

DECEMBER 2025

TOPIC TALKS

DE GRENZEN VAN AI:
WAT MENSEN
ONMISBAAR MAAKT • P22

KARTREKKER BIJ
OVERSTAP NAAR
ELEKTRISCH
TRANSPORT • P36

INNOVATIEF NEDERLAND

VOLOP KANSEN OM IN 2026 UITDAGINGEN AAN TE PAKKEN

Dit magazine wordt gepubliceerd door Topic Media en valt buiten de verantwoordelijkheid van de redactie van EW.

Groei ondanks netcongestie met Huawei bedrijfsbatterijen

Bedrijven willen uitbreiden, laadpalen plaatsen en productie elektrificeren. De overheid stimuleert dit sterk. Maar steeds vaker luidt de boodschap van de netbeheerder: 'U staat op de wachtlijst. Nog 3 tot 7 jaar geduld.'

Netcongestie is daarmee geen beleidsbegrip, maar een directe beperking voor ondernemers. Machines kunnen niet tegelijk draaien, elektrische voertuigen kunnen niet altijd laden en zonne-energie wordt soms noodgedwongen afgeschakeld. Het raakt productie, planning en omzet. Een Huawei-specialist verwoordt het helder: 'Netcongestie is geen technisch probleem van het net, maar een groeiprobleem voor ondernemers.'

Energie opslaan op eigen terrein

Huawei biedt een praktische oplossing: energieopslag op uw eigen terrein. Met een bedrijfsbatterij vergroot u effectief uw beschikbare vermogen zonder te wachten op verzwaren van de aansluiting.

In rustige uren – vaak 's nachts – laadt de batterij op tegen gunstige tarieven. Overdag levert zij vermogen aan machines, laadpalen of koelinstallaties. Bij bedrijven met veel zonnestroom worden pieken opgevangen, zodat er minder of niet hoeft te worden gecurtaild. Dit maakt de inzet van bestaande PV-installaties rendabeler.

Huawei als langetermijn technologiepartner

Veel lezers kennen Huawei vooral van telecom. Minder bekend is dat het bedrijf al twintig jaar in Nederland actief is en in 170 landen opereert als technologiegedreven organisatie. Huawei telt meer dan 200.000 medewerkers, waarvan 55 procent in R&D. Het bedrijf is volledig in handen van huidige en voormalige medewerkers; de oprichter bezit minder dan één procent van de aandelen. Dat zorgt voor een focus op technische innovatie in plaats van beursdruk.

Ook in Europa is Huawei stevig aanwezig, met onder andere een Manufacturing Center in Straatsburg en R&D-centra in Neurenberg en Stockholm. Meer dan 13.000 medewerkers werken hier onder Europese regelgeving aan energie- en digitaliseringsoplossingen.

Digital Power: technologie voor de energietransitie

Met Huawei Digital Power brengt Huawei vermogenselektronica en digitale technologie samen in oplossingen voor zonne-energie, e-mobiliteit, snelladen en grootschalige energieopslag. De missie is duidelijk: bedrijven helpen verduurzamen én hun operationele betrouwbaarheid vergroten.

De 215 kWh bedrijfsbatterij: ontworpen voor zakelijke continuïteit

Voor de Nederlandse zakelijke markt introduceert Huawei nu een 215 kWh C&I-batterij, gericht op bedrijven die willen elektrificeren, uitbreiden of meer netonafhankelijk willen worden.

Belangrijke kenmerken:

• 100% bruikbare capaciteit

De volledige 215 kWh is beschikbaar. Dit maakt de businesscase transparant.

• Hybride koeling

De combinatie van lucht- en vloeistofkoeling zorgt voor een record rendement van 91,3 procent, onafhankelijk vastgesteld door VDE in Duitsland.

• Veiligheid als uitgangspunt

De batterij voldoet aan de Nederlandse PGS37-1 eisen en heeft bovendien wereldwijd als enige het TuV "Safety Prime" certificaat.

• Weinig onderhoud

Koelvloeistof hoeft pas na tien jaar te worden vervangen. Het systeem is modulair en bewaakt zichzelf.

Een tweede Huawei-expert zegt: 'Een bedrijfsbatterij moet een stille kracht zijn die jarenlang doet wat is beloofd.'

Van wachten naar zelf regie nemen

Voor productiebedrijven, logistieke hubs, koelhuizen en wagenparken geldt hetzelfde: netcapaciteit bepaalt of groei mogelijk is. Met een Huawei-batterij wordt een statische netaansluiting een dynamische energiebron. In de praktijk betekent dit:

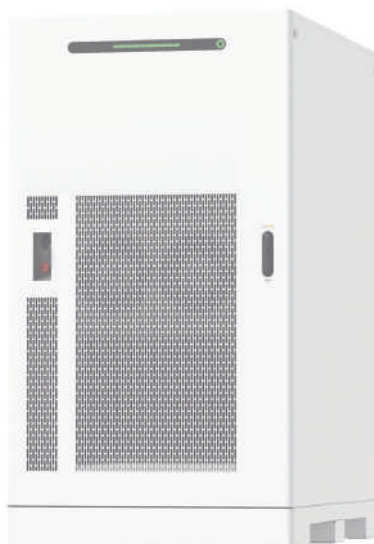
- laden in stille uren
 - ontladen tijdens piekbelasting
 - PV-pieken opvangen
 - bestaande laad- en PV-infra beter benutten
 - minder afhankelijk zijn van netbeheerders
- Bedrijven krijgen hierdoor meer grip op energie, kosten en uitbreiding.

Kennismaken met uw mogelijkheden

Een traject begint vaak met de vraag hoeveel extra vermogen u nodig heeft en wat binnen uw huidige aansluiting haalbaar is. Huawei-specialisten kunnen dit inzichtelijk maken met een technische en financiële analyse.



Meer weten over wat een Huawei-bedrijfsbatterij voor uw bedrijf kan betekenen? Stuur een e-mail naar digitalpowermc@huawei.com voor een vrijblijvend adviesgesprek.



Fusionsolar

Industry Leading

C&I Smart Hybrid Cooling ESS

Proactive Safety | Premium Quality | Higher Profitability | One-Fits-All



Model: LUNA2000-215 Series

Net congestie problemen?
Scan de QR-code en ons team zal contact met
u opnemen voor de juiste oplossing





Betalen per gereden kilometer **Vrachtwagenheffing in Nederland**

De start van de vrachtwagenheffing is gepland op 1 juli 2026. Vanaf die datum betalen eigenaren van vrachtwagens per gereden kilometer. Daarnaast moet de heffing een impuls geven aan verduurzaming en innovatie van het wegvervoer. De RDW speelt een belangrijke rol in de uitvoering van deze heffing. Wat houdt de heffing precies in, wie betaalt ervoor en wat gebeurt er met de opbrengsten? De RDW geeft antwoord.

1. Wat is de vrachtwagenheffing?

De start van de vrachtwagenheffing in Nederland is gepland op 1 juli 2026. Vanaf die datum betalen eigenaren van vrachtwagens per gereden kilometer. Dit geldt op bijna alle snelwegen en op sommige provinciale en gemeentelijke wegen. Hoe schoner en lichter het voertuig, hoe lager het bedrag per kilometer. De heffing geldt voor Nederlandse én buitenlandse vrachtwagens met een technische maximummassa van meer dan 3.500 kilo. Dat zijn voertuigen in de categorie N2 en N3. Voor vrachtwagens tot 12.000 kilo wordt de motorrijtuigenbelasting verlaagd naar nul. En voor vrachtwagens van 12.000 kilo en zwaarder wordt dit een stuk lager. Het Eurovignet voor Nederland stopt op 1 juli 2026.

2. Wat bepaalt het tarief per kilometer?

Hoeveel je straks betaalt, hangt af van het gewicht van de vrachtwagen en de emissieklasse. Hoe schoner en lichter het voertuig, hoe lager het bedrag per kilometer. Kort gezegd: de technische maximummassa van de combinatie, de Euro-emissieklasse en de CO₂-emissieklasse van de vrachtwagen bepalen het tarief. Op vrachtwagenheffing.nl staat meer informatie over deze berekening en tabellen met alle bedragen.

In Nederland is de heffing voor een Euro VI-vrachtwagen straks gemiddeld zo'n 20 cent per kilometer. Voor een elektrische vrachtwagen is dat ongeveer 4 cent per kilometer.

3. Wat gebeurt er met de opbrengst van de heffing?

Een groot deel van de opbrengsten van de vrachtwagenheffing gaat terug naar de transportsector ('terugsluis'). Die terugsluis levert naar verwachting jaarlijks zo'n 330 miljoen euro op, bestemd voor subsidies voor het verduurzamen en vernieuwen van de sector. Er zijn onder meer subsidies voor de aankoop van elektrische of waterstofvrachtwagens en de aanleg van laad- en tankinfrastructuur. Sommige regelingen zijn nu al beschikbaar. Meer informatie staat op vrachtwagenheffing.nl/subsidies.

4. Wat moeten eigenaren van vrachtwagens nu al regelen?

De eerste stap is bekijken wat de heffing betekent voor de bedrijfsvoering. Dat begint bij het in kaart brengen van het wagenpark: leeftijd, uitstoot en het aantal kilometers dat straks wordt gereden op wegen waar de vrachtwagenheffing geldt. Op basis daarvan wordt duidelijk welke kosten de heffing met zich meebrengt. Om de heffing te kunnen betalen, is een contract met een dienstaanbieder nodig. Wie al samenwerkt met een aanbieder kan

het bestaande contract vaak laten aanpassen voor gebruik in Nederland. Een overzicht van de dienstaanbieders staat op vrachtwagenheffing.nl/aanbieders-en-tolkastjes. Daarna volgt het plaatsen van het tolkastje. Elke vrachtwagen moet vanaf 1 juli 2026 een werkend tolkastje aan boord hebben van een aanbieder die ook in Nederland actief is. Dat tolkastje registreert de gereden kilometers en moet altijd aanstaan, ook op wegen waar geen heffing geldt. Daarnaast is het zinvol om te kijken naar subsidies.

5. Wat kun je doen als je regelmatig een transportbedrijf inhuurt?

Op vrachtwagenheffing.nl lees je wat de nieuwe heffing inhoudt, wie ervoor betaalt en welke veranderingen eraan komen. Met die kennis kun je inschatten wat de gevolgen zijn voor jouw logistiek en kostprijs. Daarna is het verstandig om in gesprek te gaan met je vervoerder. Transportbedrijven kunnen de nieuwe kosten doorberekenen.

Hoe doen andere landen dit?

Vrachtwagenheffing in Europa

Veel Europese landen, zoals Duitsland, België, Denemarken, Oostenrijk en Tsjechië werken al langer met vrachtwagenheffingen. Daar is gebleken dat het systeem werkt: het zorgt ervoor dat alle binnenlandse en buitenlandse transporteurs in die landen betalen voor het gebruik van de weg. De Nederlandse aanpak sluit dus aan op de internationale ontwikkelingen.

De vrachtwagenheffing in het kort



Geplande startdatum: 1 juli 2026



Nederlandse en buitenlandse vrachtwagens in de categorie N2 en N3. Met een technische maximummassa van meer dan 3.500 kg.



Op bijna alle snelwegen en een aantal provinciale en gemeentelijke wegen



Betalen per gereden kilometer, via een tolkastje in de vrachtwagen



Tarief afhankelijk van gewicht en uitstootklasse – schonere voertuigen betalen minder per kilometer

Meer informatie?
Kijk op vrachtwagenheffing.nl
of scan de QR-code.



RDW

Voorwoord

Industrie 4.0: wie worden de winnaars?

De buzz waar AI en Industrie 4.0 voor zorgen, heeft veel kenmerken van de internetrevolutie. Ook toen was de vrees groot om de boot te missen en werden honderden miljarden geïnvesteerd in de nieuwe technologie. Net als nu is het vaak nog gissen wie de winnaars en verliezers worden. De impact van AI is nu al voelbaar op de werkvloer. En net zoals bij de internetrevolutie betekent het dat er functies en competenties gaan verdwijnen en nieuwe banen en rollen voor in de plaats komen. Organisaties moeten een duidelijke visie ontwikkelen op de balans tussen technologie en menselijk kapitaal, vertelt HR-expert Emke Daniëls hierover.

De energietransitie en de digitale transformatie – industrie 4.0 – zijn twee dossiers die geen uitstel dulden, wil je als bedrijf aanhaken op de turbulente ontwikkelingen. In deze special worden zorgen over de stilstand in politiek Den Haag afgewisseld met mooie vergezichten, succesvolle oplossingen en verhalen van bedrijven die ervoor kiezen om voorop te lopen. De opkomst van non-bancaire financiering is de Haarlemmerolie om het groeipotentieel van startups en scale-ups te versnellen. Een betere, brede toegang tot kapitaal zorgt voor een groot economisch én maatschappelijk rendement, aldus Ronald Kleverlaan van Stichting MKB Financiering.

Hans Pieters



Lees de verhalen ook op onze website.
Scan de QR-code



18
AI-verordening:
groot durven
denken normeert
gebruik AI



ENERGIETRANSITIE

- 8** De sociale kant van de energietransitie vraagt om aandacht
- 13** De cruciale rol van ethanol

LEVEN LANG LEREN

- 24** Hoe bereid je je medewerker voor op AI op de werkvloer?
- 26** Het activeren van onzichtbaar talent op de werkvloer
- 27** Bekwaam je in risicoleiderschap

AI EN DIGITALISERING

- 32** 3D-legal versnelt bouwprocedure
- 33** Verdere rationalisatie maakindustrie is onvermijdelijk
- 38** Het logistieke magazijn van morgen
- 39** Duitse kwaliteit voor toekomstbestendige intralogistiek

MOBILITEIT

- 34** Achterstallig onderhoud infrastructuur bedreigt het investeringsklimaat
- 36** Pionier in elektrisch transport
- 40** Pseudo-eindheffing zorgt voor onrust
- 45** Logistiek en transportsector staat op een T-splitting

INVESTEREN EN BELEGGEN

- 46** Inclusieve financiering levert nieuwe kampioenen op
- 47** Mkb-financiering kan beter en toegankelijker
- 50** Beleggingskansen in AI en super commodities



IK ZIE WAT JIJ NIET ZIET

**#LHON
AWARENESS
MONTH**

**SCAN MIJ EN
LUISTER NAAR
DE PODCAST**



**MIJN ZICHT IS
BEPERKT, KANSEN
ZIE IK GENOEG**

PM-2025-13239

**LHON (LEBER'S HEREDITAIRE OPTICUS NEUROPATHIE) IS EEN ZELDZAME AANDOENING
DIE ZORGT VOOR VERLIES VAN CENTRAAL ZICHT.**



‘Sociale innovatie is extra waardevol als je een grote groep bereikt’

Als voorzitter van de investeringscommissie van het Shell Impact Fonds ontmoet Anne Schreuder regelmatig sociale ondernemers die laten zien dat de energietransitie niet alleen over technologie gaat, maar ook over mensen. Eén van hen is Allard de Lanoy Meijer, die met Stichting ISIE gemeenten helpt om isolatiesubsidies toegankelijk te maken voor huishoudens die deze het hardst nodig hebben.

Anne Schreuder: ‘Toen we het Shell Impact Fonds oprichtten, zagen we dat er veel aandacht was voor technologische innovatie, maar nauwelijks voor de sociale kant van de energietransitie. Terwijl juist ongelijkheid in wie kan meedoen bepaalt of de transitie echt gaat slagen. Met dit fonds willen we laten zien dat sociaal investeren misschien complex is, maar ook ongelooflijk waardevol. Stichting ISIE is daar een goed voorbeeld van.’

Ver-van-mijn-bedshow

Stichting ISIE begon als een startup, met als doel mensen te helpen om energie te

besparen en energiesubsidies bereikbaar te maken voor alle bewoners. Gemeentes hebben een hoop subsidiegeld. Er is zo’n anderhalf miljard euro beschikbaar voor de koopwoningen met een energielabel D of lager en een bepaalde WOZ-waarde. Allard de Lanoy Meijer: ‘Het lukt gemeenten amper om de groep woningbezitters die moet leven van een inkomen tot 200% van het sociaal minimum – en vaak van salarisstrook naar salarisstrook leeft – in beweging te krijgen om duurzame stappen te zetten. Waardoor het geld niet terecht komt bij de huishoudens die er het meeste baat bij hebben.’ De Lanoy Meijer vervolgt: ‘Je huis verduurzamen is

vaak een ver-van-mijn-bedshow. Je kunt de kennis niet ophalen binnen je vertrouwde kring van vrienden en familie over welke uitvoerder je kan inschakelen, wat de kosten precies zijn en welke materialen er moeten worden gebruikt.’

‘Uiteindelijk gaat het om sociaal investeringsgeld, de opbrengst investeren we in nieuwe initiatieven’

Een tweede punt is dat veel subsidies pas achteraf beschikbaar zijn. Het duurt 3 à 4 maanden voordat het geld op je rekening staat. Niet iedereen kan of wil dat voorschieten en het duurt meestal een paar jaar voordat je de investering via een lagere energierekening hebt terugverdiend. Daarbovenop komt nog dat veel mensen de weg naar financiering niet weten te vinden. 'Een hypotheekkrediet is – na aftrek van de subsidies – eigenlijk pas interessant vanaf 10.000 euro netto. En financiering via het Warmtefonds en een gemeentelijke lening via het SVn -financieringsloket geldt als een consumptief krediet. Daar gelden allerlei regels voor, waardoor het moeilijk is om hier professioneel advies over te ontvangen.'

Sociaal investeringsgeld

Het Shell Impact Fonds is tijdens de energiecrisis van 2022 opgericht, vertelt Schreuder. 'In eerste instantie wilden we daarmee vooral bijdragen aan de financiering van het Tijdelijk Noodfonds Energie voor huishoudens die toen in de problemen kwamen. Vervolgens zijn we ons ook gaan richten op het ondersteunen van partijen die zich inzetten voor een meer inclusieve energietransitie. Hierbij gebruiken we onze kennis van businesscases en de lange termijn, waardoor je niet alleen de acute geldnood aanpakt, maar met een oplossing komt die na vijf jaar ook nog resultaten oplevert.'

Het Shell Impact Fonds ondersteunt organisaties zoals Stichting ISIE niet alleen met financiering, maar ook met kennis en een waardevol netwerk, vervolgt Schreuder. 'Zo helpen we initiatieven om hun aanpak te versterken en verder te professionaliseren. Bovendien werken we met sociaal investeringskapitaal. Het gaat om middelen die, zodra ze worden terugbetaald, opnieuw worden ingezet voor andere relevante maatschappelijke initiatieven.'



Allard de Lanoy Meijer

'Met onze expertise en ecosysteem helpen we als Shell Impact Fonds bij de uitrol van de oplossing'

'Het leuke van het Shell Impact Fonds is dat ze als een soort van venture capital/private equity club naar je ondernemersvoorstel kijken. Alleen is dat in dit geval niet financieel rendement gedreven, maar maatschappelijk rendement gedreven,' vertelt De Lanoy Meijer enthousiast. 'Je zit tegenover professionals die je helpen om je pitch en je propositie aan te scherpen. Om zodoende zoveel mogelijk maatschappelijke impact te creëren. Er moet dus echt een goed plan liggen. Daar begint het mee, voordat ze überhaupt investeren. Het zorgt ervoor dat je als sociaal ondernemer je doelen veel beter formuleert.'

Energielabel D of lager

Stichting ISIE helpt gemeenten om de huiseigenaren die het meeste baat hebben bij energiebesparende maatregelen te identificeren. De Lanoy Meijer: 'Een gemeente heeft wel informatie over de kenmerken van een woning, maar mag maar beperkt inkomensinformatie verzamelen. Waardoor je als gemeente niet weet om welke bewoners het gaat die in de woningen wonen. Wij helpen ze

om die groep toch te bereiken. Met onze digitale publieke infrastructuur – zoals aanvraagplatform HouMeerOver.nl – helpen we gemeenten om verduurzamingssubsidies inkomensafhankelijk te maken en deze snel, veilig en eenvoudig toe te kennen aan de huishoudens die ze het hardst nodig hebben. Hierdoor wordt de energietransitie eerlijker en inclusiever.'

Gemak, besparing en comfort

Een ander verhaal kan daarbij helpen, zegt De Lanoy Meijer: 'Het probleem is dat mensen vaak niet weten waar ze moeten beginnen. De groep bewoners met een energielabel D of hoger krijgt stress van de energieprijzen maar tegelijkertijd ook stress van de investeringen die nodig zijn om het huis te onderhouden. Je moet de bewustwording niet zozeer richten op verduurzamen, waar een altruïstische betekenis aan is gehangen. Ik geloof zelf meer in de hedonistische boodschap: gemak, besparing en comfort.'



Maakt jouw initiatief ook het verschil?
Ontdek via shell.nl/impactfonds wat het Shell Impact Fonds voor jou kan betekenen en doe meteen een aanvraag.



Verder kijken dan de gebaande paden

De snelle ontwikkelingen in duurzame energie en nichebeleggingen vragen om keuzes en overzicht. Of het nu methanol, AI of kritieke materialen betreft.

AAN HET WOORD

VOLTA ENERGY

Roel Bleumer, Algemeen Directeur.



In de duurzame doorontwikkeling van Volta Energy kwam de leverancier van duurzame mobiele energievoorzieningen uit bij een methanol-brandstofcel. Algemeen directeur Roel Bleumer legt uit.

Is methanol op zichzelf eigenlijk wel duurzaam?

'De meeste methanol wordt verkregen door methaangas, oftewel aardgas, te oxideren. Dat is dus niet duurzaam, want het zorgt voor CO₂-uitstoot. Wij gebruiken daarentegen minimaal blauwe methanol, dat is op basis van afgevangen CO₂. En nu zijn we zelfs bezig met een next level-initiatief: het volledig elektrisch opwekken van methanol. Dit kan door een combinatie van het opwekken van waterstof en het afvangen van CO₂. Voor mij als technicus met een missie tegen klimaatverandering, vóór energietransitie is dat een geweldige stap. De rol van methanol in de energietransitie, mag wat mij betreft veel meer aandacht krijgen, want het is ook een uitstekende energiedrager.'

Waarom is methanol als energiedrager beter geschikt voor duurzame mobiele toepassingen dan bijvoorbeeld waterstof of lithium?

'Onze alternatieven voor een diesellaggregaat waren eerst uitgerust met een brandstofmotor die draaide op biodiesel. Om verder te verduurzamen wilden we af van de brandstofmotor en zochten we naar alternatieven. We bekeken onder meer lithium, waterstof-fuelcellen en methanol-fuelcellen. Die laatste bleken voor mobiele toepassingen de beste fysieke mogelijkheden te hebben. Ga maar na: een volle vrachtwagen lithium kan maar 1,5 MWh bevatten, een volle vrachtwagen waterstof 8 MWh en een volle vrachtwagen methanol 76 MWh. Je hebt dus minder reisdruk nodig naar je locatie en dat is goedkoper én duurzamer.'

AAN HET WOORD

LORENZO VAN DER STRUIK,

Directeur Gini Capital



Gini Capital richt zich op nichefondsen die inspelen op technologische en economische verschuivingen. Directeur Lorenzo van der Strijk vertelt waarom deze thema's volgens hem belangrijk zijn voor beleggers.

Waarom kiezen jullie voor nichefondsen?

Omdat markten snel veranderen. Beleggers willen hun portefeuille toekomstbestendig maken en zoeken groei buiten de traditionele sectoren. Wij richten ons op domeinen waar de komende jaren veel ontwikkelingen worden verwacht, zoals AI, batterijtechnologie en kritieke grondstoffen.

Wat maakt het Digital Future Fund interessant?

Dit fonds focust op AI, quantum computing en blockchain. Deze technologieën komen in een fase waarin bedrijven ze breed gaan toepassen. Dat creëert nieuwe bedrijfsmodellen. Wij kiezen bedrijven die een sterke positie hebben in deze digitale infrastructuur.

Wat is de gedachte achter het Super Commodities Fund?

De energietransitie vraagt om enorme hoeveelheden metalen en materialen. Zonder lithium, koper of grafiet zijn batterijen, chips en duurzame energiesystemen niet te produceren. Europa werkt aan meer strategische onafhankelijkheid, wat de vraag verder vergroot. Met dit fonds spelen we in op deze structurele trend.

Hoe zie je de komende jaren?

Beleggers zoeken stabiliteit én groei. Nieuwe technologie en grondstoffentrends bieden dat, maar vragen om expertise. Onze fondsen volgen de ontwikkelingen dagelijks en worden actief bijgestuurd.

Van der Strijk vat het samen: "Wie vooruit wil, moet kiezen voor thema's die de toekomst vormgeven."



Dé partner in assetmanagement en kapitaalloptimalisatie

Veel bedrijven gaan de laatste fase van het financiële jaar in met een scherpere focus op effectief beheer van assets en kapitaal. De informatie uit de database van Ritchie Bros. International is onmisbaar bij een analyse van de asset- en kapitaalpositie en de perfecte informatiebron om op het juiste moment te verkopen of te investeren.

Marktonzekerheid, hogere financieringskosten en fiscale veranderingen beïnvloeden de strategie voor 2026 van bedrijven, zien Ghislaine Duijmelings, General Manager International, en Shane Eshuis, Vice President Operations bij Ritchie Bros. Nu het financiële jaar bijna eindigt, maken bedrijven een analyse van hun asset- en kapitaalpositie, weet Duijmelings: 'Het einde van het jaar is altijd een financieel ijkpunt, maar dit jaar is het ook een leiderschapsmoment. Bedrijven gebruiken dit moment om hun portfolio's toekomstbestendig te maken. Deze periode biedt een kans om strategisch vooruit te kijken, te evalueren en keuzes te maken voor de toekomst. Het is hét moment waarop balansen worden doorgelicht, investeringen worden geprioriteerd en kapitaalefficiëntie

centraal staat. Nederlandse bedrijven zijn hierin opvallend gedisciplineerd. Ze handelen graag vroeg en strategisch. Bedrijven met grote machineparken hebben veel baat bij inzicht in welke assets waarde toevoegen en welke juist kapitaal vastzetten.' Duijmelings: 'Wijzigingen in de fiscale en boekhoudkundige regels en veranderende marktomstandigheden hebben vaak direct effect op waarde van materieel, wat gevolgen heeft voor liquiditeit en investeringsplannen. Onze data helpt klanten bij het maken van onderbouwde keuzes over aankoop of verkoop van bouw-, landbouw- of transportmaterieel. Want uiteindelijk gaat het bij strategische planning niet alleen om transacties, maar ook om effectief kapitaalbeheer.'

Data-based waardebepalingen

Eshuis: 'We zien een duidelijke verschuiving naar digitale besluitvorming. Data is en blijft de belangrijkste basis. Bedrijven willen sneller en slimmer keuzes maken over hun vloot, gebaseerd op data in plaats van gevoel. Nederlandse bedrijven zijn analytisch ingesteld. Ze hebben behoefte aan transparantie en inzicht in de waarde van hun assets, de marktvraag en transactiekosten. Onze platforms bieden

Het einde van het jaar is zowel een financieel als operationeel kantelpunt

benchmarks en volledige zichtbaarheid. Elke transactie in ons wereldwijde netwerk voegt nieuwe informatie toe aan een database met miljoenen vergelijkbare verkopen. Dat versterkt het vertrouwen in de beslissingen die ze willen nemen. Zo kunnen we precies laten zien hoe vergelijkbare machines in verschillende markten presteren, welke bedragen ze opbrengen en wanneer de vraag piekt. Voor bedrijven met seizoensgebonden of een exportgerichte vloot is dit essentieel om het juiste moment te kiezen om te verkopen of investeren.'

'We zijn veel meer dan een veilingaanbieder.'

'We zijn een wereldwijde partner in assetmanagement en kapitaalloptimalisatie. Onze expertise en database helpt onze klanten om tot een weloverwogen beslissing te komen. We helpen bedrijven om waarde te bepalen, het juiste verkoopkanaal te kiezen en transacties uit te voeren met transparantie en vertrouwen. Onze platforms, of het nu veilingen zijn of private-sales via Marketplace-E, worden ondersteund door data-intelligence en internationaal bereik.

Nederland is een van de meest dynamische exporthubs van Europa. Een gebruikte graafmachine in Rotterdam kan moeiteloos een volgende eigenaar vinden in Spanje, het Midden-Oosten of Afrika via onze platforms. Dat internationale bereik zorgt dat materieel zijn echte marktwaarde haalt, niet alleen de lokale. Dat is een groot voordeel voor Nederlandse verkopers, die vaak wereldwijd actief zijn en efficiëntie waarderen.'

Strategisch handelen

Transparantie is essentieel. Eshuis: 'Het betekent eenvoud en vertrouwen. Elke stap is open en traceerbaar. Kopers hebben volledig inzicht in wat ze kopen, met uitgebreide informatie per item. Ze kunnen materieel ook fysiek inspecteren op onze locaties.' Bij bepaalde Marketplace-E transacties zijn er aanvullende zekerheidspakketten. 'In het derde kwartaal noteerde Ritchie Bros. het hoogste aantal bieders in vijf jaar,' vertelt Duijmelings: 'Onze recorddeelnemers in 2025 – we hadden tot december 30 veilingen, 65.850 bieders en 17.063 kopers uit belangrijke markten – bevestigt het vertrouwen in onze platforms en de kwaliteit van de aangeboden assets.'



rb RITCHIE BROS.

Meer informatie?
Scan de QR-code.



Bouwen aan een toekomstbestendig energiesysteem

De energietransitie vraagt om een toekomstbestendig energiesysteem: een robuust, flexibel en betaalbaar netwerk dat kan omgaan met veranderende vraag, decentrale opwekking en nieuwe technologieën. Marijn Rijken van TNO en Frank Pon van Netbeheer Nederland schetsen de toekomstscenario's.

Netcongestie is een concreet knelpunt. 14.000 ondernemers staan op de wachtlijst voor extra stroom (bron: ACM). Door wachtrijen voor nieuwe aansluitingen lopen de groei van de economie, duurzame energieprojecten en de adoptie van elektrisch vervoer vertraging op. Kennisinstituut TNO richt zich op het ontwikkelen van een geïntegreerd energiesysteem waarin elektriciteit, warmte, gas en waterstof samenwerken, en waarin slimme digitale oplossingen en vraagsturing congestie kunnen voorkomen.

Pilotprojecten

'Er is geen uniforme oplossing,' benadrukt Marijn Rijken van TNO. 'Je hebt altijd te maken met de lokale context, gebruikers en de fase van de energietransitie. Je moet op zoek naar de optimale mix van technologieën, opslag, infrastructuur en gedragsstrategieën. We hebben veel gedragswetenschappers in dienst die

nadenken hoe we mensen en ondernemers mee krijgen. De gemiddelde Nederlander wil gewoon zijn auto rijden en de bakker wil gewoon zijn brood kunnen bakken. Die hebben geen zin om zich in energie te verdiepen. Dus naast betaalbaarheid is ontzorgen ook een belangrijke component.

TNO ondersteunt overheden, netbeheerders en bedrijven met scenario-analyse, beleidsadvies, digitale modellen en pilotprojecten. Als voorbeeld noemt Rijken een vehicle-to-grid-pilot in Utrecht, We Drive Solar, dat recent is benaderd en uitgevraagd door TNO in het kader van een studie naar decentrale ontwikkelingen in het energiesysteem. Een laadpaalaanbieder, MyWheels en Renault hebben samen met de gemeente en netbeheerder Stedin een project waarbij de auto's op lokaal opgewekte stroom rijden. En op het moment dat de zon niet schijnt en de vraag groot is, leveren de auto's stroom terug naar het net. Rijken: 'Uiteindelijk zit daar ook een kostenvoordeel aan vast. Je rijdt goedkoop, met lokale zonne-stroom, en omdat je teruglevert, heb je inkomsten. Uiteindelijk, als we met dit soort innovatieve concepten vraag

'De belangrijkste ontwikkeling is de toenemende rol van decentrale energiesystemen'

en aanbod bij elkaar brengen, hoef je minder stroom te transporteren en daarmee het net minder te verzwaren. Dat kan de kosten voor de netverzwaring – onlangs becijferd op 190 miljard euro tot 2040 – dempen. Dus er is ook een maatschappelijk voordeel in dit soort initiatieven.'

Gedrag verschuiven

Een uitdaging is dat de energievraag toeneemt en dynamischer wordt, stelt Frank Pon van Netbeheer Nederland. 'Vroeger hadden we het "koperen plaatprincipe". Het netwerk werd aangelegd voor maximaal piekverbruik en iedereen bleef daar wel binnen. Door het veranderende systeem, waarbij je hoge pieken in de afname hebt maar ook in de teruglevering, is het niet meer betaalbaar en wenselijk om de netten uit te leggen voor maximaal gebruik. Je lost het op door met gedrag het gebruik te verschuiven buiten de pieken. En door apparaten slim te laten samenwerken, met hulp van energy managementsystemen of home management-systemen.' Door het energievraagstuk holistisch te benaderen, wordt niet alleen netcongestie verminderd, maar ontstaat een veerkrachtig, toekomstbestendig energiesysteem dat betrouwbaar en toegankelijk is voor burgers, bedrijven en industrie. Flexibiliteit, normering, standaardisatie, slimme aansturing en nieuwe contractvormen kunnen de piekbelasting verminderen. Een van de oplossingen is een flexibele contractvorm, waarbij een gebruiker buiten piekdrukke zijn stroomgebruik optimaliseert. Als voorbeeld noemt Pon het afsluiten van groepscontracten voor een bedrijventerrein, waarbij de bedrijven onderling hun energieverbruik binnen een maximum-capaciteit optimaliseren. En ook de consument speelt een rol in het toekomst- bestendig energiesysteem. 'Thuis heb je, als je met je elektrische auto thuiskomt, een batterij voor de deur staan. Slimme aansturing zorgt ervoor dat deze aan het begin van de avond energie levert, waarna de batterij 's nachts weer oplaadt, zodat deze 's ochtends weer voor 80% vol is. Dat soort dynamische oplossingen zorgen er straks voor dat je daar als consument amper over hoeft na te denken, maar wel in je behoefte wordt voorzien.' Rijken: 'De belangrijkste ontwikkeling is denk ik de toenemende rol van de centrale energie-systemen, waarbij de lokale opwek wordt verbonden met de lokale vraag. Op dit moment zijn we bij TNO een onderzoek daarnaar aan het afronden.' Netcongestie zal nog wel een tijd blijven. Flexibeler en dynamischer met energie omgaan zal mede daarom de norm worden, verwachten beiden.

Waarom methanol de volgende stap in mobiele energie is

Ze vormen de stille kracht voor een schonere toekomst: methanol-brandstofcellen zijn de missing link in duurzame mobiele energie. Volta Energy toont hoe elke sector zijn dieselaggregaten kan vervangen.

'We willen met Volta Energy de vervuilende dieselaggregaten – zoals je die vaak ziet op bouwplaatsen en industriële locaties zonder vaste netaansluiting – naar de eeuwige jachtvelden verbannen.' Roel Bleumer, oprichter en algemeen directeur van Volta Energy, vindt er geen doekjes om. Dieselaggregaten zorgen voor veel CO₂- en fijnstofuitstoot, en zijn ook nog eens enorm inefficiënt. 'Ik vergelijk het altijd met een bezoek aan de supermarkt,' zegt Bleumer, 'waarbij je tijdens het boodschappen doen de motor van je auto laat draaien voor de verwarming. Want dat is precies wat je met een dieselaggregaat doet. Je kunt dat niet uitzetten, want dan verlies je direct energie.

En dat wil je niet als je bijvoorbeeld 's nachts je camera-installatie op een bouwplaats wilt laten functioneren.'

Het 3-in-1-systeem

Het alternatief van Volta Energy bestaat uit zonne-energie en een accupakket. Bleumer: 'Voor dagen waarop de zon minder schijnt combineren we dit met biodiesel. Kortom, we bieden hybride generatoren die werken op zonne-energie en biobrandstof. Dat is een efficiënt alternatief, want op een winterdag besparen we ongeveer 80 procent brandstof ten opzichte van een dieselaggregaat.' In een zoektocht om toch ook van die brandstofmotor af te komen, kwam Volta Energy uiteindelijk uit op een innovatieve methanol-brandstofcel. 'Methanol wordt via een elektrochemisch proces omgezet in elektriciteit,' vertelt Bleumer, 'zonder verbranding en daarmee zonder stikstof- of fijnstofuitstoot. In tegenstelling tot bijvoorbeeld

waterstof is methanol veel eenvoudiger op te slaan en te transporteren, is er geen hoge druk of extreem lage temperatuur nodig en kan het systeem langdurig autonoom functioneren. De onderdelen van ons 3-in-1-systeem – zonne-energie, accupakket en de methanol-brandstofcel – werken continu samen om energie te leveren in sectoren als bijvoorbeeld de bouw, infra en telecom.'

Goedkoop en stil

Op die manier garandeert Volta Energy een zeer betrouwbare en duurzame energie-oplossing voor uiteenlopende off-grid-toepassingen. Daarmee zijn volgens Bleumer nog niet alle voordelen genoemd: 'Onze Volta's, die verkrijgbaar zijn in capaciteiten van 6kVA tot 120 kVA, zijn ook nog eens goedkoper dan dieselaggregaten. En stiller. Het fluisterstille karakter van ons 3-in-1-systeem maakt het bij uitstek geschikt voor het toenemende aantal locaties waar geluidsoverlast beperkt moet blijven.' Het verbaast dan ook niet dat steeds meer bedrijven en overheden de weg naar Volta Energy weten te vinden. 'Zoals de gemeente Amsterdam,' zegt Bleumer. 'Zij had voor een tijdelijke bouwlocatie een betrouwbare, continue stroomvoorziening nodig. Traditionele dieselaggregaten waren geen optie vanwege emissies, geur, geluid en strenge duurzaamheidsrichtlijnen. Onze Volta 15F realiseerde een enorme CO₂-besparing. Verder was er geen enkele uitstoot van fijnstof en stikstof, en totaal geen overlast van geur en geluid.' Ook gerenommeerde bedrijven als Heijmans, VolkerWessels en Ericsson zien hoe duurzaamheid voor ze kan werken dankzij de Volta's. Tegelijkertijd zijn er nog zo'n 250.000 dieselaggregaten in Europa actief,' besluit Bleumer. 'We hebben dus nog genoeg werk aan de winkel om de wereld van de mobiele energie schoner te maken.'

'Onze Volta's zijn schoner, stiller en goedkoper dan de vervuilende dieselaggregaten'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



Waarom de doorlopende hacktest een must is

Softwareontwikkeling gaat sneller dan ooit. Nieuwe updates volgen elkaar in hoog tempo op. Maar hoe houd je je digitale producten dan veilig? Dat kan met continuus pentesting – een doorlopende hacktest.

'We herinneren ons allemaal nog de meest recente hacks uit het nieuws. Security-incidenten komen steeds vaker voor en zijn ingrijpender. Gegevens van grote groepen mensen liggen op straat, je bedrijf is voor de zekerheid tijdelijk offline, of erger. Dat wil je niet meemaken als bedrijf,' vertelt David Vaartjes, medeoprichter van Securify. 'Ik heb vroeger veel met ontwikkelteams gewerkt, onder andere bij een grote bank, en heb het aantal software-releases zien stijgen naar één per dag. Daar ontstond bij mij het bewustzijn dat

je qua cyberveiligheid moet meebewegen met alle innovaties aan de ontwikkelkant. Heel lang ging het als volgt. Je gaat iets bouwen en als het af is bel je een bedrijf zoals wij en laat je hackers los op het product. Eventuele zwakheden pas je aan en dan ga je live. Eén pentest per jaar was heel normaal. Maar dat volstaat echt niet meer.'

Aantoonbaar continue grip op je digitale veiligheid

Waarom niet? 'In een wereld waar Agile softwareontwikkeling de regel is en organisaties meerdere releases per maand of week draaien, kun je niet langer vertrouwen op een snapshot van de digitale veiligheid. In de periode tussen de momentopnames ontstaat namelijk een blinde vlek waarin kwetsbaarheden in de cybersecurity zich ongemerkt kunnen opstapelen. Bovendien is vroegtijdig opsporen tot dertig keer goedkoper dan fixen nadat je live bent gegaan.' En dan is er nog een reden volgens Vaartjes: 'Nieuwe regelgeving zoals de Europese Digital Operational Resilience Act, NIS2 en de Cyber Resilience Act vraagt dat je aantoonbaar continue grip hebt op je digitale veiligheid. En ook van bedrijven die niet onder de wetgeving vallen hoor ik dat ze een zorgplicht voelen omdat ze een goed bedrijf willen zijn.'

'Aanvallers wachten niet, dus waarom jij wel?'

Continuous Pentesting

Securify heeft daar een antwoord op ontwikkeld: Continuous Pentesting. David Vaartjes legt het uit: 'In plaats van één keer per jaar een statische rapportage op te leveren van een momentopname, testen we de software op nieuwe kwetsbaarheden terwijl die in ontwikkeling is, bij elke sprint en elke relevante codewijziging. We hebben technologie ontworpen om naadloos aan te sluiten bij een ontwikkelteam. We zijn als het ware geïntegreerd als virtuele collega die online meekijkt in de testomgeving, zonder de productieomgeving te verstoren. Dat levert onmiddellijk actiegericht feedback op in de tools waarin ontwikkelaars werken en waarvan zij leren. Uniek is de combinatie van eigen AI-technologie om zo schaalbaar mogelijk te kunnen testen en menselijk contact met een teamspecialist die op de achtergrond betrokken is als security buddy.'

Als eindverantwoordelijke heb je via het security dashboard realtime inzicht in welke kwetsbaarheden er zijn gevonden en opgelost, van urgent naar minder urgent. Daarmee kun je op ieder moment intern en extern aantonen dat je in control bent wat betreft de digitale veiligheid van je producten. Continuous Pentesting voorkomt onaangename last minute verrassingen die projecten blokkeren en budgetten opblazen, en het maakt van cyberveiligheid een doorlopend proces dat meebeweegt met je innovatietempo. Organisaties die doorlopend testen, lopen niet langer achter de feiten aan. Ze hebben te allen tijde inzicht, voorkomen dure incidenten en bouwen structurele weerbaarheid op. Aanvallers wachten niet, dus waarom jij wel?



Securify



Meer informatie
Scan de QR-code.

Sociaal incasseren 2.0: mensgerichte en toekomstgerichte betaaloplossingen

De dienstverlening van fintech Riverty bestaat naast flexibele en veilige betaaloplossingen uit incassodiensten voor derde partijen. 'Als fintech met een sterke maatschappelijke missie willen we incasso menselijker én eerlijker maken,' vertelt Lenhard Hübscher, Country Lead Benelux & France bij Riverty.

'Bij Riverty geloven we dat sociaal incasseren méér is dan alleen het innen van openstaande rekeningen. Het gaat om het vinden van duurzame oplossingen waarmee betalingsachterstanden niet uitgroeien tot problematische schulden. Dat doen we door de mens centraal te stellen: we luisteren naar de persoonlijke situatie, bieden betaaloplossingen op maat en verlagen financiële stress. Zo creëren we perspectief op een schuldenvrije toekomst.' De aanpak van Riverty rust op twee pijlers:

- Voorkomen van escalatie: 'Door signalen vroegtijdig te herkennen met behulp van data en AI, voorkomen we dat kleine betalingsachterstanden uitgroeien tot langdurige problematische schulden.'
- Behoud van de relatie: 'Incasso is voor ons geen eindpunt, maar onderdeel van een bredere klantrelatie. Het uiteindelijke doel is dat we mensen helpen om terug te keren in het economisch verkeer. Respectvolle, empathische communicatie vormt daarbij de basis.'

Hübscher: 'Het traditionele incassomodel is gebaseerd op de verdiensten uit incassokosten. Wij maken afspraken waarbij we betaald worden per dossier en niet op basis van wel of niet incasseren. Daardoor kunnen we alle klanten dezelfde hulp bieden. We proberen zo snel mogelijk met de klant in contact te komen als we zien dat er iets verkeerd gaat. Net als

'Ons proces is opgebouwd rondom de "merchant" maar wel met oog voor de consument'

bij veel problemen beginnen problematische schulden vaak klein. Dus hoe sneller we bij de klant aan boord zijn, hoe meer kans we hebben om te helpen. Als de klant extra hulp nodig heeft, bieden we ondersteuning door onze gecertificeerde budgetcoaches. We werken samen met maatschappelijke partners, zoals Purpose en de NWWK. En in het geval van problematische schulden verbinden we de klant direct door naar schuldhulpverlening.' Hübscher vervolgt: 'Uit onderzoek blijkt dat mensen met financiële problemen door de stress eerder verkeerde keuzes maken. Onze vraag is altijd: hoe zorgen we dat we iemand weer terugkrijgen in het economisch proces? Iedereen verdient een tweede kans. Door technologie te koppelen aan menselijke empathie, bouwen we aan duurzame relaties én een gezondere samenleving.'

'Digital-native'-benadering

Wat Riverty's aanpak uniek maakt is de 'digital-native'-benadering. 'We hebben allerlei digitale tools om te zorgen dat we de klant zo snel mogelijk kunnen benaderen,' vertelt Hübscher. Terwijl veel incassobureaus nog vooral per telefoon en post communiceren, kiest Riverty voor een omnichannel strategie: e-mail, SMS, chat, een gebruiksvriendelijk selfserviceportaal én persoonlijke ondersteuning waar nodig. 'Zorgen dat we in gesprek komen is onze grootste uitdaging. Elke klant krijgt de mogelijkheid om te communiceren en betalen via het kanaal dat hij of zij het prettigst vindt.' De resultaten zijn positief, zegt Hübscher. 'Sinds de introductie merken we dat een groeiend aantal klanten erin slaagt om betalingsregelingen structureel na te komen.' Klanttevredenheid en vertrouwen zijn belangrijke indicatoren dat de aanpak werkt: 'We merken dat beide groeien'



Lenhard Hübscher

RIVERTY



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Waarom 2026 het jaar wordt waarin datasoevereiniteit doorbreekt

De geopolitieke onzekerheid van de afgelopen jaren heeft Europa wakker geschud. Steeds meer organisaties zien dat hun gegevens kwetsbaar zijn wanneer ze onder buitenlandse regels vallen. Datasoevereiniteit verschuift van gespreksonderwerp naar harde noodzaak. 'Wie geen controle heeft over data, heeft geen controle over het bedrijf.'

In 2025 werd voor veel bestuurders duidelijk dat data die fysiek in Europa staat, niet automatisch wordt beschermd door Europese regels. Die realiteit wordt in 2026 alleen maar scherper. Europese wetgeving zoals de Data Act en NIS2 wordt actief gehandhaafd, en organisaties moeten kunnen aantonen dat hun gegevens volledig binnen Europese jurisdictie vallen. Robert van der Meulen, Director Product Strategy bij Leaseweb, ziet dat het tijdperk van vrijblijvende afwegingen voorbij is. 'Bestuurders willen niet afhankelijk zijn van regelgeving waar zij zelf geen invloed op hebben. De juridische en geopolitieke risico's zijn simpelweg te groot geworden.' Niet alleen toezichthouders stellen strengere eisen. Klanten, burgers en partners verwachten

meer inzicht in waar data staat en wie erbij kan. Van der Meulen merkt dat vertrouwen steeds vaker bepalend wordt voor de keuze van een aanbieder. 'Mensen willen weten hoe hun gegevens worden beschermd. Dat gaat niet meer alleen over compliance, maar over reputatie. Het idee dat alleen hyperscalers kunnen leveren wat bedrijven nodig hebben, begint te kantelen. Organisaties zoeken stabiliteit en controle, en dat past bij een meer Europese benadering.'

De afhankelijkheid van niet-Europese leveranciers brengt risico's met zich mee die volgens Van der Meulen steeds beter zichtbaar worden. 'De wereld is instabieler geworden. Een besluit buiten Europa kan directe gevolgen hebben voor de beschikbaarheid van data. Dat is geen technisch probleem, maar een risico voor de bedrijfscontinuïteit.' Dat leidt binnen organisaties tot andere gesprekken dan voorheen. Er wordt gekeken naar de juridische positie van data, de kwetsbaarheid voor lock-in en de vraag wat er gebeurt als geopolitieke relaties veranderen. 'Ontzorging mag nooit betekenen dat je de grip op je bedrijfsvoering uit handen geeft.'

Van der Meulen benadrukt dat een volledig Europese soevereine cloud soms betekent dat organisaties iets meer eigen regie houden en minder kunnen uitbesteden dan zij gewend zijn. 'Het vraagt net wat meer betrokkenheid, maar je krijgt er autonomie, stabiliteit en echte controle voor terug. Dat is een bewuste keuze die organisaties nu steeds vaker maken.'



'De vraag is niet meer óf organisaties moeten handelen, maar hoe snel'

Leaseweb speelt een belangrijke rol in het Europese IPCEI-CIS-programma, dat werkt aan een open en soevereine Europese cloudinfrastructuur. 'Met de European Cloud Campus bouwen we aan een volledig Europees ecosysteem waarin moderne clouddiensten worden aangeboden onder Europese wetgeving en Europese controle,' zegt Van der Meulen. In 2026 worden de eerste concrete resultaten zichtbaar: nieuwe soevereine datacenters, Europese alternatieven voor essentiële cloudcomponenten en een groeiende kennisbasis binnen de EU. 'Europa hoeft niet afhankelijk te zijn van buitenlandse aanbieders. De basis ligt er, nu komt de versnelling.'

Voor organisaties die in 2026 keuzes moeten maken, draait het volgens Van der Meulen om drie vragen: kunnen zij aantonen waar hun data juridisch onder valt, hebben zij de vrijheid om van leverancier te wisselen en is de hele keten, inclusief onderliggende leveranciers, Europees? 'Datasovereiniteit staat op het punt om net zo vanzelfsprekend te worden als cybersecurity. We staan op een kruispunt waar autonomie en stabiliteit belangrijker worden dan ooit. Daar bouwen wij aan als onafhankelijk Nederlands cloudbedrijf.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Hybride cloud van Nederlandse bodem biedt zekerheid en continuïteit

Vancis helpt organisaties hun data te beveiligen, kosten te beheersen en afhankelijkheid van hyperscalers te verminderen. Dat doen ze via betrouwbare Nederlandse hybride cloudoplossingen, transparante dienstverlening en slimme exitstrategieën.

