO WANHOPIG PROBEERT OM DE MAAT TE SLAAN.'

SPINVIS



REMKO VAN DER DRIFT

PROBEREN LUKT ALTIJD

Stop perfectiestress, train je faalspieren

Er zijn veel mensen waarbij 'goed' nooit 'goed genoeg' is. Die vinden dat ze altijd meer dan het beste van zichzelf moeten geven. Altijd moeten gaan voor een 10+. Want voor minder doen ze het niet. Sterker nog: vaak beginnen ze niet aan iets nieuws of ingewikkelds als ze er niet 100% zeker van zijn dat het perfect wordt. En dat is zo jammer, want proberen lukt altijd!

Op zich is er niets mis met perfectionisme: wie wil er nu niet iets prachtigs afleveren? Maar als dat streven voortkomt uit de angst niet goed genoeg te zijn, niet te voldoen aan je eigen of andermans normen, wordt het een heel ander verhaal. Nooit fouten mogen maken, bang zijn voor feedback en chronisch ontevreden zijn over wat

je bereikt, verlamt je. Het remt je plezier, creativiteit en prestaties. Het leidt tot perfectiestress. Tot een onvrij leven. En dat put uit.

Dit boek kan dat veranderen. Met alle theorie, tips en tools stop je je perfectiestress en train je je faalspieren. De herkenbare voorbeelden, verrassende opdrachten en vooral de humor maken het een geweldig leuk boek!

Remko van der Drift is directeur van het Instituut voor Faalkunde. Hij inspireert mensen om vriendelijk en begripvol om te gaan met de tekortkomingen van henzelf en anderen zodat de wereld mooier wordt. Hij schreef eerder de bestsellers *Fouten maken moet* en *Fouten maken moed* en is een veelgevraagd spreker en trainer.

Uitvoering: **Paperback**
 Omvang: **224 pagina's**
 Auteurs: **Van der Drift**
 Formaat: **14 x 21 cm**
 ISBN: **9789462961593**
 NUR: **770**
 THEMA'S: **VSP, VSPM, VSPP**
 Prijs: **€ 22,50**
 Verschijnt: **September 2020**



”

TUSSEN AL DIE
REGELS DOOR
SCHRIJF JE DE
MOOISTE ZINNEN.



RICK EVERS EN WILLEM VERDAASDONK

SCHRIJF EENS EVEN NORMAAL JOH!

Snel beter schrijven met glimlachgarantie

Veel mensen vinden schrijven lastig. Dat is jammer, want schrijven is leuk. En best makkelijk. Als je tenminste schrijft zoals je praat. Ingewikkelder hoeft het niet te zijn. We maken het onszelf vaak onnodig moeilijk: 'Hierbij doe ik u de offerte toekomen.' En als we een sollicitatiebrief schrijven, zijn we ineens *woonachtig* en *werkzaam*. Waarom zo formeel? Zo oubollig? Vergeet wat je ooit op school geleerd hebt. Liefst per direct.

Schrijf eens even normaal joh! is een boek voor iedereen die wel eens schrijft. Wat voor tekst dan ook. Het is een eyeopener voor beginnende, geoefende en zelfs doorgewinterde schrijvers. Ideaal voor studenten. En alles-behalve doorsnee. Met onder meer tips en tricks als *het*

broodje afhaak, *de broertjes Suf & Duf* en *de vier watjes* wordt schrijven niet alleen weer leuk, maar worden je teksten ook ijzersterk. Van de eerste tot de laatste zin.

Een boek dat gelukkig niet gaat over spelling en grammatica. En verder bijzonder is door:

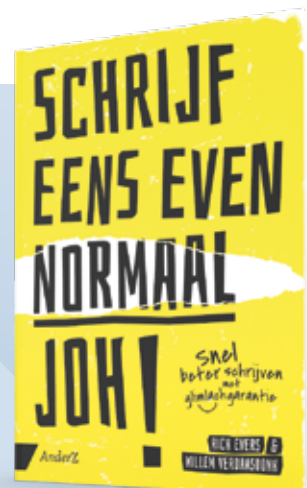
- een wereld aan voorbeeldteksten
- de tekstchecks en checklists
- de columns tussendoor
- de luchtigheid.

En dus die glimlachgarantie.

