

Eddy Brinkman | Betase BV Schrijft technische achtergrondverhalen



Eddy Brinkman werkt op het grensvlak van taal en technologie. Zijn grondige kennis op technisch gebied combineert hij met zijn vaardigheid om deze technologieën in heldere taal op te schrijven.

Eddy Brinkman schrijft op het gebied van **chemie**, **materiaalkunde** en **ICT**, met **technische keramiek** en **membraantechnologie** als speerpunten. Zowel in het **Nederlands** als het **Engels**, op academisch werk- en denkniveau. U kunt hem inhuren als **ghostwriter** om in 'uw naam' stukken te schrijven, of als **technisch vertaler** om technische documentatie tussen het Engels en het Nederlands te vertalen. Daarnaast schrijft hij ook onder zijn eigen naam.

Eddy Brinkman helpt eenieder die behoefte heeft aan een goed technisch achtergrondverhaal, maar die niet de **kennis**, **ervaring**, **menskracht** of **tijd** heeft om dit te schrijven. Hij werkt voor marketing- & communicatieafdelingen van technische bedrijven en hun (toekomstige) klanten, voor technische onderwijs- en onderzoeksinstituten, voor (inter)nationale publiek-private samenwerkingsverbanden, en geeft werk in eigen beheer uit.

De technische achtergrondverhalen verschijnen als:

- **Praktijkvoorbeelden** : beschrijvingen van een succesvolle technologische oplossing voor een probleem in de markt, volgens het beproefde stramien *context - probleem - oplossing - resultaat*
- **White papers** : verhalen met feiten, bruikbare informatie, logica en analyses om een onderwerp te begrijpen, een probleem op te lossen of een (aankoop)beslissing te kunnen nemen - op het grensvlak van technologie en markt
- **Technische** artikelen in vakbladen, bijvoorbeeld over nieuwe ontwikkelingen, de uitleg van een technisch proces of de werking van een apparaat - vooral technisch-inhoudelijk van aard
- **Zakelijke** artikelen in vakbladen - op het grensvlak van technologie en markt
- Boeken/boekjes met resultaten en vooruitzichten van technische **onderzoeksprojecten** - technisch-inhoudelijk, gecombineerd met toepassingen en een maatschappelijke context
- Naslagwerk of **cursus- & trainingsmateriaal**, zowel digitaal als op papier - vooral technisch-inhoudelijk van aard
- Boekjes, als **relatiegeschenk** of marketinghulpmiddel voor uw klanten of uw eigen medewerkers. Om hen op een heldere manier te laten weten wat u nu eigenlijk doet ...
- **Gebruikershandleidingen** om de werking van een apparaat aan klanten uit te leggen
- Technische **rapporten** met analyses - openbaar of vertrouwelijk

Als technisch bedrijf bent u uiteraard goed bekend met uw eigen technologie. Maar uw huidige of toekomstige klanten zijn dat niet per se. Ze zullen uw technologie niet zo snel kopen als ze niet weten *wat* het is (zoals bij **nieuwe**, onbekende technologie), *hoe* het werkt en wat ze ermee kunnen (zoals bij **ingewikkelde** technologie) of *waarom* een hoge investering nodig is (zoals bij **dure** technologie). U en uw klanten zijn dus geholpen bij een heldere uitleg van uw technologie. Eddy Brinkman schrijft op een begrijpelijke manier over deze technologie - maar eigenlijk helpt hij u om uw technologie te verkopen.

Dr.ir. H.W. (Eddy) Brinkman | Betase BV, Barchem, Oost-Nederland
Tel. 0573-442865 | E-mail eddy.brinkman@betase.nl | www.betase.nl



Eddy Brinkman | Betase BV Writes technical background stories



*Eddy Brinkman works at the interface of language and technology.
He combines his thorough technical knowledge with his ability to
explain this technology in clear language.*

Eddy Brinkman writes about **chemistry**, **materials science** and **ICT**, with **advanced ceramics** and **membrane technology** as focus areas. In the Dutch as well as the English language, at an academic professional and intellectual level. You can hire him as a **ghostwriter** to write 'in your name', or as a **technical translator** to translate technical documentation between Dutch and English. Moreover, he writes in his own name.

Eddy Brinkman helps anyone who has a need for a good background story, but who does not have the **knowledge**, **experience**, **(wo)manpower** or **time** to write this. He works for marketing & communication departments of technical companies and their (future) customers, for technical education and research institutes, for (inter)national public-private partnerships, and he publishes his own books and stories.

The technical background stories appear as:

- **Case studies** : descriptions of a successful technological solution for a problem in the market, along the (proven) lines *context - problem - solution - result*
- **White papers** : stories with facts, useful information, logic and analyses in order to understand a topic, to solve a problem or to make a (purchase) decision - at the interface of business and technology
- **Technical** articles in trade journals, for example on new developments, to explain a technical process or to tell how a device works - mainly technically oriented
- **Business** articles in trade journals - at the interface of business and technology
- Books and booklets with results and outlooks of technical **research projects** - technically oriented, combined with applications and a social context
- Reference work or **course & training material**, on paper as well as digital - mainly technically oriented
- Booklets, as a **promotional gift** or marketing tool for your customers or employees. To explain them in a clear way what you are really doing ...
- **User manuals**, to explain to customers how a device works
- Technical **reports** with analyses - public or confidential

As a technical company, of course you are well familiar with your own technology. But that may not hold for your current or future customers. They might be willing to buy your technology only when they know *what* it is (as is the case with **new**, unknown technology), *how* it works or what's in it for them (as is the case with **complex** technology) or *why* a high investment is necessary (as is the case with **expensive** technology). So you and your customers will benefit from a clear explanation of your technology. Eddy Brinkman writes in an understandable way about this technology - but in fact he helps you to sell your technology.

Dr.ir. H.W. (Eddy) Brinkman, PhD MSc | Betase BV, Barchem, The Netherlands
Phone +31-573-442865 | E-mail eddy.brinkman@betase.nl | www.betase.nl