Datavolumes groeien exponentieel en geopolitieke risico's worden met de dag reëler. In deze markt zoeken meer en meer organisaties naar oplossingen die flexibiliteit combineren met onafhankelijkheid. Vancis positioneert zich precies op dat kruispunt: de Nederlandse IT-dienstverlener stelt datasoevereiniteit, transparantie en controle centraal. 'We zijn volledig Nederlands, leveren vanuit Nederlandse datacenters en vallen onder de Nederlandse wet- en regelgeving,' zegt CEO Louis Hensen. Enterprise-kwaliteit met directe bereikbaarheid Vancis ontstond ooit uit SURFsara, dat decennialang infrastructuur bouwde voor universiteiten, onderzoeksinstellingen en ziekenhuizen. Die achtergrond bepaalt nog steeds de aanpak. Volgens Digna Bakker, teamleider Commercie, zit de kracht van Vancis in het combineren van enterprise-kwaliteit met directe bereikbaarheid: 'We beheren

omgevingen voor organisaties met twintig- of dertigduizend eindgebruikers en blijven tegelijkertijd toegankelijk. Klanten waarderen het dat ze bij ons gewoon een senior engineer aan de lijn krijgen.'

Hybride model geeft wendbaarheid

De behoefte van Vancis' klanten richt zich steeds vaker op de hybride cloud. Bakker: 'Elke organisatie werkt inmiddels met meerdere cloudomgevingen, denk aan SaaS, private en publieke cloud. Dan wordt het cruciaal dat alles soepel samenwerkt, kosten voorspelbaar blijven en prestaties inzichtelijk zijn. Daar komt bij dat klanten vaak ook nog met legacy te maken hebben. Ook dat vraagt om een toekomstvaste, zorgvuldige aanpak, zodat alle systemen naadloos blijven samenwerken.' Hensen benadrukt dat geen enkele cloudvorm op zichzelf zaligmakend is: 'Het gaat om keuzevrijheid. Je wilt workloads kunnen verplaatsen, snel uitbreiden of juist afschalen. Een hybride model geeft die wendbaarheid.'

Exitstrategie uit hyperscalers

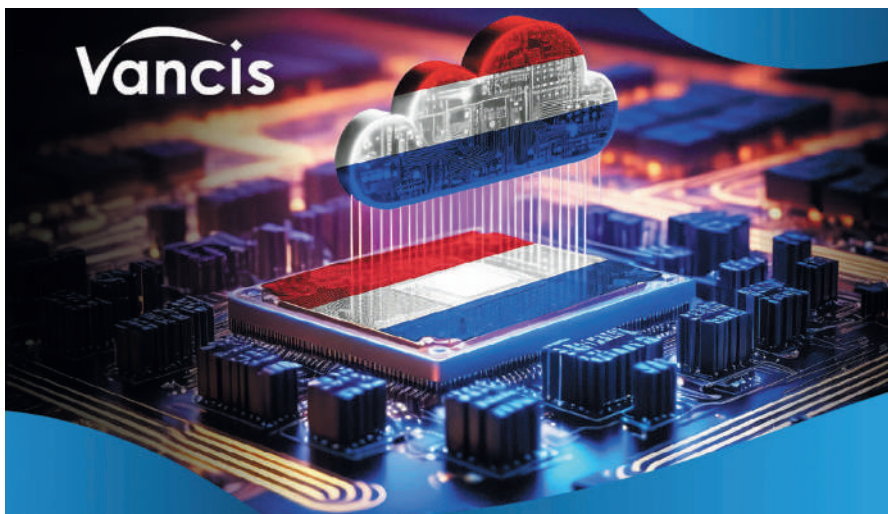
Door zorgen over afhankelijkheid van Amerikaanse hyperscalers is het hybride model relevanter dan ooit. Hensen: 'Als je je

'Voor veel klanten zijn wij de exitstrategie'

data plaatst in een datacenter dat eigendom is van een Amerikaans bedrijf, geldt de Cloud Act, ongeacht je fysieke locatie. Bij langdurig onderzoek of publieke data wil je niet dat een buitenlandse overheid toegang kan vragen of data kan blokkeren.' Steeds meer organisaties kiezen daarom voor een onafhankelijke back-up. 'Voor veel klanten zijn wij de exitstrategie. Hun primaire omgeving draait bijvoorbeeld in Azure, maar bij ons staat een volledige back-up in een Nederlands datacenter. Dat geeft rust: gebeurt er iets, dan voeren wij direct een restore uit.'

Voorspelbaarheid

De relevantie van de hybride cloud reikt verder dan privacy en compliance. Kosten spelen bijvoorbeeld een steeds grotere rol. 'Flexibel afrekenen klinkt aantrekkelijk, maar past niet bij elk gebruiksprofiel,' zegt Bakker. 'Als je omgeving niet sterk fluctueert, betaal je bij een aanbieder van Public Cloud vaak te veel. Wij bieden voorspelbaarheid. Onze klanten weten exact wat er op de factuur staat.' Naast het belang van datasoevereiniteit en kostenbeheersing groeit dat van cybersecurity. Hensen: 'Het grootste risico zit daarbij tussen bureaustoel en toetsenbord, dus bij de mens. Daarom hebben we onze eigen mensen uitstekend getraind. Maar we testen ook continu ons platform én onze klantomgevingen. Met onze internet security scan bootsen we bijvoorbeeld geautomatiseerd het gedrag van een hacker na; dat levert waardevolle inzichten op over eventuele kwetsbaarheden.' Kijkend naar de toekomst ziet Vancis de vraag naar flexibiliteit en veiligheid nog verder toenemen. Bakker vat samen: 'Organisaties willen onafhankelijkheid, grip op hun data en partners die transparant zijn. Dat is precies wat wij hen met onze Nederlandse hybride cloud kunnen bieden.'



Vancis



Meer informatie?
Scan de QR-code.



AI verordening vraagt om praktische handvatten voor ondernemers

Slechts 7% van de mkb-bedrijven is op de hoogte van de AI Act (bron: KvK), terwijl deze al sinds 1 augustus 2024 stapsgewijs van kracht is. Die onwetenschap is niet zonder consequenties, waarschuwt Frans van Bruggen van de AI Coalitie voor Nederland (AIC4NL). Deze zet zich in om de kenniskloof onder ondernemers te dichten.

De AI Act moet de risico's van AI beheersen en de rechten van Europese burgers beschermen. De verordening zorgt ervoor dat overal in Europa dezelfde regels gelden voor AI-toepassingen. De AI Act is onderdeel van een breder kader aan EU-regulering van het digitale domein, waaronder de digitale marktverordening (DMA). Van Bruggen gebruikt het verdienmodel van social mediaplatforms om de achtergrond toe te lichten. 'De aandachtseconomie heeft tot doel jou zo lang mogelijk op het platform te houden. Daarvoor zetten ze een algoritme in dat op jou traint en ervoor kan zorgen dat je in een filterbubbel terecht komt. Na uitwassen zoals het Cambridge Analytics-schandaal, met manipulaties rondom de

Amerikaanse presidentsverkiezingen van 2016 en het Brexit-referendum, is er regelgeving gekomen om dat aan banden te leggen. In de AI Act zit daarom een expliciete bepaling dat AI-applicaties die jouw onderbewustzijn manipuleren verboden zijn.'

AI-risicocategorieën

Als je AI-toepassing niet voldoet aan de AI Act kun je daar op aangesproken worden door de toezichthouder, en moet je terug naar de tekentafel. Het is beter om dat te voorkomen, stelt Van Bruggen. Ondernemers kunnen nu al aan de hand van vier stappen (scan de QR-code voor de Gids AI-verordening) kijken wat de AI Act voor hen betekent. Stap 1 is bepalen of je technologie onder de AI-definitie valt. 'Meestal is dit wel vast te stellen.' Ingewikkelder wordt stap 2: in welke risicocategorie valt je toepassing? De derde stap is het bepalen van je rol. 'Voor een aanbieder die de AI-toepassing heeft ontwikkeld en op de markt brengt, gelden andere verplichtingen dan voor een gebruiker die het AI-systeem inzet voor de eigen processen of diensten. In stap 4 bepaal je op basis van de risicocategorie en je rol aan welke verplichtingen je moet voldoen.'

AI-toepassingen in domeinen als HR en onderwijs worden als hoog risico aangemerkt

'De AI Act maakt onderscheid tussen vier risicocategorieën, met bovenaan de verboden toepassingen. Denk aan "social scoring", Orwelliaanse modellen waarmee je in de gaten wordt gehouden en gestraft kan worden, of modellen die voorspellen of iemand criminele activiteiten gaat ontplooiën (zoals in de film "Minority report") en modellen gericht op emotieherkenning.' Programma's als ChatGPT en vergelijkbare toepassingen zijn zogenoemde breed toepasbare, 'general purpose'-tools. Weer een andere categorie, generatieve AI en chatbots, kent alleen transparantievereisten. 'De categorie die het meest relevant is voor bedrijven en ondernemers is de hoog-risicocategorie,' stelt Van Bruggen. 'Daar vallen een aantal domeinen onder, zoals AI in machines, apparatuur, speelgoed en medische hulpmiddelen, maar ook HR, onderwijs en de toegang tot publieke diensten. Een AI-model voor recruitment dat cv's en vacatures aan elkaar matcht, valt onder de hoog-risicocategorie.'

Breng de verplichtingen in kaart

Na het bepalen van de categorie wordt duidelijk welke verplichtingen gelden (stap 4). Verboden toepassingen moeten uit de markt worden gehaald. Hoogrisicosystemen kennen tien kernverplichtingen, waaronder risicomanagement, technische documentatie en waarborgen tegen discriminatie. Voor generatieve AI en chatbots geldt dat duidelijk moet zijn wanneer output door AI is gecreëerd (bijvoorbeeld via een watermerk) of wanneer iemand communiceert met een AI-systeem. Van Bruggen is niet bang dat AI de rol van de mens overneemt. 'De behoefte aan menselijke ervaring blijft. De beleving van kunst of een live concert zal blijven.' Zijn zorg geldt meer een andere maatschappelijke opgave. 'We moeten als samenleving ook oog hebben voor de groep die moeite heeft om mee te komen met de digitalisering. Denk aan AI-chatbots. Veel mensen blijven behoefte houden aan het contact met een helpdeskmedewerker.'



Scan de QR-code voor de Gids AI-verordening van de Rijksoverheid.



Van Geautomatiseerd naar Autonoom: **de nieuwe standaard in patch management**

Organisaties raken steeds afhankelijker van endpoints en hybride werken. Cybercriminelen spelen hier direct op in. Onbeheerde devices vormen inmiddels het grootste risico. Autonoom patchmanagement helpt IT-teams om sneller te reageren, risico's te verlagen en tijd terug te winnen. 'Wie endpoints niet actief beschermt, loopt continu achter de feiten aan.'

Patchmanagement is altijd een cruciaal onderdeel geweest van cybersecurity. Toch blijft het een uitdaging. De digitale omgeving wordt groter, regelgeving strenger en IT-teams kleiner. Klassieke automatisering helpt, maar vraagt nog steeds veel handmatige acties zoals beoordelen, plannen en doorvoeren van updates.

Autonoom patchmanagement werkt anders. Het neemt het volledige patchproces over op basis van ingestelde risicograden en policies. IT-teams bepalen vooraf het kader. Het autonome systeem verzamelt gegevens, analyseert kwetsbaarheden en rolt patches uit via vooraf goedgekeurde workflows. Kritieke updates worden automatisch doorgevoerd. Andere patches volgen de ingestelde route voor controle of goedkeuring.

'Autonome patching geeft teams directe controle en inzicht zodat kritieke updates zonder vertraging worden toegepast op alle systemen'

Het grote verschil zit in intelligentie. Waar geautomatiseerde tools vooral taken versnellen, zorgt autonome patching voor beslissingen. Moderne AI-technieken herkennen instabiele of risicovolle patches en blokkeren die tijdelijk. Zo wordt voorkomen dat onbetrouwbare updates systemen beschadigen of downtime veroorzaken.

Een effectieve autonome patchstrategie rust op drie pijlers

1 integratie. Door kwetsbaarheidsdata, patching en configuratie te koppelen aan risicogestuurde workflows ontstaat overzicht en snelheid. Teams halen meer waarde uit bestaande tooling en werken efficiënter.

2 gebruikmaken van gedeelde bronnen. Leveranciersinformatie, publieke fora en telemetrie bieden waardevolle inzichten in stabiliteit en urgentie van patches. Autonome systemen filteren deze stroom gegevens en zetten die om in bruikbare aanbevelingen, zodat kritieke patches direct worden verwerkt.

3 automatisering die risico centraal zet. Niet elke patch is even urgent. Autonoom patchmanagement rangschikt updates op impact en ernst, waardoor IT-teams hun aandacht richten op wat er echt toe doet. Routinewerk wordt uitgevoerd door het systeem, terwijl specialisten tijd overhouden voor strategische vraagstukken. De rol van patchmanagement verandert daarmee fundamenteel. Waar het ooit een reactieve, tijdrovende taak was, wordt het nu een proactieve manier om kwetsbaarheden te dichten voordat aanvallen kans krijgen. IT-teams worden minder belast, risico's worden verlaagd en de organisatie wordt weerbaarder. Autonoom patchmanagement biedt een stevig fundament in een digitale wereld die steeds complexer en dreigender wordt. Door slim te automatiseren, risico's te prioriteren en processen te stroomlijnen, ontstaat ruimte voor vooruitgang. Organisaties bouwen zo aan een duurzame, sterke beveiligingsstrategie die meegroeit met hun omgeving.

Autonoom patchmanagement wordt de nieuwe norm nu cyberaanvallen toenemen en IT-teams onder druk staan. Microsoft ziet dat 80-90% van succesvolle ransomware-aanvallen begint bij onbeheerde devices. De groei van hybride werken vergroot dat risico. Organisaties zoeken daarom naar manieren om hun patchproces betrouwbaarder, sneller en minder arbeidsintensief te maken.

ninjaOne



Wil je ontdekken hoe autonoom patchmanagement jouw organisatie direct veiliger en efficiënter maakt? Scan de QR-code.



Meer tijd voor zorg: het begint met luisteren

Tijd is het belangrijkste dat je in de zorg kunt bieden, maar al jaren ontbreekt het precies daaraan. Wie echt luistert naar zorgmedewerkers, ontdekt dat kleine interventies een verrassend groot verschil kunnen maken.

Zorgpersoneel is schaars en als alles blijft zoals het nu is, dreigt er de komende jaren een verdere uitstroom van mensen.

Met 23 procent geeft bijna een kwart van de zorgmedewerkers aan het nog maar net of zelfs niet meer vol te houden. 50 procent kan door tijdgebrek geen zorg leveren waar ze volledig achter staan. Dit en meer blijkt uit onderzoek van Ictivity, IT-dienstverlener die technologie inzet om zorgprofessionals te ontlasten. Bij Bart van Bokhoven, Segment Manager Zorg bij Ictivity, ligt de focus echter

niet op die technologie maar juist op de mensen: 'Had ik maar vijf minuten extra – dat is wat ik verpleegkundigen vaak hoor zeggen. Daarom kijken wij naar praktische veranderingen die morgen al effect kunnen hebben. Waar hebben zorgmedewerkers nu behoefte aan? Door met hen in gesprek te gaan ontdekken we steeds weer zaken die oplosbaar zijn.'

Kleine procesverbeteringen

De komende jaren stelt de overheid € 800 miljoen beschikbaar voor innovatie en AI in de zorg. Hoe het geld besteed gaat worden moet nog worden bepaald, maar tijd om af te wachten is er eigenlijk niet. Van Bokhoven: 'Wat als we het inzetten om iedere zorgverlener tijd terug te geven? Niet via grote trajecten, maar met kleine procesverbeteringen.'

'Waar hebben zorgmedewerkers nu behoefte aan?'

Een meerderheid van de zorgprofessionals (62 procent) is ervan overtuigd dat kleine veranderingen een groot verschil kunnen maken. En ze hebben zelf ook ontzettend veel ideeën over wat er beter kan, zodat zij meer tijd hebben voor hun patiënten. Concrete zaken zijn dan bijvoorbeeld de tijd en stress die gepaard gaan met het vullen van gaten in het rooster. 'Als iemand zich op de dag zelf ziekmeldt, is een organisatie zo twee tot drie uur bezig om een vervanger te vinden. Appen, mailen, zoeken binnen de organisatie en daarna extern – bij sommige organisaties gaat het om 1.500 ziekmeldingen per jaar. We zijn nu bezig met het ontwikkelen van een gestroomlijnde oplossing. Een werkversneller noemen we dat.'

Zorg en persoonlijke aandacht

Wie inzoomt op de zorg ziet dat mensen van de randzaken af willen, zodat er meer tijd overblijft voor het zorgen zelf. Dat is tenslotte de reden waarom ze in de sector zijn gaan werken. Technologie en AI kunnen uitkomst bieden. Van Bokhoven: 'Een patiënt heeft een zorgplan met doelen, rapportages, gespreksverslagen en ga zo maar door. Een virtuele assistent is prima in staat de relevante informatie duidelijk en overzichtelijk weer te geven, zodat bij een eventuele overdracht niet het hele dossier hoeft te worden doorgespit. Dat levert een enorme tijdswinst op.' Kortom: minder tijd voor administratie en meer tijd voor zorg.

'De oplossing op korte termijn ligt niet in het aantrekken van meer mensen, maar in het slimmer en prettiger indelen van het werk. Werkversnellers geven zorgprofessionals rust en autonomie en dat maakt werken in de zorg een stuk aantrekkelijker. Dan kun je als medewerker weer bieden waarvoor je bent aangenomen: zorg en persoonlijke aandacht. De werkvloer barst van de ideeën, doe daar als organisatie vooral je voordeel mee.'



Meer informatie? Scan de QR-code.

Van verzuimcuratie naar preventie, als sleutel tot een gezonde werkvloer

Het sociale stelsel rondom ziekte en verzuim loopt vast qua uitvoerbaarheid en kosten, constateert Annabelle Hagoort van Acture, de partner voor werkgevers in wellbeing, verzuimmanagement en verzekeringen. 'Het is een van de redenen waarom wij er sterk van overtuigd zijn dat je veel steviger preventief aan de slag moet.'

'Ons sociale stelsel is erg gericht op curatie. Iemand is ziek en dus moet er iets gebeuren. En kom je als werkgever pas dan in stelling om te zorgen dat iemand zo snel mogelijk weer aan het werk gaat. Alleen lukt dat laatste steeds minder goed, niet in de laatste plaats omdat het UWV onvoldoende in staat is om haar wettelijke taak goed uit te voeren,' stelt Hagoort. Leidinggevendens spelen een cruciale rol in het vroegtijdig herkennen van risico's. 'Je kunt niet alles naar je hand zetten. Maar je kunt als werkgever wel de keuze maken: je kan afwachten totdat iemand ziek wordt. Of je creëert een vangnet voor de weerbaarheid van werknemers. Wij kiezen voor het laatste. We activeren werkgevers en leidinggevendens om de beweging te maken van curatie naar preventie en we activeren medewerkers om goed voor zichzelf te zorgen.'

Vier grote thema's voor vitaliteit

De Nederlandse werknemer piept en kraakt. Het ziekteverzuim blijft met circa 5.2% van alle werknemers op een hoog niveau staan. Met name stress-gerelateerd verzuim vertoont een stijgende lijn. Het is een zorgwekkende trend. 'Mentale oorzaken staan vaak niet op zichzelf en zijn zelden enkel werkgerelateerd'. Hagoort onderscheidt vier grote thema's die de vitaliteit van een medewerker bepalen: carrièrefitheid - 'Ben ik in staat om mee te veranderen?' -; mentale fitheid; fysieke fitheid - een thema bij zware beroepen -; en financiële fitheid. 'In de

regel wil iemand graag werken. Werk is betekenisvol, biedt zingeving, levert inkomen op en sociale contacten. Met die grondgedachte in het achterhoofd gaan we niet oordelend, maar onderzoekend kijken naar de onderliggende oorzaken als iemand uitvalt. We kijken verder dan de beperking en zetten mensen in hun kracht. We signaleren, schakelen snel en blijven in contact.' Het succes van de aanpak - 'de Acture methode' - blijkt uit de cijfers: gemiddeld een 50% kortere verzuimduur dan bij een ziekmelding bij het UWV.

'Verzuimpreventie gaat langs twee assen: "selfcare" - wat kun je als werknemer zelf doen? - en de rol van leidinggevendens. Heb je genoeg aandacht voor je medewerker? Is er ruimte voor het gesprek?' Om met het laatste te beginnen: daar valt nog veel te winnen, stelt Hagoort. 'Uit onderzoek hebben we gezien dat slechts 11% van de medewerkers ervaart dat hun leidinggevende daar oog en oor voor heeft en dingen zelf bespreekbaar maakt.' Ze heeft een laagdrempelig advies: 'Ga eens aan de slag met een signaalkaart. Er zijn allerlei gedragskenmerken beschreven, die je er alert en bewust van maken waarop je kunt letten als je naar je team kijkt. En als werkgever kan je leidinggevendens en medewerkers ondersteunen hierin, met bijvoorbeeld een welzijnsplatform zoals Evermood of compleet verzorgde vitaliteitsweken op maat.' Voor medewerkers heeft Acture een zelfassessment. 'Soms voel je wel al wat, maar heb je nog niet helder wat het is. We reiken praktische tools en middelen aan om op zelfonderzoek uit te gaan. De individuele weerbaarheid en flexibiliteit, zijn heel belangrijk in deze tijd waarin de wereld om je heen sterk verandert.' Uiteindelijk is het een tweegesprek dat



Annabelle Hagoort

gevoerd moet worden, benadrukt ze. Als voorbeeld noemt Hagoort de instroom van jonge vrouwen in de WIA. 'Ik heb een overtuiging dat je welzijn kunt beïnvloeden als je signalen herkent en erover praat. Als je oplossingen met elkaar bedenkt, gedreven door activatie.'

Ze sluit af met een oproep aan de politiek: 'Die jonge vrouwen willen onderdeel zijn van de maatschappij, onderdeel uitmaken van werk en een betekenisvol leven leiden. Daarom is het zo belangrijk dat we vanuit arbeidsgeschiktheid - juist vanuit wat wél kan - aan de slag gaan. En met elkaar de schouders eronder zetten om te voorkomen dat mensen uitvallen. We moeten met z'n allen de beweging maken van curatie naar preventie, voor een gezondere werkvloer.'

Vroegtijdige aandacht voor welzijn en werkdruk helpt teams sterker blijven en verzuim structureel voorkomen op de werkvloer



Meer informatie?
Scan de QR-code.



Gerard Schouten en Petra Heck

De grenzen van AI:

Wat machines missen en mensen begrijpen

We kunnen er niet meer omheen: Artificiële Intelligentie (AI) is een onderdeel van onze samenleving geworden en ontwikkelt zich in een hoog tempo. Maar hoe verhoudt AI zich tot natuurlijke intelligentie? Zijn er verschillen, en zo ja, welke? En hoe kunnen we hier in de praktijk verstandig mee omgaan? In deze reflectie gaan Gerard Schouten en Petra Heck van het Centre of Expertise AI for Society (CoE AI) van Fontys Hogeschool dieper in op deze vragen.

Tech-optimisten voorspellen dat allesomvattende AI, vergelijkbaar met menselijke intelligentie, binnen handbereik is. Het verhaal wat we vooral van hen horen is dat de AI-systemen van vandaag de minst geavanceerde versies zijn en dat er 'overmorgen' nieuwe, nog betere modellen beschikbaar komen. Ethici wijzen juist op de risico's en valkuilen van AI, en zetten een

vergroottglas op fouten die hedendaagse AI-systemen maken. En neurowetenschappers betogen dat de AI-revolutie, die pas 75 jaar gaande is, nog ver afstaat van intelligentie die zich in een evolutieproces van maar liefst 3,5 miljard jaar heeft ontwikkeld. Wat is nu waar?

Intelligentie als emergent construct

Om deze discussie te duiden, is het zinvol om eerst naar de definitie van AI te kijken. Hoewel er talloze varianten bestaan, komen ze in essentie neer op het volgende: AI is het vermogen van machines (computers) om taken uit te voeren die menselijke intelligentie vereisen, zoals waarnemen, leren, redeneren en beslissen.

Een belangrijke recente ontwikkeling is generatieve AI (GenAI): systemen die niet alleen analyseren, maar op basis van een vraag of opdracht ('prompt') ook nieuwe digitale inhoud creëren, zoals tekst, beeld, muziek of code. Maar wat is dan intelligentie, het kernbegrip in deze definitie? Het antwoord op deze vraag is veel lastiger. Recente inzichten uit de cognitiewetenschappen laten zien dat intelligentie een complex verschijnsel is dat zich niet laat vangen in een recht-toe-rechtaan definitie. Het is eerder een construct dat bestaat uit een interne component – een repertoire van cognitieve vaardigheden – én een externe component, die ontstaat in interactie met de omgeving. De term

'AI is het vermogen van machines (computers) om taken uit te voeren die menselijke intelligentie vereisen'

omgeving omvat zowel de fysieke wereld als het sociale netwerk waarin we functioneren.

Symbol grounding problem

Het zogeheten 'symbol grounding problem' illustreert duidelijk het fundamentele verschil tussen kunstmatige en natuurlijke intelligentie. Een voorbeeld: Als je hiernaast naar de foto van een sneeuwuil kijkt ervaar je meer dan alleen een beeld. Je voelt misschien de kou, wordt aangetrokken door de doordringende blik van de uil, of verwondert je simpelweg over de ontmoeting. Kortom, je verbindt het geheel aan eerdere ervaringen, emoties, intenties, verhalen en context. Voor mensen zijn beelden onlosmakelijk verbonden met betekenis én beleving. Een AI-systeem daarentegen ziet slechts een verzameling pixels die volgens een 'codebook' worden gekoppeld aan andere symbolen zoals in dit geval 'winter', 'sneeuw', 'uil', of 'ogen'. In dit proces ontbreekt een anker naar de werkelijkheid.

