

## DE WAARDE VAN WAARDE

Wat is waarde, in de context van bedrijven en haar marketing? En hoe staat het met toegevoegde waarde? Wat is dat nu écht? Is het waardemodel van Porter uit 1985 nog steeds bruikbaar in deze tijd? En hoe zit het eigenlijk met de value stream? Deze en andere 'waardevolle' vragen ga ik de komende tijd beantwoorden in een columnreeks. Wat is de waarde van waarde?

Vaak wordt het begrip waarde direct gekoppeld aan geld. Aan euro's dus. Maar klopt dit wel? Of doen we daarmee het begrip te kort en is er een bredere uitleg? De columns in InstallateursZaken knip ik op in drie blokken. Het eerste blok van drie columns gaat over de betekenis van waarde, en hoe en waar(in) je deze kunt herkennen. Daarna volgen er drie columns over hoe je waarde creëert en toevoegt. Tot slot leest u hoe u waarde in uw organisatie inbrengt en borgt.

De serie schrijf ik vanuit mijn hoedanigheid als associate partner in STEM Industrial Marketing Centre. STEM IMC heeft tot doel de marktgerichtheid van technische mensen en bedrijven te verbeteren. Dit gebeurt onder andere door het geven van trainingen, opleidingen en masterclasses.

De kennis die ik deel in de columns ga ik verbinden met extra informatie op de website van deze organisatie. Denk hierbij aan invulschema's of oefeningen die u helpen 'waarde' te plaatsen in uw eigen onderneming en activiteiten. De site vind u op [www.stem-imc.com/InstallateursZaken](http://www.stem-imc.com/InstallateursZaken) aangeduid met [📄].

Het is voor mij een experiment in het verbinden van offline (de maandelijkse column) en online (het studiemateriaal). Gaat het u helpen in het lezen, leren en doen? Ik hoor het graag van u!



Maarten van der Boon / [maarten@novitek.nl](mailto:maarten@novitek.nl)  
Novitek helpt technische bedrijven in organisatie-  
strategie, innovatie en communicatie. Het symbool  
[📄] in de column verwijst naar meer materiaal op  
[www.stem-imc.com/InstallateursZaken](http://www.stem-imc.com/InstallateursZaken)