



NEDERLAND VAN MORGEN

Een toekomstbestendig Nederland vraagt om duidelijke keuzes en samenwerking

Op Prinsjesdag presenteert het kabinet zijn plannen voor 2027. Deze editie laat zien hoe Nederland met innovatie, samenwerking en gerichte investeringen werkt aan toekomstbestendige zorg, energiezekerheid en voldoende schoon drinkwater voor huishoudens, landbouw en industrie.

Op 15 september opent het nieuwe politieke jaar. In de Miljoenennota en Rijksbegroting staan de prioriteiten van het kabinet voor de komende jaren en welke middelen daarvoor beschikbaar zijn. Het zijn keuzes die met elkaar samenhangen. De zorgvraag stijgt en zorgprofessionals staan onder druk. Om de zorg te ontlasten moeten nieuwe behandelingen en hulpmiddelen sneller hun weg naar de praktijk vinden en vragen preventie en vitaliteit onverminderd aandacht. In deze editie laten organisaties zien hoe onderzoek, technologie en samenwerking bijdragen aan vooruitgang van diagnostiek en geneesmiddelenontwikkeling tot zorgondersteuning. De energietransitie en energiezekerheid is een ander thema dat hoog op de agenda staat. Bedrijven kiezen voor energieopslag als een van de oplossingen om de problemen op het stroomnet te omzeilen. Ook water verdient een plaats in de toekomstvisie van het kabinet. Net als netcongestie

bedreigt watercongestie de groeiambities, als straks onvoldoende watercapaciteit beschikbaar is om woningen en bedrijven aan te sluiten. Groei, droogte, vervuiling en klimaatverandering vergroten de druk op drinkwater, proceswater en watersystemen. Dat vraagt om waterbesparing, hergebruik, zuivering en samenwerking tussen overheden, kennisinstellingen en bedrijven niet alleen tijdens droogte, maar structureel en vanaf het begin van ruimtelijke plannen. Oplossingen zijn er al; de uitdaging zit in toepassing, financiering en opschaling. Aqua Nederland brengt de nationale waterketen samen: op 16, 17 en 18 maart 2027 ontmoeten waterprofessionals, kennispartners en technologieaanbieders elkaar in Gorinchem om kennis te delen en oplossingen te brengen.



Lees het gehele dossier op onze website. Scan de QR-code.

ADVERTORIAL

‘Nederland is de koploper in innovatieve watertechnologie’

Langere droge periodes, zoals deze zomer, zorgen ervoor dat het aanbod van zoetwater afneemt, terwijl de vraag groot is. Tegelijkertijd staat de waterkwaliteit onder druk. Nederland beschikt over veel kennis en technologie om daar iets aan te doen.

‘De nieuwe uitdaging is dat we steeds vaker niet de juiste hoeveelheid water van de juiste kwaliteit op het juiste moment en op de juiste plek hebben. Het risico is dat er een moment komt dat de overheid moet besluiten dat de kraan naar de industrie tijdelijk wordt dichtgedraaid,’ vertelt directeur-bestuurder Ronald Wielinga van de Water Alliance. Door toenemende vraag is alleen al voor drinkwater in 2030 ongeveer 100 miljoen kubieke meter extra productiecapaciteit nodig. Als we niets doen, kan waterbeschikbaarheid net als netcongestie een rem worden op economische ontwikkeling.

Onder andere verzilting, PFAS en medicijnresten in het water zet onze waterbronnen onder druk en vragen om steeds geavanceerdere zuivering. Tegelijkertijd gebruiken we nog vaak hoogwaardig drink- of grondwater voor toepassingen waarvoor dat niet noodzakelijk is. Het vraagt om een nieuwe focus, stelt Wielinga. ‘We moeten niet alleen wereldberoemd zijn om hoe we ons beschermen tegen water, maar ook om hoe slim we mét water omgaan: water vasthouden, minder gebruiken, opnieuw gebruiken en alternatieve bronnen benutten. De kennis en technologie daarvoor hebben we in Nederland in belangrijke mate al in huis. De grote uitdaging is nu om die technologie sneller toe te passen en op te schalen.’ Hij wijst op de enorme potentie. ‘Als we dat in Nederland goed doen, creëren we oplossingen die ook internationaal van grote waarde zijn.’

03

Druk op de zorg vraagt om innovatieve oplossingen



06

Bedrijven regelen steeds meer hun eigen energiezekerheid



Ronald Wielinga

Meer informatie? Scan de QR-code.

wateralliance
connecting business creating impact

NEDERLAND

AQUA

DE TOEKOMST VAN WATER MANAGEMENT

16, 17 & 18 MAART 2027

EVENEMENTENHAL GORINCHEM

DRINK WATER

PROCES WATER

AFVAL WATER

STEDELIJK WATER & RIOOLBEHEER

BEKIJK DE NIEUWSTE INNOVATIES

SCAN DE QR-CODE

WWW.AQUANEDERLAND.NL

by EASYFAIRS

Van veelbelovende uitvinding naar passende zorg: innovatie moet sneller landen in de dagelijkse zorgpraktijk

Nieuwe kennis en slimme hulpmiddelen kunnen de zorg duurzaam ontlasten. Dat lukt echter alleen als organisaties bewezen oplossingen gezamenlijk invoeren en opschalen.

De zorgvraag groeit, terwijl personeel, tijd en financiële middelen schaarser worden. Dat vergroot de noodzaak om zorg anders te organiseren. Wetenschappelijk onderzoek, medische technologie en hulpmiddelen bieden kansen, maar hun waarde ontstaat pas zodra mensen ze daadwerkelijk kunnen gebruiken.

Veel innovaties blijven echter steken in een proefproject of bereiken slechts één organisatie. Health Valley wil die kloof tussen ontwikkeling en dagelijkse praktijk verkleinen. Het Oost-Nederlandse innovatienetwerk verbindt zorg- en welzijnsorganisaties met ondernemers, kennisinstellingen, overheden en financiers, zodat bewezen toepassingen sneller worden geïmplementeerd en op grotere schaal beschikbaar komen.

INNOVATIE TELT PAS ALS PATIËNTEN ER ECHT VAN PROFITEREN

Regionale samenwerking is volgens Health Valley essentieel voor landelijke opschaling van innovaties. Het Health Valley Event brengt innovatie, praktijk en beleid samen, en het bijbehorende manifest laat zien hoe regionale samenwerking vooruitgang kan aanjagen: zeven regionale innovatie-ecosystemen werken samen aan snellere toepassing van mensgerichte technologie en sociale innovatie.

Praktijkvraag als vertrekpunt

Ook de Nederlandse Zorgautoriteit benadrukt dat innovatie geen doel op zichzelf is. Passende zorg moet volgens de NZa waarde toevoegen aan de gezondheid en het functioneren van patiënten en cliënten, tegen een redelijke prijs. Vernieuwing telt wanneer zij de kwaliteit verbetert, zorg efficiënter maakt of professionals ontlast.

Dat kan digitale zorg zijn, maar ook betere samenwerking, zorg dichterbij huis of een hulpmiddel dat iemand zelfstandiger maakt. Steeds moet de praktijkvraag het vertrekpunt zijn. Door gebruikers en zorgprofessionals vroeg te betrekken, resultaten te onderzoeken en succesvolle oplossingen breed toe te passen, ontstaat een zorgsysteem waarin innovatie niet blijft steken in beloftes, maar aantoonbaar bijdraagt aan toegankelijke, betaalbare en mensgerichte zorg.

AAN HET WOORD

NLO helpt onderzoekers en (toekomstige) ondernemers bij het ontwikkelen van een IP-strategie (bescherming intellectuele eigendom), die optimaal bijdraagt aan groei en verdere innovatie. Het maken van keuzes hoort daar ook bij: waarin investeer je verder en wat bescherm je? Willemijn Gommans, octrooigemachtigde en partner bij NLO, kijkt dan eerst naar wat de essentie van een bedrijf is. 'Waar is het bedrijf op gericht, en welke kant willen ze op? Vaak zijn bedrijven opgericht vanuit een bepaalde innovatieve ontwikkeling. Dat unieke, dat dien je te beschermen.'

Kennis van de technologie, de markt en je concurrenten vormt een goede basis. Vanuit daar wordt duidelijk welke IP-strategie het beste bij een bedrijf past. 'Als die strategie sterk is, wordt het interessant voor investeerders.' Gommans merkt dat universiteiten daarmee kunnen worstelen. 'Universiteiten zijn een bron van innovatie. Veel wetenschappers voelen de druk dat ze moeten publiceren, voor hen staat kennis delen centraal. In deze haast wordt octrooibeschermt soms vergeten. Dat is zonde, want zonder octrooibeschermt haken nieuwe investeerders vaak af.' Het is belangrijk om daarbij stil te staan, aldus de octrooigemachtigde. Is de aanvraag ingediend, dan kun je deze kennis daarna gewoon delen volgens Gommans. Of een octrooi moet worden aangevraagd en hoe je dat het beste aanpakt, is lang niet altijd vanzelfsprekend. 'Bij NLO helpen we je daar graag bij.'

Topic Media Agency B.V. Wibautstraat 200, 1091 GS Amsterdam | www.topicmedia.nl | Info@topicmedia.nl | **Mediaconsultant** Jordan van Minde | **Redactie** Paul Poley | **Artdirectie en vormgeving** Samantha Bronkhorst | **Druk** DPG Media | Deze bijlage valt niet onder verantwoordelijkheid van de hoofdredactie van Trouw.

ADVERTORIAL

Hoe NLO een bijdrage levert aan de wetenschap

Biotechnologie speelt een steeds belangrijkere rol bij het oplossen van maatschappelijke uitdagingen. Nieuwe geneesmiddelen, innovatieve diagnostiek en oplossingen voor voedsel- en klimaatvraagstukken ontstaan vaak uit baanbrekend wetenschappelijk onderzoek. Het is belangrijk om die uitvindingen veilig te stellen, aldus Willemijn Gommans, octrooigemachtigde en partner bij NLO.

Het moment waarop een octrooi wordt aangevraagd, is belangrijk, weet Gommans. 'Je moet de techniek door en door begrijpen om de uitvinding zo goed mogelijk te kunnen beschermen. Voor klanten staat er vaak veel op het spel, omdat hun innovatie een belangrijk onderdeel van het bedrijf is. Als het lukt om een sterke octrooibeschermt te krijgen voor een uitvinding, of een octrooi van een klant succesvol te verdedigen, geeft dat veel voldoening.'

De ontwikkeling van een nieuw geneesmiddel, duurzame productiemethode of andere biotechnologische toepassing vraagt vaak jaren van onderzoek en aanzienlijke investeringen voordat deze de markt bereikt. 'Als je je uitvinding niet beschermt door het indienen van een octrooiaanvraag, is iedereen vrij om te doen waar jij jarenlang onderzoek naar hebt gedaan. Dat zou een rem zetten op nieuwe investeringen en de verdere ontwikkeling', legt Gommans uit.

'IEDEREEN IN ONS TEAM HEEFT EEN STEVIGE WETENSCHAPPELIJKE ACHTERGROND. WE SNAPPEN WAAR JE VANDAAN KOMT'

Een sterke octrooipositie geeft investeerders vertrouwen dat een bedrijf over unieke technologie beschikt en een solide positie in de markt kan opbouwen. Daarmee vormen octrooien een belangrijke basis voor startups. Voor universiteiten en onderzoekers bestaat daarbij een belangrijk spanningsveld. Enerzijds is het snel delen van wetenschappelijke kennis via publicaties belangrijk voor

de vooruitgang van de wetenschap; anderzijds is het essentieel om een uitvinding tijdig te beschermen, zodat deze kan worden doorontwikkeld tot een toepassing die waarde creëert. Dit vraagt om inzicht in zowel de academische wereld als de praktijk van ondernemerschap en valorisatie.

Het doel is om de juiste balans te vinden: kennis zo snel mogelijk te delen, terwijl de kerntechnologie eerst voldoende wordt beschermt om verdere innovatie, investering en maatschappelijke toepassing mogelijk te maken. NLO kan daarbij helpen. 'Iedereen die bij ons werkt, heeft een stevige wetenschappelijke achtergrond. We snappen waar je vandaan komt', legt Gommans uit. Volgens Gommans heeft NLO veel specialisaties. 'Ik geef zelf leiding aan het biotechnologie team, maar we hebben ook teams gespecialiseerd in chemie, werktuigbouw, farma, digitale technologie en meer. We helpen elkaar waar nodig, want een uitvinding bevindt zich regelmatig op het snijvlak van verschillende specialisaties. Hierdoor worden onze klanten op de beste manier geholpen.'



Willemijn Gommans



Meer informatie?
Scan de QR-code.



Zo pakken Medux, HartingBank en Medipoint de druk op de zorg aan: ‘Hulpmiddelen werken ook preventief’

De groeiende druk op de zorg vraagt om innovatieve oplossingen en intensieve samenwerking tussen zorgorganisaties, gemeenten en zorgprofessionals. Met haar merken HartingBank en Medipoint draagt Medux bij aan toegankelijke en toekomstbestendige zorg, door het aanbieden van passende hulpmiddelen.



René Martens



Baukje Warmink



Wytze Numan

René Martens, CCO bij Medux, is veertien jaar oud als hij door een dwarslaesie in een rolstoel belandt. Hij weet daardoor als geen ander hoe belangrijk betaalbare en toegankelijke zorg is voor iedereen die een hulpmiddel nodig heeft. ‘Wij zijn actief binnen alle wettelijke financieringsstromen in de hulpmiddelenzorg en zijn een belangrijke verbindende schakel in het zorglandschap’, zo legt hij uit. ‘Met onder meer HartingBank en Medipoint voorzien wij heel Nederland van hulpmiddelen.’

Waar HartingBank zorgorganisaties ondersteunt met hulpmiddelen, diensten en advies om de zorg efficiënter en toekomstgerichter in te richten, richt Medipoint zich op het ondersteunen van mensen in het dagelijks leven, zodat zij comfortabel en zelfstandig thuis kunnen blijven wonen.