AI leunt niet op het wereldmodel dat gegrond is in de realiteit, en heeft geen eigen wil. Modellen kunnen hooguit betekenis benaderen via patronen in grote hoeveelheden data die te vinden zijn op internet. Dat kunnen ze snel en efficiënt, maar zonder beleving. Mensen daarentegen ontwikkelen intelligentie door te experimenteren, hypotheses te vormen en te toetsen, en continu feedback van de omgeving te verwerken.

Hoe nu verder?

Dit verschil in 'grounding' – AI leert van abstracte data, terwijl mensen leren door te handelen en te ervaren in de echte wereld – roept de vraag op over hoe we ons moeten verhouden tot de snelle ontwikkelingen van deze sleuteltechnologie. Allereerst een geruststelling: er is weinig reden om te geloven dat AI op korte termijn een vorm van superintelligentie bereikt die de menselijke veelzijdigheid en diepgang overstijgt. Voorlopig blijft menselijke intelligentie vele malen rijker, betekenisvoller, en beter afgestemd op de context. Het is in onze optiek daarom zinvoller om AI vooral te zien

'AI moet aansluiten bij menselijke waarden en de specifieke context waarin het wordt ingezet'

als een krachtig hulpmiddel dat menselijke vaardigheden en complexe (cognitieve) taken kan versterken. Dat vraagt niet alleen om transparante en betrouwbare AI-applicaties, maar ook om een zorgvuldige integratie van AI in de praktijk. AI moet aansluiten bij menselijke waarden en de specifieke context waarin het wordt ingezet.

Betrouwbare generatieve AI

Sinds de komst van ChatGPT is de vraag naar AI explosief gestegen. Het zijn niet langer alleen de volwassen data-gedreven organisaties die AI willen inzetten voor voorspellende toepassingen; inmiddels zien allerlei organisaties kansen om hun bedrijfsvoering te verbeteren en de productiviteit te verhogen met AI-oplossingen die teksten kunnen analyseren en genereren. Bij de 'klassieke' AI-modellen was al breed erkend dat er méér nodig is dan één geslaagd experiment om te komen tot betrouwbare en schaalbare oplossingen. Met de opkomst van generatieve AI lijkt dat inzicht echter weer naar de achtergrond te verdwijnen. Dat komt deels doordat nu ook niet-technische medewerkers zonder barrières met AI aan de slag kunnen. Iedereen experimenteert enthousiast met ChatGPT en vergelijkbare tools, maar vaak zonder oog voor de lange-termijn digitale transformatie die nodig is om deze technologie succesvol in te bedden. Laat staan voor de impact op het eigen vakgebied en de manier van werken binnen de organisatie.

Fontys Centre of Expertise AI for Society

GenAI-oplossingen raken alle beroepen waarvoor we als Fontys Hogeschool opleiden, en dus ook al onze praktijkpartners: zorginstellingen, grote en kleine bedrijven, overheden, etc. De roep om betrouwbare



AI en zorgvuldige integratie, zelfs al tijdens de opleiding, is daardoor enorm toegenomen. Bij het CoE AI for Society van Fontys Hogeschool werken we dagelijks aan deze vertaalslag. We bouwen aan een wereld waarin AI betrouwbaar, mensgericht en duurzaam wordt ingezet. Onze visie is dat AI meer omvat dan techniek alleen: ook ethische, juridische en sociaal-maatschappelijke aspecten spelen een rol. Vanuit een realistisch, kritisch én constructief perspectief voeren we praktijkgericht onderzoek uit. Dat betekent dat ons onderzoek start vanuit een praktijkvraag. Transdisciplinariteit vormt daarbij een belangrijk uitgangspunt. Wij geloven in een aanpak waarin experts uit verschillende disciplines, professionals uit de praktijk – van beleidsmakers tot uitvoerders – én andere betrokkenen, zoals burgers, gezamenlijk nieuwe toepasbare kennis ontwikkelen. Daarnaast verbinden we onderzoek altijd met het leren van studenten. Door deze koppeling ontstaat er een wisselwerking tussen onderzoek, onderwijs en praktijk. Zo brengen we complexe maatschappelijke vraagstukken verder met betrouwbare AI-oplossingen.



FOR SOCIETY



Meer informatie?
Scan de QR-code.



HR-professional heeft sleutelrol bij integratie AI op de werkvloer

Organisaties moeten een lerende omgeving creëren om medewerkers te helpen om bij te blijven met AI-ontwikkelingen. De HR-professional speelt hierin een belangrijke rol. 'HR moet een duidelijke visie ontwikkelen op de balans tussen technologie en menselijk kapitaal,' stelt Emke Daniëls, partner HRcommunity.

'AI wordt op steeds meer vlakken toegepast. Je komt overal eerst langs een chatbot, bij HR is dat niet anders. Als je een eenvoudige vraag hebt over je salarisstrook, komt daar bij veel organisaties geen mens meer aan te pas,' vertelt Daniëls. 'We kiezen er steeds meer voor om dingen efficiënter te doen. Dat is ook nodig met de krappe arbeidsmarkt en stijgende lonen.'

Persoonlijke aandacht

Een negatief effect van de digitalisering van de maatschappij is de behoefte aan directe

bevrediging, "instant gratification", zegt Daniëls. 'Alles wordt heel erg "on demand", meteen klikbaar en opeisbaar. Als je 's nachts een vraag hebt, heeft de chatbot een antwoord. Dat doet iets met onze concentratiespanne.' Ze haalt een recente post van hersenprofessor Erik Scherder aan. 'Hij waarschuwt dat social media en korte TikTok-filmpjes slecht zijn voor ons brein. Een soortgelijk dilemma heerst ook rond AI. Je wordt er niet per se slimmer van als je ChatGPT je teksten laat schrijven. Dat is wel een aandachtspunt. Je kunt AI gebruiken om je te ontwikkelen, maar hoe blijf je jezelf, als persoon, verder ontwikkelen? En vanuit HR bezien: hoe zorg je ervoor dat een werknemer ook zelf nog wordt aangezet tot denken in plaats van dat de technologie dat voor hem of haar doet? Misschien kijk of luister ik op de verkeerde plekken, maar

'AI leert van de data die wij erin stoppen, je zult de output moeten blijven beoordelen'

ik hoor of lees nog weinig over dit thema in HR-land. En ik denk dat het wél aan HR is om daar een mening over te formuleren.' 'De vraag: wat doet de technologie en wat doet de mens – welke skills verdienen speciale aandacht en waarom? – maakt het een leuk onderwerp voor HR om over na te denken,' meent Daniëls. In de gesprekken met HR-leiders uit de HRtop100 luidt een van de thema's: slimme technologie, sterk HR. 'Waar we HR-directeuren vroeger interviewden over hoe ze technologie gebruikten, zoals het analyseren van data of het ontwikkelen van een chatbot, zoomen we nu ook in op de vraag: wat doet het met de mens? Waar zit wél de aandacht op de mens en de verbinding? De focus moet niet alleen op de efficiency liggen. De aandacht moet zich ook richten op het verrijken van de rol en de waarde van je medewerkers in plaats van functies weg te bezuinigen. Je kunt de ruimte die ontstaat door de inzet van technologie benutten om mensen anders in te zetten, zodat je organisatie productiever wordt.' Ze vervolgt: 'Het positieve effect van AI is dat het zorgt voor een herwaardering van persoonlijke aandacht. Als je de werkelijke aandacht van een persoon krijgt, is dat opeens meer waard dan wat AI voortbrengt.'

Betrouwbaarheid output

Een issue waar veel organisaties nog mee worstelen is de AI-geletterdheid van medewerkers. 'Je zult mensen moeten opleiden, zodat ze weten of de bronnen die ze gebruiken betrouwbaar zijn. En laat HR nou net niet de discipline zijn die vaak vooroploopt daar waar het gaat over de adoptie van technologie. Wel moet HR mensen leren hoe ze ermee om moeten gaan. AI leert van de data die wij erin stoppen. Het kan dus discriminerend zijn of foutieve informatie geven. Als mens zul je de output gewoon nog moeten blijven beoordelen. En zelf blijven nadenken. En ook nadenken over de ethische kant van AI.' Daniëls vertelt over een HR-webinar waar de deelnemers de vraag kregen: wie is al met AI bezig? 'De helft was er nog helemaal niet mee begonnen.' Het advies van de spreker luidde: 'Begin klein, laat eens wat cv's beoordelen door AI en maak zelf een selectie. En kijk vervolgens eens waar de verschillen zitten. Op die manier kun je kleine profjes doen om de technologie beginnen te snappen.'

Wijs leiderschap ontstaat als we samen echt tot een oplossing willen komen

De afgelopen jaren hebben laten zien hoe kwetsbaar systemen worden wanneer leiders uitgaan van voorspelbaarheid en maakbaarheid. Crises volgen elkaar sneller op en organisaties zoeken houvast in een wereld zonder vaste kaders. Volgens Pieter-Matthijs Gijsbers, directeur van Comenius Leadership, vraagt deze realiteit om een andere benadering: minder sturen, meer luisteren. 'Wijs leiderschap ontstaat wanneer bestuurders, ondernemers en ambtenaren elkaar écht proberen te begrijpen.'

Gijsbers ziet in het afgelopen jaar duidelijk dat organisaties die vasthouden aan lineair leiderschap - plannen, uitvoeren, controleren -

het steeds moeilijker krijgen. De werkelijkheid is daarvoor te grillig. 'We zijn opgegroeid met het idee dat alles maakbaar is, maar juist strak georganiseerde systemen blijken het meest kwetsbaar,' zegt hij. 'Vooruitgang ontstaat wanneer leiders ruimte maken voor andere perspectieven.' Dat uitgangspunt vormt al dertig jaar de basis van de programma's van Comenius. Daar ontmoeten ondernemers, bestuurders en ambtenaren elkaar buiten hun vaste rol. Niet om theorie te horen, maar om met elkaar te onderzoeken hoe hun werelden verschillen én overlappen. 'Een ondernemer die hoort hoe een topambtenaar moet werken onder politieke druk, krijgt meer begrip voor die complexiteit,' zegt Gijsbers. 'En een bestuurder die ziet hoe ondernemers risico nemen, begrijpt beter wat flexibiliteit vraagt. Die ontmoeting levert inzichten op die je nergens anders krijgt.' Volgens Gijsbers wordt 2026 het jaar waarin collectieve intelligentie

'Leiderschap is van ons allemaal, niet van één functie of rol'

belangrijker wordt dan individuele sturing. Organisaties staan onder druk en vraagstukken worden ingewikkelder. 'Het is niet realistisch om te denken dat alle antwoorden uit de bovenste lagen van een organisatie komen. Waardevolle inzichten ontstaan vaak op onverwachte plekken. De vraag is: durf je daar ruimte voor te maken?' Tegelijk pleit hij voor meer reflectie. 'We rennen van overleg naar overleg, maar nemen geen tijd om stil te staan bij het waarom. Terwijl juist dat moment van reflectie nodig is om richting te bepalen. Leiders die kunnen luisteren, vragen stellen en oordelen uitstellen, zijn beter voorbereid op verandering.' Dat vraagt ook iets van persoonlijk leiderschap. 'Het gaat om moed: verantwoordelijkheid delen, kwetsbaarheid toelaten en erkennen dat je het niet alleen kunt. Leiders die dat durven, bouwen organisaties die wendbaar en toekomstbestendig zijn.' In de programma's van Comenius ziet Gijsbers dit dagelijks gebeuren: professionals uit verschillende domeinen die ontdekken dat hun uitdagingen niet zo verschillend zijn als gedacht. 'Wanneer werelden elkaar ontmoeten, ontstaat wijs leiderschap. Niet het harde sturen, maar het gezamenlijke zoeken.' '2026 vraagt om leiders die verder kijken dan hun eigen logica. Leiders die verbinden, luisteren en verantwoordelijkheid delen. Dat is precies wat deze tijd nodig heeft.'



Pieter-Matthijs Gijsbers



Exploring wise
leadership together

comenius

Comenius is een school in de academische, klassieke betekenis van het woord: een vrijplaats. Voor deze 'school' nodigt Comenius krachtige mensen uit met visie, ambitie en durf. Durf om het vertrouwde en het veilige te verkennen. Durf om te reflecteren op het ongemakkelijke en het 'vreemde'. Comenius biedt een ervaring die raakt, met impact op het persoonlijke en het professionele leiderschap.

‘Je moet als organisatie een leercultuur creëren’

Om economische groei te bevorderen en ons welvaartsniveau te behouden, moet de arbeidsproductiviteit omhoog. ‘En nee: hiermee wordt niet harder werken bedoeld, maar efficiënter werken,’ stelt Eefje Brul, senior beleidsadviseur bij werkgeversvereniging AWWN.

‘Naast de inzet van technologie kan dit door het anders organiseren van het werk, een skillsgerichte aanpak en aandacht voor vitaliteit. Je moet als organisatie een leercultuur creëren, waarin leren en ontwikkelen een vanzelfsprekend onderdeel vormen van het werk,’ adviseert Brul. ‘Als je gericht blijft op cv’s en diploma’s, blijf je hangen bij wat iemand doet of heeft geleerd. Kijk je meer naar skills, dan richt je je veel meer op de talenten. En is je focus veel meer naar wat je nog aan vaardigheden kan ontwikkelen. Functies veranderen steeds sneller van inhoud. Het is fijner als je breder inzetbaar bent.’

Onzichtbaar talent

Juist nú, met de krapte op de arbeidsmarkt en de snelle opkomst van AI en robotisering,

is investeren in leren en ontwikkelen belangrijk. Door skills centraal te zetten, verbreed je je blik, stelt Brul. Ze gebruikt een voorbeeld uit de coronatijd. ‘Een groep stewardessen besloot in de tijd dat de luchtvaart stillag om bij te springen in de zorg. Je kunt denken: dat is toch een heel andere sector? Maar kijk je naar de rol en kwaliteiten, dan zie je dat een stewardess gastvrij en stressbestendig is. Natuurlijk kan ze niet alle zorghandelingen verrichten, maar er is genoeg ander werk. Door te kijken naar vaardigheden in plaats van functietitels of diploma’s worden talenten beter zichtbaar. Veel mensen hebben van zichzelf vaak niet door wat ze allemaal kunnen. Iemand die zich in vrije tijd inzet voor vrijwilligerswerk of voetbalcoach is, heeft soms veel meer kwaliteiten dan hij of zij op het werk kan laten zien.’

Met de krapte op de arbeidsmarkt staan bedrijven meer open om mensen die niet in het functieprofiel passen een kans te bieden. ‘Je kunt mensen gericht opleiden voor wat ze gaan doen. Sectoren als de bouw en metaalelektro, maar ook de energiesector zijn hier al ver in.’ De meeste werkgevers bieden scholings- en ontwikkelbudgetten, maar niet altijd wordt daarvan gebruikgemaakt, vertelt Brul. ‘Het is aan jou als organisatie om je mensen te stimuleren om dat wel te doen. Daar kun je loopbaanpaden voor inzetten. Dat maakt inzichtelijk wat iemand kan doen om binnen de organisatie door te groeien. Al is



Eefje Brul © Liesbeth Dingemans

‘Door te kijken naar vaardigheden in plaats van functietitels of diploma’s worden talenten beter zichtbaar’

het natuurlijk uiteindelijk de werknemer zelf die daarmee aan de slag moet gaan.’ Voor vitaliteitsvragen en duurzame inzetbaarheid geldt dezelfde wisselwerking: ‘Van iemand die fysiek zwaar werk doet, is het de vraag of hij of zij dat tot het pensioen volhoudt. Dus is het goed dat je samen nadentk of je of op termijn toch iets anders moet gaan doen en wat daarvoor nodig is.’

Onvoldoende basisvaardigheden

Ongeveer een miljoen werkenden heeft moeite met basisvaardigheden zoals rekenen en schrijven. Deze groep is extra kwetsbaar doordat digitale vaardigheden steeds belangrijker zijn. ‘Mensen schamen zich ervoor en proberen het voor anderen te verbergen. Daar zijn ze heel slim in. Als werkgever moet je daar alert op zijn en proberen om medewerkers daarin mee te krijgen en te ondersteunen. Het levert veel op om in deze groep te investeren. Bijvoorbeeld door een (taal)cursus aan te bieden. De stichting Lezen en Schrijven verzorgt voor verschillende bedrijven en sectoren trainingen. Voor werknemers vergroot het hun kansen op de arbeidsmarkt en ze krijgen meer zelfvertrouwen en werkplezier.’



Leren met impact.

Voor jezelf, je organisatie en de wereld om je heen

Een leven lang leren is geen luxe, maar noodzaak. Binnen het Professional Learning & Development (PLD) Centre van de Universiteit Twente worden professionals, managers en leiders uitgedaagd om hun kennis te verdiepen, hun blik te verbreden en hun organisatie toekomstbestendig te maken.

Leven lang leren is uitgegroeid tot een van de meest bepalende pijlers van de Universiteit Twente. In een tijd waarin technologische en maatschappelijke veranderingen elkaar in hoog tempo opvolgen, is kennis nooit meer statisch. Het vraagt om een continu leerproces waarin theorie, reflectie en toepassing elkaar versterken. Binnen het Professional Learning & Development (PLD) Centre krijgt deze visie concreet vorm: met deeltijd masters en losse modules worden professionals, managers en leiders uitgedaagd om hun kennis te verdiepen, hun blik te verbreden en hun organisatie toekomstbestendig te maken. Het PLD Centre biedt een academische omgeving waar professionals leren om complexe vraagstukken te doorgronden en nieuwe perspectieven te ontwikkelen. Persoonlijke en professionele

reflectie is een belangrijk onderdeel van de opleidingen. 'De deelnemers ervaren het als een luxe om los van de werkdruk op academisch niveau te luisteren naar en discussiëren en reflecteren met vakgenoten. Het helpt hun eigen functioneren en de groepsdynamiek op het werk beter te begrijpen,' vertelt universitair docent en academisch manager van het PLD Centre dr.ir. Jan de Leede. De deelnemers zijn doorgaans "mid-career" professionals die zich verder willen ontwikkelen, gedreven door nieuwsgierigheid of de eisen die een hogere functie vragen.

Geen luxe, maar noodzaak

'Leven lang leren is geen luxe, maar noodzaak. Het gaat om blijven reflecteren, vernieuwen en verbinden in een wereld die steeds meer van professionals en organisaties vraagt,' stelt De Leede. De Master in Risicomanagement, die inmiddels 15 jaar bestaat, richt zich op het omgaan met onzekerheid. 'Dat is een cruciale vaardigheid vandaag de dag.' De focus is in de loop der jaren verschoven van pure risicoanalyse naar het ontwikkelen van organisatorische veerkracht, 'resilience', en risicoleiderschap. 'Wat onze aanpak onderscheidt, is de nauwe verbinding tussen wetenschap en praktijk. Ons doel is deelnemers en organisaties voorbereiden op effectieve crisisrespons, improvisatievermogen en wederzijds vertrouwen.' De Master Publiek Management (MPM) beslaat de gehele

publieke sector, van ministeries en gemeenten tot uitvoeringsorganisaties zoals politie, douane, Belastingdienst en de zorg. Naast theoretische kennis en academische reflectie is volop ruimte voor 'peer learning'. 'Ze leren minstens zoveel van elkaars ervaringen en uitdagingen als van de docenten.' Door netwerken te verbinden en ervaringen te delen, wordt leren een continu proces dat doorloopt na afloop van een opleiding of masterclass. Het PLD Centre fungeert daarbij als kennisnetwerk én als katalysator voor professionele groei. 'Je smeedt tijdens en na de opleiding een duurzaam professioneel netwerk, waar kennis en best practices worden gedeeld. We hebben jaarlijkse alumni-evenementen, zoals het Risk & Resilience Festival en de Publiek Management Dialogen. Hij haalt als voorbeeld een oud-deelnemer aan, die voor zijn gemeente een aanpak voor burgerparticipatie heeft ontwikkeld. 'Die heeft jarenlang organisaties over de vloer gehad. Zeker de helft daarvan kwam uit zijn MPM-netwerk.'

Verantwoordelijkheid nemen

'In de opleidingen stimuleren we leidinggevendens lef te tonen en verantwoordelijkheid te nemen. We vinden het belangrijk dat je – op een ethisch verantwoorde manier – kunt afwegen welke publieke belangen bij een beslissing zijn gemoeid. Dat je een beslissing kunt wegen en uitleggen. Maar in ieder geval dat je er woorden voor hebt.' Oud-commandant van de Landstrijdkrachten Mart de Kruif was een van de sprekers op het jubileum event van 35 jaar MPM en 15 jaar MRM in november. 'Hij vertelde dat je ook verantwoordelijkheid draagt als je geen beslissing neemt. Dan lijkt het of je geen verantwoording hoeft af te leggen. Maar niet ingrijpen is óók een beslissing.'



**UNIVERSITY
OF TWENTE.**

Bekijk alle deeltijdopleidingen en incompany mogelijkheden voor managers en professionals op onze website en ontdek wat bij jou past.

Financiële functies veranderen sneller dan ooit



De financiële sector beweegt in hoog tempo. Door digitalisering, nieuwe wetgeving en stijgende verwachtingen verandert het werk van financiële professionals ingrijpend. Organisaties vragen om experts die actuele kennis combineren met praktische vaardigheden. De veranderingen volgen elkaar snel op en bepalen hoe financiële afdelingen waarde toevoegen.

De rol van financiële teams wordt breder. Waar hun werk vroeger vooral draaide om administratie, controle en rapportage, verschuift de aandacht nu naar advies en besluitvorming. Het vakgebied raakt verweven met strategie, scenario-analyse en risicobeoordeling. Van financiële professionals wordt verwacht dat zij trends duiden, data vertalen naar actie en helder adviseren. Cijferkennis blijft essentieel, maar context en duiding zijn minstens zo belangrijk. Het profiel ontwikkelt zich richting een analytische professional die financieel inzicht koppelt aan bredere economische ontwikkelingen.

Technologie als versneller

Digitalisering verandert de financiële functie structureel. Realtime dashboards, automatisering en AI-toepassingen nemen handmatige taken over en vergroten de hoeveelheid beschikbare informatie. Daardoor verschuift de focus naar beoordelen, controleren en analyseren. Financiële professionals moeten begrijpen hoe systemen werken, hoe data wordt opgebouwd en hoe afwijkingen worden herkend. De snelheid waarmee informatie wordt verwerkt, neemt toe. Besluitvorming moet vaker gebeuren op basis van actuele data, terwijl verwachtingen over transparantie en nauwkeurigheid blijven groeien. Nieuwe rapportage-eisen spelen daarbij een belangrijke rol. ESG-verplichtingen, strengere compliance-kaders en frequente controles maken dat organisaties vaker en gedetailleerder moeten rapporteren. Financiële professionals hebben daardoor meer kennis nodig van wet- en regelgeving én moeten die direct kunnen toepassen op processen en documentatie.

Financials die zich blijven ontwikkelen, kunnen beter inspelen op veranderende verwachtingen

Krappe arbeidsmarkt vraagt om ontwikkeling

De arbeidsmarkt blijft krap. Organisaties zoeken manieren om talent aan te trekken en te behouden. Door personeelstekorten wordt vaker gekeken naar zij-instromers uit andere sectoren. Deze groep brengt nieuwe perspectieven mee, maar heeft behoefte aan duidelijke begeleiding en een sterke praktijkbasis. Tegelijk erkennen werkgevers dat ontwikkeling een doorlopend proces is. Technologie en regelgeving veranderen snel; stilstaan leidt tot achterstand.

Steeds meer bedrijven investeren daarom in leergangen en interne ontwikkelpaden om kennis actueel te houden. Blended learning - een combinatie van klassikaal en digitaal onderwijs - sluit goed aan bij de werkdruk in de sector en maakt het makkelijker om flexibel nieuwe kennis op te doen. Financiële professionals die blijven investeren in hun vaardigheden, zijn beter voorbereid op nieuwe rapportage-eisen en technologische vernieuwing. Daarmee bouwen organisaties tegelijk aan sterkere teams en vergroten zij hun strategische slagkracht. De sector bevindt zich duidelijk in een fase van transformatie. Door digitalisering, strengere eisen en aanhoudende arbeidsmarktcrisissen groeit de behoefte aan actuele, toepasbare financiële kennis. Organisaties die nú investeren in ontwikkeling, versterken hun positie en zijn beter voorbereid op toekomstige veranderingen. De rol van financiële teams wordt breder, uitdagender en belangrijker.

TRENDS IN CIJFERS

- 70 procent van organisaties ziet groeiende behoefte aan praktijkgerichte financiële vaardigheden
- 1 op de 3 financiële professionals volgt jaarlijks een opleiding of bijscholing
- 28 procent van de instroom komt via zij-instroom
- 64 procent van werkgevers kiest voor blended learning voor continu leren

Markus Verbeek Praehep:

dé opleider van en voor financiële professionals

Al decennialang is Markus Verbeek Praehep een toonaangevende en erkende opleider voor financiële professionals. Ook in tijden van AI weten zij zich te onderscheiden, aldus directeur Frank Bakker.

'Eigenlijk voorzien wij de arbeidsmarkt in alles wat zij nodig hebben voor en van financiële professionals zoals AA-accountants, belastingconsulenten, salarisadministrateurs en controllers,' zo vat directeur Frank Bakker hun werkzaamheden samen. 'We hebben opleidingen voor alle niveaus: van starters tot ervaren financiële professionals en vakspecialisten.'

Wat fijn is, is dat de studies aansluiten bij een goede werk-studie-privébalans. 'Voor de meeste studies ga je één dag in de twee

weken naar school, maar het is ook mogelijk om elke week een avond lessen te volgen,' legt Bakker uit. 'Ook bieden we diverse leervormen aan zoals virtual classrooms, klassikale bijeenkomsten en is het ook mogelijk via e-learning de opleiding te volgen. Of je nu een volledige vakopleiding doet of alleen een training wil volgen, je kunt elke studie flexibel aanpassen zodat deze past bij je werk- en privésituatie.'

Via het arbeidsmarktconcept IkStartJouwCarrière van Markus Verbeek Praehep worden studenten al voor hun opleiding gekoppeld aan een toekomstige werkgever, wat voor beide partijen gunstig is. 'Via de site kunnen kandidaten hun cv en motivatie achterlaten en aangeven welke bedrijven hen interessant lijken. Vervolgens checken wij ze en gaan

'Er is geen opleider die de financiële markt zo bedient als wij'

de kandidaten in gesprek met de gekozen bedrijven om te kijken of er een match te vinden is. Is die match er, dan hebben beide partijen daar voordeel aan: bedrijven hebben weer een vacature vervuld en laten hun sollicitant door ons opleiden, de sollicitant kan rekenen op een baan en zit zonder studieschuld, omdat het bedrijf dat financiële aspect op zich neemt.'

Dat opleiden gebeurt overigens door docenten die zelf ook nog als financieel professioneel werken. 'Zij staan met hun voeten in de modder en maken de ontwikkelingen rondom AI bijvoorbeeld aan den lijve mee, iets wat ze gelijk meenemen in hun lessen. Daardoor krijg je praktijkgericht onderwijs dat direct toepasbaar is op de werkvloer. Op basis van drieduizend evaluatieformulieren scoren onze docenten een 8,4 gemiddeld, dus dat zegt wel wat. Zij geven ook pas les nadat ze door een strenge selectie zijn gegaan. Er is geen opleider die de financiële markt zo breed bedient als wij.'

'En als je dan ziet waar je mensen terecht komen... Dat is waar je het voor doet', besluit Bakker. 'Zo kwam er eens een automonteur bij ons binnen die zich heeft laten omscholen tot AA-accountant. Heel leuk om te zien hoe hij zich heeft weten te ontwikkelen. Ik zit al bijna veertig jaar in het onderwijs, maar zulke verhalen blijven prachtig. Daar dragen we als Markus Verbeek Praehep al 130 jaar graag aan bij.'



**MARKUS
VERBEEK
PRAEHEP**
— sinds 1896 —

Benieuwd geworden naar de opleidingen die Markus Verbeek Praehep te bieden heeft? Scan de QR-code voor meer informatie.



Werkgever moet medewerker verleiden om naar kantoor te komen

De arbeidspopulatie is nog nooit zo groot geweest. Tegelijkertijd zijn de werkloosheidscijfers historisch laag. Dat versterkt de onderhandelingspositie van werknemers, ziet Michel Tobé, voorzitter Facility Management Nederland.

Tobé: 'Nog niet zo lang geleden had de werkgever de papieren in handen om te zeggen wat je wel en niet ging doen. Die tijd is voorbij. Nu kun je, als je een goede medewerker bent, deels vanuit huis werken. De nieuwe generatie wil werktijden die passen bij activiteiten die naast dat werk plaatsvinden, zoals de sportschool. Vanwege de arbeidsmarkt kijken ze anders naar een werkgever.'

Gastvrije omgeving

Het is volgens Tobé een goede aanleiding om de faciliteiten en inrichting van de

werkplek op te waarderen. 'Als werkgever wil je dat je medewerkers naar kantoor komen, omdat je daarmee een binding met het merk en het bedrijf organiseert. Tegelijkertijd wil je als medewerker om heel andere redenen naar kantoor komen. Als facilitair manager kun je daarop inspelen door het nuttige en de fun te combineren.' Tobé vertelt over bedrijven die hun heidagen juist op kantoor doen en dat doordrenken in de bedrijfsfilosofie en uitingen. 'Ze richten het kantoor in met hippe bankjes, leuke vergaderplekken, prettige werkruimtes. Het is maar net hoe je tegen werk aankijkt. Gaat werk over de euro's of mag werk leuk zijn en mag er af en toe een feestje zijn? Daar zitten gradaties in.'

Het belang van goede catering en een gastvrije omgeving wordt onderschat, meent hij. 'Ik denk dat je de catering moet afstemmen op wat voor bedrijf je wil zijn en op je publiek. De jonge generatie beschouwen goede, duurzame en gezonde voeding – zwaar gesubsidieerd of kosteloos – als een arbeidsvoorwaarde.' Hij heeft een

moie anekdote over hoe hij een paar jaar geleden de gefrituurde snacks één dag in de week had vervangen voor een salade- en fruitbar. 'Tot aan de ondernemingsraad toe was het commentaar niet van de lucht: gaat de gemeente zich bemoeien met mijn eetpatroon? Mijn antwoord luidde: nee, maar we willen wel dat je gezond eten krijgt aangeboden. De frituurzaak in de wijk is gewoon open, dus voel je vrij om daar naartoe te lopen.' Na een paar weken was het gemopper voorbij. 'Op de gemeentewerf moet ik wel ander eten aanbieden dan op het gemeentehuis. Daar moet je op kunnen anticiperen.'

Praktisch geschoolden

Nederland is steeds meer een kenniseconomie. Dat geeft nieuwe uitdagingen, ziet Tobé. 'Het lijkt erop dat we een deel van de arbeidsmarkt helemaal niet zien. Daarmee ontstaat een nieuwe vorm van discriminatie.' Hij gebruikt de schoonmaker met een deeltijdcontract als voorbeeld. 'Vaak vindt het schoonmaken aan de randen van de dag plaats, op het moment dat het gezin kwetsbaar is. Voor de praktisch geschoolden hebben we te weinig aandacht. Zeker vergeleken met de kenniswerker wiens werktijd en -plek liefst zo flexibel mogelijk zijn.' Hij hoopt dat dit snel verandert. 'Ik verwacht dat de praktisch geschoolden de komende jaren aan invloed gaan winnen. Door de vergrijzing zijn er bijvoorbeeld veel extra handen in de zorg nodig en door de aanhoudende krapte op de arbeidsmarkt zijn alle talenten keihard nodig. Dit biedt ook praktisch geschoolden de kans om een grotere zeggenschap te krijgen over hun werk.'

'Je wil dat je medewerkers naar kantoor komen, omdat je daarmee een binding met het merk en het bedrijf organiseert'

Hoe een goede kantoorlunch zorgt voor betere resultaten op werk

Hoe zorg je voor meer werknemerstevredenheid, vitaliteit en een hogere bezettingsgraad? Bijvoorbeeld door te investeren in moderne bedrijfscatering, zo weten bedrijven als Join Program en Miro.

Met de pandemie als kantelpunt, beginnen bedrijven zich af te vragen wanneer mensen weer terug naar kantoor gaan. Volgens Daaf Serné, hoofd workplace and sustainability bij Miro, kon er op dat moment beter een andere vraag worden gesteld: naar wát voor soort kantoor willen mensen terugkeren?

Het is een vraag waar het techbedrijf zelf ook mee aan de slag is gegaan. Uit het wereldwijde onderzoek onder hun eigen werknemers blijkt namelijk dat mensen 23 procent meer dagen op kantoor doorbrengen als hun werkplek als prettig wordt ervaren. Ook zorgt het voor een geoptimaliseerde werkomgeving. Maar hoe ontwerp je een werkruimte waar mensen echt voor kiezen om te gebruiken, in plaats van zich daartoe verplicht te voelen?

Een van de oplossingen lag in het volledig vernieuwen van de kantoorlunch, merkte Serné. 'Goed eten kan een drijfveer zijn om naar kantoor te komen.' Miro wil geen enorme keukens bouwen en haalt daarom full-servicecateringpartner Join Program erbij. Zij bieden dagelijks een vers, gezond en wisselend menu met voor elk type gast wat wils. 'In tegenstelling tot andere cateraars zijn wij echt gericht op de gasten, en niet per se op de opdrachtgever. Want een blijde gast zorgt uiteindelijk voor een blijde opdrachtgever,' legt Joost van Keeken uit, managing director bij Join Program.

Weldoordacht, centraal geproduceerd eten met een persoonlijke service zorgt voor een hoge constante kwaliteit gekoppeld aan een efficiëntieproces. Hierdoor zijn ze in staat om de beste kwaliteit tegen de beste prijs te realiseren in vergelijking met andere cateraars.

Via een app kunnen gasten een week van tevoren zien wat er op het menu staat en na de lunch direct feedback geven op de gerechten, waar rekening mee kan worden gehouden voor de week erop. 'Bijvoorbeeld wat ze wel of niet lekker vonden of op de pittigheid,' somt Van Keeken op. Serné van Miro wilde bijvoorbeeld inzetten op vegetarisch en



Daaf Serné



Joost van Keeken

veganistisch eten, maar uit de data bleek niet iedereen het daarmee eens te zijn. 'Op sommige dagen wilden medewerkers toch vlees of vis eten.'

De moderne manier van cateren zorgt in ieder geval voor een heuse restaurantervaring én dat mensen meer naar kantoor komen. Zo gingen Miro-medewerkers wereldwijd gemiddeld 1,4 dagen naar kantoor, inmiddels ligt dat op 2,1 dagen. Eén derde gaat zelfs 3 of meer dagen naar kantoor. En dat is dus te zien in de werkresultaten. Van Keeken begrijpt dat wel: 'Tijdens de lunch ontmoet je elkaar, je zit samen, je bespreekt werk of persoonlijke zaken. Eten verbindt en het is fijn dat wij voor dat cement kunnen zorgen.'



'Mensen brengen 23 procent meer dagen op kantoor door als hun werkplek als prettig wordt ervaren'

join program



Meer informatie?
Scan de QR-code.

3D-juridische vastlegging versnelt woningbouw én rechtszekerheid

Nederland kent een wereldprimeur. Met BIM Legal wordt juridische informatie – zoals erfgrenzen, appartementsrechten en notariële rechten en plichten – niet langer apart in tekst of 2D-kaarten vastgelegd, maar integraal in digitale 3D-bouwmodellen opgenomen.

‘BIM Legal past naadloos in de missie om de woningbouwambities van Nederland te realiseren met maximale transparantie en efficiëntie,’ stellen notaris Jean-Paul Bolhaar van Westvaer Notarissen en directievoorzitter Bart Pigge van Dura Vermeer Bouw. Bolhaar en Pigge zijn tevens bestuurslid van Stichting Platform BIM Legal. Het innovatieve 3D-model geeft kopers, ontwikkelaars, notarissen en overheden in elke fase van de bouw een helder, actueel en visueel inzicht in de stand van zaken. Dit verlaagt de faalkosten, versnelt de keten en vergroot de rechtszekerheid aanzienlijk. ‘Bij het passeren van de akten gaan we met hetzelfde 3D-model langs de bepalingen en leggen we nog een keer extra uit wat iets inhoudt en voor de koper betekent,’ aldus Bolhaar. Allebei zijn ze vanaf het begin betrokken bij de ontwikkeling. ‘Vanuit de doorloopsnelheid en rechtszekerheid zijn we gezamenlijk gaan nadenken hoe we de klantreis anders kunnen maken. Zodat

de klant, op het moment dat deze aan tafel zit, weet wat hij koopt en welke rechten en verplichtingen daaraan vastzitten. Voorheen had je ordners gevuld met contracten en platte tekeningen in 2D, zonder dat je op detailniveau kunt zien wat de informatie betekent,’ vertelt Bolhaar. ‘Kopers hadden bij de klassieke werkwijze vaak niet in de gaten wat wordt bedoeld met het juridische jargon, zoals erfdienstbaarheden of bepalingen die de gemeente je oplegt.’ Beiden noemen BIM Legal een ‘gamechanger’: ‘Het brengt digitale innovatie én juridische duidelijkheid samen in één model. De koper kan in 3D door de woning lopen en over het perceel wandelen. Hij krijgt aan de hand van een 3D-visualisatie uitgelegd wat een verplichting betekent en welke (gezamenlijke) kosten er zijn.’ Als voorbeeld noemt Bolhaar de dragende muren van een appartementencomplex. ‘Het 3D-model vertelt in heldere juridische bewoording dat je daar van af moet blijven en dat je in het nietdragende deel van het ontwerp wel gewoon veranderingen in mag aanbrengen.’

Duizend-en-één vragen

Pigge: ‘Voor ons is het als ontwikkelende bouwer in eerste instantie ontzettend

‘In het 3D-model zie je wat er juridisch is vastgelegd en wat dat praktisch gezien betekent’

belangrijk om goed en transparant het gesprek te kunnen voeren met de koper. We krijgen duizend-en-één vragen: hoe is dit geregeld? Dat is met het 3D-model al ontzettend goed ondervangen. Het verkoopgesprek is kwalitatief van een veel hogere waarde. Dat is voor ons op dit moment de belangrijkste en grootste meerwaarde. Voor de koper is veel duidelijker wat hij daadwerkelijk heeft gekocht. Alle gesprekken die we daarover hadden, zijn zo meteen een stuk eenvoudiger, omdat de koper in het 3D-model gewoon kan zien wat er juridisch is vastgelegd en wat dat praktisch gezien betekent.’

Naast helderheid en rechtszekerheid voorkomt BIM Legal in het voorbereidend proces een heleboel faalkosten, stelt Pigge. ‘Je kijkt allemaal naar hetzelfde model, dat mee transformeert met de ontwikkeling van het gebouw. Waardoor je veel minder overleg nodig hebt en het eindproduct beter wordt. Dingen die vroeger in het 2D-model niet opvielen, zijn in het 3D-model wel te zien. Heel precies is per element aangegeven wat het is en wat erover is vastgelegd in de overeenkomsten en akten. Dat voorkomt dat we informatie missen.’

Openbaar register

‘Voor ons is de verdere blik op de toekomst belangrijk. BIM Legal heeft veel waarde in andere processen waarin wij als ontwikkelaar en bouwer mee te maken krijgen. Als bouwer zie ik heel veel mogelijkheden op het moment dat het BIM Legal-model goed gejuridificeerd kan worden. Dat kan onze processen enorm versnellen,’ stelt Pigge. Hij noemt twee voorbeelden: het vastleggen van de materiaalspecificaties voor het inkoopproces en de aanvraag van een omgevingsvergunning. ‘Zodra heel de sector met het BIM Legal model gaat werken, gaan we het proces van de Wet Kwaliteitsborging vast en zeker digitaliseren.’ De voortekenen zijn gunstig. Afgelopen juli is een overkomst getekend, waarin onder meer het ministerie van VRO, het Kadaster, de Notariële beroepsorganisatie, Bouwend Nederland, NEPROM en Aedes hun steun voor BIM Legal hebben uitgesproken. ‘Op dit moment wordt er gewerkt aan een wetswijziging waardoor het 3D BIM-Legalmodel in het openbare register van het Kadaster kan worden ingeschreven.’



Henk Schoemaker en Aldo Veenstra

‘Straks kun je het ERP-systeem gewoon een vraag stellen

ECI Software Solutions ondersteunt de digitale transformatie van kleine en middelgrote bedrijven, met branchespecifieke ERP-oplossingen voor onder meer de bouwsector en de maakindustrie. Met name in de maakindustrie is verdere rationalisering van de maakprocessen onvermijdelijk om de internationale concurrentie voor te blijven.

De bouw- en maakindustrie heeft het lastig, ziet Aldo Veenstra, President Manufacturing & Residential Home Construction (RHC) divisions Europe: ‘Er zijn personeelstekorten en daardoor ook kennistekorten in de markt. Ook hebben bedrijven te maken met toenemende regelgeving. Met name in de bouw zijn er stappen te zetten qua digitale adoptie. Als bedrijf moet je meebewegen met de vraag in de markt. Daar helpt een ERP-systeem je bij.’

Cloudificatie

Henk Schoemaker, VP of Product Management: ‘Automatisering is cruciaal voor groei. Daar helpen we bedrijven mee. We begeleiden digitale starters, die vaak nog met Excel werken, naar digitale kampioenen. Onze eigen consultants ondersteunen bij de implementatie. Wij stoppen niet bij: hier is de software. We vragen: wat voor type bedrijf bent u en waar

wilt u naartoe? Waarna we aan de hand van een blauwdruk kunnen zeggen: als we deze stappen doen, staat u over drie maanden hier.’ Veenstra vult aan: ‘We doen onze implementaties met eigen mensen. Dat doet niet elke ERP-leverancier in Nederland. We zijn ervan overtuigd dat we de industrie-expertise in huis moeten hebben, omdat dat onze klanten het beste op weg helpt.’ Een 95% klanttevredenheidsscore toont aan dat ECI Software Solutions daar goed in slaagt. ‘We meten dagelijks op aspecten als support, implementatietrajecten en de prestaties van het commerciële team.’

ECI Software Solutions heeft ERP-systemen voor de maakindustrie, de installatiebranche en de bouw, waaronder Admicom en Inventive voor bouw- en installatiebedrijven, en onder andere Ridder iQ, een alles-in-één ERP-pakket voor de maakindustrie. De meeste ERP-oplossingen draaien in de cloud: dat biedt meer veiligheid, een betere beschikbaarheid en bescherming tegen hacks. Daarnaast vergroot de cloud de mogelijkheden om zogenaamde BizApps vanuit ECI en partneroplossingen via de API aan te sluiten. Precies daarin zit de winst van ‘cloudificatie’, stelt Veenstra: ‘We zijn ervan overtuigd dat de kern van een ERP-systeem op de lange termijn minder belangrijk wordt. De investeringen die wij de laatste jaren doen, zitten steeds meer in de specialistische applicaties die wij kunnen bieden op verschillende ERP-systemen, zoals Gatewise, Shop Floor Control en Project Planning.’

‘De komende jaren zal ERP zich ontwikkelen naar een AI-gedreven ERP’

System of intelligence

De adoptie van AI, robotica en digital twins neemt een enorme vlucht. De komende jaren zal ERP zich ontwikkelen naar een AI-gedreven ERP. ‘Je gaat van een “system of record” naar een “system of intelligence”. Straks kun je het ERP-systeem gewoon een vraag stellen, zoals: hoe was mijn omzet in het derde kwartaal,’ aldus Veenstra. Het systeem gaat ook leren van patronen die het herkent, in plaats van te werken in vaste workflows, vult Schoemaker aan. ‘Je krijgt realtime voorspellingen. Het is een transitie waar je als gebruiker in moet mee ontwikkelen. Op de korte en middellange termijn doet het systeem een voorstel, en als je daar vertrouwen in hebt, en het elke keer accepteert, vraagt het systeem: zal ik het de volgende keer automatisch doen?’ Waarbij een belangrijk voorbehoud geldt: de data moeten goed zijn, anders kan het systeem geen juiste beslissingen maken. Samenwerkingen, zoals met de stichting Smart Connected Supplier Network (SCSN) en initiatieven als NextGen, die plaatsvinden op de Brainport Industries Campus in Eindhoven bevorderen de digitalisering en helpen om snel in te spelen op marktvragen. ‘Dat is nodig om de concurrentiepositie te behouden,’ zegt Veenstra. ‘ASML geeft de Nederlandse industrie een toppositie, maar maakt bedrijven in de toeleveringsketen ook kwetsbaar. Daarom is diversificatie belangrijk en is het cruciaal dat de overheid projecten in Nederland aanbesteedt om de lokale hightechindustrie te ondersteunen en cruciale kennis voor Europa te behouden.’ Beiden schetsen een toekomstbeeld dat niet eens zo ver weg is: ‘De toekomst is een volledig geautomatiseerde “lights out”-factory. Uiteindelijk komen we uit op een fabriek waar het gehele proces – van uploaden van ontwerpen, productie en verpakking – volledig geautomatiseerd verloopt. En productiebedrijven transformeren naar IT-organisaties die focussen op het beheren van de systemen.’



Meer informatie?
Scan de QR-code.

‘Achterstallig onderhoud infrastructuur bedreigt het vestigingsklimaat’

Nederland kampt met structurele onderinvesteringen in de infrastructuur en een energietransitie die vastloopt op netcongestie. Het belemmert de economische groei, waarschuwt bestuursvoorzitter Elisabeth Post van Transport en Logistiek Nederland. Ze hoopt dat het komende kabinet extra budget vrijmaakt voor een broodnodige inhaalslag.

Post is kritisch over de inertie van de politiek rondom de slechte staat van de infrastructuur. Ze roemt tegelijkertijd de veerkracht en innovatiekracht van haar leden. De transport- en logistieksector zet vol in op zero-emissie vervoer, ook al worden de groene ambities belemmerd door netcongestie. ‘De verouderde infrastructuur zorgt voor langere reistijden, de netcongestie zorgt voor gemiste verduurzamingskansen. Er is behoefte aan voorspelbaarheid en structurele financiering voor de vervanging van civieltechnische infrastructuur. De verstoringen in de logistieke ketens schaden het vestigingsklimaat en het verdienvermogen van Nederland.’

Schade voor logistieke keten

‘Jarenlang hebben we gedacht dat we een heel goede infrastructuur hadden. Maar het eerlijke verhaal is dat veel van de civieltechnische kunstwerken, zoals sluizen, bruggen en tunnels van net na de Tweede Wereldoorlog dateert en toe is aan vervanging. Doordat er jaarlijks ruim 2 miljard euro is bezuinigd op het normale onderhoud van de infrastructuur, is het achterstallig onderhoud steeds verder opgelopen. Vrachtwagens moeten hierdoor steeds vaker noodgedwongen



Elisabeth Post

omrijden,’ stelt Post. Het beïnvloedt de productiviteit. ‘De files en omleidingen leiden tot onbetrouwbare reistijden, druk op de logistieke keten en naar schatting 1,7 miljard euro per jaar aan economische schade. Het maakt producten nodeloos duurder dan noodzakelijk. Uiteindelijk worden die kosten doorberekend aan de eindgebruiker en/of consument.’ Mensen die niet bekend zijn met transport en logistiek zien de sector ten onrechte als een conservatief deel van de economie, vertelt Post. ‘Niets is minder waar! Subsidietranches worden telkens 4 à 5

‘De economische schade door files en omleidingen wordt uiteindelijk doorberekend aan de eindgebruiker en consument’

keer overschreven. Er wordt ontzettend veel geïnnoveerd en ondernemers zijn druk bezig met verduurzaming en de aanschaf van elektrische vrachtwagens. Ze experimenteren met waterstof of proberen een eigen laadplein op hun terrein aan te leggen om de netcongestie te omzeilen. De zero-emissiezones zijn een succes: 95% van vracht- en bestelwagens voldoet gewoon aan de regels.’ Ze waarschuwt echter voor nieuwe problemen als niet snel een oplossing wordt gevonden voor de netcongestie. ‘Met een dieselvrachtwagen mag je straks de stad niet meer in en met een elektrische vrachtwagen kun je de stad niet in, omdat je eindeloos op een oplaadvoorziening moet wachten.’

Inefficiënties in de keten

Post wijst op de nieuwe vrachtwagenheffing, die in de plaats van de BMP en het Eurovignet komt. Deze is twee en een half keer zo hoog als het bedrag dat een ondernemer nu kwijt is. Deels vloeit dit geld terug naar de sector om te verduurzamen, innoveren en de logistieke keten efficiënter te maken. Al biedt veel mogelijkheden voor slimmere planning en een hogere beladingsgraad, maar het is vooral de inefficiëntie in de keten, die aandacht nodig heeft, stelt ze vast. ‘Het is vaak zo dat elke schakel zijn eigen productieproces optimaliseert, maar tussen de schakels fricties ontstaan.’ Als voorbeeld noemt ze het ophalen en wegbrengen van containers in de Rotterdamse haven. ‘Een chauffeur kan niet tegelijkertijd een lege container komen terugbrengen en een volle ophalen, omdat de schema’s van de depots en terminals niet op elkaar aansluiten.’ Multimodaal goederenvervoer (over weg, water, spoor en door de lucht) is een logische oplossing op de langere afstand, maar legt het af qua snelheid en prijs, constateert ze. ‘Daarin snap ik de politieke logica niet altijd. Van hier naar Polen is door alle logistieke drempels per vrachtwagen goedkoper en sneller dan met de trein. Dat zou eigenlijk precies andersom moeten zijn.’

De grootste winst zit in 'last mile' van de supply chain

De 'last mile' is het meest complexe en kostbare onderdeel van de supply chain. Bij Bluerock TMS begrijpen ze dat. De Last Mile TMS-oplossing helpt bedrijven om precies de juiste balans te vinden tussen kostenbeheersing, serviceniveau en duurzaamheid, de drie pijlers die vandaag bepalend zijn voor succes in logistiek.

Bluerock TMS biedt een end-to-end-platform dat volledige transparantie geeft over de laatste kilometers van het leveringsproces. Dit stelt bedrijven in staat om niet enkel sneller en goedkoper te leveren, maar ook verantwoord en duurzaam. 'Onze missie is om de "last mile" te transformeren van een kostenpost naar een concurrentievoordeel, waarbij efficiëntie, klanttevredenheid en duurzaamheid hand in hand gaan,' vertelt Bluerock TMS CEO Rico van Leuken.

