

COMMERCIËLE BIJLAGE SEPTEMBER 2023

TOPIC TALKS

ONLINE CRIMINEEL
WORDT STEEDS
SLIMMER • P02

EV-RIJDER OMARMT
DUURZAMERE
LIFESTYLE • P40

INNOVATIEF NEDERLAND

DE HANDEN INEEN VOOR EEN DUURZAME TOEKOMST

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



EEN ONBEDOELDE OVERBOEKing NAAR EEN CRIMINEEL IS SNEL GEMAAKT

Online criminelen worden steeds slimmer. Uit onderzoek van de Universiteit Twente blijkt dat 1 op de 6 Nederlanders wel eens slachtoffer is geweest van online fraude. Het totale schadebedrag wordt geschat op 2,75 miljard euro per jaar. CEO-fraude, datingfraude en crypto- en investeringsfraude zijn succesvolle tactieken waarbij de schade vaak hoog is.

Fraude is zo oud als de mensheid. Digitalisering heeft het werktein van criminelen verder vergroot. Het biedt voor oplichters veel mogelijkheden om hun palet aan trucs in te zetten. 'Door de digitalisering kun je je makkelijker voordoen als iemand anders,' vertelt veiligheidsadviseur Marco Doeland van de Nederlandse Vereniging van Banken. 'Als je op straat wordt aangesproken door een vreemde, die zegt dat hij je kind is, in de problemen zit en snel 100 euro nodig heeft, is de kans heel klein dat je je portemonnee trekt. Doet een fraudeur dat via een appje, waarbij hij een foto van je dochter of zoon van het internet heeft gehaald, dan is de kans al een stuk groter dat je geld geeft.'

Uit de brand helpen

In de coronaperiode heeft social engineering, het misbruiken van menselijke eigenschappen zoals nieuwsgierigheid, vertrouwen, hebzucht,

angst en onwetendheid, een hoge vlucht genomen. 'In de fraudecijfers zien we de doorontwikkeling van social engineering,' vertelt Doeland. Een van de oorzaken is dat het persoonlijke contact in de coronatijd veelal is vervangen door digitale communicatievormen. Hierdoor zagen de gezamenlijke banken de schade als gevolg van phishing en bankhelpdeskfraude sterk groeien, tot 61 miljoen euro in 2022.

De beveiliging van het betalingsverkeer is dermate goed, dat de het voor criminelen steeds lastiger is geworden om via phishing toegang te krijgen tot iemands betaalomgeving. De schade van deze fraudevorm daalt dan ook al jaren. Maar de schade van fraude waarbij het slachtoffer wordt verleid om zelf geld over te maken, zoals bij babbeltrucs en hulpvraagoplichting, neemt juist toe. Doeland legt uit: 'Je doet het zelf; en als je zelf geld overboekt is het voor de bank lastig te herkennen dat het om fraude gaat.'

Fraudeurs zijn volleerde psychologen.

'Ze maken gebruik van de zwaktes die je als mens hebt, zoals nieuwsgierigheid en vooral dat je mensen goed wilt helpen. Criminelen spelen geraffineerd in op de emotie,' aldus Doeland. Bijvoorbeeld door een financiële noodsituatie te creëren, waarbij je wordt

gevraagd een bekende uit de brand te helpen. Het is niet de enige achilleshiel waar criminelen op inspelen. Fraudeurs weten behoorlijk goed hoe de mens in elkaar zit en hoe het brein functioneert. Doeland legt het uit aan de hand van een voorbeeld: 'Bij autorijden doe je als ervaren rijder heel veel dingen op de automatische piloot, waarbij je niet bewust keuzes maakt in wat je wel en niet doet.' Datzelfde geldt voor de smartphone: 'Je maakt net zo gemakkelijk geld over als je een appje verstuurt. Dat gebruiksgemak willen we ook met z'n allen, denk aan het versturen van een betaalverzoek naar vrienden. Maar het risico is ook dat je snel iets doet wat je beter niet had kunnen doen.' Betalen moet altijd een bewuste keuze zijn en doe je niet op de automatische piloot. Check of de ontvanger echt is wie hij zegt te zijn, want met name het ontbreken van goede klantidentificatie op social media en handelsplatformen leidt tot veel fraude. Banken hebben allerlei maatregelen om kans op schade te verkleinen, zoals de naam/nummercontrole die een paar jaar terug is ingevoerd. Doeland: 'Dat helpt om te signaleren of de rekening klopt met de tenaamstelling. Maar het is niet zo dat het de overboeking blokkeert als de tenaamstelling niet overeenkomt. Met name bij factuurfraude zien we dat die waarschuwing goed werkt.' Voor

**'DOOR DE DIGITALISERING
KUN JE JE MAKKEliJKER
VOORDOEN ALS
IEMAND ANDERS'**

buitenlandse IBAN's wordt de controle binnen een aantal jaren verwacht.

CEO-fraude

Niet alleen particulieren, maar ook bedrijven hebben in toenemende mate te maken met fraude, in de vorm van CEO-fraude. Daarbij doet een crimineel alsof hij de CEO is en een medewerker van de financiële afdeling opdracht geeft om een bedrag over te maken. 'Het kan om hoge bedragen gaan.' De oplichting wordt goed voorbereid. 'De crimineel probeert er bijvoorbeeld via LinkedIn achter te komen wie nieuw op de financiële afdeling werkt. De tone-of-voice binnen het bedrijf wordt gekopieerd en de crimineel bootst het e-mail bericht van de echte CEO na. Vaak wordt op een dwingende toon opdracht gegeven dat het geld snel moet worden overgemaakt. De CEO is 'niet bereikbaar' en het is niet de bedoeling dat je de opdracht met collega's overlegt. 'Als de afstand in de hiërarchie groot is, zal de medewerker zich onder druk gezet om de opdracht uit te voeren', vertelt Doeland. 'Zeker bij een nieuwe medewerker.'

Om te voorkomen dat je als bedrijf slachtoffer wordt van CEO-fraude, adviseert hij het tweepaar ogenprincipe en duidelijke afspraken te hanteren, bijvoorbeeld wie betaalgegevens mag wijzigen. En zorg dat er een cultuur is, waarbij je ongebruikelijke e-mailopdrachten even checkt bij je collega. Als iets direct of snel moet, is dat een duidelijke 'rode vlag' en moet jezelf afvragen of het wel klopt. 'Onze eerstvolgende podcast (zie kader), over CEO-Fraude gaat specifiek over dit thema. Je wordt meegenomen hoe het in zijn werk gaat'. Het komt bovenop al meer bekende



bedreigingen, zoals ransomware, waarbij het systeem wordt gehackt. Alleen met het betalen van losgeld, vaak in bitcoins of andere valuta, krijg het bedrijf weer de beschikking over de data. 'Back-ups, virusprogramma's en het bijhouden van softwareupdates verkleinen het risico. Het Digital Trust Center, organisatie van de overheid die ondernemers helpt met veilig digitaal ondernemen, is een goede informatiebron voor het mkb om te checken hoe je veel ellende kunt voorkomen.'

Cryptofraude

Met de campagne 'Frauderen. Zo werkt het!' proberen de gezamenlijke banken de alertheid voor fraude te vergroten. 'We hebben inmiddels twaalf lessen, waarin je leert hoe criminelen

bij verschillende fraudevormen te werk gaan, bijvoorbeeld bij crypto- en investeringsfraude.' Bij investeringsfraude worden slachtoffers getriggerd met de belofte dat je snel geld kunt verdienen, bijvoorbeeld via Instagram of een ander social mediakanaal. Vervolgens ga je naar de website van zo'n fraudeur en maak je een account aan en geld over. 'Als je geluk hebt, blijft het daarbij en gaat de website uit de lucht en ben je je geld kwijt', vertelt Doeland. 'Er zijn ook varianten waarbij een complete nepwebsite wordt gebouwd waarop het lijkt alsof je vermogen hard groeit. Dat overtuigt je weer om nog meer geld te storten. Pas als je je geld of winst wilt opnemen, klap de boel.' Hij waarschuwt mensen om vooral voorzichtig te zijn. 'Ik zie nog te vaak dat het niet goed gaat bij winsten die te mooi zijn om waar te zijn. Bij cryptofraude gaat het bijvoorbeeld om munten die worden gehypet door influencers. 'Je investeert in de crypto en vervolgens daalt de munt snel in waarde.'

'ZORG DAT ER EEN CULTUUR IS, WAARBIJ JE ONGEBRUIKELIJKE BETAAL-OPDRACHTEN CHECKT BIJ JE COLLEGA'

FRAUDEREN. ZO WERKT HET!

De campagne 'Frauderen. Zo werkt het!' helpt mensen om fraude te leren herkennen en voorkomen. Op de website zowerktfraude.nl staan video's en podcast met lessen om fraude te leren herkennen en daardoor te voorkomen. Bijvoorbeeld les 8, over cryptofraude. Les 12, over CEO-fraude, is interessant voor ondernemers.



Scan de QR-code en ga naar de website.

WOENSDAG ONGEHACKTDAG

IEDEREEN KENT DE GEVAREN VAN CYBERCRIME, MAAR HET HANDELEN BLIJFT VAAK ACHTER

Het gebruik van digitale toepassingen schiet omhoog en daarmee neemt onze digitale afhankelijkheid toe. Criminelen spelen hier handig op in. De campagne Alert Online en Veiliginternetten.nl moeten bedrijven en burgers helpen om van bewustwording de stap te zetten naar gedragsverandering.

De campagnes worden gecoördineerd door ECP | Platform voor de Informatie Samenleving. De stichting bevordert privaat-publieke samenwerking rondom de digitale samenleving. 'Digitale

veiligheid en het kunnen vertrouwen op digitale toepassingen is een wezenlijk onderdeel van ons digitale leven,' vertellen programma managers Joyce Martina en Esther Mieremet. 'We denken hard na hoe we de groep mensen kunnen bereiken die geen vertrouwen heeft in de eigen skills, zodat ze kunnen blijven meekomen in de samenleving en bijvoorbeeld online betalen en communiceren met overheid en andere partijen. We kunnen de eindgebruiker helpen om te zien of iets betrouwbaar is of niet. De maatschappij werkt op basis van vertrouwen. Dat is cruciaal in een economie en maatschappij. Daarom is het goed om mensen handvatten te geven om wel het vertrouwen te houden.' Mieremet: 'Als je een broek wil kopen of een reis of ticket wil boeken, moet je weten hoe je dat veilig kunt doen. Daar heeft de verkoper belang bij en jij bent blij met je aankoop.'

**'WE MOETEN MET
ELKAAR SAMENWERKEN
OM VEILIG EN
INCLUSIEVER TE ZIJN
IN DE DIGITALE WERELD'**

Alert Online

'We vinden dat we mét elkaar – als overheid, wetenschap, bedrijfsleven, onderwijs en maatschappelijke organisaties – moeten samenwerken om veilig en inclusiever te zijn in de digitale wereld. Dat doen we door gezamenlijk projecten uit te voeren. Alert Online en Veiliginternetten.nl zijn daar twee van.' Beide projecten worden gesubsidieerd vanuit het ministerie van Economische Zaken en Klimaat. De Alert Online-campagne richt zich op de weerbaarheid van organisaties en hun medewerkers. 'We proberen zoveel mogelijk partijen bij elkaar te krijgen in het netwerk van Alert Online. We werken toe naar de Cybersecuritymaand, die in oktober is, om allemaal iets te doen rondom cyberweerbaarheid en cyberveiliggedrag.' Het uitgangspunt is de eigen achterban, of het nu leerkrachten, zorgpersoneel of de eigen klanten zijn. 'We proberen organisaties te mobiliseren om een concrete actie richting deze achterban te organiseren. Het doel is dat bedrijven doordrongen zijn van hun rol als werkgever om de mensen binnen de organisatie alsook hun klanten en relaties te helpen veiliger en weerbaarder te maken.' Op de website (veiliginternetten.nl/alertonline), staat wat er allemaal wordt georganiseerd of aangeboden. 'Je vindt er van alles van wat je zou kunnen doen binnen je organisatie, zoals concrete handreikingen en een overzicht van wat er al beschikbaar is om cybersecure gedrag te stimuleren. Veel bedrijven ontwikkelen eigen beleid, handleidingen

en andere vormen om veilige werkwijzen te stimuleren. Het is zonde als iedereen dat voor zichzelf doet en dat verder niet deelt.' Door te delen in het netwerk, voorkom je dat je iedere keer opnieuw het wiel moet uitvinden. 'Partijen kunnen een oplossing delen die voor hun

medewerkers goed heeft gewerkt. Zo kun je elkaar helpen.' Onder aan de streep is dat de essentie en meerwaarde van het netwerk: 'Het gaat erom dat we het mét elkaar doen. Iedereen helpt elkaar door dingen te delen, vanuit het gezamenlijk belang dat degene met wie je zakendoet ook z'n beveiliging op orde heeft. We merken dat samenwerken binnen Alert Online van groot belang is en dat alle partijen de meerwaarde zien van een veilige digitale samenleving.

VEILIG INTERNETTEN

De campagne Veilig Internetten richt zich op het gedrag van mensen in de privé-situatie, dus als consument, ouder en burger. Ook hier geldt: we weten het, maar handelen er niet naar. Wachtwoorden als '123456' (goed voor 1 op de 140 hacks; bron: Nordpass) of de naam van de favoriete voetbalclub (goed voor 1 op de 600 hacks) zijn nog veelvuldig in gebruik, ook al weet iedereen hoe belangrijk een sterk wachtwoord is. De campagne speelt hierop in met vijf basistips, zoals beveiliging van je wachtwoord en altijd de updates op je apparaten installeren. 'Als je het wachtwoord van je printer open en bloot laat liggen, heeft iedereen van buitenaf toegang tot je wifi-netwerk.'

In 5 stappen veilig online.
Kijk op: [Veiliginternetten.nl/5-tips-basisveiligheid](https://veiliginternetten.nl/5-tips-basisveiligheid)

Gedragsverandering

Alert Online is oorspronkelijk vooral een bewustwordingscampagne, vertelt Martina. 'Maar je wilt verder dan bewustwording en juist de slag maken naar de kleine gedragsverandering. Iedereen kent de gevaren wel, maar het gedrag blijft toch soms achter.' Ze vertelt over de campagne Woensdag Ongehacktdag: 'We hebben geprobeerd een moment te creëren waarop je, binnen je organisatie, aandacht vraagt voor gedragsverandering. Daar willen we zo veel mogelijk partijen in meekrijgen, zodat je met z'n allen actie onderneemt.' Elke organisatie kan het moment Woensdag Ongehacktdag aangrijpen om een voor hen relevante gedragverandering te stimuleren. Vanuit de campagne is afgelopen periode ingestoken op twee thema's: wachtwoorden en tweestapsverificatie, óók voor je social media-accounts, waaronder LinkedIn. Als je tweestapsverificatie instelt, voeg je een extra beveiligingslaag toe aan je apps en je accounts. Met die extra stap ben je beter beveiligd tegen hacken. Het idee is dat het heel moeilijk is om in te stellen, maar je hebt het echt in 15 seconden geregeld.' Mieremet vult aan: 'Heel veel mensen denken: het overkomt mij niet. Dat is dus niet zo. Het is een kleine moeite om het te voorkomen.' Bedrijven hebben ook een verantwoordelijkheid hierin. 'Je kunt opleggen dat je werknemers alleen kunt inloggen met twee stappen. Met Alert Online en Veilig Internetten hameren we erop dat iedereen z'n deel heeft. Dat wil niet zeggen dat het je schuld is dat het

'ALS JE FOUTEN MET ELKAAR DEELT, PAST DE ANDER HET EIGEN GEDRAG SNELLER AAN'

misgaat, maar je kunt in elk geval extra sloten inbouwen.'

Cyberschaamte

Het thema van 2022 was 'cyberschaamte'. 'Dat blijft natuurlijk een thema. Als je fouten met elkaar deelt - 'Zo stom! Ik heb op een link geklikt' - is de ander ook alerter en sneller geneigd om het eigen gedrag aan te passen. Het gebeurt gewoon heel veel.' Dit jaar is het thema digitale hulpverlener, dat aansluit op de cyberschaamte, vertelt Martina. 'Het gaat om de bhv'er die de eerste hulp kan verlenen bij digitale calamiteiten. Wij noemen dat de dhv'er, de digitale hulpverlener. Iemand binnen de organisatie bij wie je terecht kunt als je per ongeluk op een verdacht linkje in een e-mail hebt geklikt. Doordat je de schamte voorbijgaat, en je fout deelt, kan door de systeembeheerder snel actie worden ondernomen, in plaats van hopen dat het ongemerkt overwaait.' Bij zzp'ers of kleinere ondernemers, zonder interne IT-afdeling, is het belangrijk om iemand te hebben die weet welke stappen je moet zetten. 'Bij Alert Online kun je kijken wat je als organisatie kan doen. Veilig Internetten helpt je bij het beveiligen van je persoonlijke omgeving.'



Sluit je aan bij Woensdag Ongehacktdag. Scan de QR-code.



VOORWOORD

Samen kom je tot meer

Met de kabinetsval zijn verschillende dossiers controversieel verklaard. Het betekent dat het beleid voor tal van onderwerpen stilligt. Het Nederlandse bedrijfsleven heeft ondertussen genoeg aan het hoofd: personeelstekort, cybeveiligheid, verduurzaming en de overstap naar duurzame mobiliteit. Het inspirerende aan ondernemers is dat het doeners zijn. Ze wachten niet af op wat ze afkomt of welke maatregelen de politiek presenteert, maar nemen de lead.

Deze special bevat een waaier van inspirerende perspectieven richting een positieve toekomst. In een moeilijke tijd, met talrijke uitdagingen, is het fijn dat er mensen zijn voor wie het glas altijd halfvol is. Mensen die een probleem als een kans zien, of in ieder geval graag de uitdaging oppakken. Het mooie van de Nederlandse mentaliteit is dat enorm veel goede initiatieven en innovaties in stilte plaatsvinden. Nederlandse ondernemers zijn geen spierballenmacho's die in kooigevechten elkaar te lijf gaan. Eerder is het tegendeel het geval. Nederland weet als land achter de dijken dat je alleen met samenwerking ook in de toekomst veilig bent. Dus als we een probleem zien dat we niet in ons eentje kunnen oplossen, kijken we om ons heen naar wie we kunnen vragen om ook een steentje bij te dragen. Want jouw probleem is voor de ander misschien wel een oplossing. Het is een goede levensles, die in het verhardende klimaat te veel wordt vergeten: je hebt elkaar nodig om tot iets moois te komen.



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

TOPIC TALKS

Topic Talks. Herengracht 440, 1017 BZ Amsterdam, www.topicmedia.nl,
Tel. 020-241 9702 | Mediaconsultants: Jesse Russeler, Jeffrey Vermeulen,
Jasper Baay | Redactie: Hans Pieters, Jacques Koch, Paul Poley, Forettekst.nl | Druk:
Roularta | Artdirectie & Vormgeving: Lilian Dapaah, rolianreclame@ziggo.nl



28 Sturen op logistieke data



36 100% duurzaam laden



52 De hybride warmtepomp is binnenkort verplicht

DIGITALISERING

- 8 'We laten te vaak de deur op een kier'
- 12 De opkomst van data wallets
- 16 Veilig digitaliseren van de documentenstroom
- 19 Steeds vaker diplomafraude

BOUW

- 20 Versnelling van verduurzamingsopgave bouw
- 23 Remote projectvoortgang op de bouwlocatie

MOBILITEIT

- 30 Plannen maken EV fors duurder
- 34 De uitdagingen bij verplichte ritregistratie
- 38 Meer dan waarschuwing voor flitsers

FUTURE OF FINANCE

- 44 Non-bancaire financiering wint aan belang
- 47 Inzet van blockchain bij kredietbeoordeling
- 48 Nieuwe pensioenwet biedt kansen

Wij produceren campagnes onder de noemer Topic Talks. Deze campagne wordt gedistribueerd met EW. Daarnaast werken we samen met diverse partners die aansluiten bij de campagnes om zo relevant mogelijk te zijn. Wij geloven dat we met relevante en inhoudelijke content onze lezers kunnen informeren, inspireren en activeren. Wilt u meer informatie of bent u geïnteresseerd in een dergelijke special of samenwerking? Neem dan contact met ons op: via nummer 020 - 241 9702 of info@topicmedia.nl. Dit is een commerciële uitgave. Deze uitgave valt niet onder de verantwoordelijkheid van EW.

ZORGEN OVER OVERSTAP NAAR EV-WAGENPARK NIET ONTERECHT

De omschakeling naar een elektrisch wagenpark is een uitdaging met pijnpunten, vooral als het gaat om de laadinfrastructuur.

Overstappen naar een elektrisch wagenpark: werkgevers voelen in zekere zin de urgentie, maar ze voelen zich vaak ook ongemakkelijk bij die uitdaging. En ze voelen druk van hun werknemers. Uit onderzoek van Shell Recharge Solutions onder bijna 15.000 EV-rijders (2022) komt naar voren dat werknemers bijna vanzelfsprekend verwachten dat hun baas vol inzet op elektrisch rijden. Ze zien de praktische voordelen van EV-rijden en ze snappen het belang van het behalen van de klimaatdoelen. De verdere uitvoering ligt op het bordje van de werkgever. Diens

ongemakkelijke gevoel gaat daarbij verder dan 'alles wat nieuw is, is spannend'. Legio zijn inmiddels de verhalen over de pijnpunten van de omschakeling. Misschien wel de grootste uitdaging: de laadinfrastructuur.

Organisatie is alles

Met de overstap naar een elektrisch wagenpark komt, noodzakelijk, ook de uitbreiding van het aantal laadpalen. Thuis laden is geen optie: minder dan dertig procent van de EV-rijders heeft geen eigen laadpunt. Een eigen laadinfrastructuur op het werk is niet alleen praktisch, maar ook voordeliger: laden bij bedrijven is, dankzij contracten voor grootverbruikers, goedkoper dan laden langs de weg. Maar hoeveel laadpalen zijn er nodig? Eentje voor elke EV lijkt een overbodige en vooral kostbare investering. Tegelijkertijd hebben



veel bedrijven inmiddels kennisgemaakt met de malaise van het piek uur. De eigen EV-rijders die moeten 'vechten' om een beschikbare laadpaal en een piekbelasting van het net als elke auto op hetzelfde moment wordt opgeladen. Maar werkgevers die daar, terecht, voor terugdeinzen, zien in de aard van die problemen vermoedelijk ook de oplossing. Organisatie is alles, en dat betekent: ondersteuning zoeken voor uitgekend laadbeleid.

IN SAMENWERKING MET PLUGZ

HANDDOEKJE LEGGEN ALLEEN OP VAKANTIE, NIET AAN DE LAADPAAL

Plugz helpt en ontzorgt bedrijven met slim laadpaalmanagement, zodat alle EV-rijders op het werk de kans krijgen om te laden.

'Mensen komen 's ochtends om acht uur aan en pluggen de stekker in. Het is het nieuwe 'handdoekje leggen'. Voor iedereen die later komt, is er geen plek meer,' constateert Roel Pennings van Plugz.

Optimaliseren laadpaalgebruik

Plugz optimaliseert het gebruik van de bestaande laadpunten. 'Onze visie is vrij simpel: we

vinden dat je meer met minder kunt doen. Er hoeft niet voor elke nieuwe auto een nieuwe laadpaal bij te komen. Zorg eerst maar dat het goed is georganiseerd en dat de laadpunten optimaal worden ingezet.' Bij Plugz worden EV-rijders in realtime aan een vrij laadpunt gekoppeld, hetzij via directe reservering, hetzij via slimme wachtrijen. Het systeem voorkomt dat laadpaalplakkers oplaadpunten bezetten en biedt EV-rijders de zekerheid dat zij toegang hebben tot een oplaadpunt als dat nodig is. 'We nemen de facilitaire manager het beheer uit handen. We vragen: wat is het laadbeleid? Laat Plugz dat beleid geautomatiseerd voor je handhaven,' vertelt Robin van den Bosch. Het systeem kan maatwerk worden ingericht. 'Als je Plugz slim instelt, optimaliseer je het gebruik en haal je veel

meer uit je laadpunten. Je kun je het laadbeleid sturen op maximale laadtijd, maar bijvoorbeeld ook op het aantal kWh.' Het systeem kan op maat worden afgestemd op de verschillende EV-rijder. Je kunt zelfs zeggen: medewerker X woont 20 km van zijn werk af, medewerker Y 50 km, dus die heeft meer kWh nodig.' Plugz is een zogenaamd white label software oplossing welke als toevoeging op bestaande en nieuwe laadpunten gebruikt kan worden. 'We zijn hardware-onafhankelijk. We willen en kunnen met iedereen werken. Ons doel is puur om de huidige laad infrastructuur te optimaliseren.'



Haal het maximale uit je laadnetwerk met Plugz.

ALS JE SLACHTOFFER BENT VAN EEN CYBERAANVAL, BEN JE EIGENLIJK AL TE LAAT

We zijn ons bewust van de cybersecurityrisico's, maar houden de deur nog te vaak op een kier voor cybercriminelen. 'Als je een cyberaanval hebt, ben je eigenlijk al te laat,' waarschuwt manager Michel Verhagen van het Digital Trust Center (DTC), dat vanuit de Rijksoverheid ondernemers informeert.

Cybercriminaliteit is steeds meer een maatschappelijke bedreiging. 'Voor bedrijven kan het zelfs het einde van je bedrijf zijn. Je hebt bijvoorbeeld de kans dat je een paar dagen uit productie bent of dat gevoelige informatie van klanten wordt gelekt.' Cybercriminelen worden steeds professioneler. Ze weten mensen op een steeds slimmere manier te verleiden om ergens op te klikken. Het zijn zeer geloofwaardige mails, waardoor je goed moet opletten. "Eerst checken, dan klikken" is een boodschap die wij afgeven. Er zijn altijd momenten dat je eerder geneigd bent om eerder te klikken omdat je minder waakzaam bent.' Een andere DTC-campagne luidt 'Doe je update!'. 'Vaak wordt geprobeerd of een 'deurtje' openstaat.

Een nieuwe bedreiging kan met één update verholpen zijn. Als je daar laks mee bent, vergroot je je kwetsbaarheid.' Kiezen voor een cloudoplossing is niet per definitie veiliger. 'Je moet goed kijken wat er onder de cloud-dienstverlening valt. Worden er bijvoorbeeld back-ups gemaakt? Weet je wat het beleid is bij verstoringen? Wordt informatie versleuteld? Wie kan er bij die informatie? Wanneer je kiest voor een clouddienstverlener is het daarom belangrijk hierover goede afspraken te maken.

Voorbereid zijn

De totale schade van cybercriminaliteit voor de samenleving is moeilijk te berekenen. Enkele jaren geleden werd een bedrag van 9 à 10 miljard euro genoemd. 'Het is moeilijk om dat bedrag betrouwbaar te krijgen,' meent Verhagen. 'Lang niet iedereen maakt melding van een cyberaanval. Of hoe bereken je reputatieschade? Wat zijn de gevolgen als je productie drie dagen heeft stilgelegen? Zijn daar klanten door weggelopen?' Hij drukt bedrijven en organisaties op het hart zich goed voor te bereiden op cyberaanvallen. 'Daar moet je in investeren. Ons eerste basisprincipe is: ken je kroonjuwelen. Weet waar je risico's liggen. Als je gevoelige informatie hebt, bijvoorbeeld van patiënten, dan moet je zorgen dat die extra beveiligd is. Bescherm wat afgeschermd moet worden. Niet iedereen hoeft overal bij te kunnen.' Wat ook helpt is het criminelen niet te makkelijk te maken om een wachtwoord te raden. 'Wat

we steeds meer benadrukken en wat eigenlijk standaard moet worden, is dat je twee-factor-authenticatie gaat gebruiken. Zeker voor de toegang tot gevoelige informatie. Het is een stuk ingewikkelder om beide sleutels tegelijk in handen te krijgen. Dat is geen hogere wiskunde. Als je de kennis zelf niet in huis hebt om dit in te regelen, is er altijd nog een IT-dienstverlener die je daarbij kan helpen.'

Te laat

'Omdat bedrijven in bijvoorbeeld de financiële sector hun digitale omgeving steeds beter hebben beveiligd, richten cybercriminelen de aanvallen ook op sectoren die minder ver gevorderd zijn in de bescherming van hun assets,' benadrukt Verhagen. Bij gerichte aanvallen zitten cybercriminelen vaak al langer in het systeem. Ze weten waar relevante informatie zit en wachten op het meest geschikte moment om toe te slaan. 'Als je slachtoffer bent van een cyberaanval, ben je eigenlijk al te laat. Dan kun je alleen nog maar de schade beperken. Daarom benadrukken we dat de basis op orde moet zijn.' Daar heeft DTC een aantal basisprincipes voor geformuleerd. 'Dat begint met je risico's kennen. En

'ONS EERSTE BASISPRINCIPE IS: KEN JE KROONJUWELEN, WEET WAAR JE RISICO'S ZITTEN'

daarnaast ook het hebben van back-ups; maatregelen waardoor aanvallers minder makkelijk binnenkomen, zoals twee-factor-authenticatie; en update je besturingssysteem en programma's regelmatig.' DTC krijgt dagelijks informatie binnen over bedreigingen voor individuele bedrijven. 'Als we deze bedreigingen constateren, wijzen we bedrijven daarop. Dat hebben we de laatste anderhalf jaar meer dan 35.000 keer gedaan, waarbij we daarbij aangeven welke stap ze kunnen zetten.'

Voor mkb'ers en zzp'ers is de CyberVeilig Check ontwikkeld, waarbij je binnen 5 minuten weet welke acties je kunt nemen. Bijvoorbeeld een lijstje met mensen en IT-leveranciers die je moet bellen na een aanval.

BETTER SAFE THAN SORRY MET ICT-PARTNER HALLO

Ict-leverancier Hallo is op het gebied van ict-diensten de one-stop-shop voor het mkb. Eén van de vele schappen van die shop is security. Roy Sandbergen, security officer, vertelt hoe Hallo het mkb helpt met cybersecurity. 'Bewustwording en gedrag spelen een belangrijke rol.'

Een medewerker die per ongeluk klikt op een linkje in een onschuldig lijkende mail. Een collega die bewust of onbewust gevoelige data lekt. Een systeem dat niet up-to-date is, waardoor je het hackers wel erg eenvoudig maakt om bij je binnen te komen. En zo kunnen we nog wel even doorgaan, een cyberongeluk zit in een klein hoekje. Hallo (zie kader) kan zeker ingrijpen als het misgaat, vertelt security officer Roy Sandbergen. 'Bijvoorbeeld via ons Disaster Recovery Plan, waarmee we met onze klanten een duidelijk plan opstellen hoe ze moeten handelen als het onverhoopt verkeerd gaat. Welke systemen moeten als eerste worden hersteld? Welke mensen moeten worden opgeschaald?'

Begin met een risicoanalyse

Hallo heeft echter niet voor niets 'Better safe than sorry' als motto. Voorkomen is beter dan genezen. Dus zet de ict-leverancier vooral in op preventie. Volgens Sandbergen zijn er daarbij altijd twee stappen die elke mkb'er moet zetten om problemen op het gebied van cybersecurity te voorkomen. 'Als organisatie moet je eerst weten wat je allemaal hebt, voordat je weet wat je precies moet beveiligen. Anders gezegd, een risicoanalyse is een belangrijke eerste stap. Wij brengen daarbij samen met een organisatie in kaart wat ze allemaal hebben aan systemen en processen. En waar de gevaren en risico's zitten. Inbrekers scannen woningen op openstaande of kwetsbare deuren en ramen. Hackers werken op soortgelijke wijze, alleen dan online. Wij beschikken over dezelfde tools als deze hackers, waarmee we kunnen analyseren welke van die

online ramen en deuren openstaan.' De tweede stap betreft technische maatregelen invoeren. 'Dat is eigenlijk een soort basishygiëne voor elk mkb-bedrijf. Denk daarbij vooral aan maatregelen zoals het installeren van updates, gebruik van multifactor-authenticatie, het activeren van logging, het controleren van toegang, encryptie van bestanden, opzetten van firewalls, het maken van back-ups en het trainen van je mensen.'

Steeds makkelijker om in phishing te trappen

Uiteraard richt Hallo zich ook op veelvoorkomende problemen, zoals phishing. 'Zeker onder invloed van bijvoorbeeld ChatGPT komen er steeds meer e-mails die niet van echt te onderscheiden zijn', zegt Sandbergen. 'Met onze antispam-software en oplossingen om links technisch te controleren kunnen we veel ellende voorkomen. Maar we adviseren bedrijven ook om te werken aan hun eigen cultuur. Het is door alle ontwikkelingen steeds makkelijker om in een phishing mail te trappen. Een organisatie moet een cultuur hebben waarin je als medewerker niet bang hoeft te zijn om het te melden als je op een verkeerde link hebt geklikt. Want hoe sneller je dit meldt, hoe meer schade je kunt voorkomen.' Zo heeft Hallo talloze andere securitydiensten voor mkb-bedrijven, waarbij het van de organisatie in kwestie afhangt welke nodig zijn. 'Met consultancy kunnen we bedrijven helpen om veiligheidsbeleid op te stellen als ze dat nog niet hebben. Of procedures die moeten gelden als iemand in dienst komt of uit dienst gaat.' Want securityrisico's komen geregeld van buiten een organisatie, maar niet zelden ook vanuit de eigen medewerkers. 'Dat kan bewust of onbewust zijn. Een voorbeeld is zeer gevoelige bedrijfsinformatie die je downloadt en meeneemt naar een concurrent. Afhankelijk van de situatie adviseren wij daarbij om encryptie aan te brengen op fileniveau. Of least privilege, waarbij medewerkers echt alleen toegang krijgen tot de omgeving waar ze mogen komen.'

Het trainen van medewerkers

Niet alleen op het gebied van technische maatregelen en organisatiebrede oplossingen heeft Hallo voor mkb-bedrijven genoeg te



HALLO

De sterk groeiende ict-leverancier Hallo biedt voor het mkb ict in de breedste zin van het woord. Met vestigingen in onder meer Nederland en het Caribisch gebied heeft Hallo diensten als wifi, mobiele telefonie, voip, zakelijk internet, werken in de cloud, allerlei vormen van business software en Power BI-rapportages. Cybersecurity is uiteraard onlosmakelijk onderdeel van deze one-stop-shop.

'ONDER INVLOED VAN CHATGPT KOMEN ER STEEDS MEER MAILS DIE NIET VAN ECHT TE ONDSCHIEDEN ZIJN'

bieden, maar zeker ook op het niveau van de individuele medewerker. Cruciaal daarbij: het trainen van mensen. Sandbergen: 'Bewustwording en gedrag spelen een belangrijke rol. Daarom trainen we mensen. Zelf sta ik vaak voor de klas om medewerkers bewust te maken van risico's en kwetsbaarheden. Maar ook hebben we een online platform, dat bedoeld is om mensen continu te trainen. Want informatie wordt snel vergeten of zakt na een tijdje weer weg, training op het gebied van cybersecurity moet daarom echt een continu proces zijn.'



Meer informatie
Scan de QR-code.

CYBERVERMOEIDHEID SPEELT HACKER IN DE KAART



Mensen krijgen zoveel nieuws en waarschuwingen over computerhacks en nieuwe veiligheidsrisico's dat sprake is van cybervermoeidheid.

De dreiging van cybercriminelen lijkt alleen maar toe te nemen. Dat is ook het geval. Er zijn tienduizenden veiligheidsrisico's. Voor een organisatie is dat niet bij te houden. Laat staan dat je de consequenties of het risiconiveau kunt overzien. De meerderheid van de hacks vindt plaats via bestaande kwetsbaarheden, die al langer bekend zijn en makkelijk zijn uit te voeren, vertelt cybersecurityexpert Chantal 't Gilde van Qualys. 'Je hebt veiligheidsrisico's waarvoor je een raketgeleerde moet zijn om een bedrijf binnen te dringen. Dan is de kans op een inbraak extreem klein. Maar als het script van een beveiligingslek open en bloot op het internet is te vinden, dan kan een jochie van 13 voor de grap op je systeem inbreken.'

Consolidatie

Het handhaven en bijhouden van de cyberveiligheid van een bedrijf kan de organisatie op twee manieren zwaar belasten.

Bij de gebruiker ontstaat een toenemende vermoeidheid voor alle maatregelen die nodig zijn. Daardoor wordt hij slordig met het wijzigen van wachtwoorden of de veiligheidsinstellingen. Wat niet meehelpt, is de kloof tussen de werkvloer en de IT-experts die verantwoordelijk zijn voor de beveiliging. Cybersecurityteams gebruiken in hun communicatie meestal een ingewikkeld technisch vocabulaire. Ze hebben hun eigen taal. Dat is een van de redenen waarom ze zo weinig grip krijgen op de 'cyber awareness' binnen organisaties. Cyberexperts kijken met een andere blik dan bedrijven. 't Gilde maakt de vergelijking met het verzekeren van de inventarisatie van een woning. 'Je verzekeraar vraagt je om een overzicht met de waarde van je bezittingen. Dat is soms ontzettend ingewikkeld, omdat sommige spullen een enorme waarde voor jou persoonlijk hebben en tegelijkertijd qua geld weinig waard zijn.' Hetzelfde speelt bij cyberbeveiliging. Alleen een bedrijf kan het belang van de eigen data en informatie naar waarde schatten. En weet wat extra goed moet worden beveiligd.'

Kwetsbaarheden

Het is belangrijk dat de basisveiligheid op orde is qua IT-beveiliging. Hackers scannen bedrijven, om te kijken wat er aan

ALLEEN EEN BEDRIJF KAN HET BELANG VAN DE EIGEN DATA EN INFORMATIE NAAR WAARDE SCHATTEN

kwetsbaarheden zijn. Niet alleen direct, maar ook door middel van bronnen op internet, met allerlei geautomatiseerde tools. Hoe slechter de beveiliging, hoe eerder je als bedrijf op de radar van criminelen komt. In de beeldspraak van de inventaris van een huis: de gelegenheid maakt de dief. Als je de hoogste kwalificatie sluitwerk en een alarmsysteem hebt, gaan inbrekers waarschijnlijk door naar het volgende adres. Hetzelfde geldt voor cybercriminelen. Stap 1 van een goede cybersecurity begint bij een duidelijk beeld van je kwetsbaarheden en bezittingen. Als je niet weet hoeveel ramen en deuren je hebt, kun je wel sloten gaan plaatsen, maar blijft er altijd een kwetsbaarheid. Bij bedrijven gaat het bijvoorbeeld om de data en intellectuele eigendommen. Net als je kostbaarheden in je woning wil je die veilig achter slot en grendel.

EEN ADEQUATE CYBERBEVEILIGING BEGINT AAN DE BRON: BIJ DE ASSETS

Cybercriminaliteit neemt zo'n vlucht dat organisaties moeite hebben om de dreigingen bij te benen. Met een gerichte analyse van de risico's en beveiliging helpt Qualys haar klanten bij het inkapselen van de risicodreiging. Daarbij maakt Qualys een maatwerkanalyse van de specifieke veiligheidsissues, gebaseerd op de het IT-landschap én te beschermen assets.

Veel IT-beveiligingsoplossingen in de markt zijn responsief. 'De reactie volgt als er iets gebeurt,' vertelt Chantal 't Gilde, managing director Benelux en Scandinavië. 'Wij zijn van mening dat je een stap terug moet zetten om bij het begin te beginnen.' Hij maakt de vergelijking met een huis. 'Je hebt deuren, ramen en sloten. Als je pas in actie komt bij een inbraakpoging, moet je een beveiliging hebben rondlopen. Dat kan werken, maar ik heb liever de beste sloten en een alarmsysteem geïnstalleerd. En dat is precies wat we bij Qualys doen. We kijken naar de beveiliging om te voorkomen dat je zwakke plekken hebt, door meteen bij de kern te starten. We kwantificeren de risico's en prioriteren de maatregelen die nodig zijn om de grootste zwakheden in de IT-beveiliging aan te pakken.'

Grootste problemen eerst

'IT-beveiligingsexperts zijn er altijd heel goed in om bedrijven te vertellen wat er allemaal mis is. Dat is te algemeen,' stelt Paul Baird, Chief Technical Security Officer van Qualys. Bedrijven verwachten van IT- en beveiligingsexperts dat ze de problemen oplossen. Ze hebben behoefte aan een heldere cybersecuritystrategie, waarbij de risico's worden geprioriteerd. Dat is alleen mogelijk op basis van een maatwerk, op de bedrijfsvoering gebaseerd plan van aanpak. Je wil de cyberrisico's van een bedrijf inperken en het beveiligingsniveau op orde krijgen. Dat betekent dat je op een slimme manier de grootste problemen als eerste aanpakt. Dat



kan alleen als je de risico's kwantificeert en inventariseert waarop je je moet focussen. Je kijkt eerst wat de zwakste schakel is, die pak je als eerste aan.'

TruRisk-systematiek

Qualys heeft de TruRisk-systematiek ontwikkeld om risico's accuraat te beoordelen. 'Traditionele managementprogramma's om kwetsbaarheden te detecteren werken top-down, van kritiek naar gering,' verklaart Baird. 'Die analyse is veel te generiek en arbitrair. Het houdt geen rekening met het specifieke karakter van een organisatie. Voor een organisatie is het belangrijk om te weten hoe kwetsbaar een asset is en welke maatregelen er beschikbaar zijn om de kwetsbaarheid aan te pakken.' TruRisk is een matrix om de scores een bedrijfsspecifieke context te geven. Baird gebruikt het beschermen van intellectueel eigendom als voorbeeld: 'Een aantal landen zijn goed in het stelen van innovaties om het zelf te produceren. Die schade is onherstelbaar. Als een productielijn tot stilstand komt, is de schade makkelijk te kwantificeren.' 'Cyberbeveiliging begint van onderaf, met de sloten op de deur,' gebruikt 't Gilde als beeldspraak. 'Om te beginnen helpen we onze klanten om te inventariseren wat ze qua assets hebben. Echt alles wat een bedrijf bezit moet bekend zijn, wil je een begin maken met de beveiliging. Zonder overzicht van wat er is, kun je het ook niet beveiligen. We maken zichtbaar welke apparaten er op de locatie zijn, welke laptops, tablets en smartphones er zijn en wat er draait er bij datacenters of in de cloud,' vertelt hij. 'Vervolgens brengen we alle beveiliging onder op

'ZONDER OVERZICHT VAN WAT ER AAN ASSETS IS, KUN JE HET OOK NIET BEVEILIGEN'

één cloudplatform. Op die manier overzie je de kwetsbaarheden en systeemconfiguraties.'

Misconfiguratie

Een veelvoorkomende misvatting is dat je er bent met een goede cybersecuritybeveiliging, waarschuwt Baird. 'Je hebt niets aan de beste sloten en beveiliging als iemand de sleutel in de deur laat zitten of een raam vergeet te sluiten. Dat is een van de grootste issues van dit moment. Vaak liggen misconfiguratie en voorkombare, domme fouten aan de basis van een aanval. Bij een onderzoek dat we hebben uitgevoerd bij de drie grootste cloudplatforms, waaronder Google, bleek bij de helft van de gevallen het beveiligingsniveau van de persoonlijke accounts ondermaats, zoals het instellen van tweefactor authenticatie en encryptie van data. Of denk aan het niet geregeld wijzigen van je wachtwoord. Het zijn fouten die makkelijk kunnen worden hersteld.'



Benieuwd naar de Qualys-aanpak? Scan de QR-code en maak een afspraak.



DE OPKOMST VAN DATA WALLETS BIEDT KANSSEN VOOR BEDRIJVEN DIE AAN KYC-WETGEVING MOETEN VOLDOEN

Financiële instellingen zoals banken, verzekeraars, hypotheekverstrekkers, beleggingsondernemingen zijn verplicht om de identiteit van klanten te verifiëren. Deze Know Your Customer-verplichting vraagt een aanzienlijke inspanning.

De verplichte identiteitscontrole sluit aan bij internationale inspanningen om witwassen, financiële criminaliteit en terrorismefinanciering tegen te gaan. Tegelijkertijd vereist het een aanzienlijke inzet van middelen en mankracht, wat vaak tot hogere kosten leidt. Bovendien kunnen de KYC-processen frictie veroorzaken in klanttrajecten, doordat de procedures vaak complex of tijdrovend zijn. Dit resulteert weer in ongemak en onbegrip bij de klant. Dezelfde klanten moeten herhaaldelijk identieke gegevens verstrekken aan

verschillende organisaties. Dit betekent dat wanneer een bestuurder zaken doet met zijn bank, notaris of andere zakelijke partners, hij voortdurend dezelfde informatie moet verstrekken. Dit vormt een uitdaging voor de hele sector.

Tegelijkertijd zijn data wallets in opkomst. Data wallets, ook bekend als digital identity wallets, zijn digitale kluisjes voor persoonlijke gegevens en bieden individuen een veilige en efficiënte manier om hun persoonlijke informatie te beheren, te controleren en te delen met organisaties. Vanaf 2025 is het verplicht voor overheids- en semi-publieke instanties in de EU om data delen te faciliteren via data wallets.

Toestemming en transparantie

Voor bedrijven die moeten voldoen aan strenge KYC-vereisten, kunnen data wallets aanzienlijke voordelen met zich meebrengen. Het helpt om de KYC-processen voor het verzamelen van klantgegevens te stroomlijnen. Organisaties mogen alleen die gegevens verzamelen en verwerken die nodig zijn om aan hun wettelijke KYC-verplichtingen te voldoen.

Volgens de AVG moeten bedrijven klanten toestemming vragen om persoonlijke gegevens te verwerken. Bovendien moeten ze duidelijk communiceren welke gegevens ze verzamelen, waarom ze dit doen en hoe lang ze de gegevens zullen bewaren. Een belangrijk principe dat ten grondslag ligt aan de AVG is 'minimale gegevensverwerking'. Organisaties mogen alleen die gegevens verzamelen die strikt noodzakelijk zijn voor het beoogde doel. Data wallets vereenvoudigen dit proces van gegevensverwerking, waarbij wordt voldaan aan de AVG-wetgeving. Met een data wallet heeft een consument zelf de controle over zijn persoonlijke gegevens. Hij kan eenvoudig zijn gegevens veilig opslaan in de data wallet. Je hoeft bijvoorbeeld niet langer je BSN-nummer door te strepen op een kopie van je ID. Het volstaat om je paspoort eenmaal in te scannen met de data wallet, waarna de app snel toegang biedt tot specifieke gegevens wanneer dat nodig is.

Betrouwbare bronnen

Data wallet zijn daarnaast een belangrijke stap in de strijd tegen identiteitsdiefstal. Nu kunnen fraudeurs gestolen of vervalste

DATA WALLETS ZIJN EEN BELANGRIJKE STAP IN DE STRIJD TEGEN IDENTITEITSDIEFSTAL

identiteiten gebruiken om zich voor te doen als legitieme klanten. Dit kan het KYC-proces bemoeilijken, omdat het moeilijk kan zijn om onderscheid te maken tussen een echte klant en een fraudeur die zich voordoet als die klant. Met de data wallet is dit onmogelijk. Deze haalt de informatie direct op vanuit betrouwbare bronnen, zoals overheidswebsites, waarbij alleen de noodzakelijke informatie wordt gedeeld met bedrijven. Als consument behoudt je de controle over welke gegevens je deelt en met wie je deze deelt. Hierdoor wordt het risico op foutieve of onvolledige informatie aanzienlijk verminderd. Bovendien kun je de specifieke datapunten selecteren die worden gevraagd, zoals de geboortedatum en naam, wat leidt tot snellere KYC-processen.

RABOBANK ZIET DATAKEEPER ALS OPLOSSING VOOR KYC-DOELEINDEN

Rabobank neemt een cruciale en leidende rol op zich bij het faciliteren van de straks verplichte 'data wallets' en het handhaven van sterke Know Your Customer-processen. Banken hebben hiermee historisch gezien uitgebreide ervaring. Ze beschikken over gevestigde controlesystemen om klantgegevens te verzamelen en te verifiëren.

'Deze voorsprong in regelgeving stelt banken in staat om snel aanpassingen te maken en te voldoen aan de nieuwste eisen,' stelt Larissa Wezenberg, digital project manager bij Datakeeper en innovatiemanager bij Rabobank. Datakeeper is een oplossing waarmee je eenvoudig gegevens kan opslaan en delen. Datakeeper kan zowel als een op zichzelf staande app worden ingezet als geïntegreerd worden in andere toepassingen, zoals bijv. bankieren apps. Het stelt individuen in staat om hun persoonlijke gegevens veilig te verkrijgen, op te slaan en te beheren. Datakeeper maakt gebruik van geavanceerde encryptietechnieken om gevoelige informatie te beschermen en biedt gebruikers inzicht in, en controle over, hun persoonlijke gegevens. Hierdoor wordt verhoogde privacy en veiligheid geboden in een steeds meer door data gedreven wereld. Datakeeper wordt al gebruikt in verschillende sectoren, waaronder de vastgoed- en hypotheeksector. Naast de verplichte KYC-procedures moeten er tal van financiële gegevens worden verstrekt om een hypotheek af te sluiten of een woning toegewezen te krijgen. Datakeeper haalt al deze gegevens moeiteloos op uit diverse bronnen, waaronder overheidsbronnen, bankgegevens en het uitlezen van identiteitsbewijzen. Vervolgens kan de consument deze gegevens in één overzicht delen met de dienstverlener. Dankzij de automatische dataminimalisatie van Datakeeper worden alleen de noodzakelijke gegevens gedeeld en niet complete documenten.

Delen van persoonlijke informatie

Met de Datakeeper-oplossing neemt Rabobank een vooraanstaande rol in bij het faciliteren van een veilige en gebruiksvriendelijke manier om klantgegevens te beheren. Als hoeder van klantgegevens begrijpt de bank als geen ander het belang van privacy en beveiliging. Banken zijn onderhevig aan strenge regulering en hebben geavanceerde beveiligingsmaatregelen

om klantinformatie te beschermen. Dit maakt banken natuurlijke partners bij het aanbieden van zogenoemde data wallets, waarbij klantgegevens veilig blijven en alleen worden gedeeld met expliciete toestemming. 'Klanten zijn comfortabeler bij het delen van persoonlijke informatie via een oplossing die wordt aangeboden door een vertrouwde financiële instelling,' meent Wezenberg.

Data wallets voor naleving van KYC-eisen

Datakeeper is een slimme oplossing voor identiteitsbeheer en KYC. Bedrijven plukken de vruchten van Datakeeper met besparingen in kosten, een verkorte procesduur en efficiënter werk dat gericht is op belangrijke taken. Terwijl de privacy van consumenten beter beschermd wordt. Het is dan ook bemoedigend om te zien dat consumenten de oplossing als gemakkelijk en praktisch ervaren. Datakeeper levert een aanzienlijke verbetering van conversiepercentages op, blijkt uit onderzoek. Bijvoorbeeld een woonproject waar we traditioneel nieuwe huurders screenden met fysieke documenten. Zonder Datakeeper bedroeg de conversie 20%, maar met Datakeeper steeg dit tot 60%, wat een indrukwekkende stijging van 300% betekent. Consumenten hebben dit nieuwe proces omarmd, met een klanttevredenheidsscore van 4.6 op 5 en de wetenschap dat het proces sneller en gemakkelijker verloopt. We voegen extra waarde toe.

Op weg naar de toekomst

Met de Datakeeper-oplossing sorteert Rabobank voor op de komst van de Europese Digitale Identiteit (EDI) wallet. De bank onderzoekt de mogelijkheid om Datakeeper als een zelfstandige dochteronderneming te positioneren. 'Dat geeft ons de flexibiliteit om verder te groeien. Datakeeper illustreert onze rol als innovator, die identiteitsbeheer



CONSUMENTEN ERVAREN DE DATAKEEPER-OPLOSSING ALS GEMAKKELIJK EN PRAKTISCH

bevordert in lijn met Europese ontwikkelingen en eisen. We bereiden ons voor op de Europese Digitale Identiteit (EDI) wallet, waar Datakeeper een belangrijk onderdeel van zal zijn. De Datakeeper-oplossing werpt een blik op de toekomst van gegevensbeheer en identiteit. Het is een katalysator voor innovatie, compliance en efficiëntie, terwijl het onze inzet voor een veilige en gestandaardiseerde gegevensomgeving onderstreept.'



DATAKEEPER



Meer weten over de Datakeeper-oplossing? Scan de QR-code.



TOEGANKELIJKHEID ZORGT ERVOOR DAT IEDEREEN ZELFSTANDIG KAN FUNCTIONEREN

Er zijn in Nederland ruim 2,5 miljoen mensen met een beperking. Nieuwe toegankelijkheidswetgeving dwingt bedrijven en organisaties ertoe vanaf medio 2025 hun digitale producten en diensten toegankelijker te maken voor deze groep.

Het doel van het VN-verdrag Handicap is dat iedereen met en zonder beperking zelfstandig en volwaardig kan participeren in de samenleving. Nederland heeft het verdrag in 2016 geratificeerd. 'Dat brengt verplichtingen met zich mee, ook voor bedrijven' constateert Mohamed Nabih, projectleider digitale toegankelijkheid bij VNO-NCW en MKB-Nederland. Vanuit Europa komt er het een en ander op ons af in de vorm van de European Accessibility Act. Hierin is een toegankelijkheidsrichtlijn opgesteld waaraan (digitale) producten en diensten, waaronder computers, besturingssystemen, telecommunicatie, webwinkels en betaalterminals, moeten voldoen. Een uitvloeisel van de European Accessibility act is de Nederlandse wetgeving, die in gaat op 28 juni 2025. Het ministerie van WVS coördineert de uitwerking. 'We hebben als VNO-NCW en MKB-Nederland vanaf het eerste uur gezegd; 'Wij pakken de verantwoordelijkheid voor het bedrijfsleven.' Naast duurzaamheid en economische groei voor brede welvaart is inclusie namelijk een van onze speerpunten, op de lange termijn

worden we daar allemaal beter van. Met ons programma MKB Toegankelijk helpen we verschillende branches (ondernemers) bij het toegankelijk maken van hun bedrijf, producten en diensten.'

Toegankelijke functionaliteiten

Veel oplossingen spreken min of meer voor zichzelf. Denk aan een voorleesfunctie voor slechtzienden; begrijpelijke taal voor laaggeletterden; of toegankelijke betaalterminals en ticketautomaten voor gehandicapten. Andere maatregelen liggen minder voor de hand. 'Sommige mensen zijn kleurenblind. Er kan bijvoorbeeld rekening worden gehouden met het kleurencontrast op een website. Of bijvoorbeeld de mogelijkheid om spraaksoftware te gebruiken op een website, maar ook dat de structuur van een website zo slim is ingericht, dat je zelfs zonder muis gemakkelijk kan navigeren,' vertelt Nabih. Het betekent voor veel fabrikanten en leveranciers dat ze met hun producten en diensten hierop inspelen. 'Het is eigenlijk een ketenverantwoordelijkheid oftewel een gedeelde verantwoordelijkheid. Ons advies

is om niet tot 2025 te wachten met deze aanpassingen maar direct in actie te komen met een plan van aanpak en betrek de hele bedrijfsvoering erbij, toegankelijkheid is vooral een organisatorisch vraagstuk, technologisch gaan we er wel uitkomen.'

Positieve impact

Nabih benadert de wettelijke verplichtingen als een kans. 'Toegankelijkheid loont, je opent de deuren in potentie voor 2,5 miljoen mensen met een beperking die ook op vakantie of uit eten gaan en met de kerst cadeautjes kopen.' Hij vervolgt: 'We hebben als samenleving de verantwoordelijkheid om ervoor te zorgen dat iedereen kan meedoen. Er wordt steeds meer gedigitaliseerd, waarbij we allerlei zaken digitaal moet regelen, hoe efficiënt ook, nog lang niet iedereen kan dat. Daar ligt de positieve maatschappelijke impact, meer mensen die van de digitalisering gaan profiteren.' Gevraagd naar de extra lasten voor ondernemers, antwoordt Nabih: 'In eerste instantie komt er veel op ondernemers af. Met name kleine mkb-bedrijven moeten

'WE HEBBEN DE VERANTWOORDELIJKHEID OM ERVOOR TE ZORGEN DAT IEDEREEN KAN MEEDOEN'

zoveel mogelijk worden ontzorgd. Daarom maken wij per product en/of dienst een inventarisatie hoe zij aan de implementatie van de toegankelijkheidsrichtlijn kunnen voldoen. We geven ze praktische tips en ondersteuning. Nu zit toegankelijkheid en inclusie nog niet standaard in ons denkpatroon en productontwikkeling. Er moet nog veel achteraf gerepareerd worden, maar langzamerhand als toegankelijkheid de standaard wordt dan is het niet meer weg te denken en profiteert iedereen. Uit de praktijk weten we dat ondernemers maatschappelijk erg betrokken zijn en vooral als het de directe omgeving raakt. Ze willen dit dus graag goed doen, vooral als ze goed weten welke concrete stappen ze moeten maken.'



‘ALS MANAGER MOET JE DE SIGNALEN VAN STRESS LEREN HERKENNEN’

Om betrokken medewerkers te hebben die met plezier naar het werk gaan is een veilige werkomgeving essentieel. Maar hoe zorg je nu voor een echt veilige en gezonde werkomgeving? En houd je in de gaten of je medewerker de werkdruk (nog) aankan?

‘De een vindt het prettig om onder druk te werken, de ander ervaart dat weer anders. Dat is meteen ook de valkuil van veel leidinggevenden. Die vergelijkt de werkdruk van een medewerker met zijn eigen werk of werklust,’ vertelt Jolanda van Berlo, manager Sales, Marketing & Communicatie bij arbodienstverlener mkbasics.nl over een veelvoorkomende valkuil. ‘Werkgerelateerde stress ontstaat als de druk groter is dan de draagkracht van de medewerker. De belangrijkste oorzaken zijn hoge werkdruk en ongewenste omgangsvormen.’ Mkbasics.nl geeft trainingen aan managers om signalen beter te herkennen en het gesprek aan te gaan. Medewerkers zijn op hun beurt vaak geholpen met trainingen om beter om te gaan met stress.

Gesteund voelen

Mkbasics.nl is een dochtermaatschappij van Arbo Unie. De visie van het concern is het bevorderen van de vitaliteit en gezondheid van werkende mensen en daarmee organisaties succesvoller maken. Een derde van de medewerkers die langdurig ziek thuiszitten – meer dan zes weken – valt uit door stress. Medewerkers met een burn-out zijn gemiddeld 288 dagen uit de running, een kostenpost van tienduizenden euro's. ‘Dat geld kun je beter investeren aan de voorkant,’ meent Van Berlo. Het herkennen van psychische stress bij medewerkers is dus een eerste belangrijke stap om een gesprek aan te kunnen gaan. ‘Het is belangrijk om de oorzaak te achterhalen waarom een medewerker stress ervaart, waaronder bijvoorbeeld het ervaren van te hoge eisen of gepest worden.’ Te weinig autonomie in het werk is een stressfactor, net als een leidinggevende die focust op wat er niet goed gaat. ‘Er zijn signalen waaraan je psychische stress kunt herkennen, zoals verandering in het gedrag. Medewerkers kunnen zich terugtrekken en hun interesse in het werk verliezen. Ze kunnen ook fysieke symptomen hebben, zoals vermoeidheid, slaapproblemen en maagklachten.’

De crux is de vraag hoe je als werkgever ondersteuning kan bieden aan je medewerkers, stelt Van Berlo. ‘Mensen die

zich gesteund voelen, zijn gemotiveerder, productiever en minder vatbaar voor uitval.’ Ze noemt een aantal factoren die het werkplezier bevorderen: ‘Autonomie is belangrijk: hoe flexibel ben je in de uitvoering van je werk? Competentie: doe je het werk dat bij je past of loop je continu op je tenen om dingen voor elkaar te krijgen waar je niet goed in bent? En verbondenheid, het gevoel dat je samen aan een doel werkt. Als leidinggevende is het fijn als je benaderbaar bent. Daardoor vertellen mensen ook meer.’

Plan van Aandacht

‘We spreken van een Plan van Aandacht en niet van een Plan van Aanpak,’ vertelt Van Berlo. Mkbasics.nl organiseert trainingen voor leidinggevenden. ‘Die richten zich heel erg op gedrag en gesprekstechnieken. Hoe neem je contact op met iemand die is uitgevallen? Hoe benader je iemand die terugkomt na langdurig verzuim? Het zijn altijd heel erg interactieve trainingen. Degene die achteroverleunt krijgt juist vragen: hoe zou jij dat aanpakken? ‘Je hebt een belangrijke rol als leidinggevende. Mensen zijn je kapitaal. Als iemand uitvalt heb je een probleem.’

Diversiteit

‘Het is goed om verschillend pluimage in je team te hebben, dat elkaar versterkt. Qua leeftijd en achtergrond. Waarbij je van elkaar kunt leren. Als je kijkt naar verschillen in cultuur, heb je ook verschillen in beleving,’ meent Van Berlo. ‘Verzuim is mijn vakgebied. Met hoofdpijn belt de een “ik kom niet” en denkt de ander “ik neem een pilletje en zie wel hoe lang ik het volhou”. Bij culturen gaat het er ook over hoe mensen dingen beleven of anders naar zaken kijken. Daar moet je je bewust van zijn.’



Mkbasics.nl helpt jouw organisatie een veilige werkomgeving te creëren. Scan de QR-code

mkbasics.nl
Onderdeel van het Arbo Unie concern

VEILIG DIGITALISEREN VAN DE GROEIENDE DOCUMENTENSTROOM

Dagelijks verwerken organisaties een omvangrijke stroom aan documenten in allerlei formats. De omvang, complexiteit en diversiteit van de informatie leiden tot uitdagingen op het gebied van beheer en controle.

Dankzij hybride werken heeft de digitalisering van de werkplek een hoge vlucht genomen. Om dit mogelijk te maken, verplaatsen mkb-bedrijven hun werk, diensten en processen naar de cloud. Bedrijven zijn hierdoor wel steeds meer doordrongen van de veiligheidsrisico's die niet alleen van buiten de organisatie komen. Helaas blijkt het inrichten van een veilige werkomgeving in de praktijk nog altijd niet vanzelfsprekend. Een goed IT-beleid omvat namelijk niet alleen antivirus-, malware- en andere cyberbeveiligingsprogramma's, maar ook een goede bescherming van alle documenten die intern en via de cloud circuleren.

Ongestructureerde data

Het is belangrijk voor bedrijven dat ze inzicht krijgen hoe documenten worden gebruikt; welke rol ze spelen in de bedrijfsprocessen en hoe ze (moeten) worden opgeslagen, beheerd, gedeeld en bewaard. Denk bijvoorbeeld aan de talloze ongestructureerde data: vaak gebruiken medewerkers mappenstructuren die ze zelf hebben aangemaakt voor het ordenen van de e-mail of kantoordocumenten, zonder standaard conventies voor bestandsnamen of omschrijvende metadata. Hierdoor is het bijna onmogelijk om overzicht te houden van alle correspondentie en documentatie die relevant zijn voor het reilen en zeilen van de onderneming. Hetzelfde geldt voor handmatige processen, zoals het verwerken van onkosten of het beheer van HR-documenten. Technologie kan deze processen automatiseren en efficiënter maken. Bovendien helpt technologie ook bij de bescherming van (privacy)gevoelige informatie, door bijvoorbeeld toegangsrechten en bestandsmachtigingen in te voeren. Wat verder meespeelt, is het toenemende aantal beveiligingsverordeningen, zoals de AVG. Deze beperkt zich niet tot de opslag, maar schrijft bijvoorbeeld ook voor dat persoonsgegevens verwijderd moeten worden zodra die niet

VAAK GEBRUIKEN MEDEWERKERS MAPPEN-STRUCTUREN DIE ZE ZELF HEBBEN AANGEMAAKT

langer nodig zijn voor het oorspronkelijke doel waarvoor ze zijn verzameld.

Documentbeveiliging

De AVG dwingt bedrijven om na te denken over de eigen gegevensbescherming. Persoonsgegevens moeten voldoende ('op een passende manier') worden beveiligd. Wat geldt voor de digitale omgeving, geldt ook voor de printomgeving. Als gevoelige documenten te lang bij een (multifunctionele) printer blijven liggen, kan iedereen ze in handen krijgen. Zeker in een kantooromgeving waar een grote hoeveelheid medewerkers gebruikmaakt van dezelfde printer die is verbonden via het wifinetwerk. Goede documentbeveiliging omvat ook de activiteiten op de (multifunctionele) printer, inclusief kopiëren, printen, scannen en faxen van documenten naar bestemmingen buiten de organisatie.

KWETSBAARHEID EIGEN IT-NETWERK STAAT TE ZWAK OP NETVLIES MKB

Printers en andere randapparatuur zijn een achilleshiel in de IT-beveiliging van mkb-ondernemingen.

'Er zijn helaas genoeg voorbeelden van hackaanvallen waarbij criminelen via de printer het netwerk binnendringen' vertelt Peter Hoorn, algemeen directeur Sharp Electronics Benelux. Ondanks de hoge inflatie investeren veel mkb-bedrijven (42%) fors in IT, blijkt uit een onderzoek van Sensuswide in opdracht van Sharp Europe: in 2023 gemiddeld 40.000 euro. Tegelijkertijd laat het Sharp-onderzoek zien dat de investeringen op het gebied van beveiliging vaak achterwege blijven of onvoldoende zijn. 'De bewustwording is er, veiligheid van IT is een belangrijk aandachtspunt. Bijna een op de drie respondenten (33%) ziet het als de grootste uitdaging. De focus ligt echter meestal op de laptops en e-mail,' constateert Hoorn.

Een stap voor zijn

Meer dan een derde (36%) van de IT-besluitvormers ziet IT-beveiliging als de belangrijkste technologische uitdaging van dit moment. Het ontbreekt bij werknemers (35%) en managers (30%) van mkb-bedrijven vaak aan de juiste kennis, blijkt uit het Sharp-onderzoek. Cybersecurity is meer dan het installeren van spamfilters en veiligheidsupdates van applicaties, benadrukt Hoorn. 'Als je pas naar

oplossingen gaat zoeken ná een cyberaanval, ben je altijd te laat. Je moet zorgen dat je het een stap voor bent, zodat je op een back-up kunt terugvallen. Vanuit onze ervaring als IT-dienstverlener kunnen we daarop anticiperen en daarin meehelpen.' Te weinig bedrijven zijn zich ervan bewust dat ook onbeveiligde printers en AV-apparatuur een risico vormen, vertelt hij. 'Omdat we al heel veel jaren actief zijn op deze gebieden weten we dat met name de veiligheid daarvan wordt onderschat door bedrijven. Pas als ze met onze medewerkers daarover praten, realiseren klanten dat de randapparatuur een ingang kan zijn tot het IT-netwerk.'

IT-roadmap

Sinds 2015 houdt Sharp Electronics Benelux zich exclusief bezig met de verkoop van producten voor de kantooromgeving, zoals printers, met name voor het mkb en mkb+, en professionele schermen zoals touchscreens, monitoren en informatiedisplays. Sinds 2022 is dat uitgebreid met IT-services, onder meer voor beveiliging en werkplekinrichting en -beheer. Vaak heeft het mkb het IT-beheer uitbesteed aan zelfstandige IT-specialisten of regionale partijen. 'Dat is organisch zo gegroeid, maar als de onderneming groter wordt, groeit het vaak boven de pet van die externe partij.' Het is het moment dat je op zoek moet naar een professionelere organisatie om invulling te geven aan het beheer en de beveiliging. Precies daarin voorziet de nieuwe IT-dienstverlening. 'We weten waar zwakke

plekken liggen en kunnen bedrijven adviseren wat de beste strategie voor het moment is en welke investeringen ze de komende jaren nog moeten doen. Samen met de klant stellen we een IT-roadmap op; een stappenplan waarmee je de investering beter behapbaar maakt en prioriteiten bepaalt.' Omdat we vanuit de onderhoud en installatie van onze printers en AV-apparatuur al veel bij onze klanten zitten, heeft Sharp ervoor gekozen om ook te focussen op IT-services. Daarvoor zijn een aantal internationale overnames gedaan, verklaart Hoorn. De uitbreiding van het product- en dienstenpakket met IT-services is een logische ontwikkeling, stelt hij. 'De meerwaarde is dat je de hardware, randapparatuur, werkplekbeheer en IT-beveiliging in één hand samenbrengt. Je hebt één aanspreekpunt voor print, AV en IT-dienstverlening. Veel bestaande klanten hebben de switch al gemaakt om het totale

HARDWARE, RAND-APPARATUUR, WERKPLEK-BEHEER EN IT-BEVEILIGING VANUIT ÉÉN LEVERANCIER!

pakket bij Sharp Electronics onder te brengen.' De nadruk op IT-beveiliging geeft daarin de doorslag. We leveren niet alleen de hardware, maar kunnen voor een organisatie ook inrichten welke toegang, software en applicaties iemand op zijn computer mag hebben. Zo voorkom je dat er ongewenste software, virussen en malware wordt geïnstalleerd. Vanuit onze IT-dienstverlening zorgen we dat medewerkers altijd veilig en ongestoord hun werk kunnen doen, zowel thuis als op kantoor.

SHARP



Scan de QR-code voor meer informatie over onze IT-oplossingen.



'HET KAN WERKELIJK IEDEREEN OVERKOMEN'

We zijn ons er allemaal bewust van dat je niet alleen je fysieke bezittingen moet beschermen, maar ook je digitale bezit kwetsbaar is voor diefstal. Tien jaar geleden nog kon je je beschermen met een eenvoudig anti-virusprogramma. Een belangrijk advies van twee experts: je vormt zelf de zwakste schakel.

AAN HET WOORD

MARCO DOELAND

Expert fraude & cybersecurity bij de
Nederlandse Vereniging van Banken (NVB)

Waarschuwen alleen helpt niet: leer fraude herkennen en voorkomen

Als ik iets heb geleerd in alle jaren dat ik me met fraude bezighoud is dat werkelijk iedereen erin kan trappen. Oplichters zijn tegenwoordig zo sluw dat alleen waarschuwen niet meer helpt. Uit wetenschappelijk onderzoek blijkt dat er gedragsverandering nodig is. Daarom willen banken klanten helpen om fraude te herkennen en daarmee te voorkomen. Dat doen ze met de campagne 'Frauderen. Zo werkt het!'. Het doel van deze campagne is door verschillende lessen de handelwijzen van fraudeurs te leren. Fraudeurs spelen in op de actualiteit en maken misbruik van menselijke emoties. Ze benaderen je bijvoorbeeld net wanneer je vakantiegeld hebt ontvangen. Of ze bellen je eind van de middag op als bankmedewerker, net wanneer je gehaast de kinderen van de opvang haalt en je het avondeten moet klaarmaken, over dat je spaargeld in 'veiligheid' moet brengen. In dit soort situaties maak je niet altijd even rationele keuzes. Een vaak gehoorde opmerking van slachtoffers is 'Had ik me maar niet zo onder druk laten zetten, dan had ik doorgehad dat het oplichters waren'. Kortom, door te leren dat fraudeurs gebruik maken van tijdsdruk kan er tijdens deze situaties een lampje gaan branden dat je wellicht te maken hebt met oplichters. Dat is de gedragsverandering die ik met deze campagne wil bereiken. Maar er zijn meer lessen te leren: nooit op verzoek een meekijkprogramma installeren en niet zonder vier ogen principe een betaling uit te voeren. Daarnaast adviseer ik altijd twee factor authenticatie. En dit zijn nog lang niet alle lessen. Op <https://zowerktfraude.nl> staan twaalf lessen en zeven podcast. Ik raad aan om deze lessen te bekijken zodat je voorbereid bent op de sluwheid van fraudeurs, want fraude herkennen is fraude voorkomen.

AAN HET WOORD

ESTHER MIEREMET,

Programma manager
Veiliginternetten.nl

Hoe herken je een verdachte e-mail?

'Een belangrijke tip die we over phishingmail geven, luidt: eerst checken, dan klikken. Van wie heb je de mail gekregen? Zit er haast bij? Als iemand zegt 'nú iets doen!' is in 98% van de gevallen sprake van phishing. Want niemand zegt dat je meteen iets moet doen. Helaas zijn we als mensen geneigd om een probleem snel op te lossen.'

Heb je nog een praktische tip?

Klik nooit op de link zelf, als je een bericht krijgt, maar ga naar de website van je bank, (zorg)verzekeraar of instelling als de Belastingdienst. Daar log je vervolgens zelf in om te kijken of daar een bericht staat om iets te doen. Als je dat doet, en zelf 'in control' blijft, trap je nooit in de wegen die de crimineel heeft bedacht. Daarom is bijvoorbeeld de app 'Mijn berichten' van de Overheid supermooi. Je krijgt een mailtje en gaat vervolgens zelf naar de app. Je wordt gealarmeerd dat je iets moet doen, maar gaat zelf naar de veilige omgeving.'

Hoe kun je zelf helpen als het misgaat?

'Als je een betaling hebt gedaan aan een oplichter, moet je daar altijd een melding van doen bij de bank. Dan kan de bank eventueel nog actie ondernemen en dit aan de politie doorgeven: dit rekeningnummer moet je op de zwarte lijst zetten. Als vervolgens iemand anders in de truc trapt, krijgt die een belletje van zijn bank: ik zou dit niet doen, dit rekeningnummer is niet valide. Dus je moet het altijd melden!' Behalve bij de bank, is het ook verstandig om oplichting altijd te melden bij de politie. Hoe meer mensen melden dat ze opgelicht worden, hoe meer tijd van de politie vrijgemaakt wordt om hier op in te zetten.



DUO HELPT BEDRIJVEN IN STRIJD TEGEN DIPLOMAFRAUDE

Diplomafraude lijkt fors toe te nemen, onder meer in de zorg. Wat moet je doen om te voorkomen dat er iemand met valse papieren voor je gaat werken? En waarom moet je altijd aangifte doen als daar toch sprake van is?

Fraude met diploma's: het komt steeds vaker voor. Vooral in sectoren die worstelen met grote personeelstekorten is het aan de orde van de dag. Zo luidde de Inspectie Gezondheidszorg en Jeugd begin dit jaar de alarmklok over het grote aantal meldingen van diplomafraude en valse verklaringen omtrent het gedrag (vog's) in de zorg. De meldingen komen vooral uit de gehandicaptenzorg, de geestelijke gezondheidszorg, verpleeghuizen en de wijkverpleging, maar ook uit de jeugdzorg. En de cijfers liegen er niet om: de inspectie spreekt van een verdubbeling in vergelijking met eerdere jaren. Maar of deze aantallen

een betrouwbare afspiegeling zijn van de werkelijkheid of slechts het topje van de ijsberg is moeilijk in te schatten. Zekerheid of elke werkgever bij diplomafraude ook daadwerkelijk aangifte doet, is er niet.

Zelf controleren

Ook DUO merkt dat diplomafraude aan de orde van de dag is. Steeds meer werkgevers nemen contact op met vragen over de echtheid van diploma's. Met het overleggen van het digitale uittreksel uit Mijn diploma's kan een sollicitant aantonen dat hij zijn kwalificatie/diploma daadwerkelijk behaald heeft.

Door gebruik te maken van het uittreksel kan een werkgever zich op een relatief eenvoudige wijze ervan verzekeren dat hij voldoende gekwalificeerd personeel in dienst neemt.

Het afgelopen jaar is het bestaan en gebruik van het digitale uittreksel afkomstig uit Mijn diploma's actief onder de aandacht gebracht bij diverse organisaties, zoals uitzendbureaus, werkgevers, belangenbehartigers en HR-softwareleveranciers.

Gratis digitaal uittreksel

Om fraude met diploma's te voorkomen adviseert de Dienst Uitvoering Onderwijs (DUO) werkgevers om altijd te vragen naar een digitaal uittreksel. Dat kan via mijndiplomas.nl, een register van de overheid waarop diplomagegevens van de meeste door het ministerie van OCW erkende Nederlandse opleidingen staan. De website van DUO vermeldt welke diploma's zijn opgenomen in Mijn diploma's. Iedereen kan daaruit een digitaal uittreksel van het door hen behaalde diploma gratis downloaden. Zo'n digitaal uittreksel is een officieel bewijs dat een diploma behaald is. Als werkgever moet je zo'n digitaal uittreksel op echtheid controleren. DUO heeft voor werkgevers hiervoor een infographic ontwikkeld (zie QR-code).

Overigens heb je als werkgever geen toegang tot Mijn diploma's. Alleen de sollicitant zelf, erkende onderwijsinstellingen en enkele overheidsinstanties kunnen daar inloggen.

Altijd aangifte

Twijfel je over de echtheid van een digitaal uittreksel omdat het niet voldoet aan de

DIPLOMAFRAUDEURS BRENGEN DE VEILIGHEID OP DE WERKVLOER IN GEVAAR

voorwaarden? Accepteer dit dan niet en neem contact op met DUO. Als er daadwerkelijk sprake is van fraude doet DUO altijd aangifte. Het Openbaar Ministerie kan iemand vervolgen voor valsheid in geschrifte, en is daar ook actief in.



Meer weten?

Voor vragen is DUO op werkdagen telefonisch bereikbaar van 9.00 tot 12.00 uur: tel. 050 599 77 78. Mailen kan ook: diplomadiensten@duo.nl.



STANDAARDISATIE PROCESSEN DE SLEUTEL VOOR VERSNELLING TRANSITIE

In het Klimaatakkoord is afgesproken dat in 2050 7 miljoen woningen en 1 miljoen gebouwen van het aardgas af zijn. Over zeven jaar, in 2030 moet volgens de huidige beleidsinzet minimaal 120.000 utiliteitsgebouwen verduurzaamd zijn. 'Met de huidige manier van werken gaan we dat niet halen,' constateren Thomas Piessens en Marco Witschge namens Techniek Nederland.

'Nederland is in transitie, en installatiebedrijven zijn daarmee ook in transitie. Een energietransitie vergt niet alleen nieuwe producten en oplossingen, maar ook nieuwe businessmodellen op gebied van advies en ontzorging en het vraagt onder meer ook om andere type samenwerking en samenwerkingspartners. Er komen ook steeds nieuwe bedrijven op, vertelt Thomas

Piessens, programmamanager Energie en Duurzaamheid bij Techniek Nederland, de ondernemersvereniging van technische dienstverleners, installatiebedrijven en technische detailhandel. 'Mijn taak is om onze techniekbranche, met kennis, projecten en nieuwe samenwerkingen, te begeleiden bij die transitie. Daarbij gaat het onder meer om de vraag: hoe maken we het onze ondernemers makkelijker om te ondernemen in een wereld die snel verandert?'

Open methodiek

Een van de projecten is BespaarSamen, een gestandaardiseerde, open methodiek om utiliteitsgebouwen te verduurzamen. Het doel daarbij is ervoor te zorgen dat de verschillende partijen in de keten makkelijker kunnen samenwerken met hun klanten, de eindgebruiker van bedrijfsgebouwen. 'Als we blijven doen wat we al deden, gaan we de opgave niet halen. De verduurzamingsopgave is daar te groot voor,' stelt Marco Witschge, die vanuit digiGO betrokken is bij het project. 'Als ieder bouwproject opnieuw moet worden bedacht, zijn de doelen onbereikbaar. In BespaarSamen zie je een combinatie van het gebruik van data in de keten en standaardiseren van processen waar het kan, op een open manier.' BespaarSamen zet in op

digitalisering en standaardisatie, en heeft als doel inefficiënties in de keten te minimaliseren. 'Iedereen is voor standaardisatie. Tegelijkertijd wil iedereen bijzonder zijn,' constateert Witschge. Piessens valt hem bij. 'Als we het proces voor verduurzaming van bedrijfspanden iedere keer weer opnieuw moeten uitvinden, dan gaan we de doelen van 2050 niet halen. Alleen al de doorlooptijd van een volwaardig duurzaamheidsadvies bedraagt al gauw drie maanden. Vermenigvuldigd dat maar eens met het aantal utiliteitsgebouwen!'

Meerjarenplanning

De oplossing die met BespaarSamen wordt bewandeld, is het goed ontsluiten van de data naar andere partijen, zodat je het adviestraject kunt verslimmen en versnellen. Witschge: 'Je hebt te maken met de installateur, de energieadviseur, de aannemer en de financier. Die kijken allemaal met verschillende brillen naar het project. Daarin kunnen gestandaardiseerde processen, contractvormen en protocollen, zoals prestatiegaranties helpen om sneller tot een concrete oplossing te komen.' Een pand wordt zelden in één keer verduurzaamd, stelt hij. 'Voor een meerjarenplanning is het

'VOOR DE OPDRACHTGEVER DRAAIT HET OM EEN DING: HET WERKELIJKE ENERGIEVERBRUIK PER M2'

belangrijk dat je de informatie op orde hebt. Wat zit er qua installaties in mijn gebouw en hoe benut ik de zogenoemde natuurlijke vervangingsmomenten om op het juiste moment de investering te doen?' 'BespaarSamen is slechts een methodiek, een soort van stappenplan, waarin per stap een beginpunt en een eindpunt staat beschreven van wat je als eindresultaat mag verwachten,' benadrukt Piessens. Beiden besluiten: 'Voor de opdrachtgever draait het om één ding: het werkelijke energieverbruik per vierkante meter. Hij wil weten: wat doet mijn gebouw nu, wat gaat mijn gebouw doen na de verduurzaming en belangrijk: kan er op basis van data ook aangetoond worden dat mijn gebouw beter presteert? Energielabels geven een indicatie, maar het werkelijke verbruik per m2 is de focus.'

BOUWERS LATEN KANSEN LIGGEN DOOR NIET TE DIGITALISEREN

Een tekort aan goed personeel, strakke deadlines en krappe budgetten: de bouw heeft te maken met vele uitdagingen. Door te digitaliseren, kunnen processen soepeler verlopen, wordt communicatie vergemakkelijkt én kun je de data inzetten om te zien waar struikelblokken en verbeterpunten liggen.

Toch is pas een kwart van de bouwbedrijven serieus bezig met digitalisering. Ter vergelijking: gemiddeld genomen bij alle sectoren ligt dit rond de 40%. De coronapandemie heeft de digitalisering weliswaar versneld, maar de gemiddelde IT-uitgaven van architecten, installateurs en bouwbedrijven liggen nog steeds rond 1 à 2% van de omzet. Dit is erg laag, als je het vergelijkt met andere sectoren waar deze investering gemiddeld rond de 3 tot 5% ligt.

Informatie vastleggen steeds belangrijker

Dat is zonde, vindt Arjan Kalfsbeek, Product Strategist bij Prostream by Pro4all. 'Bouwers zien makkelijk de waarde van een nieuwe hijskraan omdat je daar direct het resultaat van ziet, maar dat ligt bij software ingewikkelder. Terwijl je met software juist informatie goed kunt borgen.' Hierbij wijst Kalfsbeek op de Wet Kwaliteitsborging voor de Bouw (WKB) die op 1 januari 2024 ingaat. Voor deze wet moeten bouwers o.a. een consumentendossier opleveren waarin ze aantonen dat zij goed werk hebben geleverd. Maar niet alleen dat: ook bij DBMO-contracten (Design Build Maintain Operate, red.) zie je dat het voor de aannemer steeds belangrijker is om informatie te borgen. Hierbij worden ook onderhoud en facilitaire dienstverlening van een bouwproject meegenomen in de opdracht. 'Je maakt het jezelf een stuk makkelijker



als alle informatie digitaal beschikbaar is,' zegt Kalfsbeek. 'Niet alleen om te voldoen aan wet- en regelgeving, maar we zien ook dat het werk op de bouwplaats een grote logistieke uitdaging met zich meebrengt.' Op een gemiddeld project werken zo'n 100 partijen samen. Zo ontstaat er een complexe structuur van talloze aannemers, partners en interne medewerkers. Daarbij komt dat veel van het werk gepland is, maar er ook veel ad hoc gebeurt. 'Je bent afhankelijk van wat je voorganger aan je overdraagt. Dat verhoogt de foutmarge, en de bijbehorende faalkosten, terwijl de winstmarges in de bouw al laag zijn.'

'JE MAAKT HET JEZELF EEN STUK MAKKELIJKER ALS ALLE INFORMATIE DIGITAAL BESCHIKBAAR IS.'

Beheer al jouw gegevens op één plek

Kalfsbeek ziet dat er geen onwil heerst om te digitaliseren. 'Maar er is een overschot aan puntoplossingen: een pakket voor documentbeheer, een voor kwaliteitscontrole en een voor de planning. Met Prostream integreren we die pakketten en hun data met elkaar. Zo heb je nog maar één applicatie nodig om al jouw gegevens bij te houden.' Dat scheelt niet alleen in het onthouden van verschillende inloggegevens, maar zorgt er ook voor dat je die data effectief aan elkaar kunt koppelen. Door te voorkomen dat data in silo's belanden, kun je proactief risico's beheren en voorkomen.

Met Prostream wordt een centrale plek geboden van waaruit je samenwerkt. Niet alleen met jouw eigen collega's, maar ook met externe partijen. Door de verschillende applicaties te integreren in Prostream, is alles vanuit hetzelfde platform beschikbaar. Dankzij goed versiebeheer, zorg je ervoor dat de laatste versie niet alleen op kantoor beschikbaar is, maar ook op de bouwplaats. Daarnaast weet je zeker dat die ene last minute aanpassing ook wordt uitgevoerd. Zo bespaar je niet alleen op faalkosten, maar minimaliseer je ook onderlinge frustraties.

Verandering blijft lastig

Kalfsbeek ziet dat de bouw een traditionele sector is, waardoor het gebruik van software soms nog op weerstand kan stuiten. 'Verandering is altijd lastig,' zegt Kalfsbeek. 'Daarom zijn de juiste implementatie en trainingen enorm belangrijk.' Er wordt dan ook uitgebreide ondersteuning geboden aan de gebruikers van Prostream. Dat zorgt er niet alleen voor dat de vakmannen en -vrouwen op de bouwplaats efficiënter aan de slag kunnen, maar ook dat de waarde volledig uit het product wordt gehaald. 'Op die manier maken we samenwerken in de bouw een stuk makkelijker.'



Scan de QR-code voor meer informatie over Pro4all.

DUURZAAM ONDERNEMEN

Ondernemen is vooruitkijken en risico's durven nemen. Het is een cliché met twee kanten. Van de bouw wordt verwacht dat men meegaat in de verduurzaming. Dat vraagt om een investering in tijd en geld. Samenwerking in de keten hoort daarbij, net zoals weten vervangen door: welke risico's op je kunnen afkomen.

AAN HET WOORD

THIJS HUIJSMANS,
Senior adviseur circulair bouwen
Heijmans



Wat is het belang van circulair bouwen?

'Om bij te dragen aan het maken van een gezonde leefomgeving moet CO2-uitstoot worden voorkomen. Het is belangrijk om de CO2-uitstoot meer inzichtelijk te maken en de milieulast van het materiaalgebruik terug te dringen. Bouwmaterialen, waaronder beton en staal, hebben enorme impact op onze CO2-

footprint en die moet omlaag.'

Wat kan er nog beter?

'We maken steeds meer energiezuinige gebouwen. Als gebruiker zie je alleen de energierekening. De CO2-uitstoot in de keten zie je als gebruiker minder, maar het aandeel is verhoudingsgewijs groter. Samenwerking in de keten is daarbij van groot belang. Eén van die samenwerkingen is met waste-to-productbedrijf Renewi. Want zowel bij de bouw, als de sloop van gebouwen komt een hoop afval vrij. En dat is voor Renewi een waardevolle bron van grondstoffen. Materialen die uit een project stromen wil je zo hoogwaardig mogelijk opnieuw gebruiken. Samen met Renewi werken we aan het doel om grondstoffen in de kringloop te houden want verduurzaming van de bouw is essentieel voor het slagen van klimaatambities.'

AAN HET WOORD

RAYMOND,
Oprichter en vennoot
Pepper Advies



Wat is het belang van een juridisch adviseur?

Ondernemers zijn in de regel slecht voorbereid op tegenspoed of een conflict. Veelal denken ze dat ze via de aansprakelijkheidsverzekering gedekt zijn voor juridische kosten. Maar als je hulp nodig hebt, valt dat net buiten de dekking of is het niet meeverzekerd. Daarom is

het belangrijk om laagdrempelig te kunnen sparren met een jurist, om advies in te winnen. Juridische kwesties zijn inherent aan zakendoen, en het is essentieel voor ondernemers om op de hoogte te zijn van de juridische aspecten van hun bedrijf. Neem het privé meetekenen voor een lening. Op het moment zelf sta je er niet bij stil. Je hebt het geld nodig of gelooft het verder wel omdat het voor je gevoel niet fout kan gaan.'

En klopt dat ook?

'Als het economisch goed gaat, willen banken je maar al te graag krediet verlenen. Het was een tijd lang relatief gemakkelijk om een lening te krijgen. Je hoefde maar een belletje met de bank te plegen en een paar dagen later had je je geld. Nu de rente omhooggaat, wordt plots de kredietlimiet opgezegd en moet de lening worden herfinancierd.'

REMOTE MANAGEMENT MET DE GOOGLE STREET VIEW VAN DE BOUW



OpenSpace legt de projectvoortgang op een bouwlocatie vast met een 360°-camera. 'Het is de snelste en gemakkelijkste manier om bouwprojecten visueel vast te leggen en te monitoren,' meent regiomanager Sander Lijbers.

'We documenteren bouwplaatsen met een 360°-camera. Daarmee maak je Google Street View-stijl beelden van de bouwplaats. De camera bevestig je met één klik aan je veiligheidshelm of drone,' vertelt Lijbers. De gebruiker selecteert de bouwlocatie en de naam van het project in de app, loopt een rondje over de bouwplaats, en verstuurt de opname via de cloud naar OpenSpace. De beelden worden automatisch gekoppeld aan de plattegrond. Het voordeel: 'Je focust je op de bouw, niet op het documenteren. Het platform doet alles voor je.'

Tijdmachine

'Door regelmatig te documenteren creëer je een tijdmachine van de bouw,' vat regiomanager Sander Lijbers de kracht samen

van OpenSpace. Op de klassieke manier wordt de voortgang vastgelegd met foto's, vertelt hij. 'Dat is tijdrovend en meestal zit de foto die je achteraf nodig hebt, er niet bij. Bij de ontwikkeling van OpenSpace hebben we één ding voor ogen gehad: het moet simpel zijn voor iedereen die ermee te maken krijgt, in de eerste plaats op de bouwplaats. Je legt simpel en snel de bouw vast, zonder enige moeite. De opname wordt gekoppeld aan de locatie en het tijdstip, waardoor je het achteraf makkelijk terugvindt.'

'Het voordeel van de 'tijdmachine' die OpenSpace creëert, dat je achteraf kunt zien wat er allemaal achter een plafond of muur zit. 'Het is een laagdrempelige tool voor de Wet Kwaliteitsborging voor het bouwen (WKB), die vanaf 1 juli 2024 ingaat. Je kunt dingen aantonen, maar je kunt ook bij een discussie over de uitvoering teruggrijpen op de beelden omdat je alles hebt vastgelegd. Zie het als een digitale verzekeringspolis waar je doorheen kunt lopen. Met de WKB komt de bewijslast bij de bouwer te liggen. Als bouwbedrijf moet je voor elk project een gedetailleerd dossier gaan bijhouden. Je moet aantonen wat je hebt gedaan en hoe. Wat is dan makkelijker dan regelmatig met één druk op de knop met een 360°-camera een rondje te lopen? Met OpenSpace kun je supersimpel dingen vastleggen voor de WKB en aantonen.'

Voortgang monitoren

Klanten zijn onder meer VORM, BAM en Geveke. VORM zet OpenSpace in om elke dag een rondje te maken over de bouwplaats, om zaken vast te leggen, vertelt hij. 'Bij het project Fibonacci in Amsterdam wordt elke week een verdieping gebouwd. VORM gebruikt OpenSpace voor de coördinatie. Met als belangrijkste voordeel: dat je niet steeds van het hoofdkantoor in Rotterdam naar de bouwplaats hoeft te rijden om de voortgang te monitoren, doordat je jouw bouwplaatsmanager elke dag een rondje met de 360°-camera laat lopen.' Het vereenvoudigt de interne communicatie.

'DOOR REGELMATIG TE DOCUMENTEREN MET OPENSOURCE CREËER JE EEN SOORT VAN TIJDMACHINE'

'Als je schade of een onveilige situatie ziet, kun je op een eenvoudige manier ter plekke een gedocumenteerde melding maken in het systeem. Je kunt laten zien wat moet gebeuren.' OpenSpace past in de trend van het hybride werken, benadrukt Lijbers. 'Het is een vorm van 'remote management'. Je kunt te allen tijde naar de laatste versie van je gebouw kijken, waar ter wereld je ook bent. Digitale bouwmodellen kun je vergelijken met de 360° beelden, zodat je tijdig kunt ingrijpen bij discrepanties. Het hele team kan meekijken en een gesprek voeren over de voortgang van het project. Met functies zoals Field Notes kun je eenvoudig wijzigingen doorgeven.' Lijbers vertelt trots over nieuwe ontwikkelingen die de besluitvorming en samenwerking op afstand nog verder vereenvoudigen. 'Naast OpenSpace Capture is er met OpenSpace Track een extra module mogelijk, waarbij de camera met hulp van AI materialen herkent. Het systeem vertelt je hoeveel en welke materialen over heel een project heen zijn aangetroffen. Zo kun je de voortgang van het project automatisch volgen en ga je van visuele voortgang naar data gedreven voortgang.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



NEDERLAND IS DOL OP BOUWEN! MAAR WAT DOEN WE MET AL DAT BOUWAFVAL?

In Nederland komt er jaarlijks zo'n 22,5 miljoen kilo bouwafval vrij. Volgens het CBS is de bouwsector verantwoordelijk voor een kwart van al het afval in Nederland. Gelukkig is het niet het volledige verhaal: de bouwsector gebruikt ook het grootste aandeel gerecyclede materialen van alle bedrijfstakken.

De aandacht voor circulariteit in de bouwsector lijkt niet te stoppen en dat is begrijpelijk. Want over minder dan zeven jaar is het 2030; het jaar waarin Nederland ernaar streeft 50% meer gerecyclede

grondstoffen te gebruiken. Dat is een tussenstap: in het Grondstofakkoord is vastgelegd dat de bouw in 2050 volledig circulair moet zijn.

Hoogwaardig hergebruik

Bij circulair bouwen worden de elementen en materialen uit oude gebouwen, de grondstof voor nieuwe gebouwen. Pas als elementen echt niet meer kunnen worden gebruikt volgt bijvoorbeeld een nieuwe bestemming als fundering van wegen en recycling tot nieuwe producten. Bouwafval bestaat vooral uit puin, hout, metalen, kunststoffen en dakafval. Nederland is qua hergebruik van bouwmaterialen al vorgevorderd: ruim de helft van alle gebruikte, gerecyclede materialen wordt ingezet in de bouw. Nu gaat het voor een aanzienlijk deel om 'downcycling', zoals puin, voor de aanleg van wegen. Maar de ontwikkelingen gaan hard. De sector streeft naar zo hoogwaardig mogelijk hergebruik. Waste-to-productbedrijf Renewi is een



belangrijke speler bij circulair bouwen. Het bedrijf verwerkt meer dan 700 miljoen kilo bouwafval per jaar en is daarmee een van de grootste bouwafvalrecyclers in Nederland. De bouwplaats biedt een schat aan nieuw gewonnen grondstoffen: stoeptegels zijn bijvoorbeeld weer de basis voor een nieuwe weg, en oud hout wordt weer een kast. Om de vrijgekomen, waardevolle grondstoffen optimaal te kunnen hergebruiken, is scheiden aan de bron van belang, in aparte containers voor

DE BOUWPLAATS BIEDT EEN SCHAT AAN NIEUW GEWONNEN GRONDSTOFFEN

alle bouwafvalstromen. Denk bijvoorbeeld aan containers voor puin en hout, maar ook containers voor isolatiemateriaal of vaten voor gevaarlijk afval. Zorgvuldig scheiden bij de bron, direct al op de bouwplaats, scheelt in de kosten, maar is vooral ook beter voor het milieu. Puinafval dat apart wordt aangeboden, kan bijvoorbeeld tot wel 99% worden hergebruikt. Met rapportages biedt Renewi de bouw inzicht en analyses van de afvalscheiding: hoeveel kilo schoon puin, afvalhout, bouw- en sloofafval is verwerkt? Waar liggen nog meer recyclingkansen? Het helpt om na te denken over strategieën om te voorkomen dat materialen alleen laagwaardig kunnen worden hergebruikt. Ketensamenwerking is cruciaal om stappen te zetten en de doelen voor 2030 te halen.

PARTNERS IN HET SLUITEN VAN DE CIRCULAIRE BOUWKETEN

De bouw is een van de industrieën waar veel afval en materialen vrijkomen. Het waste-to-productbedrijf Renewi en bouwonderneming Heijmans hebben de handen ineen geslagen om hergebruik van grondstoffen te versnellen.

Renewi verwerkt meer dan 700 miljoen kilo bouwafval per jaar en is daarmee een van de grootste bouwafvalrecyclers in Nederland. 'In eerste instantie ben je een 'afvalontzorg' voor een partij als Heijmans' vertelt Marc den Hartog, Managing Director commercial waste van Renewi. 'Onze samenwerking heeft zich ontwikkeld tot een partnership waarbij je samen nadenkt wat je kunt doen om het afval terug te dringen.'

Gedragskundige

Renewi en Heijmans hebben om te beginnen samen gekeken wat er op de bouwplaats zelf kan worden verbeterd, zoals het reduceren van verpakkingsmateriaal. Om de vrijgekomen waardevolle grondstoffen optimaal te kunnen hergebruiken, is scheiden aan de bron van belang. 'Bij afvalscheiding zit een sterke gedrags- en bewustwordingscomponent. Hoe zorg je dat we het afval beter gaan scheiden, zodat het geschikt kan worden gemaakt voor

hergebruik? Renewi schakelde gedragskundige in om mee te kijken. Door sterk in te zetten op training aan de voorkant en te sturen met de juiste symbolen en bebording zorgt het ervoor dat de restmaterialen beter worden gesorteerd en gescheiden. 'Mensen willen het goede doen, maar dan moet je het wel zo makkelijk mogelijk maken.'

Daarna draait het om het weer geschikt maken van de gescheiden materialen. Dit doen we bijvoorbeeld door mineralenstromen weer te hergebruiken als grondstof voor bouwmaterialen of zand- en grindvervangers. 'Daarmee realiseer je uiteindelijk CO2-besparing, omdat je geen primaire, natuurlijke grondstoffen hoeft in te zetten.' Den Hartog vat het circulaire proces samen: 'Zorgen dat er minder afval ontstaat; het afval dat ontstaat beter scheiden en klaarmaken voor hergebruik. En samen nadenken hoe je de afvalstroom weer hoogwaardig terug in de keten krijgt, zodat de bouw uiteindelijk een meer circulaire industrie wordt.' Een mooie casus van de samenwerking in de bouwketen is gips-afval, vertelt hij. 'We zijn samen op zoek gegaan naar een derde partij die dat op een goede manier kan terugwinnen tot een grondstof die Heijmans weer kan gebruiken. Het is een mooi voorbeeld van de manier waarop je als ketenpartners samen de versnelling probeert te realiseren om de grondketen te sluiten.'

Terugnamebelofte

'En dit past binnen de missie van Heijmans vult Thijs Huijsmans, programmamanager duurzaamheid bij Heijmans aan. 'Makers van de gezonde leefomgeving. We voorkomen hiermee CO2-uitstoot, dat is beter voor onze planeet en dus onze leefomgeving'. Het verdienmodel van duurzaam bouwen is in het begin nog lastig, constateert hij. 'Bij zonnepanelen heeft het ook een tijd geduurd voordat die betaalbaar werden. Voor circulair bouwen moet zich dat nog ontwikkelen, onder meer door de restwaarde van circulaire materialen in rekening te brengen, bijvoorbeeld in de vorm van een terugnamebelofte.' Hij vertelt over de Heijmans ONE, een tiny house dat voor een periode van 10 jaar wordt gebouwd. 'Wat is de restwaarde van die materialen? Wat kunnen de leveranciers beloven over het terugnemen van de



Thijs Huijsmans, senior adviseur circulair bouwen - Heijmans

materialen? Als je dat meetelt, krijg je opeens een heel ander businessmodel.' Een andere belangrijke ontwikkeling is de toekomstige CO2-heffing. 'Als je voor per ton aan CO2-uitstoot straks 1000 euro betaalt, hebben de meest belastende materialen opeens een heel ander profiel. Daar denken we bij Heijmans nu al over na.'

'WE HEBBEN ELKAAR GEVONDEN IN DE SAMENWERKING. DAT TREKT WEER ANDERE PARTIJEN AAN'

Het nieuwe samenwerken

Den Hartog vertelt vol trots: 'We hebben elkaar gevonden in de samenwerking. Dat trekt weer andere partijen aan die weer een essentiële schakel in de keten zijn. Dat is onze verantwoordelijkheid als modern, toekomstgericht bedrijf. Al helpt het in deze fase als vanuit de overheid een kader wordt aangereikt om de circulaire economie aan te jagen en te stimuleren'. Huijsmans ziet dat de sector verandert door de duurzaamheidsdoelen. 'Je verschuift naar dezelfde kant van de tafel. Samen heb je klimaatverandering en het grondstofvraagstuk als tegenstander. Dan merk je dat je veel meer kennis en informatie met elkaar wilt delen. We hebben de hele keten nodig om de kringloop te sluiten. Dat lukt je niet met Heijmans en Renewi alleen.'

Marc den Hartog, directeur Renewi Nederland
(foto: Pieter Bas Bouwman)





CYBERCRIME: HET KAN OOK JOU OVERKOMEN (ECHT!)

Ransomware, phishing, spyware, CEO-fraude, DDoS-aanvallen en online fraude. Een gewaarschuwd mens telt voor twee: maar liefst 20 procent van de Nederlandse bedrijven krijgt hier jaarlijks mee te maken

Je hebt een bloeiend en groeiend bedrijf opgebouwd. Alles is dik voor elkaar: elke dag weer draaien alle processen en systemen als een zonnetje. Van cybercrime heb je echt wel eens gehoord. Maar dat is wel heel ver van je bed. Jij herkent een phishing mail uit duizenden en klikt echt niet lukraak op elke hyperlink die je in je mails tegenkomt.

Vroeg of laat

Toch moeten we je teleurstellen. Cybercriminelen zijn namelijk dol op deze ietwat naïeve houding. Met je optimisme heb je je bedrijf groot gemaakt, maar deze eigenschap kan ook een valkuil blijken.

Remco Spithoven, Lector Maatschappelijke Veiligheid bij Saxion Hogeschool, stelt het nog wat scherper op FHDzakelijk.nl: 'Het is niet de vraag of maar wanneer zij (cybercriminelen, *red.*) jouw bedrijf te grazen nemen. Je bent er vroeg of laat bij met je bedrijf. Punt.'

1 op de 5 is al slachtoffer

De vele feiten en cijfers ondersteunen Spithovens stelling. Neem de cybersecuritymonitor van het CBS, die een overzicht geeft van onder meer de ICT-incidenten bij Nederlandse bedrijven. Het CBS registreerde alle delicten, dus alle strafbare feiten, die zijn gepleegd door cybercriminelen. Denk aan online fraude, DDoS-aanvallen en inbraak in computers. Uit de recentste cijfers – die over 2022 – blijkt dat maar liefst 1 op de 5 bedrijven jaarlijks in aanraking komt met cybercriminelen. Daarbij was sprake van uitval van een ICT-systeem, datavernietiging (vernietiging of vermindering van elektronische gegevens) of dataonthulling (onthulling van vertrouwelijke elektronische gegevens).

Alle sectoren worden getroffen

In grote lijnen kun je stellen dat hoe groter je



bedrijf is, hoe groter de kans dat je getroffen wordt. Of, zoals het CBS het formuleert: 'Grote bedrijven hebben over de jaren heen consistent meer incidenten dan kleine bedrijven'. Mogelijk zijn die grotere bedrijven vaker slachtoffer omdat er in de ogen van cybercriminelen meer te halen valt, of omdat de publiciteitsschade groter is. Een andere grote lijn: alle sectoren worden getroffen, zij het niet in gelijke mate. Zo heb je als bedrijf in de financiële dienstverlening een grotere kans om aangevallen te worden dan in bijvoorbeeld de horeca.

GROTE BEDRIJVEN HEBBEN OVER DE JAREN HEEN CONSISTENT MEER INCIDENTEN DAN KLEINE BEDRIJVEN

Beperk specifieke risico's van jouw bedrijf
In de cybersecuritymonitor wordt je overstelpd met dit soort data, zoals dat er meer langdurige DDoS-aanvallen zijn vastgesteld in 2022. En, last but not least, dat de financiële impact van cybercriminaliteit groot kan zijn. In 2020 en 2021 ging ongeveer een derde van de ICT-veiligheidsincidenten gepaard met kosten. Als je nog niet wakker was, ben je dat nu ongetwijfeld wél. Cybercriminaliteit kan ook jouw bedrijf overkomen. Echt. Doe er dus alles aan om de specifieke risico's te beperken. In het belang van de toekomst van jouw bedrijf.

FRAUDEHELPDESK ZAKELIJK: GRATIS EERSTE LOKET VOOR ONDERNEMERS BIJ CYBERCRIME



Voor bedrijven die slachtoffer zijn van een van de vele vormen van fraude is er de Fraudehulpdesk Zakelijk. Met advies probeert zij ondernemers verder te helpen, maar zeker ook slachtoffers te voorkomen. Directeur-bestuurder Esther van der Ploeg vertelt.

'Via Whatsapp kreeg een ondernemer een bericht van een CEO van een Canadees bedrijf waar hij al acht jaar zaken mee deed. Het telefoonnummer was veranderd, maar de profielfoto was dezelfde. Het bericht ging over een geheim project, waar ook een Franse advocaat bij betrokken was. De ondernemer in kwestie had die Franse advocaat nog aan de telefoon gehad, het leek dus allemaal heel geloofwaardig. Uiteindelijk kreeg de ondernemer het verzoek om 47.000 euro over te maken op een Franse bankrekening en dat deed hij ook.' Esther van der Ploeg, sinds 1 september op interim basis directeur-bestuurder van de Fraudehulpdesk, heeft niet veel moeite om voorbeelden van online fraude op te sommen. Het bovenstaande is een voorbeeld van zogeheten CEO-fraude. En iedereen voelt wel op zijn klompen aan hoe het verhaal afloopt. 'Een dag later had de ondernemer contact met de CEO, op diens gebruikelijke telefoonnummer. Toen werd duidelijk dat deze ondernemer het slachtoffer was van scam, oplichterij. Hij nam contact op met zijn bank, deed aangifte, maar het was tevergeefs.'

Losgeld voor versleutelde bestanden

Helaas worden op deze manier duizenden bedrijven slachtoffer van de vele vormen van cybercrime, zoals phishing, DDos-aanvallen en ransomware. Ransomware, in het Nederlands ook wel gijzelsoftware genoemd, is een computervirus dat de computer of de bestanden erop kaapt en de data versleutelt zodat ze niet meer toegankelijk zijn. De criminelen proberen je vervolgens losgeld ('ransom') te laten betalen om weer toegang te kunnen krijgen tot de versleutelde bestanden. Dat heeft enorme gevolgen: je bedrijfsvoering wordt verstoord of platgelegd, en je hebt een datalek waarover je moet communiceren met de AP én met je klanten. Dat kan imagoschade betekenen en ook financieel kan het behoorlijk oplopen.

Niet alleen het losgeld en de kosten om alles weer te herstellen en op te schonen, maar ook de misgelopen inkomsten. Van der Ploeg: 'Laatst nog hoorde ik van een ondernemer die overstapte van het ene internetbeveiligingsbedrijf naar het andere. Kennelijk precies op het moment van overstap zagen criminelen kans zijn netwerk binnen te dringen en alle bestanden te versleutelen. De ondernemer had geen idee wat hij precies verkeerd had gedaan. Uit onderzoek bleek dat hij de enige in zijn organisatie was die iets had kunnen doen wat tot deze situatie had geleid. Hij was zich in elk geval nergens van bewust. Hoe dan ook, de cybercriminelen eisten 1,3 miljoen aan Bitcoin losgeld.'

Fraudehulpdesk Zakelijk

Van der Ploeg kan zo nog wel een tijd doorgaan met praktijkvoorbeelden noemen van ondernemers die ten prooi gevallen zijn aan cybercriminelen. Om al deze ondernemers en ook particulieren te helpen bestaat de Fraudehulpdesk. De Fraudehulpdesk Zakelijk is daarbij de zakelijke tak. 'Die vormt het gratis eerste loket voor ondernemers met vragen over cyberveiligheid en fraude. Wij bieden mkb'ers en zzp'ers laagdrempelige ondersteuning bij cyberweerbaarheid en fraude. Denk daarbij aan een telefonische helpdesk, juridische ondersteuning en diverse tools.

Wees alert

Bij dat laatste staat de Fraudehulpdesk zeker niet alleen, zegt Van der Ploeg. 'We werken graag samen met andere partijen, zoals de politie, regionale securitybedrijven, het Digital Trust Center en opleiders als Saxion. Daarbij willen wij fungeren als spin in het web. Ons netwerk, waarin overigens meer organisaties welkom zijn, helpt ons om dat ene loket te zijn om ondernemers te adviseren bij fraude. Bij dat advieswerk maken we ook gebruik van onze eigen onderzoeksdata.'

Ten slotte wil Van der Ploeg een beroep doen op de alertheid van alle Nederlandse ondernemers. 'Denk niet dat je nooit slachtoffer wordt. Iedere ondernemer, hoe klein ook, is interessant voor cybercriminelen. Cyberweerbaarheid bestaat allereerst uit bewustwording dat het risico reëel is en dat de toekomst van je bedrijf op het spel staat. Risico's zijn nooit helemaal uit te bannen, maar wel te beperken (zie kader, red.).'

VEILIG INTERNETTEN

- *Breng de risico's voor jouw bedrijf in kaart: waar liggen de kwetsbaarheden? Welke afspraken zijn er gemaakt met de ICT-leverancier en wie doet wat in het geval van een dreiging?*
- *Houd alle apparaten up-to-date met de nieuwste beveiligingsupdates en gebruik betrouwbare antivirussoftware. Zorg voor veilige instellingen van de internet- en netwerkverbindingen. Weet je zelf niet hoe dat moet? Schakel dan een specialist in.*
- *Train jezelf en je medewerkers om virussen op de computer te herkennen en terughoudend te zijn met het openen van e-mails, berichten van onbekende afzenders, bijlagen en links. Controleer het mail-/webadres van de afzender zorgvuldig.*
- *Stel duidelijke procedures vast voor het doen van (grote) betalingen en wijk daar niet van af. Zorg bijvoorbeeld voor een vierogenprincipe, waarbij dus altijd twee personen een betaling moeten goedkeuren.*



Meer informatie?
Scan de QR-code.

De end-to-end SaaS-oplossing voor een optimaal beheer van uw wagenpark en transport



FMS Co-Driver Fleet management

- Check al uw data in real time.
- Zicht op uw complete vloot, chauffeurs en materieel in één platform.



Co-Driver App Mistake management

- Geef uw chauffeurs digitaal toegang tot hun optiacties.
- Vereenvoudigd de informatievoorziening naar klanten.



RoadView Camerasysteem

- Reduceer het risico op ongelukken en verhoog de veiligheid van uw chauffeurs.
- Verlaag de schadekosten en bespaar op verzekeringspremies.



Logic TMS Transport management

- Digitaliseer uw orderproces van invoer tot facturatie.
- Optimaliseer vloot en planning.

www.addsecure.nl

STUREN OP LOGISTIEKE DATA VIA DE SLIMME SOFTWARE VAN ADDSECURE

AddSecure begrijpt als geen ander de uitdagingen waarmee transportbedrijven worden geconfronteerd. De innovatieve, slimme oplossingen die AddSecure binnen de telematicawereld levert voor transport & logistiek-ondernemingen zijn toonaangevend én gericht op de toekomst.

**GEBRUIKERS VAN
FMS- EN TMS-SOFTWARE
KUNNEN ALLE RELEVANTE
MILIEUDATA STRAKS AUTO-
MATISCH MET ÉÉN DRUK OP
DE KNOP GENEREREN**

AddSecure is een ervaren speler, die al meer dan 20 jaar relevante en schaalbare oplossingen binnen de telematicawereld levert voor transport & logistiek-ondernemingen. Belangrijkste producten: FMS en TMS, die rechtstreeks koppelen met de data die beschikbaar is vanuit de voertuigen (uiteraard met toestemming van de fleetowner). Zo zijn bijvoorbeeld milieuraportages steeds belangrijker. Corporates stellen daar eisen aan vanuit de zogenoemde corporate sustainability report directive. Hoeveel CO2 hebben hun ritten uitgestoten? Die data kun je dan automatisch voor ze genereren. Zonder gebruik te maken

van modellen, want de software haalt de daadwerkelijke gegevens uit het voertuig. Er wordt gerekend met het daadwerkelijke brandstofverbruik van een specifieke rit in combinatie met de beladingsgraad voor een klant. Een planner kan zelfs op voorhand voorspellingen zien van wat een rit gaat kosten, qua uren, brandstofverbruik én CO2-uitstoot. Verladers willen in de toekomst precies weten hoeveel CO2 hun rit bij een transporteur heeft gekost vanwege de verplichte milieuraportages. Daarom kunnen gebruikers van FMS- en TMS-software van AddSecure die data straks automatisch met één druk op de



imaal
t



Asset Light & Pro

Volgen van aanhangwagens en temperatuurregeling

- Geolocatie van uw trailers in real time
- Informeer uw klanten over de temperatuur van uw goederen

ZEKER BIJ GROTE WAGENPARKEN WORDT DYNAMISCHE RITPLANNING STEEDS BELANGRIJKER

klanten met wagenparken van 10 tot 2000 voertuigen. Schaalbaarheid en integratie zijn bij AddSecure altijd het uitgangspunt en omdat de systemen modulair zijn, kun je eenvoudig oplossingen toevoegen.

Dynamisch plannen

Het dynamisch plannen van een rit wordt - zeker bij grote wagenparken - steeds belangrijker. Het systeem bekijkt hoeveel uur een chauffeur nog beschikbaar is per dag of week en berekent zo automatisch of hij een specifieke rit nog kan doen, rekening houdend met afstand, aantal stops en verplichte rusttijden. Zelfs de venstertijden in specifieke steden en de milieuzones per individueel voertuig kun je, in de toekomst, in de planning meenemen. Want al die voertuig- en stedendata zijn of komen beschikbaar.

Door te investeren in relevante en schaalbare digitalisering kunnen transportbedrijven hun marges sterk verbeteren. Efficiëntere planning en administratie betekent besparingen op het aantal arbeidsuren én een verbetering van de veiligheid van de chauffeurs op de weg omdat alle data van de hele vloot en workflow overzichtelijk in één systeem staan. Zo is het leven van een planner veel gemakkelijker door dynamisch te plannen met inachtneming van een ETA en de communicatie daarover richting de ontvanger. Daarbij wordt er rekening gehouden met de rij- en rusttijden van de chauffeur, zodat hij nooit te lang achter het stuur zit. Bovendien is AddSecure nu al bezig met de ontwikkeling van modules die in de dagelijkse planning rekening houden met trucks op alternatieve brandstoffen. De beschikbaarheid en locatie van tankstations en laadpunten zijn een cruciaal onderdeel van deze

planning. AddSecure zet daarbij steeds meer in op partnerships met de voertuig- en trailerfabrikanten, zodat zonder extra hardware de data van deze systemen direct inzichtelijk is in het Co-Driver platform.

Coaching op basis van data

Op het gebied van veiligheid biedt AddSecure - naast de verplichte systemen die opdrachtgevers eisen - ook de mogelijkheid om de aansprakelijkheid naar aanleiding van een ongeval te onderzoeken met behulp van camerasystemen en de allernieuwste AI-technologie om vermoeidheid en afleiding onder beroepschauffeurs te detecteren. Verder kan de schadelast verminderd worden door rijgedrag te meten en chauffeurs op basis van deze data te coachen. Zo bepaalt de klant hoe hij de systemen inzet om zijn eigen winstgevendheid te verhogen, de veiligheid van zijn mensen te verbeteren en de duurzaamheid van zijn bedrijf te verhogen. Of hij nou de AddSecure-modules gebruikt of wil koppelen met software van derden, het kan allemaal.

knop genereren. Het is slechts één van de voorbeelden van de ontwikkelingen voor de toekomst.

Optimale interactie

Bij AddSecure werken 440 mensen - waarvan 125 in R&D - aan het ontwikkelen van de logistieke software. In totaal zijn er inmiddels ruim 240.000 voertuigen aangesloten bij 5400 klanten in 12 landen. Met een zelf ontwikkeld Transport Management systeem is de interactie met het Fleet management-systeem optimaal, maar je kunt ook koppelen met logistieke software van derden. Je hebt dus alles in één overzicht. Het FMS-pakket beschikt bijvoorbeeld ook over een tachograaf-functie voor opslag en analyse van tachograafbestanden. Deze worden automatisch gedownload zodat men direct kan voldoen aan de bewaarplicht voor de ILT.

Verder kun je koppelen met de meeste boekhoudsystemen en verloningsystemen. De klant kan dus kiezen welke systemen of oplossingen hij of zij wil gebruiken. AddSecure bedient



Meer informatie?
Scan de QR-code.



PLANNEN MAKEN ELEKTRISCH RIJDEN FORS DUURDER

De bestaande maatregelen om elektrisch vervoer te stimuleren worden in hoog tempo afgebouwd. Sterker zelfs, de keuze voor een brandstofauto wordt na 2025 financieel gunstiger dan elektrisch rijden. De oorzaak ligt in de brandstofaccijnsverslaving van de overheid, vertelt Maarten van Biezen van de Vereniging Elektrische Rijders.

Het kabinet heeft onlangs een brief aan de Tweede Kamer heeft gestuurd met daarin staatjes waarin de total cost of ownership (optelsom van alle kosten, red.) van elektrisch rijden na 2025 voor alle segmenten auto's. 'Zorgwekkend,' vindt Van Biezen. Met name de motorrijtuigenbelasting is hier debet aan. Deze wordt na 2025 40 procent hoger dan het tarief voor benzineauto's. 'Dat gaat om een bedrag van rond de € 1200 per jaar extra ten opzichte van nu. Momenteel is dat nog nul. Dus het is een grote stap. Overal in Europa is en blijft de MRB van een EV nul. In Nederland wordt deze hoger dan van een brandstofauto. Dat is toch onbegrijpelijk?' Zestig procent van de elektrische auto's wordt verkocht in de zakelijke leasemarkt. 'Het ziet ernaar uit dat

de aankoopprijs een stukje duurder blijft dan de benzinevarianten. Daarbovenop komt de motorrijtuigenbelasting die substantieel hoger is.' Dat bedrag komt ook in de leasekosten terecht, waardoor het bijtellingvoordeel omslaat in een nadeel. Zeker omdat er geen bijtellingsvoordeel meer geldt voor de EV na 2025. Van Biezen vreest dat daarmee het brede draagvlak rondom de elektrische auto van de zaak vervliegt. Dat laatste zorgt voor een domino-effect. 'Ik denk dat dit beleid dat nu is voorgesteld in 2030 tot 1 miljoen minder elektrische auto's leidt dan de bedoeling is. Dat heeft consequenties voor de klimaatkant, maar ook voor de beschikbaarheid van elektrische auto's voor iedereen. Hoe minder snel je de EV-markt tot ontwikkeling brengt, hoe langer het duurt totdat je een tweedehands elektrische auto kan kopen.'

Schatkist

Uiteindelijk is het stopzetten van de stimulering van elektrisch rijden terug te voeren op geld, om precies te zijn: brandstofaccijnzen die de schatkist misloopt. 'De stimulering van elektrisch rijden kost de overheid direct niet zo veel geld. Wat wel geld scheelt, is het inkomstenverlies van de accijns aan de pomp,' vertelt Van Biezen. 'De stimuleringskosten elektrisch rijden vormen een kleine uitgave vergeleken met de derving van brandstofaccijnzen. Het kabinet is er niet uitgekomen hoe ze dit moeten oplossen. Tegelijkertijd houdt het kabinet vast aan de doelstelling dat in 2030 alleen nog maar zero emissieauto's nieuw worden verkocht. Het probleem is telkens vooruitgeschoven en nu

ook weer, met de val van Rutte IV. Het nieuwe kabinet mag dat nu gaan oppakken.'

Stimuleringspakket

Van Biezen was deelnemer aan de Klimaattafel voor mobiliteit. 'De opdracht was om voorstellen te doen zodat in 2030 alle nieuwe auto's elektrisch zijn. Dat hebben we gedaan, wat een stevig stimuleringspakket opleverde. Vervolgens heeft het kabinet gezegd: laten we dat tot en met 2025 doen en het laatste pakket aan maatregelen rond 2023 vastleggen. Die afspraak is men niet nagekomen. Nu wordt er gezegd: dat kost te veel aan accijnsderving. We stoppen de stimulering. Terwijl aan de Klimaattafel in 2019 al duidelijk was dat minder groei van brandstofauto's tot lagere accijnsinkomsten en een gat in de begroting leidt. Het ministerie van Financiën eist dat die kosten voor de gemiste accijnzen moeten worden betaald door alle automobilisten. Daarmee wordt autorijden duurder. Dat levert politiek problemen op. De oplossing is gevonden in rekeningrijden, maar dat is op z'n

'IN 2019 WAS AL DUIDELIJK DAT MINDER BRANDSTOF-AUTO'S TOT LAGERE ACCIJSINKOMSTEN LEIDT'

vroegst pas vanaf 2030. De tussenliggende periode moet je financieel overbruggen.'

Van Biezen hoopt dat bij de coalitieonderhandelingen de plannen worden teruggedraaid. 'Dat de mobiliteitstransitie minder geld oplevert, is een probleem voor de schatkist. De grote vraag voor het kabinet is dan: waar haal ik dan wél m'n inkomsten uit?' Dat hoeft niet noodzakelijkerwijze uit de automobiliteit te komen, meent hij. 'Als we met z'n allen met het OV en de fiets naar het werk gaan, hebben we ook inkomstderving voor de schatkist. Hetzelfde geldt als de huizen van het gas af gaan. De energietransitie vinden we noodzakelijk. Minder inkomsten voor het Rijk uit fossiele brandstoffen mag toch niet de transitie naar elektrisch vervoer vertragen? Dat moet een nieuw Kabinet kunnen oplossen.'



HOE DE SLIMME LAADOPLOSSINGEN VAN RATIO ELECTRIC DE STANDAARD ZETTEN

Bij de slimme laadoplossingen van Ratio Electric gaat innovatie hand in hand met eenvoud. De Made in Holland-producten zetten de standaard in de wereld van de elektrische mobiliteit.

De mens is een gewoontedier. Johan Klunder, Product & Development Manager bij Ratio Electric, weet er alles van: 'Hoe gaat dat bij heel veel elektrische rijders? Ze komen 's avonds thuis, uurtje of zes, en pluggen meteen in om op te laden. Of ze komen 's ochtends op hun werk, uurtje of negen, en hangen hun auto aan de paal die meteen begint te laden. Maar dat zijn dus wel de piekmomenten, precies de twee momenten op de dag dat het net heel erg zwaar belast wordt.' Het vergt, zegt Johan, een slimme omschakeling in denken: 'Je moet buiten de pieken gaan laden, uitstellen dus tot verder in de avond of de nacht. En niet in de ochtend, maar later op de dag, als de zon schijnt, dan weet je ook dat je groene energie gebruikt.' Het zijn misschien kleine stapjes in de energietransitie, maar bij Ratio Electric geloven

ze dat elk positief verschil begint met een eerste stap. Het bedrijf kan terugblikken op een geschiedenis van ruim zestig jaar; sinds 1960 ontwerpt en levert Ratio Electric oplossingen voor de verdeling van netspanning op werkplekken en kantoren. 'Maar we kijken vooral vooruit,' zegt Johan, wat zoveel betekent als: met innovatieve oplossingen bouwen aan de toekomst. Een belangrijk deel van de Made in Holland-productlijn van Ratio Electric bestaat uit kabels, laadpalen en laad-accessoires voor elektrische auto's, geleverd via professionele wederverkopers.' Slimme oplossingen voor EV's die simpel zijn in het gebruik voor de klanten, maar ook simpel in de aanleg voor de installatiepartners waarmee we samenwerken. Dat is onze filosofie en onze kracht: innovatie gaat bij ons altijd hand in hand met eenvoud.'

Intelligente functies

De laadpalen van Ratio Electric – voor zakelijk gebruik of voor thuis – zetten de standaard voor wat nu mogelijk is in de wereld van de elektrische mobiliteit. Van de Ratio Solid die rekening houdt met het energieverbruik in huis voor optimaal laden tot de Ratio Smart en Solar en de zeer innovatieve io6, het topmodel met hoog laadvermogen (22 kW), laadpaslezer en zelfs optionele factureringssoftware voor

automatische laadkostenverrekening via een backoffice systeem. 'Afgezien van de Solid zijn alle laadpalen verbonden met de cloud zodat we er, met een eenvoudig te bedienen app, heel veel intelligente functies aan kunnen toevoegen. Daarin kun je bijvoorbeeld instellen: als ik overdag thuis ben en de zon schijnt, dan wil ik dat je de energie van mijn zonnepanelen in mijn auto stopt. En als ie dan nog niet volledig is opgeladen, dan wil ik dat je 's nachts, met nachtstroom, verder laadt.' Automatische updates van de software maken de app voortdurend slimmer: 'Het maakt dus niet uit als je Ratio-laadpaal alweer wat ouder is in de aanschaf, als klant ben je er zeker van dat je altijd de nieuwste slimme features via software-updates binnenkrijgt.' In wezen, zegt Johan, fungeert onze slimme laadpaal voor je EV hier ook als een oplossing voor de huidige, onverwachte problemen met het opwekken van eigen energie: 'Het komt voor dat zonnepanelen in een wijk worden uitgeschakeld omdat er te veel opbrengst is en de netspanning in de wijk omhoog gaat. Zonde natuurlijk, want je hebt er wél in geïnvesteerd. En wat nu ook al voor komt: energieleveranciers die hun klanten

'INNOVATIE GAAT BIJ ONS ALTIJD HAND IN HAND MET EENVOUD'

met zonnepanelen laten betalen voor het terugleveren van stroom. Als je met onze slimme laadoplossing je zelfopgewekte zonne-energie toepast voor het laden van je EV dan omzeil je die problemen. Zo kun je elektrisch rijden in je voordeel laten werken.' Hij benoemt ook een groot voordeel bij zakelijk gebruik: 'Met onze laadsystemen in de cloud kunnen ook derde partijen aanhaken, de zogenaamde ChargePoint-operators. Die kunnen via de systemen van Ratio Electric creatieve oplossingen leveren voor complexe vraagstukken bij het laden van een groot aantal zakelijke EV's.'



Maak kennis met de laadpalen van Ratio. Scan de QR-code.

MET DE ENERGIE-OPLOSSINGEN VAN HAGER HAAL JE ALLES UIT JE EIGEN OPGEWEKTE ENERGIE

Energieopslag, laden, energiedistributie en -management: Hager biedt complete oplossingen op het gebied van elektrische energie. Alles in één: van ontwerp tot realisatie. En altijd op het snijvlak van alles wat technisch mogelijk is.

Echt een probleem van deze tijd: een bedrijf zet in op duurzaamheid, maakt de overstap naar een elektrisch wagenpark en klopt vergeefs aan bij de energiebeheerder voor een grotere stroomaansluiting. 'Ja, tegenwoordig word je verzoek in 9 van de 10 keer afgewezen,' zegt Ed van Dalen, business development manager bij Hager. De oorzaak? Netcongestie. Van Dalen: 'Het is een distributiekwestie, géén stroomgebrek. De hoeveelheid energie die we hebben, is niet het probleem. Het is het moment waarop we het met zijn allen willen gebruiken. Daarin ligt de oplossing voor ondernemers die denken met lege handen te staan.' En dat is ook wat Hager biedt, complete oplossingen op het gebied van elektrische energie: laden, energiemanagement, energiedistributie en energieopslag. Alles in één: van ontwerp tot realisatie, voor zowel thuis als zakelijk gebruik. 'Die integrale benadering, dat is waar wij ons in onderscheiden,' zegt Rianne van Lieshout, algemeen directeur Hager Nederland.

Samen bouwen

Het familiebedrijf startte in 1955 met een

heldere visie: 'Technische oplossingen waarmee installatieprofessionals hun werk nóg beter kunnen doen'. Met inmiddels meer dan 12.000 medewerkers en 20 productielocaties over de hele wereld is dat uitgangspunt aangevuld met, zegt Van Lieshout, 'samen bouwen aan de elektrische wereld van morgen.' Het duurzame bedrijfsonderkomen van Hager in 's-Hertogenbosch is een uitwerking van deze visie: 'Het is echt een pand dat gemaakt is om elkaar te ontmoeten, met veel meeting- en inspiratierooms. Mensen bij elkaar brengen, samenwerken met alle partijen in onze branche, dat is wat we met Hager willen. Alleen zo kun je de energietransitie mogelijk maken.' Het bedrijfspand fungeert ook als een staalkaart van de oplossingen die Hager bedenkt. Van Dalen: 'Ook wij hebben een redelijk beperkte netaansluiting, maar wel 36 laadstations. Niet alle laadstations kunnen tegelijk op volle kracht gebruikt worden. Wie heeft er dan voorrang bij het laden? We lossen het op met ons eigen laadmanagementsysteem. Tientallen laadstations afstemmen in een laadplein is een echte puzzel, maar het is precies waar we bij Hager goed in zijn. Voor met name installateurs is het vaak een echte eyeopener dat dit allemaal al mogelijk is.'

Maximaal verbruiken

Wat zakelijk kan worden toegepast, is bij Hager ook beschikbaar voor thuis. Zo is er het energiemanagementsysteem 'Flow', een alles-in-één oplossing voor particulieren om geheel automatisch je opgewekte energie te verdelen door je hele huis. Zo maken we ook het thuisladen slimmer: je sluit je auto aan op de Hager lader die maximaal gaat laden op de zon en overschakelt naar netstroom wanneer dat

nodig is. Dankzij deze slimme lader is je accu 's ochtends om 7 uur minimaal zo opgeladen dat je zonder zorgen naar je werk kunt rijden. Ook heeft Hager de 'Home Power Station' in het assortiment: het alles-in-één energieopslagsysteem, ofwel een thuisaccu. Van Dalen: 'Terugleveren van zelf opgewekte energie wordt steeds lastiger en duurder. De oplossing is om er zélf maximaal gebruik van te maken. De meeste eigenaren van zonnepanelen komen met het eigen verbruik niet verder dan 40 procent. Met de Power Station stijgt dit tot boven 90 procent.' Zet meerdere Power Stations naast elkaar en ook als zakelijk ondernemer kun je zelf opgewekte energie gebruiken wanneer de zon niet schijnt.

Duurzame toekomst

De focus ligt niet alleen op het maximaal benutten van eigen opgewekte energie, maar ook op een schone duurzame toekomst. Van Lieshout: 'Als familiebedrijf richten we ons op de wereld van morgen waarin lange termijn succes hand in hand gaat met duurzaamheid. Met de Blue Planet Commitment hebben we ons aan die belofte verbonden. Zo zijn inmiddels zo'n tweehonderd Hager-componenten gemaakt

'ALS FAMILIEBEDRIJF RICHTEN WE ONS OP EEN SCHONE, DUURZAME TOEKOMST'

van gerecycled plastic en bestaan al onze verpakkingen uit gerecyclede, onbehandelde materialen. We houden bij productie rekening met de circulariteit. En we halen ook oudere producten, bijvoorbeeld groepenkasten, terug uit de markt om ze een tweede leven te geven. Zo richten we ons met al onze bedrijfsactiviteiten op een betere en schonere toekomst.'

hager



Scan de QR-code voor
meer informatie



BLIJ, VRIJ EN VITAAL NAAR JE WERK MET JE VERVOER NAAR KEUZE

Het is de wens van veel ondernemers om medewerkers meer gebruik te laten maken van ov en fiets. Die willen dat wel, maar voelen zich tegelijk ook gestraft, omdat ze de reis moeten voorschieten en declareren. Niemand wordt daar blij van. De medewerker niet, zijn manager niet en de salarisadministratie niet. Het kan anders en makkelijker met de alles-in-één-aanpak van glimble.

Vitaal en duurzaam

Zorg voor het klimaat en onze omgeving hoeft echt niet met een opgeheven vingertje. Je kunt vaak met kleine stapjes al een bijdrage leveren. Bijvoorbeeld door als bedrijf een alternatief voor de auto aan te bieden. Soms met het ov of de fiets reizen heeft echt impact. Op gebied van uitstoot, drukte maar ook mentale en fysieke fitheid. 'We weten dat veel mensen dit graag willen, maar niet weten waar te beginnen. Glimble levert de tools om het mogelijk te maken. Op een laagdrempelige, uitvoerbare manier, met een nuchtere kijk op mobiliteit,' vertelt Martijn van de Weijer, directeur Business Improvement & Support bij Arriva. 'Uit onderzoek blijkt dat de meeste werknemers bereid zijn om vaker de fiets of het ov te pakken.' Hij wijst op de werkdruk die met name jonge werknemers voelen. 'Van de medewerkers tussen de 20 en 45 jaar voelt slechts 52% zich fysiek en mentaal fit. Bij de groep van 45 tot 65 jaar ligt dat op 60%. Bij de vraag of ze tevreden met hun werk, zijn de cijfers vergelijkbaar. Dat los je misschien niet op doordat meer mensen

op de fiets of met het ov naar het werk komen. Het helpt wel als je medewerkers elke dag zelf mogen kiezen. Zeker bij jonge ouders is een flexibele vervoerskeuze fijn, met halen en brengen.'

Wisselen van vervoer

Glimble richt zich op organisaties tot 300 medewerkers, maar ook op ondernemingen met vijf mensen in dienst. 'We willen een stukje nuchterheid terugbrengen. Er wordt heel veel gepubliceerd over Mobility as a Service (MaaS). Dat is een prachtig concept, alleen wordt het zo groot en ingewikkeld gemaakt, dat het bedrijven afschrikt. De ondernemer met 40 man in dienst denkt: dat is een ver-van-mijn-bedshow. