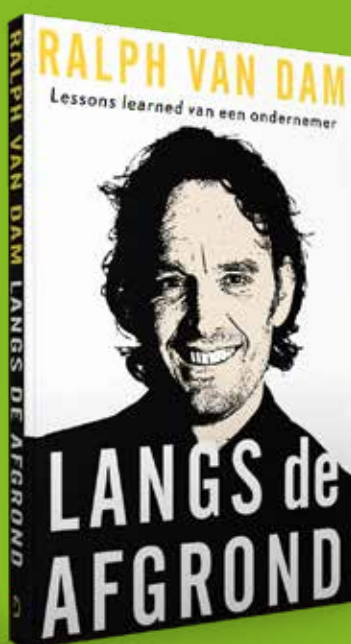


10  
JAAR

VANDUUREN  
MANAGEMENT

Zomer  
20  
18



DE NIEUWSTE  
INZICHTEN OVER  
GROEIEN, KLANTEN  
EN ONDERNEMEN

[www.vanduurenmanagement.nl](http://www.vanduurenmanagement.nl)





**HELP JE KLANT WINST TE MAKEN, IN PLAATS VAN BELASTING TE BETALEN**

**FEMKE HOGEMA**

## DE WINSTADVISEUR

### De nieuwe rol van boekhouders en accountants

De financiële sector ondergaat grote veranderingen. *Cloud software, robotic accounting* en andere ontwikkelingen nemen een groot deel van het werk van boekhouders, accountants en fiscalisten over. Wil je als financieel professional in de nabije toekomst relevant blijven voor je klanten, dan moet je waarde toevoegen en werken aan de nieuwe invulling van jouw rol: word *winstadviseur* en help ondernemers winst te maken.

In dit boek toont bestsellerauteur, spreker en toptrainer Femke Hogema je concrete methoden en technieken om *winstadviseur* te worden. Help je klanten een financieel gezond en winstgevend bedrijf op te bouwen. Ze leert je afscheid te nemen van het uurtje-factuurtjemodel, zodat

je klanten je gaan betalen voor de waarde die je levert.

- Een wake-upcall voor elke financieel professional van de toekomst.
- Een praktisch en toegankelijk boek voor boekhouders, accountants en andere financiële specialisten die meer waarde willen bieden aan hun klanten.
- Van de auteur van de bestseller *Financiën voor zzp'ers* (6<sup>e</sup> editie nu leverbaar - 12.000 exemplaren verkocht) en coauteur van *Profit First*.

**Femke Hogema** is ondernemer. Ze bracht Profit First naar Nederland en hielp duizenden ondernemers meer winst te maken. Vanuit haar bedrijf Profit First Professionals Nederland leidt ze boekhouders en accountants op tot winstadviseur.

Uitvoering: **flexcover**  
 Omvang: **200 pagina's**  
 Auteur: **Hogema**  
 Twitter: **@femkehogema**  
 Formaat: **14 x 21 cm**  
 ISBN: **9789089654090**  
 E-boek: **9789089654106**  
 NUR: **801**  
 Prijs: **€ 29,99**  
 Verschijnt: **juni 2018**





## MANAGE YOUR DOWNSIDE – RICHARD BRANSON

RALPH VAN DAM

# LANGS DE AFGROND

## Lessons learned van een ondernemer

Ralph van Dam heeft meermalen een bedrijf opgericht en ook weer van de hand gedaan – al dan niet vrijwillig. Hij werkte met vrienden, met familie, met interne en met externe investeerders. In elk bedrijf heeft hij successen gekend en mooie vruchten geplukt. Maar in iedere onderneming is hij ook belazerd – soms juist door de mensen die het dichtste bij hem stonden.

Een zakelijk ingrijpend faillissement blijkt uiteindelijk de grootste gifbeker, die leeg moet tot op de bodem van zijn bestaan. ‘Een les in nederigheid’, noemt hij die periode, waarin curatoren als roofdieren achter hem aanzaten, hem alles afnamen en met zijn rug tegen de muur dwongen. Terugkijkend op de ups en downs in zijn onderne-

mersbestaan realiseert hij zich welke rol hij zelf heeft gespeeld. Uiteindelijk staat of valt een bedrijf toch met de ondernemer aan het roer.

- Naast het verhaal van Ralph van Dam zelf, de verhalen van meer en minder bekende ondernemers als Rene Frijters en Arko van Brakel.
- Inclusief de adviezen van Rinke Dulack, topadvocaat en docent insolventierecht.

**Ralph van Dam** is Head of Digital Change bij Centraal Beheer én zelfstandig ondernemer. Hij heeft ondervonden dat de persoon achter de ondernemer de kritische succesfactor is voor ieder bedrijf. Maar ook dat ondanks een heftige crisis of zelfs een zakelijk faillissement je aangeboren talent nooit failliet gaat.

Uitvoering: **paperback**  
 Omvang: **160 pagina's**  
 Auteur: **Van Dam**  
 Twitter: **@ralphvandam**  
 Formaat: **14 x 21 cm**  
 ISBN: **9789089654052**  
 E-boek: **9789089654069**  
 NUR: **801**  
 Prijs: **€ 20,00**  
 Verschijnt: **september 2018**





Fotograaf: Pieter Pennings

**ROB PUNSELIE EN ELLEN ALTENBURG**

# TROUWE KLANTEN BESTAAN NIET WEL!

## Maak je klantrelatie disruptieproof

Trouwe klanten zijn niet meer vanzelfsprekend. Hoe trouw is jouw klant eigenlijk als een nieuwe toetreders voor de helft van de prijs levert? Digitalisering en nieuwe businessmodellen maken dat overstappen naar een andere aanbieder heel eenvoudig is. Kernprobleem daarbij is dat veel organisaties zien dat de effectiviteit van hun merk en marketing steeds meer afnemen.

Om zeker te zijn van een duurzame klantrelatie moet je begrijpen wat de behoefte van jouw klant is. Niet door big data te analyseren, maar door *vooruit* te kijken, 'schaatsen waar de puck naartoe gaat'. Dit boek biedt een unieke methode: een sprint om agile te voorzien in de behoeften van jouw klanten. Het biedt een fundamenteel andere manier om klanten te werven. Je creëert een beslissende strategische voorsprong op de concurrentie. Zo versterk je je klantrelatie. Trouwe klanten bestaan wel!

- Een ideale 'sprint o' voor het ontwikkeling van relevante content, nieuwe platforms en geslaagde innovaties.
- Een must voor product owners, communicatieprofs en marketeers: iedereen die zich afvraagt of het budget wel écht goed besteed wordt.

**Rob Punselie en Ellen Altenburg** leiden customer experience-bureau ContentKings. Zij adviseren organisaties bij het oplossen van échte problemen van échte klanten. Met beproefde methoden als real customer journey, usability-tests en veldonderzoek. Ze stellen al 20 jaar de gebruiker centraal, volgens de Jobs to be Done-principes.

Uitvoering: **gebonden**  
 Omvang: **200 pagina's**  
 Auteurs: **Punselie en Altenburg**  
 Twitter: **@punselie @ellenaltenburg**  
 Formaat: **15 x 23 cm**  
 ISBN: **9789089654175**  
 E-boek: **9789089654182**  
 NUR: **801**  
 Prijs: **24,99**  
 Verschijnt: **september 2018**





## HOW ARE YOU GONNA KEEP IT IN THE AIR?

**TONY DE BREE**

# DE SCALE-UP BLUEPRINT

## Van Lean startup tot succesvolle scale-up

Je hebt succesvol je idee omgezet in een pre-startup en vervolgens een Lean startup. Je hebt je MVP (minimal viable product) gemaakt en je hebt je eerste klanten binnen. Maar nu komt de grootste uitdaging: hoe zorg je ervoor dat je onderneming gaat groeien? Ben jezelf eigenlijk wel geschikt om CEO van een succesvolle scale-up te worden? Hoe maak je je oplossing schaalbaar? Hoe haal je nieuwe klanten binnen en hoe houd je ze binnen? Hoe ga je je scale-up eigenlijk organiseren en financieren? Kortom: *How are you going to keep it in the air??*

Tony de Bree helpt je in 5 stappen je Lean startup om te zetten in een succesvolle scale-up :

1. Onderzoek of je de skills hebt om een succesvolle CEO te worden. Wat is je schaalbare businessmodel en wat is je verdienmodel?

2. Hoe presenteer je je oplossing? Hoe zorg je ervoor dat je nieuwe klanten binnenhaalt en je beste klanten binnenhoudt? En hoe kun je mobile marketing, social media marketing, video marketing en visual content marketing succesvol inzetten?

3. Hoe organiseer je je scale-up? Hoe selecteer je teamleden en nieuwe medewerkers? Hoe kies je de juiste partners en leveranciers en hoe automatiseer je zoveel mogelijk?

4. Hoe werkt Lean scale-up business planning? Hoe financier je je scale-up en maak je je scale-up 'investor ready'?

5. Wat kun je leren van succesvolle scale-ups in verschillende takken van sport?

**Tony de Bree** was als bankier verantwoordelijk voor het beoordelen van ondernemers, startups en scale-ups. In 2001 begon hij als internetondernemer als 'plan B' naast zijn vaste baan. In 2011 nam hij ontslag en sindsdien adviseert, traint en coacht hij corporates, overheidsinstellingen, MKB-bedrijven, startups en scale-ups en investeerders. Tony de Bree is auteur van o.a. *Dagboek van een bankier*, *Geld verdienen met jezelf* en de bestseller *Kan het vliegen?*

Uitvoering: **paperback**  
 Omvang: **180 pagina's**  
 Auteur: **de Bree**  
 Twitter: **@tonydebree**  
 Formaat: **14 x 21 cm**  
 ISBN: **9789089654212**  
 E-boek: **9789089654229**  
 NUR: **801**  
 Prijs: **€ 22,50**  
 Verschijnt: **september 2018**



## OM SNEL JE KENNIS OP TE FRISSEN



**TJIP DE JONG**

# SPIEKBOEKJE VOOR MANAGERS

## 100 meestgebruikte modellen

Als manager wordt je geacht altijd de meest recente managementmodellen paraat te hebben. Toch wil je soms even kunnen spieken. Hoe zat het ook al weer? Vlak voor een lastige mt-vergadering bijvoorbeeld. Of bij aanvang van een innovatiesessie over de koers van je organisatie. En wat te doen als je collega onverwacht vragen stelt over je visie op leren en veranderen? Dit boekje helpt je snel uit de brand.

*Spiekboekje voor managers* geeft overzicht op en inzicht in de 100 belangrijkste managementmodellen. Geen ingewikkelde omschrijvingen en complexe redeneringen, maar kort en krachtig zodat je direct de essentie weer

weet als het erop aankomt. Je bent immers manager en hebt aan een paar woorden al genoeg. Dus snel even spieken.

- De 100 belangrijkste managementmodellen op een rij.
- Met de nieuwste én klassieke modellen op het gebied van lean, agile, strategie, leidinggeven, verandermanagement, leren, communiceren, innoveren en coachen.
- Met de antwoorden op alle mogelijk lastige vragen die je even niet zag aankomen.

**Tjip de Jong** is zelfstandig organisatieadviseur en onderzoeker. Hij schreef een proefschrift over sociaal kapitaal en kennisproductiviteit. Hij schreef eerder o.a. *Verslaafd aan organiseren* en is coauteur van *Denken in organisaties* en de bestseller *We presteerden nog lang en gelukkig*.

Uitvoering: **paperback**  
 Omvang: **200 pagina's**  
 Auteur: **De Jong**  
 Twitter: **@tjipdejong**  
 Formaat: **14 x 21 cm**  
 ISBN: **9789089654151**  
 E-boek: **9789089654168**  
 NUR: **801**  
 Prijs: **20,00**  
 Verschijnt: **september 2018**



**MEER DAN  
12.000  
EXEMPLAREN  
VERKOCHT!**



**6<sup>e</sup>  
HERZIENE  
DRUK**

**FEMKE HOGEMA**

## FINANCIËN VOOR ZZP'ERS EN ANDERE ZELFSTANDIGE ONDERNEMERS

### Hoe je een financieel gezond bedrijf runt

Zelfstandige ondernemers krijgen te maken met de boekhouding, belastingen, verzekeringen, exploitatiebegrotingen en andere financiële zaken. Zaken waar de meeste zzp'ers niet echt warm voor lopen. Ze richten zich liever op hun onderneming en laten de financiën graag over aan hun boekhouder. Om een gezond bedrijf te runnen hoef je inderdaad geen financieel expert te zijn. Maar je moet wel de grote lijnen snappen. Zodat je de juiste vragen weet te stellen, kunt ingrijpen als het mis dreigt te gaan, een volwaardige gesprekspartner van de bank bent, financiële risico's kunt inschatten en in belangrijke beslissingen ook het financiële aspect weet mee te nemen.

*Financiën voor zzp'ers* geeft op een toegankelijke en prak-

tische wijze inzicht in alles wat je als zzp'er moet weten om je bedrijf financieel gezond te maken én houden.

'Dit boek is buitengewoon gedreven geschreven. Een must voor elke zelfstandige die zich vrij wil gaan voelen in financiën.'

– **Ivo Valkenburg, auteur van *Spirit in Finance***

'Femke schrijft zoals ze presenteert. Enthousiast, gedreven, laagdrempelig en praktijkgericht. Haar vak is haar passie. *Financiën voor zzp'ers* is het *Handboek Soldaat* voor de zelfstandige ondernemer.'

– **Koen Grauwelman, Kamer van Koophandel**

**Femke Hogema** is zelf ondernemer. Vanuit haar bedrijf Healthy Finance is zij werkzaam als trainer, auteur en adviseur. Ze maakt financiën toegankelijk, praktisch en leuk – ook voor niet-financiële ondernemers en organisaties. Haar passie voor financiën én communicatie maakt dat ze op een heldere en boeiende manier over dit onderwerp schrijft.

Uitvoering: **flexcover**  
Omvang: **248 pagina's**  
Auteur: **Hogema**  
Twitter: **@FemkeHogema**  
Formaat: **14 x 21 cm**  
ISBN: **9789089654076**  
NUR: **801**  
Prijs: **€ 24,99**  
Verschijnt: **maart 2018**



Zomer  
20  
18

# ONZE NOMINATIES VOOR MANAGEMENTBOEK VAN HET JAAR



9789089653888



9789082542240



9789089653697



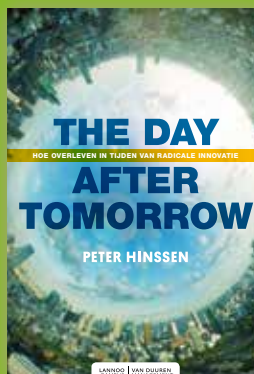
9789089653710



9789089653291



9789089653550



9789082542257



9789082542271



9789089653635

10  
JAAR

VANDUUREN  
MANAGEMENT