‘WE DELEN KENNIS VIA TRAININGEN. ZO WEET IEDEREEN HOE DE HULPMIDDELEN OP DE JUISTE MANIER MOETEN WORDEN GEBRUIKT’

Als relatiebeheerder bij Medipoint ziet Baukje Warmink dagelijks hoe hulpmiddelen bijdragen aan een betere levenskwaliteit en meer zelfredzaamheid. ‘Mensen krijgen de regie weer in handen. Stel je voor: je kan door een ongeval tijdelijk niet meer naar het toilet lopen. Dan is het heel fijn als er een posttoel naast je bed staat. Hulpmiddelen kunnen ook preventief werken, zoals een wandbeugel of anti-slipmat in de badkamer. Het hoeft echt geen toeters en bellen te hebben, een simpele oplossing kan de zelfredzaamheid al enorm versterken en de levenskwaliteit verbeteren.’ Warmink ziet daarbij ook een belangrijke rol voor zorgprofessionals die bij mensen thuis komen. ‘Met de juiste hulpmiddelen kunnen zij zorg veiliger en minder belastend verlenen. Juist nu mensen langer thuis wonen en de zorgvraag complexer wordt, maakt dat een groot verschil.’ Ze tipt de adviserende rol van de site van Medipoint: ‘Als je bij ons wat bestelt, krijg je in beeld wat de

meeste mensen erbij bestellen. Dat bespaart zorgprofessionals en mantelzorgers heel veel tijd.’ Goede hulpmiddelen dragen daarnaast ook bij aan het verlagen van de druk op de zorg. ‘Zo kunnen zorgprofessionals dankzij de juiste hulpmiddelen sommige zorghandelingen in hun eentje uitvoeren in plaats van met anderen, aldus Wytze Numan, accountmanager bij HartingBank. ‘Door onze unieke scan, gebaseerd op data van vele zorgorganisaties, zien wij welke hulpmiddelen waar nodig zijn en hoeveel er nodig zijn. Voordat we de voorzieningen leveren, weten we exact waar ze moeten staan en adviseren we de klant. Daarnaast delen we kennis via trainingen. Zo weet iedereen hoe de hulpmiddelen op de juiste manier moeten worden gebruikt. Als landelijke organisatie beschikken we over veel data. Daardoor hebben we goed inzicht in hoe hulpmiddelen worden ingezet en waar verbeteringen mogelijk zijn’, gaat Numan verder. Die data halen zij uit onderhoudsrondes, waardoor HartingBank op de hoogte is van de meest voorkomende defecten. ‘Die bespreken we met de fabrikanten en onze leveranciers. Op deze manier kunnen we langdurig samenwerken en beperken we de ritjes van onze monteurs zo veel mogelijk. We hebben allemaal baat bij hulpmiddelen die lang meegaan.’

Circulaire productontwikkeling

Duurzaamheid is een integraal onderdeel van de strategie van Medux en haar merken HartingBank en Medipoint. Zo zet de organisatie sterk in op circulariteit. Meer dan 90% van de hulpmiddelen wordt opnieuw ingezet, waardoor grondstofgebruik en CO₂-uitstoot aanzienlijk worden beperkt. Daarnaast wordt er samengewerkt met fabrikanten aan levensduurverlenging, hergebruik van onderdelen en circulaire productontwikkeling. ‘Wij zien dat tilbanden vaak worden vervangen’, geeft CCO René Martens als voorbeeld. ‘Samen met de fabrikanten zorgen we ervoor dat die circulair worden geproduceerd en, wanneer ze niet meer worden hergebruikt, weer worden gebruikt voor andere producten.’

Numan hoopt namens HartingBank in de toekomst

nog duurzamer te gaan werken. ‘We verrichten al beduidend minder reparaties, maar we willen dat aantal nog meer naar beneden krijgen; dat is goed voor het milieu en voor de kosten van de zorgorganisaties, onze klanten. We willen nog nauwer samenwerken met onze klanten.’ Warmink hoopt die adviserende rol vanwege de vergrijzing ook te gaan uitbreiden: ‘De druk op de zorg neemt toe en door de vergrijzing is er minder ruimte in zorginstellingen. Wij kunnen die verminderen door mantelzorgers nog meer te begeleiden.’ De toekomst van de zorg ligt volgens Martens niet alleen in het leveren van meer zorg, maar ook in het slimmer organiseren ervan: ‘Zo heb je nu zelfrijdende tilliften en matrassen die zelf draaien om doorligplekken te voorkomen. Dat scheelt inzet van zorgprofessionals.’ Uiteindelijk draait het om hetzelfde doel: mensen laten meedoen, zorgprofessionals en mantelzorgers ondersteunen en de zorg toegankelijk en betaalbaar houden voor de toekomst.

Zelfredzaamheid

Iedereen verdient de kans om zo zelfstandig mogelijk te leven. Daarom zetten de merken van Medux zich dagelijks in om mensen te ondersteunen met hulpmiddelen. Niet alleen als onderdeel van de zorg, maar juist om de zelfredzaamheid te versterken. Want echte impact maak je als mensen meer de regie kunnen nemen over hun eigen leven.

HartingBank werkt momenteel voor meer dan 780 organisaties zoals verpleeghuizen, gehandicaptenorganisaties en ziekenhuizen. Maar ook voor revalidatiecentra en scholen. Zij werken samen met zorgprofessionals en denken mee over de gehele dienstverlening rondom zorghulpmiddelen. Samen met de (zorg)professionals kiezen zij de beste oplossingen voor de zorgorganisatie en haar cliënten.

Heb je thuis een hulpmiddel nodig door een operatie, blessure, ziekte of een verandering in je dagelijks leven? Bij Medipoint kun je terecht voor advies, het lenen, huren of kopen van zorghulpmiddelen. Van een tijdelijke oplossing tot ondersteuning voor de lange termijn. Alles om zo lang mogelijk zelfstandig en mobiel te kunnen blijven.



Meer weten over hulpmiddelen om langer thuis te kunnen blijven wonen? Scan de QR-code of ga naar medipoint.nl/trouw1

medipoint **HartingBank.**

onderdeel van medux



Voorkomen begint vóór de zorg

Nederland is goed in het behandelen van ziekte. Maar door vergrijzing, personeelstekorten en een groeiend aantal chronische aandoeningen staat de zorg onder druk. Daarom moeten we eerder handelen. Niet door iedereen meer te testen, maar door beschikbare kennis slimmer te gebruiken en gezondheidsrisico's eerder te herkennen.

Nederland beschikt over hoogwaardige medische kennis, diagnostiek en steeds betere behandelingen. Wie ziek wordt, kan rekenen op goede zorg. Tegelijkertijd is ons zorgstelsel vooral ingericht op het moment dat iemand al klachten heeft of patiënt is geworden.

Bestaande zorg efficiënter organiseren is onvoldoende. De vraag is ook welke ziekte we kunnen voorkomen, uitstellen of in ernst beperken.

Bij diabetes type 2, hart- en vaatziekten en chronische nierschade ontwikkelen risico's zich vaak jarenlang voordat ernstige klachten ontstaan. We weten steeds beter welke factoren een rol spelen en bij wie risico's verhoogd zijn. Die kennis schept verantwoordelijkheid. Als we eerder kunnen herkennen dat iemand risico loopt en daar iets aan kunnen doen, waarom wachten tot diegene ziek wordt?

Niet meer meten, maar gericht handelen

Ons zorgstelsel is gebouwd rond ziekte. Financiering, organisaties en informatiesystemen zijn vooral ingericht op behandeling. Preventie kan niet simpelweg als extra taak bij huisartsen en andere zorgprofessionals worden neergelegd. Hun werkdruk is al hoog.

Technologie en diagnostiek bieden niet automatisch de oplossing. Meer meten kan leiden tot vervolgonderzoek, onzekerheid en uiteindelijk meer zorg. Niet iedere afwijking is medisch relevant en niet ieder verhoogd risico vraagt om ingrijpen.

Voor een diagnostische organisatie als Unilabs is dat een belangrijk uitgangspunt. Preventie mag geen synoniem zijn voor meer testen. De eerste vraag is welk gezondheidsrisico we willen herkennen of beïnvloeden. Daarna volgt de vraag voor wie aanvullende diagnostiek relevant is en wat met de mogelijke uitkomst kan worden gedaan. Pas dan krijgt diagnostiek betekenis.

Preventie draait daarom om tijdige diagnostiek: niet zoveel of zo vroeg mogelijk meten, maar gericht meten wanneer de uitkomst daadwerkelijk iets kan veranderen en de informatie kan verbinden aan passende actie.

De mens achter de uitslag

Een laboratoriumwaarde vertelt nooit het hele verhaal. Twee mensen van dezelfde leeftijd kunnen vergelijkbare uitslagen hebben en toch een ander



**Claudia Pronk,
Medisch Directeur
bij Unilabs**

gezondheidsrisico lopen. Familiale belasting, medicijngebruik en leefstijl spelen mee. Ook inkomen, opleiding, woonomgeving en gezondheidsvaardigheden bepalen hoeveel mogelijkheden iemand heeft om gezondheidsadvies op te volgen.

Daarom blijft de relatie tussen mensen en hun zorgverleners essentieel.

Technologie kan patronen herkennen en informatie combineren, maar moet zorgprofessionals ondersteunen bij betere beslissingen.

Gezondheidsklachten ontstaan bovendien voor een belangrijk deel buiten het ziekenhuis, laboratorium of de huisartsenpraktijk. Voeding, beweging, slaap, roken en stress hebben invloed, net als werk, inkomen en leefomgeving.

Preventie is daarmee een gedeelde verantwoordelijkheid. Burgers hebben invloed op hun gezondheid, maar niet iedereen heeft dezelfde mogelijkheden om gezond te leven. Werkgevers, gemeenten, onderwijs, bedrijven en overheid hebben daarom eveneens een rol.

NIET MÉÉR METEN, MAAR GEZONDHEIDSRISICO'S EERDER EN SLIMMER HERKENNEN

Een preventiemodel dat vooral hoogopgeleide, digitaal vaardige en financieel draagkrachtige mensen bereikt, kan gezondheidsverschillen vergroten. De uitdaging is juist die mensen te bereiken bij wie gezondheidsrisico's zich opstapelen en die minder mogelijkheden hebben daar zelfstandig iets aan te veranderen.

Van uitslag naar handelingsperspectief

Unilabs kijkt daarom naar een bredere rol voor diagnostiek. Die hoeft niet te eindigen bij het betrouwbaar rapporteren van een laboratoriumuitslag. Bestaande informatie kan slimmer worden benut.

Een sterk verhoogd LDL-cholesterol kan aanleiding zijn om te beoordelen of verder onderzoek naar familiale hypercholesterolemie zinvol is. De uitslag stelt zelf geen diagnose, maar kan helpen een relevant risico eerder te herkennen.

Bij anemiediagnostiek kan Clinical Decision Support laboratoriumuitslagen in samenhang interpreteren en zorgprofessionals ondersteunen bij een passende vervolgstap. Met LifeCode onderzoekt Unilabs daarnaast hoe persoonlijke gezondheidsinformatie kan worden geduid, geprioriteerd en verbonden aan een concreet handelingsperspectief. Niet de hoeveelheid data staat centraal, maar welke informatie relevant is en wat iemand ermee kan doen.

Het doel is niet meer diagnostiek produceren. Het gaat erom diagnostische kennis beter te verbinden aan beslissingen die daadwerkelijk gezondheidswinst kunnen opleveren.

Een gezamenlijke opdracht

De omslag naar preventie is niet eenvoudig. De zorg kampt met personeelstekorten, data zijn versnipperd en financiering volgt nog grotendeels ziekte en verichtingen. Tegelijk vragen vroegsignalering en het gebruik van gezondheidsdata om zorgvuldige keuzes rond privacy, overdiagnostiek en medicalisering.

Dat betekent niet dat we moeten wachten op het perfecte preventiemodel. We kunnen beginnen met goed onderbouwde toepassingen waarbij duidelijk is welk risico we willen beïnvloeden, wie profiteert en welke actie aan een uitkomst kan worden gekoppeld.

Vervolgens moeten we meten of die aanpak daadwerkelijk gezondheidswinst oplevert. Wat werkt, kan worden uitgebreid. Wat onvoldoende waarde toevoegt, moeten we durven stoppen.

Nederland heeft bewezen mensen uitstekend te kunnen helpen wanneer zij ziek worden. De volgende maatschappelijke opdracht is beschikbare kennis ook te gebruiken om mensen langer gezond te houden.

We weten nog niet precies hoe dat systeem eruit moet zien. Maar in Nederland weten we genoeg om niet altijd te wachten tot iemand patiënt wordt voordat we in actie komen.