Willem Verdaasdonk is medeoprichter van Taalvillen, een bedrijf dat organisaties helpt op een makkelijke en menselijke manier te communiceren. Hij is trainer, adviseur en inspirator.

Rick Evers is communicatieadviseur, columnist, tekstschrijver en trainer. Als eigenaar van Jou | tekst & training helpt hij mens en organisatie aan krachtige teksten.

Uitvoering: **Paperback**
Omvang: **180 pagina's**
Auteurs: **Evers & Verdaasdonk**
Formaat: **14 x 21 cm**
ISBN: **9789462961630**
NUR: **770**
THEMA'S: **CBV, CBW**
Prijs: **€ 20,00**
Verschijnt: **September 2020**





HOEVEEL
SPROOKJES-
HUWELIJKEN
KAN EEN MENS
FINANCIËEL
AAN?



AUTEURS VAN DE BESTSELLER
VOORKOM RUZIE BIJ DE KIST
5500 EXEMPLAREN
VERKOCHT!

BERNARD SCHOLS EN HEIDI KLIJSEN

VOORKOM RUZIE IN BED

101 juridische tips en relatieprikkelers

Een relatie onderhouden is een hele kunst. Je stapt met een roze bril in het huwelijksbootje, maar voor je het weet ga je financieel het schip in. Slimme huwelijkse voorwaarden of een goed doorkauwd samenlevingscontract kunnen veel ellende voorkomen. Maar ook als je de rit wel samen tot het einde uitzit, kun je flinke fiscale bloopers maken.

Dit 'trouwboekje' voorkomt veel fiscale en juridische ellende. Met prikkelende humor behandelen de auteurs spraakmakende juridische kwesties en laten zien hoe je een relatie wel zonder financiële kleerscheuren overleeft.

Ze beantwoorden onder meer de volgende vragen:

- Welke spelregel geldt: verrekenen, verdelen of vergoeden?
- Wat kun je doen als je partner fiscaal al 'over de datum' is?
- Hoe komt de alimentatieveteraan van zijn alimentatie af?
- Wat is erger: het huwelijk of leven in geregistreerd partnerschap?
- Hoe houd je je partner op anderhalve meter afstand?
- Hoe voorkom je een financiële vechtscheiding?

Prof. mr. dr. Bernard Schols is als hoogleraar verbonden aan het Centrum voor Notarieel Recht van de Radboud Universiteit Nijmegen, oud-notaris en verhalenverteller. Hij geeft theatercolleges en vele andere lezingen waarin hij humor combineert met dogmatiek.

Heidi Klijsen is journalist, auteur en eindredacteur van de *Consumentengids*. Daarbij coördineert ze samen met Bernard Schols wekelijks voor *Elsevier Weekblad* de rubriek Lezers Vragen.

Uitvoering: **Paperback**
Omvang: **208 pagina's**
Auteurs: **Schols en Klijsen**
Formaat: **14 x 21 cm**
ISBN: **9789462961616**
NUR: **820**
THEMA'S: **LNMB, VFVS**
Prijs: **€ 20,00**
Verschijnt: **Januari 2021**



EVERSELLERS

VANDUUREN MANAGEMENT



9789089653291



9789089654052



9789089653598



9789089654014



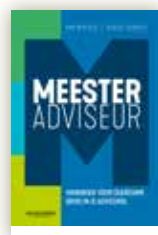
9789089653864



9789089653208



9789089653338



9789089655059

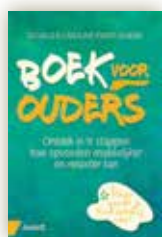


9789089654656



9789089654694

AnderZ



9789462960831



9789462960541



9789462961074



9789462961098



9789462961197



9789462961555



9789462961456



9789462961258



9789462961234



9789462961357

VANDUUREN
MANAGEMENT

AnderZ

www.vanduurenmanagement.nl
www.anderzdenken.nl

Nederland
Van Duuren Management B.V. en
Anderz
Triosingel 38
4101 XC Culemborg
T 0345 473392

Rutger Selle
M 06 53737793
E rutger@vanduurenmedia.nl

België
Uitgeverij Lannoo
Kasteelstraat 97
8700 Tielt
T +32 51424272
www.lannoo.be

Nadine Algoet
T +32 51423685
E nadine.algoet@lannoo.be