Slimme optimalisatie-algoritmes
Aan de hand van een voorbeeld, legt Van

Leuken uit hoeveel winst valt te behalen als je een chauffeur met de juiste informatie op pad stuurt om zijn bestellingen af te leveren. 'Er is heel veel publieke informatie beschikbaar die nu nog niet wordt benut. Als je een wasmachine moet afleveren, maakt het heel veel uit of het adres een rijtjeshuis is of een appartement op de tiende etage. Dat laatste kost heel veel tijd en dat heeft weer impact op je hele planning.' Een paar van dat soort leveringen betekent dat de chauffeur uiteindelijk maar 70 à 80% van de geplande adressen realiseert en er een nieuwe afspraak moet worden gemaakt. Een ander voorbeeld is een winkelstraat waar je alleen in de ochtend een bestelling mag afleveren. En dat is de meer statische informatie. In de logistiek is de realiteit dat altijd iets onverwachts gebeurt. Met de slimme optimalisatie-algoritmes van Bluerock TMS kunnen planners leveringen dynamisch herplannen op basis van real-time data, verkeersomstandigheden en klantvoorkeuren. En niet alleen dat. 'Goede communicatie is steeds belangrijker. Op dit moment ontvangt de klant vooral "one way"-pushinformatie: we komen op die tijd; we komen iets later, et cetera. Wat het

In de logistiek is de realiteit dat altijd iets onverwachts gebeurt

zou moeten zijn – en mogelijk is – is tweeweg-communicatie: is het okay als ik iets eerder kom? Waarbij op basis van jouw antwoord de route en levertijd opnieuw worden ingepland.' Een extra voordeel: de informatie van de klant levert weer input voor een betere besluitvorming, in plaats van dat je onbevestigde aannames valideert en de klant op het nieuwe tijdstip niet thuis blijkt te zijn.

De on-time delivery performance

Van Leuken noemt drie belangrijke redenen voor klanten om de 'last mile' TMS-oplossing van Bluerock TMS aan te schaffen. 'Met ons platform verminder je je transportkosten tot wel 15% en verlaag je tegelijkertijd je CO₂-uitstoot dankzij efficiëntere routes en betere voertuigbenutting.' Merkreputatie wordt steeds belangrijker, ziet hij. De on-time delivery performance speelt daarin een belangrijke rol. 'Je wilt als maaltijd- of boodschappenbezorger betrouwbaar zijn. Anders gaat je klant naar je concurrent.' Hij noemt een vierde reden die steeds urgenter wordt. 'De planning leunt voor een belangrijk deel op ervaren professionals, die binnenkort met pensioen gaan. De jonge generatie vindt de logistiek niet aantrekkelijk genoeg.' De nieuwe TMC-technologie, met behulp van agents, is de manier om het dreigend tekort aan logistieke professionals op te vangen, legt hij uit. 'Als een chauffeur op weg naar een leverancier nu door een ongeluk in een file belandt, moet hij bellen met kantoor. Die communiceert dat met het magazijn en geeft vervolgens de nieuwe laadtijd door. Straks wordt dat werk door agents gedaan, waarbij je als chauffeur automatisch een nieuw tijdslot krijgt doorgestuurd.' Waarbij het platform vermoedelijk al één of twee stappen vooruit heeft geanticipeerd op de vertraging, voorspelt Van Leuken. 'Dankzij de slimme algoritmes, waarbij automatisch data wordt opgehaald vanuit allerlei bronnen, zoekt het systeem autonoom een oplossing en krijgt de chauffeur straks een alternatieve route en een nieuw schema.' Van Leuken verwacht dat de doorbraak van generatieve AI richting werkvloer geleidelijk zal verlopen. 'Eerst heb je een transitieperiode, waarbij AI een aanvulling is op de mens. Maar langzaam, naarmate de agent slimmer wordt, zal AI steeds meer taken overnemen.'



Bluerock^{TMS}

Meer informatie?
Scan de QR-code.

Simon Loos levert vakmenschap geladen met trots

Simon Loos heeft zich vanaf het allereerste uur verdiept in duurzaamheid. 'Van al deze opgedane kennis profiteren wij en onze klanten,' vertelt wagenparkbeheerder Wim Roks. Het business Intelligence/data-team van Wesley Hendriks verzamelt data om klanten slim en efficiënt te bedienen en het aantal kilometers te verlagen.'

In een jaar tijd heeft Simon Loos het zware wagenpark verdubbeld van rond de 65 elektrische trucks naar 140 EV-trucks begin volgend jaar. 'We hebben zoveel vertrouwen in de techniek, dat we in principe geen nieuwe dieseltrucks meer hoeven te kopen,' vertelt Roks. Op de vraag waarom de overstap naar elektrisch zo belangrijk is voor Simon Loos, neemt hij ons mee naar de begintijd. 'De eerste stap hebben we gezet na een verzoek van een grote klant die de groenste brouwer ter wereld wil zijn. In 2012 kwamen ze al met ons praten over de "carbon footprint" en elektrisch rijden. De eerlijkheid gebiedt mij te bekennen dat we daar niet gelijk enthousiast over waren, omdat er in die tijd nog helemaal geen elektrische trucks in productie waren.' Er werd een Mercedes-dieseltruck aangeschaft waarvan de traditionele aandrijflijn werd vervangen door een elektrische aandrijving. Het was achteraf beschouwd een iconisch moment. 'De afwachtende houding sloeg al snel om in enthousiasme, toen we merkten hoe fantastisch de auto reed. Andere klanten en grote retailers die we een rondje lieten rijden, gingen gelijk kijken: kunnen we dit voor ons werk ook? Waardoor we rond 2017 al met een stuk of tien omgebouwde EV-trucks rondreden.'

Officiële testpartner Daimler

'We zijn als eerste en enig buitenlands bedrijf de Mercedes eActros gaan testen. Normaal doen ze dat alleen in Duitsland zelf. Inmiddels zijn we officieel testpartner van Daimler,' vertelt Roks. In 2020 ontving Simon Loos de eerste fabriekstrucks van Daimler. Komende maanden wordt het wagenpark uitgebreid met 75 Mercedes eActros 600 trucks en twee Scania R400 electric trekkers. 'Energetisch is elektrisch veel efficiënter dan een verbrandingsmotor,' verklaart Roks. 'Het woord "brandstof" zegt het al. Er komt heel veel energie vrij die als hitte verloren gaat. Bij een elektrische truck gaat vrijwel alle energie direct naar de aandrijving. En bij het remmen en bergaf gaan laadt de batterij op. Wat ons wel heeft verwonderd, is de snelheid waarmee de batterijcapaciteit is toegenomen en hoe betrouwbaar de technologie is. Op basis van die ervaring investeren we in 75 e-trucks, ook al kosten die hetzelfde als 200 dieseltrucks.' Qua rijcomfort en range staat elektrisch transport buiten discussie, stelt Roks. 'Voor de chauffeurs betekent elektrisch ultieme rust en comfort, stelt hij. 'Je hebt geen trillingen en nauwelijks geluid. Als je in de stad rijdt, hoor je het verkeer om je heen omdat de wagen muisstil is. Je bent je veel beter bewust van de dingen om je heen, wat de verkeersveiligheid ten goede komt. Tevens zorgt de rust en stilte dat je 's avonds minder vermoeid thuiskomt.'

'We investeren vol overtuiging in 75 e-trucks, ook al kosten die hetzelfde als 200 dieseltrucks'



Roks: 'Binnen Simon Loos kunnen we tot op strategisch niveau behoorlijk goed inschatten wat voor kansen sommige technologieën bieden. Wat werkt en wat niet voor ons werkt. Om te snappen wat het voor je bedrijf kan betekenen, moet je er feeling mee hebben.' Dat vertaalt zich vervolgens in vasthouden aan de ingeslagen weg. 'Als je ergens in gelooft, moet je je niet laten afleiden door tegenslag, want dat komt altijd wel op je pad. Wat je wel moet doen is de uitdagingen benoemen. Bij de elektrificatie van het wagenpark is dat gelukt en daar zijn we erg trots op. Waar Roks zich wel zorgen over maakt, is de capaciteit op het stroomnet en de laadvoorzieningen. 'Momenteel is 1% van het zware wagenpark van Nederland elektrisch en nu al is het op heel veel plekken in Nederland de komende vijf tot dertien jaar niet mogelijk om voldoende oplaadvermogen op de eigen locatie te krijgen. Als volgend jaar van overheidswege de traditionele aandrijftechnieken met heffingen geforceerd duurder worden gemaakt zal de vraag naar elektrisch vervoer zeer sterk gaan stijgen. Als de beschikbaarheid van stroom niet in dezelfde mate meestijgt, heb je een probleem. Maar ik blijf optimistisch, niet alleen vanwege de prachtige nieuwe aandrijftechniek, maar ook door onze voorsprong.'



Wesley Hendriks

‘In het transport draait alles om uren en kilometers

Simon Loos investeert volop in data. De reden hiervoor is dat de logistiek dienstverlener aan de hand van data betrouwbare informatie kan inwinnen die helpt om haar klanten optimaal te bedienen.

‘In het transport draait alles om uren en kilometers. Door die goed inzichtelijk te maken, kun je de wachttijden verminderen en je netwerken optimaliseren,’ vertelt Wesley Hendriks, manager Business Intelligence/Data. ‘We zijn van A tot Z bezig met data, van dataontsluiting tot datamodelleren en het maken van een eindproduct, zoals een dashboard waar een klant of interne medewerker in één oogopslag alle informatie ter beschikking heeft.’

Optimale planning

De verzamelde data leveren informatie op om je processen, samen met je klant, te verbeteren, stelt Hendriks. ‘Als je bijvoorbeeld ziet dat in een bepaalde regio relatief veel lege kilometers wordt gereden, kun je beslissen dat je daar op zoek moet naar klanten. Maar het kan ook zijn dat je de processen altijd op een bepaalde manier hebt gepland, waardoor je leeg terugrijdt. Door

op een andere manier naar de puzzel te kijken, kun je vervolgens een optimalisatieslag maken.’ Als voorbeeld vertelt hij over twee klanten uit eenzelfde afzetgebied. ‘In eerste instantie werden de transporten los van elkaar gereden. Je leverde de vracht af en nam de statiegeldflessen en andere retouren weer mee. We zijn met ze in gesprek gegaan om de ritten te combineren. Daarmee hebben we een efficiëntievoordeel van 5% weten te realiseren. Dat lijkt misschien weinig, maar met de marges in het transport en qua duurzaamheid is dat een mooie winst.’ Hij maakt een sprong naar zero emissie-transport. Elektrisch transport brengt weer nieuwe uitdagingen en dynamiek met zich mee, qua elektrisch laden. Je moet rekening houden met waar je kunt laden en hoe lang je kunt laden. Door die informatie te combineren kun je zo optimaal mogelijk jouw planning maken.’

Gezamenlijk werken aan verbeteringen

Hendriks vergelijkt data-analyse met brood bakken: ‘Je hebt meel, gist, water, zout en eventueel suiker nodig dat je mengt en bakt om

tot een brood te komen. Wat je erin stopt bepaalt het resultaat. Zo is het ook met data-analyse. Data is de input en output van een proces. Je begint op het punt dat je zelf probeert zoveel mogelijk data te genereren die waarde toevoegen.’ Simon Loos werkt waar het maar even kan met klanten samen om processen verder te verbeteren. ‘Samen met het datateam van een van onze grote retailklanten zijn we lang bezig geweest om gezamenlijk het logistieke proces in kaart te brengen. Wanneer vertrekken auto's, hoe lang staan ze te wachten bij het laaddok, etc. Die informatie hebben we helemaal afgepeld en gezamenlijk als twee datateams aan de beide directies gepresenteerd. Het leuke was dat het zowel bij de klant als bij Simon Loos nieuwe aandachtspunten heeft opgeleverd waar we ons niet bewust van waren, die weer tot nieuwe projecten hebben geleid.’ Hendriks geniet van zijn rol. ‘Je bent de brug tussen de technologie en de mens. Data gaat om communiceren en vragen stellen. Je kunt gezamenlijk dingen uitproberen, om te kijken of een oplossing voor probleem x of y ook echt voor verbetering zorgt. Ook als het niet blijkt te werken, brengt het je weer op nieuwe ideeën.’

‘Data gaat om communiceren, vragen stellen en samen dingen uitproberen’



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Het logistieke magazijn van morgen

Toenemende geopolitieke spanningen en de schaduw van Trump's handelstarieven dwingen bedrijven om na te denken over de kwetsbaarheden in hun aanvoerlijnen. De magazijnen van morgen vragen om meer dan alleen efficiëntie. Wendbaarheid en veerkracht zijn cruciaal voor een weerbare keten, aldus Arjen Lagerweij en Nanne Schriek van ondernemersvereniging evofenedex.

'Bedrijven moeten hun supply chain niet langer zien als een kostenpost, maar als een strategisch fundament voor hun toekomst,' benadrukt Nanne Schriek, projectmanager Supply Chain Management. 'De bedrijven die de toekomst aankunnen, zijn diegenen die hun keten slim digitaliseren, data benutten voor inzicht en samenwerking, en ruimte houden voor een snelle response als de omstandigheden veranderen.'

Juiste volgorde

'Innovatie begint niet bij robots of software, maar bij het creëren van een cultuur waarin verbeteren vanzelfsprekend is. Wie dat goed organiseert, bouwt een magazijn dat flexibel meebeweegt met de markt. Zorgen dat je toekomstbestendig bent is geen keuze meer, maar een noodzaak. De magazijnen van morgen vragen om wendbaarheid, innovatie en de bereidheid om continu te verbeteren,' stelt Arjen Lagerweij, bedrijfsadviseur Magazijnen. Met het Kennisprogramma Toekomstbestendig

Magazijn helpt evofenedex haar leden om stap voor stap hun processen slimmer in te richten, met aandacht voor mensen, data en technologie. 'Het gaat erom dat je weet welke verbeterstappen je het eerst moet zetten en welke als laatste.' Als de volgorde verkeerd is, leidt dat onherroepelijk tot problemen, weet Lagerweij uit de praktijk. 'Een robot moet kunnen communiceren en de juiste data hebben om het werk te doen. Dus is het slimmer om eerst een goed systeemlandschap neer te zetten en je data te verbeteren voordat je op robots overstapt.' Als voorbeeld noemt Lagerweij een investering in een nieuw magazijnbeheersysteem (Warehouse management systeem, WMS) waarbij de interactie snelheid van het bestaande WMS-systeem te traag bleek voor de nieuwe robots.

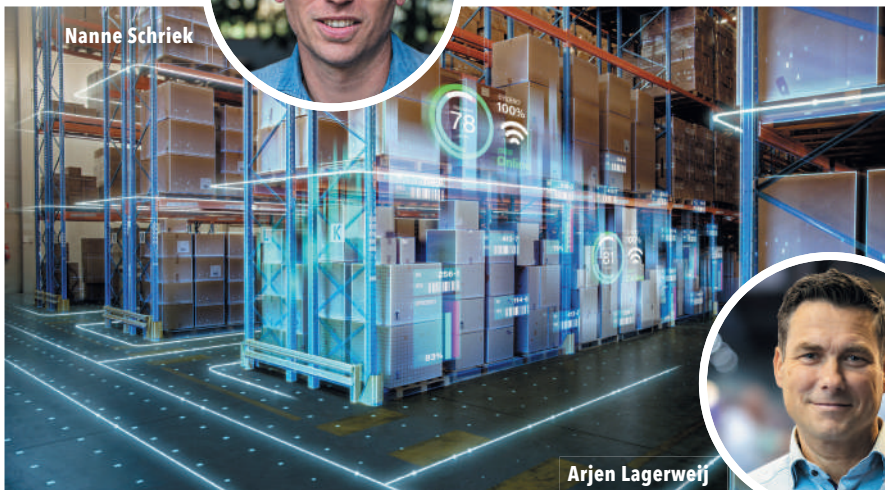
'De huidige situatie vraagt om een keteninrichting met meer focus op veerkracht en aanpassingsvermogen'

'Het bedrijf heeft de robots noodgedwongen moeten uitzetten tot er een nieuw WMS-systeem was.'

Veerkrachtige keten

Met de huidige geopolitieke spanningen en handelsoorlogen is de voorspelbaarheid van handelsstromen verder afgebrokkeld. Het leidt tot veel stress bij ondernemers, ziet Lagerweij. 'De voorraadniveaus in de Nederlandse magazijnen stijgen omdat bedrijven extra voorraden aanleggen van producten om er zeker van te zijn dat ze kunt leveren of produceren. Andersom zie je dat ze naar andere wegen zoeken en als alternatief bij een Europese leverancier uitkomen.' Schriek beschrijft de kwetsbaarheid voor verstoringen: 'Traditionele, lineaire ketens - "van koetje tot toetje" - zijn door de wereldhandel en outsourcing naar productie getransformeerd tot complexe netwerken van leveranciers en sub-leveranciers. Veel bedrijven kennen hun directe leveranciers, maar minder vaak de "second tier". De huidige situatie vraagt om een andere keteninrichting, met minder de focus uitsluitend op efficiency en meer op veerkracht en aanpassingsvermogen,' stelt hij. 'De klassieke risicolijsen dekken niet langer alle onverwachte gebeurtenissen af.'

Samen met de Rijksuniversiteit Groningen en Hogeschool Windesheim heeft evofenedex een model ontwikkeld met vijf knoppen voor een veerkrachtige keten. Het gaat daarbij om het aanleggen van extra voorraad (bufferen); de productiecapaciteit niet maximaal volplannen (het inbouwen van flexibele ruimte tussen de productiebatches; redundantie (een back-up om de continuïteit te waarborgen); kiezen voor dual-, near- en "friend"-shoring; en een vangnet van alternatieve modaliteiten, zoals luchtvracht, om verstoringen op te vangen. 'Daarmee vergroot je de flexibiliteit en verminder je te grote afhankelijkheid.' Zichtbaarheid en besluitvaardigheid zijn dé kerncompetenties van deze tijd, benadrukt Schriek. 'We zien nog steeds dat veel bedrijven niet weten waar de producten die ze afnemen zich in de keten bevinden. Dat is een noodzaak om dat overzicht op de rit te krijgen. Als bedrijf moet je real-time zicht hebben op waar je goederen zich bevinden. Met als tweede vraag: kun je snel besluiten nemen in jouw bedrijf en verstoringen opvangen als dat nodig is? Heb je dat goed geregeld?'





Duitse kwaliteit als basis voor toekomstbestendige intralogistiek

De intralogistieke sector staat onder druk in Nederland. Volatile vraag, hogere eisen aan betrouwbaarheid, krapte op de arbeidsmarkt en toenemende aandacht voor cybersecurity en supply-chain visibility vragen om oplossingen die schaalbaar, flexibel en technisch doordacht zijn.

In deze situatie wil Gebhardt Intralogistics zich onderscheiden als betrouwbare technologiepartner met een duidelijke missie: langdurige relaties opbouwen en daarmee blijvende positieve impact creëren op de logistieke processen van klanten. Gebhardt Intralogistics is een van oorsprong Duits familiebedrijf. Met ruim 70 jaar ervaring en meer dan 1.200 medewerkers ontwikkelt, produceert en installeert het bedrijf intralogistieke oplossingen voor een brede doelgroep. 'Het succes van de onderneming is gebouwd op doordachte, slimme technische concepten, eigen productontwikkeling, productie en

softwareontwikkeling, én een organisatiecultuur waarin samenwerking, innovatie en langetermijn aandacht voor 'people' en 'planet' centraal staan,' vertelt Managing Director Benelux Jasper de Goeij. Het bedrijf heeft een zilveren EcoVadis-rating en is in Duitsland deelnemer aan de Climate Pledge.

Conceptontwikkeling vanuit proceskennis

Gebhardt levert oplossingen die werken: betrouwbaar, modulaair opgebouwd, eenvoudig te integreren en ondersteund door in-house ontwikkelde software. Het brede technologieportfolio – van transportsystemen tot sorteersystemen, shuttles, AMR's, opslagtechnologie en software – maakt het mogelijk om concepten nauwkeurig af te stemmen op specifieke klantbehoeften. Senior Sales Manager Benelux Cees van Minnen: 'De kracht zit in het meedenken vanuit data, procesinzicht en toekomstscenario's. Elke installatie wordt ontworpen op basis van klantbehoefte én groeipotentieel.' Vanaf het eerste contact wordt niet alleen gekeken naar de situatie van vandaag, maar ook naar de ambities voor vijf tot tien jaar. Met die kennis worden meerdere toekomstscenario's onderzocht: een ontwerp moet schaalbaar zijn, uitbreidbaar en aan te passen wanneer de markt of strategie verandert. Een treffend voorbeeld is de langdurige samenwerking met een van Europa's grootste teamwear-retailers. In de beginfase lag de focus op het mechaniseren en automatiseren van het intern transport en de opslag. Met de snelle groei van het bedrijf ontwikkelde de samenwerking zich richting strategische thema's zoals digitalisering en procesoptimalisatie. Inmiddels werkt de retailer met een technology

roadmap die is gebaseerd op digitale marktdata én op real-time inzichten uit de intralogistieke installatie. Tien jaar later zijn zeven à acht uitbreidingen gerealiseerd. De huidige installatie bestaat uit geavanceerde mechanisatie, slimme besturing en onder meer een AI-gestuurde SmartPick-robot. Volgens De Goeij is het begrijpen van de businesscase cruciaal. 'Weten waar een bedrijf zijn geld mee verdient en waar het naartoe wil, bepaalt het concept en het succes van de gezamenlijk ontwikkelde oplossing.' Steeds vaker wordt daarbij gebruikgemaakt van simulatie- en emulatiesoftware. Door het bouwen van een Digital Twin kan het concept – en later het live systeem – continu worden gemonitord en verbeterd en is het mogelijk om toekomstscenario's door te rekenen en systeemoptimalisaties door te voeren. Het aan de Digital Twin gekoppelde Galileo IoT maakt toestandafhankelijk onderhoud mogelijk en ondersteunt het onderhoudsteam met 3D-exploded views en onderhoudsinstructies per systeemcomponent.'

Eén partner, één visie, één oplossing

In een onvoorspelbare markt biedt Gebhardt Intralogistics de zekerheid van een oplossing uit één hand: engineering, productie, software, implementatie en lifecycle-support binnen één organisatie. De oplossingen onderscheiden zich door:

- schaalbaar voor piekbelasting en toekomstige groei
- flexibel in ontwerp en uitbreiding
- doordacht en energie-efficiënt ontwerp
- eenvoudige integratie in bestaande of nieuwe processen
- software die inzicht geeft in mechanische performance en procesdata

Het resultaat: intralogistieke systemen die niet alleen vandaag presteren, maar ook klaar zijn voor de uitdagingen van de komende jaren.



Gebhardt Intralogistics – Innovatie die logistieke operaties slagkracht geeft, vandaag én in de toekomst.

Een ontwerp moet schaalbaar zijn, uitbreidbaar en aan te passen wanneer de markt of strategie verandert

De pseudo-eindheffing straft de zakelijke rijder en is contraproductief



In het Belastingplan 2025 is een extra belasting opgenomen van 12% over de catalogusprijs van nieuwe auto's van de zaak die niet volledig uitstootvrij zijn (benzine, diesel of hybride). De maatregel kan op forse kritiek rekenen vanuit de hoek van de Vereniging Zakelijke Rijders (VZR).

De VZR is fel tegenstander van deze maatregel: de extra belasting schiet zijn doel voorbij, levert geen milieuwinst op en betekent voor veel werknemers het einde van de leaseauto. Wat extra steekt, is het addertje onder het gras dat feitelijk neerkomt op de doodsteek voor de 'Verklaring geen privégebruik auto', stelt VZR-voorzitter Anton Pluim. 'Voor deze maatregel gaan de woon-werkkilometers als privéritten gelden. Waardoor je vrijwel altijd boven de grens van 500 kilometer uitkomt. Dus het komt er eigenlijk op neer dat je met je

privéauto naar je werk moet rijden om je auto te pakken. Feitelijk is dat het einde van een echte zakenauto. Want het kenmerk daarvan is dat je die gewoon kunt meenemen naar huis.'

Stok in plaats van wortel

De zogenoemde pseudo-eindheffing komt bovenop de 22% bijtelling voor de auto van de zaak, die al via de loonheffing wordt verwerkt. De geplande ingangsdatum is 1 januari 2027. De extra belasting is een radicale breuk met het succesvolle beleid uit het verleden, meent Pluim. 'De nieuwe heffing is een strafbelasting. Het is een 180 graden-breuk ten opzichte van het beleid waar we vandaan komen en dat op dit moment nog geldt. Dat is altijd gericht geweest op het stimuleren van duurzaam en elektrisch rijden door een lagere bijtelling. Waarbij je een wortel voorhoudt, in plaats van een stok wat nu gebeurt.' Die aanpak is zeer succesvol,

'De nieuwe heffing is een 180 graden-breuk ten opzichte van het beleid waar we vandaan komen'

tonen de cijfers. Twee derde van alle nieuwe elektrische auto's (66%) was in 2024 een leaseauto. Het totale aandeel elektrische auto's in de leasebranche is 43,8% (bron: Vereniging Nederlandse Autoleasemaatschappijen). 'De zakelijke rijder heeft z'n nek uitgestoken en voor elektrisch gekozen. Het laat zien hoe succesvol het beleid is. En daarmee ook hoe onverstandig het is om rigoreus daarmee te breken.' Pluim vindt dat er op zich wel wat voor valt te zeggen dat het voordeel voor elektrisch rijden wordt afgebouwd. 'De prijs van een EV-auto wordt relatief betaalbaarder. En de rijders die de overstap hebben gemaakt zijn er tevreden mee. Dus als ze een nieuwe auto nemen, kiest het overgrote deel (65%) gewoon weer voor EV. Maar dat is niet de richting waarvoor nu is gekozen, met deze strafheffing.'

Vrije keuze

Pluim heeft twijfels of de nieuwe Tweede Kamer nog veranderingen aanbrengt in het Belastingplan 2026, waar de eindheffing onderdeel van is. 'Ik ben bang van niet. Dan hebben we vanaf 2027 die strafbelasting, de pseudo-eindheffing.' Dat laatste geldt alleen voor zakelijke rijders die kiezen voor een brandstofauto of een hybride. 'Alleen een volledige EV is vrijgesteld, dus zelfs de meest moderne hybrides krijgen met de heffing te maken. Dus de keuze voor een hybride, die enorm in trek is, is straks een "no go".' Pluim begrijpt helemaal niets van het nieuwe beleid. 'Je zou ook kunnen zeggen: laat de markt zelf zijn werk doen. Qua aanschafprijs, onderhoud en brandstofprijs versus elektrisch laden groeien een elektrische auto, hybride rijden en een auto met verbrandingsmotor steeds meer naar elkaar toe. Helaas is daar niet voor gekozen.' Er is nog één jaar tot de heffing van kracht wordt. 'We roepen de politiek op om de maatregel terug te draaien.' Inmiddels heeft VZR een groep van medestanders, waaronder de Bovag, RAI Vereniging en de gezamenlijke leasemaatschappijen. 'Ik geloof erg in vrije keuze. Je ziet dat de leaserijder graag zelf het merk, model en de auto wil kiezen. Dat zorgt ervoor dat het voelt alsof het zijn eigen auto is, waardoor hij er beter voor zorgt. Dat heeft allerlei positieve effecten, zoals een beter onderhoud en minder schades.'

Partner voor de zakelijke mobiliteit van morgen

De overheid probeert zakelijke mobiliteit te sturen met fiscaal beleid. Met als doel een versnelde overstap van brandstofmotoren naar zero-emissie. Als partner in mobiliteitsmanagement helpt Broekhuis bedrijven bij de verduurzaming en het maken van de juiste keuzes.

‘Wij bepalen niet het beleid in Nederland. Wat wij blijven doen is onze klanten zo goed mogelijk informeren en adviseren met vraagstukken over mobiliteit. Onze grote mate in flexibiliteit als mobiliteitsaanbieder helpt hier enorm in,’ stelt Ludo de Mots, directeur Broekhuis Zakelijk. Er zijn tal van opties mogelijk: ‘Je kunt denken aan de elektrificatie van het wagenpark, de introductie van een fiets van de zaak of een aantrekkelijk private-leasecollectief voor alle medewerkers. Ook spreken we steeds vaker met klanten over tijdelijke mobiliteit en vakantieauto’s.’ Ook Thomas van Kessel, algemeen directeur

‘We adviseren onze klanten zo goed mogelijk bij vraagstukken over mobiliteit’

van Broekhuis Lease merkt dit dagelijks in gesprekken met ondernemers: ‘We starten altijd met een adviesgesprek waarin we de mobiliteitswensen in kaart brengen en vertalen naar een realistisch beleid. Daarbij kijken we naar het hogere doel: wil de klant verduurzamen, efficiëntie vergroten, kosten besparen of zich onderscheiden op de arbeidsmarkt? Of een combinatie daarvan? Wij hebben alles in huis om de juiste oplossing te bieden.’

Drie sleutelfactoren

Tijden veranderen in de zakelijke markt. Verduurzaming van de mobiliteit vormt daarbij het centrale thema. Om deze transitie succesvol te maken, zijn drie sleutelfactoren essentieel: ondernemers met intrinsieke motivatie om verantwoordelijkheid te nemen, autofabrikanten die betaalbare en praktisch inzetbare elektrische modellen in alle segmenten aanbieden, en een overheid die stimuleert met doordachte, voorspelbare regelgeving. Van Kessel: ‘Verduurzaming is een breed maatschappelijk vraagstuk. Soms ontstaan er ontwikkelingen in wet- en regelgeving die ook bij ons vragen oproepen. Een actueel voorbeeld is de voorgestelde pseudo-eindheffing. Vanaf 1 januari 2027 betalen werkgevers extra belasting op zakelijke leaseauto's die niet volledig elektrisch worden aangedreven. Die belasting is fors en maakt dat ondernemers goed moeten kijken naar hun mobiliteitsbeleid.’ Hoewel het verminderen van regeldruk juist een

politek speerpunt is, zit deze pseudo-eindheffing nog vol lastige open eindjes. ‘Als je niet tijdig je mobiliteitsregeling hierop aanpast kan het heel lastig zijn om deze straks uit te voeren. Juist daar gaan onze gesprekken met ondernemers nu over.’

Het is bovendien zeer de vraag of dit voorstel het beoogde effect bereikt. De zakelijke markt is immers de motor achter de versnelling van duurzame mobiliteit. Als de overheid hier te hard op drukt en maatregelen onuitvoerbaar maakt, verliest zij de grip – en het is de vraag hoe die dan teruggewonnen kan worden. ‘Laten we hopen dat de pseudo-eindheffing nog aan de randen wordt aangepast, zodat deze in ieder geval uitvoerbaar wordt. Neem een onderwerp als vervangend vervoer. Als dat niet een speciale plaats krijgt, zoals het wél heeft bij de regels rondom bijtelling, wordt dat een gedrocht in uitvoering en controle. Ook is het jammer dat plug-in hybrides niet onder elektrisch wordt geschaard. Zeker gezien de problemen rondom netcongestie en het niet altijd betrouwbaar openbaar kunnen laden.’

Passende mobiliteitsoplossing

Het team van Broekhuis Zakelijk helpt ondernemers graag met het maken van de juiste keuzes. ‘We denken proactief met je mee over zaken als verduurzaming, de invulling van flexibele mobiliteitsregelingen en op maat gemaakte overzichten,’ aldus De Mots. ‘Ons team van professionals verdiept zich continu in actuele ontwikkelingen om ondernemers zo goed mogelijk te adviseren. Of het nu gaat om lease of aanschaffen van personenauto's, bedrijfswagens, fietsen of de introductie van een mobiliteitsbudget: voor iedere Broekhuis-klant is er een passende mobiliteitsoplossing.’



Thomas van Kessel



Ludo de Mots



Broekhuis Zakelijk is er voor uw zakelijke mobiliteitswensen. Scan de QR-code voor informatie.



DPD en Instabee versterken Nederlands bezorgnetwerk met 1.000 extra pakketkluisen

DPD Nederland en Instabee Group (Budbee) slaan de handen ineen. Door meer dan 1.000 Budbee-pakketkluisen op te nemen in het DPD-netwerk groeit het aantal ophaalpunten fors, vooral op A-locaties. Consumenten krijgen meer gemak en keuze, terwijl beide organisaties hun duurzame last-mile strategie versterken en hun logistieke operatie verder moderniseren.

Uitbreiding van het Out-of-Home netwerk

DPD Nederland en Instabee Group, bekend van Budbee, kondigen een strategische samenwerking aan die het Out-of-Home netwerk in Nederland sterk vergroot. Met de toevoeging van ruim 1.000 Budbee-pakketkluisen, waarvan meer dan 800 op drukbezochte A-locaties, zetten beide organisaties een concrete stap richting slimmer, makkelijker en duurzamer bezorgen. De eerste kluisen worden inmiddels geïntegreerd in het DPD-netwerk en krijgen de komende periode

zichtbaar het DPD-logo. De uitbreiding speelt in op een duidelijke behoefte in de markt. Consumenten willen meer keuze, flexibiliteit en controle bij het ophalen en retourneren van pakketten. Door de samenwerking profiteren zij van extra ophaalpunten op locaties waar zij toch al komen, variërend van supermarkten zoals Albert Heijn tot bekende winkelketens zoals H&M. Het ophalen of terugbrengen van een pakket wordt daarmee een efficiënt onderdeel van het dagelijkse winkelmoment.

Gezamenlijke visie op gemak, innovatie en duurzaamheid

Instabee Group ziet in de samenwerking een logische stap binnen de Europese strategie. 'We zijn er trots op dat het slimme kluisennetwerk van Budbee kan bijdragen aan een duurzamere en soepelere pakketbezorging in heel Nederland.'

'Door onze netwerken te verbinden, vergroten we het gemak voor consumenten en zetten we een extra stap richting duurzamere pakket-bezorging in Nederland'

Samen met DPD bieden we consumenten nog meer flexibiliteit terwijl we blijven investeren in innovatie en verantwoorde groei binnen last-mile delivery,' zegt Jørgen Höppener, Country Manager Netherlands van Instabee Group. Dankzij de Europese schaal van DPD kunnen consumenten Budbee-kluisen nu ook gebruiken voor bestellingen van een breed aanbod aan internationale webshops. DPD Nederland herkent dezelfde verandering in consumentengedrag. Als onderdeel van Geopost en daarmee een Europees netwerk van 131.000 pakketshops en 35.000 pakketautomaten is het bedrijf een van de grootste spelers in Out-of-Home levering. De integratie van de Budbee-kluisen vormt een waardevolle uitbreiding die zowel het bereik als het gebruiksgemak vergroot. 'Klanten willen keuze, gemak en controle over hun levering,' zegt Erik Uljee, CEO van DPD Nederland. 'Door onze netwerken te verbinden maken we pakketbezorging en retouren nog slimmer, duurzamer en toegankelijker. Precies waar onze klanten om vragen.'

Duurzamere logistiek door schaal en efficiëntie

Naast extra gemak voor consumenten levert de uitbreiding belangrijke voordelen op voor de logistieke operatie. Pakketkluisen maken het mogelijk om meer pakketten in één stop af te leveren, waardoor het aantal gereden kilometers daalt. Dat leidt direct tot minder CO₂-uitstoot en minder verkeersdruk aan de deur. Voor beide organisaties, die sterk inzetten op innovatie en verduurzaming, past dit in hun bredere strategie om de last-mile zo efficiënt en milieuvriendelijk mogelijk te maken. Instabee Group, met Budbee, Instabox en Porterbuddy, staat bekend om het combineren van gebruiksgemak en duurzaamheid. DPD Nederland maakt deel uit van Geopost, dat internationaal investeert in innovatieve logistiek en duurzame groei. Door hun netwerken te bundelen ontstaat een sterker Europees systeem dat consumenten meer keuze biedt en retailers ondersteunt bij het bedienen van een snel veranderende markt.



Meer informatie? Scan de QR-code?



LEAP24 breekt lans voor voordelig snelladen en introduceert hét betaalbare alternatief voor MKB-ondernemers

Snelladen is vaak duur en onpraktisch. LEAP24 doorbreekt dit met vaste, scherpe tarieven en een weekendprijs die vergelijkbaar is met thuisladen. Daarmee ontstaat voor MKB-ondernemers eindelijk een duidelijk, betaalbaar en betrouwbaar laadmodel dat past bij dagelijks gebruik en groeiende

Vanaf €0,24 per kWh: een nieuw prijspunt voor MKB-snelladen

Voor MKB-bedrijven zijn voorspelbare laadkosten essentieel. Toch betalen zij bij veel aanbieders tarieven rond de €0,70 per kWh of meer. LEAP24 introduceert een model dat daar radicaal van afwijkt. Het weekendtarief is €0,24 per kWh, inclusief btw. Dat ligt op het niveau van thuisladen en is uniek binnen de Nederlandse markt voor snelladers.

‘Met vaste tarieven en brede opstelplaatsen maken we snelladen duidelijker, eenvoudiger en betaalbaar voor iedere zakelijke rijder’

Doordeweeks geldt een vast tarief van €0,44 per kWh. Geen prijsverrassingen, geen opslag, geen variabele toeslagen. Deze tarieven zijn beschikbaar op alle LEAP24-locaties, die inmiddels verspreid staan door het land. Bij een deel van het netwerk zijn bij partners ook opslagruimtes te huur wat de bedrijfsvoering extra efficiënt maakt, laden terwijl de voorraden worden bijgevuld. Het netwerk breidt snel uit, met ruime opstelplaatsen die geschikt zijn voor personenauto's, (lange) bestelbussen en lichte vrachtwagens. Dat maakt het model bijzonder interessant voor MKB-bedrijven in logistiek, bouw, service, installatie, horeca, retail en zorg.

Waarom dit voor MKB-bedrijven een directe kostenbreker is

Elektrisch rijden wordt voor MKB'ers steeds serieuzer onderdeel van de bedrijfsvoering. Monteurs, chauffeurs, serviceteams en bezorgers moeten snel kunnen laden zonder dat de energiekosten ontsporen. Door op het juiste moment te laden is er veel voordeel te behalen, als ondernemer heb je daar zelf direct invloed op. De vaste LEAP24-tarieven brengen structuur en voorspelbaarheid in een markt die nu vaak té duur en té complex is.

Een eenvoudige vergelijking maakt het effect zichtbaar. Een bedrijfsauto die gemiddeld 20 kWh per 100 kilometer verbruikt, kost bij het weekendtarief van LEAP24 slechts €4,80 per 100 kilometer. Bij het gangbare tarief van €0,70 per kWh stijgt dat bedrag naar €14 per 100 kilometer. Doordeweeks is het verschil nog steeds aanzienlijk: €8,80 versus €14. Voor bedrijven met meerdere voertuigen loopt dit

voordeel per maand sterk op. Het prijsmodel biedt daarnaast grip op mobiliteitsbudgetten. Budgetteren wordt eenvoudiger. Ondernemers weten precies waar ze aan toe zijn en voorkomen kostenpieken die nu bij andere aanbieders regelmatig voorkomen.

Doorbraak in transparantie: geen trucjes, geen toeslagen, wél duidelijkheid

Uit de Benchmark Prijstransparantie Laden blijkt dat ondernemers helderheid missen. Tarieven verschillen sterk, apps tonen niet altijd volledige prijzen en extra kosten worden regelmatig pas achteraf zichtbaar. LEAP24 kiest bewust voor een ander model. Alles is vooraf duidelijk. Eén tarief voor het weekeinde, één tarief voor doordeweeks. Inclusief btw. Zichtbaar op de website, in de app en op locatie.

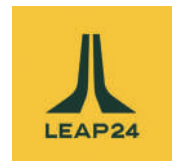
Door laden in het weekeinde extra voordelig te maken, stimuleert LEAP24 bovendien slim netgebruik. Een deel van de laadvraag verschuift naar momenten waarop er meer capaciteit is. Dat verkleint de druk op werkdagen én zorgt voor betere beschikbaarheid van laadpunten op piekmomenten die voor ondernemers belangrijk zijn.

De LEAP24 PartnerPas kost €4,99 per maand en geeft toegang tot meer dan 950.000 laadpunten in Europa.

Bij externe laadpunten betaal je het tarief van de aanbieder zelf. LEAP24 rekent geen opslag.

Nieuwe wind in elektrisch laden: sneller, groter en afgestemd op MKB-praktijk

LEAP24 bouwt een netwerk dat past bij de realiteit van MKB-bedrijven. Ruimere opstelplaatsen. Locaties door het hele land. Geschikt voor grotere voertuigen. Transparante tarieven. En vooral: een weekendtarief dat elektrisch laden extra voordelig maakt voor MKB-ondernemers zonder eigen faciliteiten.



Bekijk alle locaties en vraag de LEAP24 PartnerPas aan via www.leap24.nl.

Zwalkend beleid remt de keuze voor duurzame mobiliteit

Voor ruim een miljoen zakelijke rijders blijft de auto hét symbool van vrijheid en flexibiliteit. De fiscale bijtelling voor de auto van de zaak is de grootste ergernis, blijkt uit een grootschalig onderzoek onder zakelijke rijders. Met de pseudo-eindheffing wordt de leaserijder richting elektrisch rijden – óf occasion met brandstofmotor-geduwd.

Van de totaal 9,3 miljoen personenauto's zijn 594.000 volledig elektrisch en 410.000 plug-in hybrides. Van alle afgelegde kilometers is 15% afgelegd met een stekkerauto, door het grote aandeel zakelijke rijders dat (semi-)elektrisch rijdt (cijfers: april 2025; bron: CBS).

De overheid wil zakelijke rijders richting EV dwingen. Vanaf 1 januari 2027 kan de zakelijk rijder nog maar één smaak leaseauto rijden: volledig elektrisch. Alle alternatieven, óók de zuinige hybride, worden via fiscale weg zo zwaar belast dat dit geen serieuze optie meer is. Daarmee is de kans groot de heffing wel eens het tegengestelde effect heeft dan wat de beleidsmakers in Den Haag voor ogen hebben, vreest VZR-directeur Anton Pluim. Hij baseert zijn verwachting op een poll die VZR onder haar leden heeft gehouden. 'We denken dat het voorgenomen beleid niet gaat brengen wat Den Haag ervan verwacht. Een groot deel van de respondenten zegt op zoek te gaan naar alternatieven. Ze kiezen er liever voor om gewoon weer voor de privéauto te kiezen of maken gebruik van het aangeboden mobiliteitsbudget, waarbij met het salaris een bedrag ter beschikking wordt gesteld voor het zelf regelen van het vervoer.' Ruim een op de drie zakelijke rijders krijgt deze keuze aangeboden door de werkgever. 'Een grote kans dat het vervolgens gewoon weer een benzineauto of

hybride wordt,' meent Pluim. Hij maakt daarbij een korte kanttekening. 'Datgene wat iemand in een poll zegt, is niet altijd hetzelfde met hoe hij of zij zich gaat gedragen, maar in dit geval ben ik daar niet zo zeker van. Bijna 40% gaat de zakelijke kilometers dan in de oudere privéauto afleggen. De gemiddelde leeftijd van die tweede auto is 8,5 jaar. Dus per saldo span je het paard achter de wagen.'

Weeffout

Pluim wijst op een andere weeffout in het systeem die contraproductief werkt. 'Als je de overstap naar EV wil stimuleren, richt je dan op de elektrische auto's die uit de lease komen. Op het moment dat de EV-leaseauto weer wordt ingeleverd en uit de lease gaat, is daar nu geen markt voor. Waardoor de auto's vervolgens noodgedwongen naar het buitenland verdwijnen, zoals nu veelal het geval is.' Hij pleit voor gericht beleid: 'In het verleden werd er nog een aankoopsubsidie gegeven. Natuurlijk is er vijf jaar uitstootvrij rondgereden door de zakelijke rijder. Maar uiteindelijk hoop je dat de particuliere autobezitter ook overstapt naar elektrisch. Want dat is het doel van de overheid, dat er straks alleen nog elektrisch wordt gereden. Als je de koper wil beïnvloeden, zou het helpen als je zorgt dat je een elektrische auto uit de lease aantrekkelijk maakt.'

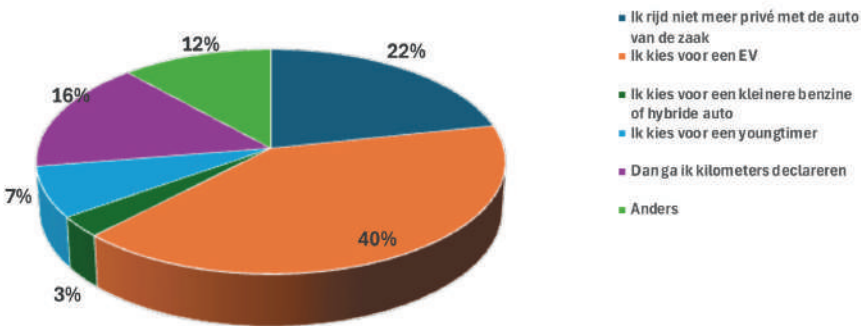
Hij heeft een tip voor zakelijke leaserijders die komende tijd de overstap maken naar een nieuwe leaseauto. 'EV-auto's die dit jaar nieuw verkocht zijn maar gebruikt te koop staan, zijn interessant om vanaf volgend jaar te leasen omdat je dan nog de lage bijtelling (17% over de eerste € 30.000 van de catalogusprijs) hebt. En volgend jaar is de hybride extra interessant omdat 2026 het laatste jaar is dat je die zonder pseudo-eindheffing als leaseauto kunt inzetten. Vervolgens rijdt je daar nog tot sept 2030 in onder de huidige bijtelling en zonder de pseudo-straf.'

'Als je de overstap naar elektrisch wil stimuleren, richt je dan op de EV-auto's die uit de lease komen'

Resultaten: Als de plannen van het kabinet doorgaan, geldt straks extra belasting van 52% voor benzine-, diesel- en hybride leaseauto's die ook privé worden gebruikt. Wat kies jij dan?		
	aantal	percentage
Ik rijd niet meer privé met de auto van de zaak	360	22%
Ik kies voor een EV	674	41%
Ik kies voor een kleinere benzine of hybride auto	50	3%
Ik kies voor een youngtimer	121	7%
Dan ga ik kilometers declareren	264	16%
Anders	194	12%
Totaal	1663	100%

Poll website VZR

Als de pseudo-eindheffing doorgaat, wat kies jij dan?
n=1663



Greenchoice Integrated helpt met overstap naar duurzame mobiliteit



Een belangrijk vraagstuk voor de transport- en logistieksector is of bedrijven nu elektrificeren of de overstap nog uitstellen. Greenchoice Integrated ondersteunt bedrijven bij het vormgeven van hun transitie naar duurzame mobiliteit. 'Op je eigen distributiecentrum laden, biedt tal van voordelen,' vertelt Roger Holterman, Manager Sales & Marketing bij Greenchoice Integrated.

De logistiek en transport staat op dit moment op een T-splitsing, verklaart Holterman. 'Bedrijven staan voor een keuze. Je slaat linksaf en gaat nog even door op de huidige koers. Of je slaat rechtsaf en je gaat je oriënteren op en investeren in elektrificatie. Ik denk dat we daar niet aan ontkomen. Elektrificatie van het wagenpark gaat nog een gigantische sprong maken. Daarmee ontstaat de behoefte om een bepaald percentage van je wagenpark op je eigen terrein, op je eigen gewenste momenten te kunnen laden. Dan is stap 1: kan ik op mijn eigen terrein laadcapaciteit creëren? Dat gaat om de aansluiting, maar ook om de ruimte. Je moet bijvoorbeeld rekening houden met de draaicirkel van de vrachtauto. Je kunt een DC-lader aan een laaddok bevestigen, maar misschien is het kostenefficiënter om een

laadplein te creëren met een aantal laders. Op dat moment is het belangrijk om te bepalen wat voor type partner je nodig hebt. Je kunt alles splitsen, maar dat vraagt veel van je eigen organisatie. De meest efficiënte oplossing is kiezen voor een partij die alles organiseert, realiseert en beheert. Met de klantbehoefte centraal', meent Holterman. Greenchoice Integrated is een partij die alles onder één dak aanbiedt. 'We zijn niet gebonden aan merken of leveranciers. We kijken naar de locatie en kiezen daar het op dat moment best passende materiaal voor.' Zo is recent een laadplein opgeleverd bij een logistiek dienstverlener dat draait op zelfopgewekte stroom. 'Het is heel mooi om te zien hoe je vanuit een klein vraagstuk – het bedrijf had vier e-trucks gekocht – kijkt wat er mogelijk is. We bekijken welke aspecten er al op de locatie aanwezig zijn. Wat kunnen we toevoegen? En hoe ziet de businesscase eruit als je dingen kunt stapelen en ook nog eens subsidie krijgt? En zo tot een integrale oplossing komt. Het voelde echt als samen ondernemen. Deze ondernemer heeft zijn logistieke uitdagingen en wil verduurzamen. En wij hebben daar onze oplossing toegelicht en gerealiseerd. Ik denk dat we allebei even trots zijn op het eindresultaat.'

'Met de juiste ondersteuning hoeft duurzame mobiliteit geen ongrijpbare uitdaging te zijn'

De juiste expertise

Ondernemers die willen verduurzamen en investeren in e-trucks, lopen al gauw vast op vragen over investeringen, planning, infrastructuur en de praktische uitvoerbaarheid. 'Als transporteur is het een hele uitdaging. Je belandt in een wereld die nieuw voor je is,' stelt Holterman. 'Vandaar ook mijn advies: zoek de juiste partij. Want uiteindelijk is het vooral elektriciteit, gecontracteerd vermogen, dat een rol speelt.

Voor de afstemming met de netbeheerder en de aansluiting op het steeds voller rakende net heb je expertise nodig. Daarna volgt de vertaalslag naar een integrale aanpak: wat kan op korte termijn, en hoe ontwikkelt de situatie zich richting de toekomst? Bijvoorbeeld door met de netbeheerder te verkennen of een blokstroomcontract mogelijk is, waarbij 's avonds met hoog vermogen wordt geladen en overdag met een lager vermogen.'

Duurzame mobiliteit hoeft geen ongrijpbare uitdaging te zijn, is Holtermans boodschap. 'Met de juiste ondersteuning kun je met vertrouwen keuzes maken die passen bij je dagelijkse praktijk en bij de eisen van morgen. De energietransitie zorgt voor een toename van lokale energiebronnen. Daardoor wordt het steeds relevanter om energie lokaal op te wekken en direct op locatie te gebruiken. Dat is wat Greenchoice Integrated nastreeft. Een groot distributiecentrum heeft vaak een plat dak en kan daarmee in theorie fungeren als zonne-energiebron. Overdag kan de opgewekte zonnestroom worden ingezet om trucks te laden. Met tijdelijke opslag in batterijen blijft ook voor de avonduren laadvermogen beschikbaar. Omdat we het, vanuit onze moedermaatschappij Greenchoice, op een toekomstbestendige manier willen benaderen, kijken we ook naar duurzamere alternatieven, zoals refurbished accu's.'



**GREENCHOICE
INTEGRATED**

Greenchoice Integrated, de juiste partner bij de keuze voor duurzame mobiliteit.

‘Inclusieve financiering gaat Nederland nieuwe kampioenen opleveren’

Veel mkb-ondernemers lopen vast bij het vinden van passende financiering. Vooral niet-traditionele ondernemers hebben hier last van. Het kost Nederland miljarden euro's aan gemiste kansen. Een betere, brede toegang tot kapitaal zorgt voor een groot economisch én maatschappelijk rendement, stelt Ronald Kleverlaan van Stichting MKB Financiering.

‘In de financiële sector wordt voornamelijk gekeken naar de cijfers en het plaatje van de spreadsheet. Maar ondernemers zijn in de basis niet gedreven door financieel rendement. Ze zien naast innovatieve kansen ook maatschappelijke problemen waar zij een oplossing voor ontwikkelen. Financiering heeft in die zin een breder effect

voor de maatschappij dan puur economisch,’ constateert Kleverlaan. ‘Het merendeel van de ondernemers wil ook maatschappelijke en persoonlijke issues aanpakken waar ze een oplossing voor hebben. Als hun visie inderdaad in een duidelijke behoefte voorziet, kan zo'n onderneming doorgroeien, opschalen en werkgelegenheid creëren; en zo ervoor zorgen dat de maatschappij weer een stukje beter wordt.’

Enorm groeipotentieel nog onbenut

Van alle nieuwe bedrijven die in Nederland worden gestart, heeft 44% een migratieachtergrond. ‘Dat gaat om zo'n 100.000 startende ondernemingen per jaar waarvan de ondernemer of diens ouders niet in Nederland is geboren. Dat is een enorm groeipotentieel.’ Kleverlaan maakt een vergelijking met de Verenigde Staten, waar het succes van Big Tech voor een groot deel te danken is aan migranten, zoals Steve Jobs van Apple en Sergey Brin van Google, die de ruimte hebben gekregen om te groeien en te innoveren. Nederland heeft ondernemers als Ali Niknam van Bunq en TransIP, Atilay Uslu van Corendon als voorbeeld. ‘De vraag luidt: hoe gaan we als maatschappij ervoor zorgen dat dat potentieel nog beter wordt benut? Ondernemers met een niet-Nederlandse achtergrond weten vaak niet hoe het Nederlandse financierings- en ondernemerslandschap werkt. Toch komen ze met unieke inzichten op basis van hun achtergrond en creëren ze innovatieve startups met internationale potentie. Dat zijn dus precies het soort ondernemingen die we in Nederland graag willen hebben. Het zorgt voor een enorme dynamiek in de maatschappij. Tegelijkertijd komt het potentieel er op dit moment minder goed uit,

omdat die groep de weg naar financiering slecht weet te vinden.’ Kleverlaan breekt een lans voor inclusieve financiering. ‘Er gaat maar een paar procent van het venture capital naar vrouwelijke ondernemers en minder dan 1% naar ondernemers met een migratieachtergrond.’ Hulpmiddelen zoals de FinancieringsGids kunnen helpen om te ontdekken welke (non-bancaire) financieringsvormen er mogelijk zijn en zijn een kleine eerste stap. ‘Fintechs en andere nieuwe aanbieders kijken niet meer per se naar de persoon die erachter zit, maar veel meer puur naar data zoals de daadwerkelijke transacties en financiële stromen. Dit is heel anders dan de traditionele manier waarop in het verleden gekeken werd naar “de vent en zijn tent”, het liefst ook nog met de cijfers van de afgelopen jaren. Een ander probleem is dat de personen die investeringen beoordelen, beperkt zicht hebben op de kansen van nieuwe innovaties. Vrouwelijke ondernemers hebben daar in de venture capitalmarkt veel last van. Als zij pitchen voor een investeringsboard van mannen, wordt hun product of dienst niet altijd herkend als de oplossing van een probleem.’ De succesratio van vrouwelijke ondernemers is echter hoger dan bij mannen, blijkt uit onderzoek. ‘Financieringsaanvragen van vrouwen worden eerder geaccepteerd dan aanvragen van mannelijke investeerders omdat ze vaak lagere bedragen vragen. De keerzijde is dat investeringsmanagers van investeringsfondsen of venture capital de plannen geregeld niet ambitieus genoeg vinden.’ Slechts 22,4% van de financiering bereikt vrouwelijke ondernemers, blijkt uit onderzoek van Code-V, een community van ruim 100 partners die zich inzetten om de financieringskloof voor vrouwelijke ondernemers te verkleinen. ‘Er is veel focus voor het in stand houden van de traditionele industrie in Nederland. Dat gaat ten koste van de aandacht voor innovatie vanuit het mkb. Zeker als je kijkt naar het brede mkb en kijkt welke ondernemers je meer zou kunnen ondersteunen, zoals de groep vrouwelijke ondernemers en ondernemers met een migratieachtergrond. Doordat deze ondernemers geen financiering krijgen, loopt Nederland miljarden euro's mis.’

‘Er gaat maar een paar procent van het venture capital naar vrouwelijke ondernemers of ondernemers met een migratieachtergrond’



‘Mkb-financiering kan anders. Beter, toegankelijker vooral’

BridgeFund slaat als succesvolle fintech een brug in mkb-financiering. Met geld dat particulieren en ondernemers beschikbaar stellen aan het platform helpt BridgeFund ondernemers aan een zakelijk krediet.

BridgeFund gebruikt een combinatie van data-analyse en menselijke beoordeling om ondernemers binnen 24 uur duidelijkheid te geven over hun leencapaciteit. ‘Onze mensen begrijpen mkb-ondernemers en kennen de sectoren waarin ondernemers actief zijn.’ Oprichter en CEO Julian van de Steeg legt uit dat de aanpak van BridgeFund fundamenteel anders is dan die van banken: ‘We gaan niet op de stoel van de ondernemer zitten. We gaan niet vertellen wat ze moeten doen. De belangrijkste criteria zijn een duidelijk financieringsdoel, gezonde cashflow en minimaal 50.000 euro jaaromzet. Op basis van actuele transactiedata kunnen wij ondernemers vaak nog dezelfde dag duidelijkheid geven over hun leencapaciteit.’

Als warme broodjes

‘Ieder bedrijf heeft te maken met liquiditeit. Al ben je nog zo succesvol, dan moet je vaak toch nog voorfinancieren.’ Julian gebruikt de komende kerstperiode als voorbeeld. ‘We merken dat in november weer veel meer slagers gebruikmaken van flexibel krediet, omdat ze vooruit al hun vlees inkopen en in de koeling leggen, nu de prijzen een stuk lager liggen dan over een maand. Zo zie je allemaal grappige trends van slimme ondernemers die kijken hoe ze het geld voor zich kunnen laten werken. Het is met name de flexibele schil waarbij je voorzieningen treft of wat extra wilt kunnen inkopen. We zien heel veel klanten na het aflossen terugkomen omdat ze die flexibiliteit prettig vinden.’

BridgeFund biedt leningen tot 2,5 ton. Het gemiddelde leenbedrag ligt rond de 30.000 euro. Minder dan 10 procent van de aanvragen

wordt goedgekeurd, omdat we zorgvuldig beoordelen of het bedrijf gebaat is bij een lening. ‘Onze kracht is dat we ondernemers kunnen financieren die snel willen schakelen.’ Als voorbeeld noemt hij een vrouwelijke ondernemer met een nagelstudio. Zij richtte als spin-off een verkoopplatform op. ‘Voor de inkoop ontving ze van ons een lening van 8000 euro. De verzorgingsproducten verkochten als warme broodjes, dus vrij kort erop heeft ze nieuwe voorraad ingekocht, voor 30.000 euro en daarna is ze nog een keer teruggekomen voor een lening van 80.000 euro. We zijn trots dat zij samen met BridgeFund zo snel die volumegroei heeft gerealiseerd.’

Ook voor beleggers werkt BridgeFund fundamenteel anders dan een traditionele spaar- of beleggersrekening. ‘Via een gespreide portefeuille van meer dan 10.000 mkb-leningen investeer je bij ons rechtstreeks in de reële economie, in plaats van in obligaties of grote fondsen van over de hele wereld. Beleggers ontvangen een stabiel, maandelijks rendement tot 5,75% per jaar, gefinancierd uit rente-inkomsten die ondernemers betalen. Die rente wordt niet beïnvloed door marktschommelingen, omdat de beleggersvergoeding vaststaat. Dat maakt het model aantrekkelijk voor beleggers die zoeken naar een voorspelbaar rendement met een duidelijk maatschappelijk effect. Het risico is breed gespreid en niet afhankelijk van één ondernemer of sector.’

Een eerlijk rendement

De directe aanleiding voor de start van BridgeFund was de negatieve spaarrente, vertelt Van de Steeg. ‘Binnen DGA Nederland, een platform voor ondernemers dat ik had opgezet, was het sentiment: als ik mijn geld bij de bank laat staan, wordt het alleen maar



Julian van de Steeg

minder waard. Ze waren op zoek naar een manier om het geld voor zich te laten werken. Bij voorkeur een plek waar ze sympathie voor hebben, een eerlijk rendement krijgen en geen omkijken naar hun geld hebben. Tegelijkertijd hadden ondernemers in het netwerk behoefte aan kortetermijnliquiditeit om investeringen te kunnen doen. Eigenlijk is zo heel simpel het idee ontstaan om het gat tussen vraag en aanbod te overbruggen.’

‘We gaan niet op de stoel van de ondernemer zitten. We gaan niet vertellen wat ze moeten doen’



Meer informatie?
Scan de QR-code.

KERS(T) OP DE TAART VOOR UW SPAARGELD: ONZE WELKOMSTRENT

3,00%

*Op uw
spaarrekening*

Gegarandeerd voor de
eerste 3 maanden

Tijdelijk: Extra Rente voor
Nieuwe Klanten!

Bekijk alle voorwaarden op

www.yapikredi.nl/acties



Open Nu uw Rekening op.
Wilt u meer weten? Bel ons via 0900-9274
(normale belkosten), bezoek onze website
www.yapikredi.nl, of scan de QR-code.



 **YapiKredi**
Nederland

Hoe fintech CapitalBox ervoor zorgt dat mkb'ers gemakkelijker een zakelijke lening kunnen afsluiten

Als mkb'er kan het lastig zijn om snel aan een financiering te komen via een reguliere bank. Met een grotendeels geautomatiseerd kredietbeoordelingssysteem springt CapitalBox daarop in.

Wil je bijvoorbeeld investeren in extra personeel, machines aanschaffen, diensten uitbreiden of een nieuwe vestiging openen, dan heb je daar waarschijnlijk financiering voor nodig. Via een reguliere bank beland je dan al gauw in een stroperig proces en duurt het een eeuwigheid voordat je iets voor elkaar krijgt, terwijl je je als ondernemer liever focust op het ondernemen. CapitalBox begrijpt dat als geen ander. 'Wij helpen mkb'ers aan snelle, eerlijke en toegankelijke financiering via een grotendeels geautomatiseerde kredietbeoordeling,' vertelt Joris van Cromvoirt, country manager bij het bedrijf.

CapitalBox is onderdeel van een beursgenoteerde neobank en actief in vijf Europese landen. Cromvoirt: 'Ons systeem is volledig datagedreven en beoordeelt ondernemers op basis van bedrijfsgegevens, zonder achtergrond of afkomst mee te wegen. Daardoor sluiten we discriminatie uit en

dragen we bij aan een inclusiever financieringslandschap.' De drie huidige producten van CapitalBox – zakelijke lening, flexibele kredietlijn en factoring – geven ondernemers de ruimte om te investeren in groei en verduurzaming. Daarnaast werkt CapitalBox aan een vierde product, waarmee zij ondernemers in verschillende groeifasen nog beter kan ondersteunen.

Via de website kun je gemakkelijk een aanvraag doen en komt er op basis van je banktransacties een aanbod. Een van de customer success managers van CapitalBox komt dan met een aanbod en diegene blijft gedurende het proces en daarna je aanspreekpunt. 'Wij vragen geen zakelijke zekerheden om de zakelijke lening te garanderen, wat het nog aantrekkelijker maakt', aldus Van Cromvoirt. Volgens hem hebben ondernemers vooral behoefte aan snelheid, duidelijkheid en transparantie. 'Daarom biedt CapitalBox heldere communicatie over de kosten en voorwaarden en een hybride beoordelingsmodel waarin technologie en menselijke expertise samenkomen.'

De financieringsproducten van de fintech-kredietverstrekker kunnen worden geïntegreerd in platforms waar ondernemers al actief zijn, zoals boekhoudsoftware en marktplaatsen. Daarnaast werkt CapitalBox samen met financieel adviseurs, boekhouders, andere financiers en zelfs concurrenten. Van Cromvoirt: 'Door deze



'Door deze samenwerkingen versterken we het mkb-ecosysteem en maken we financiering breder toegankelijk'

samenwerkingen versterken we het mkb-ecosysteem en maken we financiering breder toegankelijk. Deze aanpak bevestigt onze positie als fintech-partner van het mkb en versnelt onze missie om een gelijk speelveld te creëren voor alle ondernemers.'

'Tegen 2026 willen we de meest toegankelijke en transparante digitale mkb-financier van Europa zijn', besluit de country manager. 'We blijven gericht investeren in automatisering en AI voor eerlijke en inclusieve kredietbeslissingen. Tegelijk bouwen we aan duurzame financieringsoplossingen en strategische samenwerkingen die onze inclusieve visie verder brengen.' Dat zorgt voor het ideale huwelijk: 'We combineren de snelheid en flexibiliteit van een fintech met de betrouwbaarheid en stabiliteit van een bank.'



CapitalBox



Wil je je graag verdiepen in wat CapitalBox voor jou kan betekenen? Scan de QR-code voor meer informatie.



Lorenzo van der Struik en Sebastiaan van der Pol
(zittend) Raja Speet en Edward Laurier (staand)

Met de nichefondsen van Gini neemt u een voorsprong op de toekomst

Gini Capital is een specialist in niche fondsbeheer, met drie diverse, thematische fondsen: Digital Future Fund, Super Commodities Fund en Income Value Fund. Alle drie de fondsen bieden beleggers een kans om de eigen beleggingsportefeuille te diversifiëren, stelt Gini Capital-directeur Lorenzo van der Struik.

Het eerste fonds, het Digital Future Fund, is gestart in december 2022. 'Het is opgezet om deelname aan blockchain en AI toegankelijk te maken voor mensen die de technologie niet volledig begrijpen of het te risicovol vinden om er zelf in te gaan beleggen, aldus Van der Struik. 'Voor die

groep biedt ons fonds een laagdrempelige en veilige instapmogelijkheid. We worden onafhankelijk gecontroleerd door een externe partij.'

Digital Future Fund

Gini Capital zet met het Digital Future Fund vol in op AI, quantum computing en blockchaintechnologie. En ook de twee andere nichefondsen hebben een heldere focus. 'Een brede strategie is niet aan ons besteed. We kiezen met onze actief beheerde fondsen voor de snelst groeiende sectoren. Waarom zou je focussen op een brede portfolio als je kunt focussen op de winnaars waar je sterk in bent? We hebben allemaal

een technische achtergrond en ervaring in crypto's en aandelen. Dat betaalt zich uit. Sinds de start van het fonds, is het rendement gemiddeld 3% per maand.' Het portfolio van het Digital Future Fund heeft zich in de loop der tijd voortdurend doorontwikkeld, vertelt Van der Struik. 'We zijn smal begonnen, met ontwikkelaars van AI-tools. Daarna hebben we de hardware erbij gepakt en groeien we door in te spelen op bedrijven die werken aan technologische infrastructuur, aan de chips en datacenters waar AI op draait en blockchaintechnologie. Inmiddels stappen we ook over op de toepassingen, de robotica. We kijken naar bedrijven die de nieuwe technologie

Gini Capital zet met het Digital Future Fund vol in op AI, quantum computing en blockchaintechnologie

mogelijk maken. Daarbij zitten we bovenop de marktontwikkelingen. We willen altijd kunnen blijven schuiven. Op het moment dat NVIDIA niet meer interessant is als dé chipmaker, willen we niet vastzitten aan een vooraf vastgesteld aantal procent hardware binnen de portefeuille, maar kunnen doorschakelen naar wat op dat moment interessant is.'

Kostbare grondstoffen

Door de AI-revolutie, energietransitie en overstap naar elektrisch rijden stijgt de vraag naar kostbare grondstoffen. Het is de reden voor Gini Capital om na het succes van het 'niet-tastbare' techfonds een 'tastbare' tegenhanger te creëren: het Super Commodities Fund. 'Als belegger kun je zo je portefeuille binnen Gini verbreden,' stelt Van der Struik. Het grondstoffenfonds richt zich onder meer op de metalen en materialen die nodig zijn voor batterijtechnologie, duurzame energieopwekking, supergeleiders en chips. 'Denk aan edelmetalen en grondstoffen als lithium en uranium voor de energie- en chipsector.' Beide fondsen zijn hardlopers qua rendement en interesse van beleggers. 'Het grondstoffenfonds kende afgelopen jaar een wat moeilijke start, maar laat dit jaar een sterk herstel zien met voorlopig een jaarrendement van meer dan 40%.' Onlangs heeft Gini Capital een derde fonds gelanceerd: het Income Value Fund. 'Deze is bedoeld als een rustig renderende optie met een hoger risico dan een spaarrekening, met minder volatiliteit dan de andere fondsen.' Het Income Value Fund investeert in solide beursgenoteerde bedrijven die waardecreatie voor aandeelhouders hoog in het vaandel hebben staan, waarbij sprake is van bovengemiddelde dividenden.' Het nieuwe fonds presteert naar verwachting.

Europa blijft achter

Van der Struik zit maandelijks bij Business Class om zijn verhaal te doen over hoe hij naar de markt kijkt. Hij relateert de impact van Trump op de economie. 'De toekomst is blockchain, AI en web3. Het is dé groeisector voor de komende decennia. Als Kamala Harris had gewonnen waren AI en blockchain evengoed een hot topic geweest. Neem de

Het Super Commodities Fund richt zich op de metalen en materialen die nodig zijn voor batterijtechnologie, supergeleiders en chips

ontwikkelingen rond autonoom rijden. Ik rijd zelf in een Tesla. Die stuurt elke maand een terabyte aan data op om de AI-modellen slimmer te maken voor de volgende doorbraak.'

Bij zijn analyses bij Business Class is Van der Struik vaak negatief over Europa. 'We dreigen de boot te missen, vreest hij. 'We hebben een ongelooflijk mooie basis in Europa, maar we stappen standaard te laat in en zetten er niet het kapitaal tegenover wat de VS en China doen. Als Europa zegt dat het 1 miljard euro gaat investeren, heeft China al 50 miljard dollar klaarstaan en de Verenigde Staten 100 miljard dollar. In Europa wachten we tot alle technieken klaar zijn, gaan dan heel voorzichtig aan de slag en zetten het nog voorzigtiger in de markt. Je kunt niet eerst alle beren op de weg bekijken als je als continent of land wil vooroplopen. En daar zijn we in Europa wel mee bezig. Vervolgens ben je te laat. Qua technologie is inmiddels 95% afkomstig van buiten Europa. We hebben geen Europese social media en nauwelijks AI-bedrijven in Europa. In Nederland hebben we het geluk dat we ASML hebben.'

Zelfvliegende vliegtuigjes

We zijn als Nederland verleerd om groot te durven denken, meent Van der Struik. 'We waren altijd echt een land van ondernemers. Als je kijkt wat we allemaal voor elkaar hebben gekregen. We hebben een half land teruggewonnen uit zee. Omdat we dachten: dit is wat we nodig hebben. Ik reed een paar weken geleden over de Afsluitdijk en dacht:



zo iets zou toch nooit meer kunnen.' Europa is misschien ook te naïef. 'We geven onze kennis veel te makkelijk weg is mijn gevoel. ASML heeft dertig jaar lang geïnvesteerd om een techniek te ontwikkelen. Dat soort bedrijven moet je hebben. En als overheid en continent moet je je kampioenen voeden en beschermen.' Hij ziet de eerste signalen dat de verandering is ingezet. 'De EU loopt voorop met wetgeving die zelfvliegende vliegtuigjes mogelijk maakt. Dat heb ik een hele tijd niet gezien. Dus ik denk dat Europa wel doorheeft dat er iets moet veranderen. Of ze daarmee op tijd zijn weet ik niet. Wij blijven in ieder geval zoeken naar de volgende technologische doorbraak die zowel de wereld verandert, als aantrekkelijk rendement kan opleveren voor onze participanten. Dergelijke bedrijven zijn daarvoor essentieel. Wie vandaag wil meedoen aan de techniek van morgen, vindt bij ons de plek waar visie en rendement elkaar ontmoeten.'



Bij Gini belegt u vandaag al in de toekomst. Meer weten over de fondsen van Gini Capital? Scan de QR-code.

**Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.
Geen vergunning- en prospectusplicht voor deze activiteit.**



U hoort goed, maar u verstaat slecht?

De beschadiging van haarcellen in het binnenoor maakt dat gesprekken niet goed zijn te verstaan. Deze baanbrekende Zwitserse innovatie lost dit probleem doeltreffend op.

Dagelijks merken veel mensen dat ze moeite hebben om gesprekken te volgen. Ze horen de spreker wel, maar verstaan niet goed wat er gezegd wordt. De oorzaak is vaak een beschadiging in het binnenoor. Hierbij maken omgevingsgeluiden, slechte akoestiek, onduidelijke sprekers en achtergrondmuziek het verstaan extra lastig.

Beschadiging binnenoor

Haarcellen in het binnenoor zorgen voor aanpassingen in het geluid. Als deze cellen beschadigd zijn, hoort u zachte geluiden nog zachter en harde geluiden lijken juist harder! Door hinderlijke omgevingsgeluiden zijn gesprekken dan niet goed te verstaan. De revolutionaire hoortoestellen van AudioNova lossen dit probleem doeltreffend op.

Optimale compensatie

De AudioNova S9 hoortoestellen herkennen en analyseren geluiden razendsnel en zeer nauwkeurig. Dit maakt het mogelijk om exact de juiste versterking te geven die nodig is voor optimale compensatie van de beschadiging in het binnenoor. Horen wordt weer verstaan.

Sublieme geluidskwaliteit

De speciaal in Zwitserland ontwikkelde AudioNova S9 toestellen zijn voorzien van de meest geavanceerde technologie. Hierdoor is het geluid van een ongeëvenaarde kwaliteit. Het geluids-spectrum is zeer breed. Hier komt bij dat de krachtige luidspreker zeer dicht bij het trommelvlies zit. Dit zorgt voor een optimale geluids-

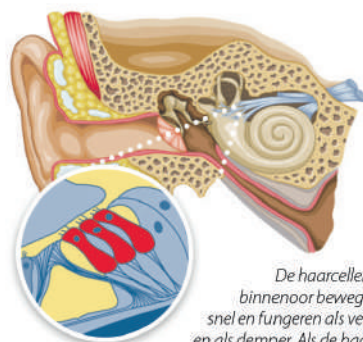
overdracht en een ultieme hoorervaring. Zo geniet u weer van alle gesprekken! Bovendien zorgt het unieke zachte materiaal voor een hoog draagcomfort. U merkt nauwelijks dat u een hoortoestel draagt.

Testpersonen gezocht!

De AudioNova S9 is in Nederland uitsluitend verkrijgbaar bij Schoonenberg. Voor dit revolutionaire hoortoestel zoeken wij testpersonen. Herkent u de beschreven situatie, wilt u weer goed horen en deze nieuwe technologie in de praktijk testen? Dan nodigen we u uit voor ons onderzoek. U kunt dan de AudioNova toestellen 2 weken gratis en vrijblijvend uitproberen in verschillende luistersituaties. Het onderzoek sluiten we af met een kort interview. Hierin vragen we u naar uw bevindingen.

Bent u geïnteresseerd?

Meldt u zich dan aan als testpersoon vóór 24 december. Ga naar www.schoonenberg.nl/aanmelden of bel 088 932 43 54. Deelname is gratis en geheel vrijblijvend! Ontdek zelf welke grote voordelen de nieuwe AudioNova S9 voor u heeft. Meld u vandaag nog aan!



De haarcellen in het binnenoor bewegen heel snel en fungeren als versterker en als demper. Als de haarcellen beschadigd zijn, wordt spraak niet voldoende meer versterkt en hinderlijk lawaai niet meer gedempt.



Meld u nu aan!

Gratis en vrijblijvend
www.schoonenberg.nl/aanmelden of
088 932 43 54

"Ik merkte dat ik gesprekken niet goed meer kon volgen. Heel vervelend. Dankzij Schoonenberg kan ik weer volop genieten. Ik adviseer iedereen om mee te doen aan de test en het verschil zelf te ervaren!"