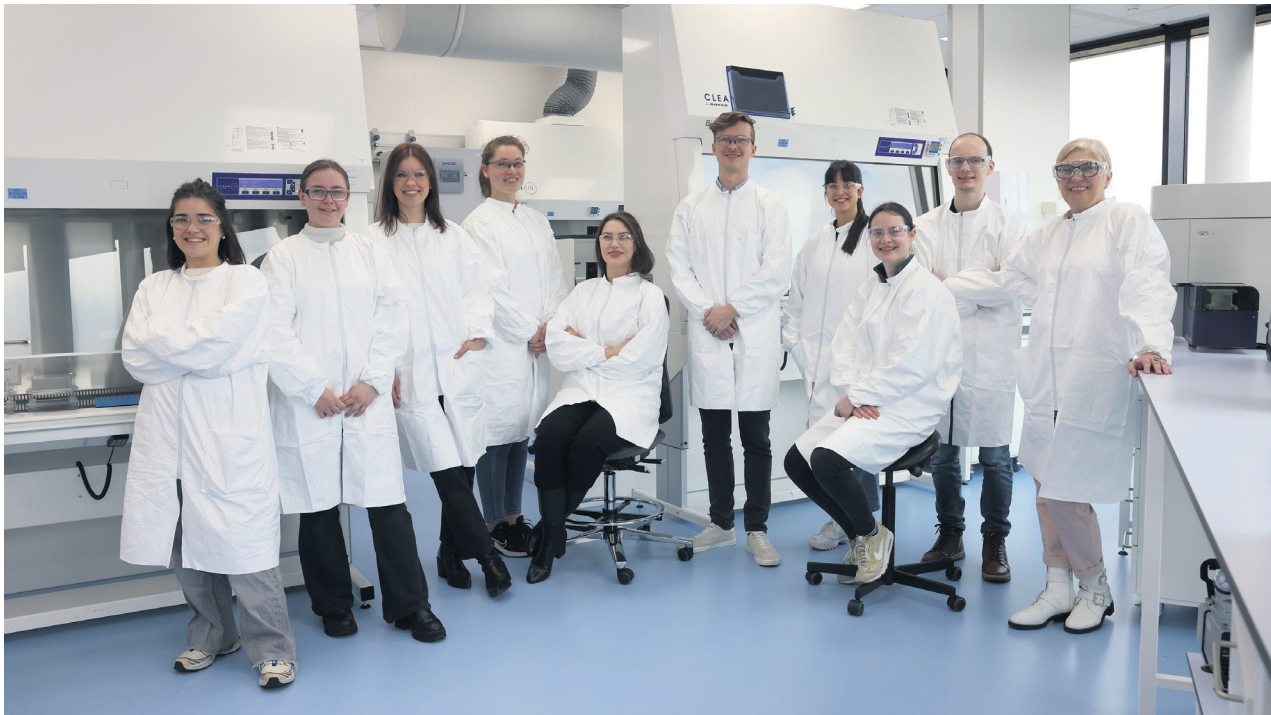


Meer informatie?
Scan de QR-code.



De politiek is aan zet

Kiest Nederland voor medische biotech innovaties?



onderzoeksinstituut WifOr (2026) laat zien dat elke euro geïnvesteerd in geneesmiddelen in Nederland €10,50 oplevert. Erik Holl: 'De politiek is aan zet. Innovatieve geneesmiddelen worden nog te vaak gezien als kostenpost, terwijl het investeringen in een gezonde samenleving en in onze toekomstige welvaart zijn. Momenteel wordt er maar 5 procent van het totale zorgbudget uitgegeven aan geneesmiddelen, daar is absoluut ruimte voor groei. Dat vraagt wel om keuzes.'

POLITIEKE KEUZES ZIJN NODIG OM ONZE STERKE POSITIE IN MEDISCHE BIOTECH TE VERZILVEREN

De meerwaarde van het investeren in innovatieve geneesmiddelen is duidelijk. Dankzij nieuwe, innovatieve behandelingen worden beroertes en hartaanvallen voorkomen, leven mensen met veel oncologische aandoeningen aanzienlijk langer en is een chronische aandoening als de ziekte van Crohn veel beter onder controle. Dankzij deze doorbraken leven mensen langer en gezonder, en behalve goed nieuws voor de patiënt, is dat goed nieuws voor de maatschappij en de economie.

Nederland heeft alles in huis om een internationale koploper in medische biotechnologie te zijn, met positieve gevolgen voor gezondheidszorg, economie en de maatschappij als geheel. Toch wordt ons land steeds minder aantrekkelijk voor klinisch onderzoek. Wat is er aan de hand? En belangrijker, kunnen we het tij nog keren?

We praten erover met Erik Holl, Vice President Government Affairs & Policy EMEA bij Johnson & Johnson Innovative Medicine en tot voor kort algemeen directeur van de Nederlandse tak van dit farmaceutisch bedrijf.

Holl: 'Historisch gezien was Europa de apotheek van de wereld. Maar de verhoudingen veranderen in rap tempo. Nog steeds zijn er Europese landen die aantrekkelijk willen zijn voor geneesmiddelenbedrijven en hun activiteiten. Dat geldt ook voor Nederland. Daarbij speelt het hebben van de juiste mensen, de aanwezigheid van talent, een cruciale rol. Net zoals infrastructuur: niet alleen qua ligging, maar denk ook aan een sterk netwerk van (academische) ziekenhuizen en onderzoekers en innovatieve ecosystemen. Tot slot is politieke stabiliteit en voorspelbaar overheidsbeleid een essentiële randvoorwaarde.'

blijft Nederland steken op iets meer dan 1 procent. Daarmee laten we zowel op het gebied van gezondheid als welvaart kansen liggen. Het rapport Wennink is hier ook zeer uitgesproken over: deze industrie zou een van de hoogste prioriteiten moeten krijgen om onze economie en welvaart te laten groeien.'

Allang vijf voor twaalf geweest

Op dit moment is ons land op het gebied van kwaliteit niet meer zo veel beter dan de rest, tegelijkertijd is het uitvoeren van klinisch onderzoek in Nederland relatief duur geworden en duurt het erg lang voordat nieuwe, innovatieve behandelingen beschikbaar zijn voor patiënten, als ze het überhaupt halen.

Erik Holl: 'Het kostenplaatje en het tijdspad maken het minder aantrekkelijk om in Nederland onderzoek uit te laten voeren, vooral als er in andere landen op vergelijkbaar hoog niveau wordt gewerkt. Het aantal klinische onderzoeken dat in Nederland wordt uitgevoerd is de laatste vijf jaar met maar liefst 40 procent gedaald. En de gemiddelde wachttijd voor toegang tot bijvoorbeeld nieuwe kankerbehandelingen is tussen 2021 en 2025 opgelopen naar meer dan vijfhonderd dagen. Dat zijn zorgwekkende ontwikkelingen. Het is allang vijf voor twaalf geweest, het is inmiddels vijf voor half een.'

Politiek aan zet

De discussie in Nederland gaat vaak over wat innovatie kost. De vraag die steeds relevanter wordt is wat het Nederland kost als we onvoldoende blijven investeren in innovatie. Een recent onderzoek van



Erik Holl

Onderzoek in Nederland

Erik Holl: 'Publiek-private samenwerkingen zorgen al jaren voor grote doorbraken in de zorg. Dat betekent in de praktijk dat we veel optrekken met patiëntenverenigingen en artsen, maar we hebben ook te maken met investeerders. We zouden als bedrijf meer kunnen investeren in onderzoek in

Nederland dan we nu doen, als de politiek het doen van onderzoek hier aantrekkelijker maakt.' Eén van de belangrijke factoren is markttoegang ná het onderzoek. Nu komen sommige geneesmiddelen, zelfs als die samen met Nederlandse artsen in Nederlandse ziekenhuizen worden ontwikkeld, hier steeds vaker niet op de markt, omdat de onderhandelingen met de overheid stuklopen.

ALS NEDERLAND KIEST VOOR MEDISCHE BIOTECH, MOET DE POLITIEK IN ACTIE KOMEN

Grote toegevoegde waarde

Uit recent wereldwijd onderzoek van KPMG (2026) blijkt dat Nederland, net zoals vorig jaar, wereldwijd op de zesde plaats staat als het gaat om aantrekkelijkheid voor innovatieve geneesmiddelenbedrijven. Dat klinkt best aardig, maar hier geldt: 'stilstand is achteruitgang'. Erik Holl: 'Het is een enorm kennisintensieve sector, met veel grote investeringen en een hoge toegevoegde waarde. Niet zo vreemd dus dat veel landen daarin willen groeien. Nederland heeft vanuit het verleden een goede basis, maar loopt nu duidelijk achter. Waar België ongeveer 2,7 procent van het bruto binnenlands product verdient met medische biotech en Zwitserland zelfs 5 procent,

Sterke positie binnen Life Sciences en Health

Nederland heeft door de jaren heen internationaal een sterke positie opgebouwd binnen Life Sciences & Health. Een ecosysteem zoals het Leiden Bio Science Park is een goed voorbeeld van hoe bedrijfsleven, wetenschap, onderwijs en lokale overheid succesvol samen kunnen werken. De verbintenis tussen Leiden en Johnson & Johnson gaat tientallen jaren terug en het bedrijf is er inmiddels de grootste, private werkgever. In totaal werken er in Nederland voor Johnson & Johnson ruim 4.500 mensen. Zij zetten zich dagelijks in voor de innovatieve geneesmiddelen en medische technologie van morgen.



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Johnson & Johnson

Dit is een politieke reclameboodschap over beleid of maatschappelijke thema's. Meer informatie op <http://dpgmedia.nl/politiek>

Hoe ondernemers anno 2026 omgaan met de energietransitie: ‘Vroeger was er in Nederland altijd stroom, maar dat is tegenwoordig niet meer zo’

De huidige problematiek rondom de energietransitie en daarbij horende netcongestie heeft pijnlijk duidelijk gemaakt hoe afhankelijk energie is geworden van beleid en regelgeving. Gelukkig denken bedrijven steeds meer zelf na over hun eigen energiezekerheid, onafhankelijk van hoe de politiek beweegt. Is energieopslag dé oplossing?

Valkenburg Metaal en Techniek in Bodengraven heeft flink wat energie nodig om het bedrijf draaiende te houden. Ze willen eigenlijk ook door-groeien, maar krijgen al gauw meerdere brieven op de mat: ze gaan constant over het contractver-mogen heen. Netverzwaring is geen optie, omdat het stroomnet vol zit. ‘Daardoor zijn wij uitgekomen op een accusysteem van SmartGrid’, vertelt onder-nemer Richard van Valkenburg. ‘We merken er weinig van, dus het draait goed. Ondertussen zijn hier een drietal grote machines binnengekomen en alles werkt. Ja, super!’

Een tekort aan beschikbare energie, zoals ook bij Valkenburg het geval was, is helaas geen unieke situatie meer. Steeds vaker komen ondernemingen in de knel met hun energiehuishouding. Zowel de netbeheerders als de politiek weten dat er iets moet gebeuren, maar het opschalen van het net kost tijd. En een bedrijf dat nu wil doorgroeien of op zeer korte termijn wil of moet verduurzamen, kan hier echt niet op wachten.

De problematiek verschilt per bedrijf, maar in de basis loopt ondernemend Nederland nu tegen drie soorten energieproblemen aan: er is geen stroom, er is te veel of te weinig stroom, of ze kunnen echt geen seconde zonder stroom zitten. ‘Denk aan ziekenhui-zen. Of pluimveehouders: als hun ventilatie voor een langere periode uitvalt, kunnen alle kippen bezwij-ken’, geeft Andrew Berkhout als voorbeelden. Hij is chief commercial officer bij de Power Group, waarvan SmartGrid een onderdeel is. ‘Vroeger was er in Nederland altijd stroom, maar dat is tegenwoordig niet meer zo. Iedereen loopt tegen een van deze drie problemen op en wij hebben oplossingen voor al die problemen.’



Bart Jansen

Door hun ruime ervaring, begonnen vanuit dieselge-natoren en langzaam gegroeid naar batterij-systemen, heeft SmartGrid kennis van verschillen-de technieken in huis. En dat vertaalt zich naar hun manier van werken: ‘Voordat een bedrijf iets bij ons koopt, gaat er een heel proces aan vooraf’, legt Berkhout uit. ‘Zo gaan we eerst bij de klant langs, om te zien welke infrastructuur er al aanwezig is. Hebben ze bijvoorbeeld al zonnepanelen liggen? Hoeveel energie komt er binnen en wat wordt er verbruikt? Wanneer zijn er pieken in het verbruik of de opwek van energie? En hoe willen we onze techniek inte-greren in wat er al ligt? Dit resulteert dan altijd in een advies op maat.’

Wisselwerking met klanten

Ook nadat een systeem verkocht is, blijft SmartGrid altijd naast de klant staan. ‘Het is belangrijk dat alles wat we afzetten, blijft draaien. Dat onze klanten de investering terugverdienen en daarna nooit meer zonder stroom zitten’, vertelt Berkhout. ‘We zijn zeker niet de enige aanbieder op de markt, maar we on-derscheiden ons wel in het feit dat we full service zijn. Dat merk je ook in de wisselwerking met klanten.’

SmartGrid merkt dat bedrijven steeds actiever om zich heen kijken naar eigen oplossingen voor net-congestie. Toch heerst er soms nog twijfel, ondanks de vele subsidies vanuit zowel de landelijke als de lokale politiek, die eigen initiatief proberen te stimu-leren. Waarom juist nu investeren? Voor deze onder-

Klant over SmartGrid

Van bakkers tot bouwbedrijven: SmartGrid levert stroom aan iedere ondernemer die dat nodig heeft. Zo ook aan Pluimvee Ankehaar in Zuid-velde. ‘Wij kregen op een gegeven moment de opmerking van Enexis dat wij over onze gecon-tracteerd hoeveelheid stroom heen gingen’, vertelt eigenaar Bart Jansen. ‘Ja, dan moet je wat bedenken, want wij zitten in het netcon-gestiegebied. We hebben in 2023 al geïnvesteerd in zonnepanelen, dus we hadden in principe genoeg stroom. Alleen niet op het juiste moment. Dus dan moet je kiezen voor opslag, en dat heb-ben wij gedaan.’

Samen met SmartGrid heeft de pluimveehouder een oplossing gevonden. ‘De installatie draait nog niet zo lang, maar de eerste volle maand kreeg ik een bedrag van ongeveer €200 terug, terwijl het jaar daarvoor de stroomrekening €5000 was. Dat is natuurlijk een van de piek-maanden, maar ik verwacht tussen de vijf à zes jaar dat terug te verdienen.’ SmartGrid zal Jan-sen daar uiteraard in blijven bijstaan.

nemers heeft Richard van Valkenburg een duidelijke boodschap: ‘Ik zou tegen andere ondernemers willen zeggen: je kan wachten tot er ooit genoeg stroom is en uitrekenen wat iets kost van tevoren, maar niet wat je laat liggen. Dus ik zou zeker voor de toekomst gaan en niet wachten.’

Berkhout ziet dat dat al steeds meer gebeurt: ‘Ondanks wat er nu op Prinsjesdag wordt besloten, nemen klanten steeds meer het heft in eigen hand. Als SmartGrid zullen we hen daarin blijven onder-steunen. En dáár krijg ik nou energie van!’

‘ONDANKS WAT ER NU OP PRINSJESDAG WORDT BESLOTEN, NEMEN KLANTEN STEEDS MEER HET HEFT IN EIGEN HAND’

Iedere klant heeft iets anders nodig en daar speelt SmartGrid op verschillende manieren op in. ‘Een festival zal sneller iets bij ons huren, want zij hebben slechts tijdelijk extra stroom nodig. Of een bouw-plaats waar emissieloos moet worden gebouwd. Want, hoe laad je anders je spullen op, midden op een bouwplaats? Maar denk je bijvoorbeeld aan een modern agrarisch bedrijf met veel zonnepanelen, dan is de aanschaf van een slim vast batterijsysteem weer de beste keuze.’



Meer informatie?
Scan de QR-code.

 **SmartGrid**

Fintessa biedt een vermogensaanpak die volledig is afgestemd op de klant

Fintessa Vermogensbeheer biedt maatwerk vermogensbeheer voor particuliere vermogens vanaf € 150.000. Dat gebeurt persoonlijk, onafhankelijk en transparant. ‘We beleggen alleen in grote, beursgenoteerde ondernemingen gespreid over zoveel mogelijk sectoren,’ vertelt directeur Martine Hafkamp.

Het is een bewuste keuze, vertelt Hafkamp: ‘Het gaat erom dat we op de lange termijn een zo optimaal mogelijk resultaat voor onze cliënten behalen, om ervoor te zorgen dat ze tevreden over ons zijn. We beleggen wereldwijd. Om het risico te verkleinen, spreiden we de beleggingen over zoveel mogelijk sectoren. En binnen een sector proberen we het beste aandeel van die sector te kiezen. Of soms twee.’

Vrijheid om te handelen

Fintessa is bij de Cashcow Awards 2026 (opnieuw) uitgeroepen tot winnaar in de categorie ‘Beste Vermogensbeheerder’. Een belangrijk uitgangspunt van de vermogensaanpak van Fintessa is dat een cliënt op elk moment over zijn geld kan beschikken, vertelt Hafkamp. ‘We zetten het geld van onze cliënten niet vast. Dat is een van de belangrijkste redenen dat we geen eigen beleggingsproducten hebben en uitdrukkelijk wegblijven bij beleggingsfondsen. Wij willen niet met het geld van onze cliënten speculeren. Ons gaat het vooral om de verhandelbaarheid van aandelen én de vrijheid om te handelen. Je moet zorgen dat je voor je cliënt kunt kopen of verkopen als het een keer wat onstuimiger is.’ Die flexibiliteit is niet vanzelfsprekend. ‘Veel fondsen keren maar één keer in de maand of het kwartaal uit. Of gaan posities aan met geleend geld.’ Haar advies: ‘Hét gaat erom dat je rendement op een verantwoorde manier tot stand komt. Als er “hoge” rendementen worden beloofd, neemt een aantal mensen voetstoots aan dat het de beste keuze is. Je moet altijd begrijpen wat je doet met je geld. Over de gemiddelde aankoop van een koelkast wordt langer nagedacht en wordt wel onderzoek naar gedaan.’

‘BELEGGEN DOE JE NIET VOOR EEN JAAR, MAAR MET EEN HORIZON EN EINDDOEL’

Rekening op eigen naam

Bij Fintessa is elke portefeuille dynamisch en volledig afgestemd op de wensen en financiële kaders van de cliënt, aldus Hafkamp. Voor cliënten wordt altijd een rekening op de eigen naam geopend bij een depotbank. ‘De meeste mensen beginnen met het opbouwen van vermogen of willen meer rendement dan ze op een spaarrekening kunnen realiseren. Maar er zijn ook mensen die moeten leven van hun vermogen. Daar moet je zo goed mogelijk de portefeuille op inrichten, zodat deze tegen een stootje kan zonder dat de doelen in gevaar komen.’



Martine Hafkamp

De beleggingskeuzes die Fintessa voor haar cliënten maakt, hangen af van de beleggingshorizon en het persoonlijke risicoprofiel. ‘Beleggen doe je niet voor een jaar, maar met een horizon en einddoel. Het gaat erom dat je het vermogen zó opbouwt, dat je niet in de problemen komt als je een onverwachte uitgave hebt. Je neemt altijd iets meer risico voor een beoogd hoger rendement, maar je moet wel zorgen dat je rustig kan slapen.’ Vertaald naar de strategie: Fintessa gaat niet per se op zoek naar het hoogste rendement, maar zorgt wel dat een portefeuille op zo’n manier is ingericht dat je het einddoel haalt. ‘Dat is bijvoorbeeld zo lang mogelijk van je vermogen kunnen leven, zonder dat er je zorgen over hoeft te maken of dat wel kan.’ Vandaar ook de focus op persoonlijk contact. ‘Je moet je klant kennen en inzicht hebben in de beleggingsdoelstelling en het persoonlijk risicoprofiel, zodat je zo goed mogelijk kunt inspelen op zijn of haar behoeftes.’

Stabiel rendement

‘Als belegger moet je door het sentiment heen kunnen kijken en niet meegaan met de waan van de dag.

Daarom vind ik het rendement van één jaar ook minder relevant. Het afgelopen jaar kon iedereen beleggen. Op dit moment roepen veel partijen dat je in Europa moet zijn. Dat zien wij anders. We kijken qua beleggen niet zozeer naar regio’s, maar meer naar sectoren. Volgens ons is dat belangrijker. Je weet nooit wanneer de markt draait. En dus moet je er altijd van overtuigd zijn dat de aandelen waarin je belegt van financieel solide bedrijven zijn. Het allerbelangrijkst is dat je een stabiel rendement behaalt en je doelen niet in gevaar komen als de markt even tegenzit. Daarom moet je dus goed spreiden. Bijvoorbeeld niet alleen in AI omdat daar nu de bomen tot in de hemel lijken te groeien.’ Fintessa belegt in multinationals die hun bestaansrecht al bewezen hebben. Dat betekent niet automatisch dat de koers gelijk daaraan oploopt, weet Martine uit ervaring. ‘Hoe langer je de tijd hebt, hoe beter. Want soms moet je eerst een beetje zaaien voor je kunt oogsten. Je moet er soms ook tegen kunnen dat de markt je (tijdelijk) ongelijk lijkt te geven. En kalm blijven om de tijd het werk te laten doen.’

Disclaimer

Fintessa Vermogensbeheer B.V. beschikt over een vergunning van de Autoriteit Financiële Markten (AFM) als beleggingsonderneming op grond van artikel 2:96 van de Wet op het financieel toezicht (Wft) [AFM-vergunningnummer: 14001911] en is opgenomen in het openbare register van de AFM. Fintessa staat onder toezicht van de AFM en De Nederlandsche Bank (DNB). Beleggen brengt risico’s met zich mee; u kunt (een deel van) uw inleg verliezen. In het verleden behaalde resultaten bieden geen garantie voor de toekomst.

Uw vermogen verdient meer Fintessa.
Bel +31 (0)35 543 1450 of ga naar
www.fintessa.nl/contact/
voor een vrijblijvend kennismakingsgesprek.



fintessa
VERMOGENSBEHEER

‘Voor kwetsbare ouderen kan een infectie door het RS-virus ernstiger verlopen’

Het RS-virus kennen we vooral als een virus dat jonge kinderen treft. Maar ook ouderen kunnen er flink ziek van worden, zeker als zij al gezondheidsproblemen hebben. Door de vergrijzing groeit de groep die kwetsbaar is voor luchtweginfecties. Wat betekenen een RSV-infectie op latere leeftijd?

Toen Bert Lichtenberg in januari 2019 het RS-virus (RSV) opliep, ging het snel bergafwaarts. De infectie ging gepaard met een zware longontsteking en Lichtenberg, destijds 63 en bekend met longproblemen door zijn longfibrose en bronchiëctasieën, werd met spoed opgenomen in het ziekenhuis. Na zeven dagen mocht hij naar huis. Diezelfde avond ging het opnieuw mis en belandde hij weer in het ziekenhuis. ‘Ik was doodziek’, vertelt Lichtenberg, inmiddels 70. Uiteindelijk lag hij ongeveer twee weken in het ziekenhuis. Op een van zijn slechtste momenten kwamen zijn vrouw en kinderen langs. ‘Ik reageerde gewoon niet meer en zag grauw. Daar schrokken zij enorm van.’

Dat het RS-virus ook op latere leeftijd zo hard kan toeslaan, is minder bekend. ‘Ouderen hebben een verminderde afweer’, legt longarts Susanne Huijts van het Máxima Medisch Centrum uit. ‘Daardoor zijn ze kwetsbaarder voor infecties, dus ook voor het RS-virus.’ Vooral vanaf 75 jaar is volgens haar duidelijk te zien dat het risico op een ziekenhuisopname door RSV toeneemt. Dat betekent niet dat iedere oudere ernstig ziek wordt. Een fitte 75-jarige kan verkouden en koortsig worden en daarna herstellen. Het risico neemt vooral toe wanneer iemand al andere gezondheidsproblemen heeft. Hartfalen, COPD, astma en andere chronische longaandoeningen vergroten de kans op een ernstig verloop. Dat geldt ook voor onder meer diabetes, chronische nierziekte en een verminderde afweer.

DAT HET RS-VIRUS OOK OP LATERE LEEFTIJD ZO HARD KAN TOESLAAN, IS MINDER BEKEND

RSV komt via neus en mond het lichaam binnen, waarna het afweersysteem het virus probeert op te ruimen. Bij een ernstig verloop kunnen klachten van een longontsteking ontstaan. ‘Mensen kunnen heel erg benauwd worden en zuurstoftekort krijgen’, zegt Huijts. Dat kan een ziekenhuisopname noodzakelijk maken.

Herstel kan tijd kosten

Ook na ontslag uit het ziekenhuis kan de impact nog merkbaar zijn. Sommige patiënten verliezen conditie of hebben meer ondersteuning nodig bij dagelijkse bezigheden. Huijts benadrukt dat zulke gevolgen niet specifiek zijn voor RSV. Ook na griep, covid of een andere longontsteking kan het herstel lang duren. Bovendien is aan de klachten niet te zien welk luchtwegvirus iemand onder de leden heeft. ‘Jij weet als patiënt niet of het RSV is of iets anders. En dat



Beeld ter illustratie

weet ik als dokter op basis van de klachten ook niet’, zegt Huijts. Daarvoor is een test nodig.

Voor Lichtenberg veranderde zijn ziekenhuisopname hoe hij met infecties omgaat. Hij reist nog steeds en is niet bang om onder de mensen te komen, maar neemt wel voorzorgsmaatregelen. Zo heeft hij onderweg een mondkapje bij zich en let hij op afstand en handen wassen. ‘Virussen zijn altijd op een of andere manier een aandachtspunt.’ Juist die bewustwording is belangrijk nu Nederland vergrijsd. Niet alleen ouderen zelf, maar ook de mensen om hen heen kunnen rekening houden met hun kwetsbaarheid. Een verkouden kleinkind kan bijvoorbeeld een luchtwegvirus overdragen aan opa of oma. ‘Als je kwetsbaar bent en je kleinkind is snotterig, kun je daar rekening mee houden en wat meer afstand bewaren’, zegt Huijts. Wel benadrukt ze opnieuw dat dit niet alleen voor RSV geldt: zonder test weet je immers niet welk virus iemand bij zich draagt.

Voorkomen waar dat kan

Ook Longfonds richt zich daarom niet uitsluitend op de behandeling van longziekten, maar nadrukkelijk ook op preventie. ‘We behartigen de belangen van mensen met een longziekte, maar proberen ook alles in het werk te stellen om longziekten te voorkomen’, zegt directeur Károly Illy. Het fonds zet zich onder meer in voor betere luchtkwaliteit en een rook- en vapevrije generatie en financiert wetenschappelijk onderzoek naar longziekten.

Met een groeiende groep ouderen en chronisch zieken wordt het volgens betrokken organisaties steeds belangrijker om rekening te houden met mensen voor wie een luchtweginfectie niet vanzelfsprekend na een paar dagen voorbij is. Juist bij deze groep is het voorkomen van luchtweginfecties van belang. Naast rekening houden met klachten en het beperken van besmetting kan ook vaccinatie, wanneer

die wordt geadviseerd, onderdeel zijn van preventie. Voor Bert Lichtenberg is dat besef sinds 2019 onderdeel van zijn dagelijks leven. Zijn omgeving kent zijn kwetsbaarheid en houdt daar rekening mee; in onbekende situaties doet hij dat zelf. ‘Ik ben niet bang voor dingen’, zegt hij. ‘Maar ik probeer mezelf wel zo goed mogelijk te beschermen.’

‘Denk niet alleen aan jezelf, maar ook aan kwetsbare mensen om je heen’

Prof. Margriet Schneider, voorzitter van Samenwerking Infectieziekten: ‘De dreiging van infectieziekten neemt toe. Oudere mensen, chronische zieken en mensen met een verzwakt afweersysteem zijn het meest kwetsbaar. Deze groep groeit door de vergrijzing en een toemend aantal chronisch zieken in ons land. Het is belangrijk dat we met zijn allen méér doen voor elkaar voor een infectieveilige samenleving. Was je handen regelmatig met water en zeep, hoest en nies in de binnenkant van je elleboog en laat je vaccineren als dat wordt geadviseerd. En heb je griep of ben je ernstig verkouden? Overweeg dan thuis te blijven. Zo help je de verspreiding van het RS-virus én andere infectieziekten te beperken. Daarmee denk je niet alleen aan jezelf, maar vooral aan de mensen om je heen met een kwetsbare gezondheid.’

Kijk voor meer informatie op www.sameninfectie veilig.nl. Samenwerking Infectieziekten is een initiatief van patiënten, zorgprofessionals en de gezondheidsfondsen.

Dit artikel is onafhankelijk geschreven. Mede mogelijk gemaakt door GSK, Van Asch van Wijckstraat 55 G, 3811 MC Amersfoort. NP-NL-RSA-PPT-260001. Prod aug 2026.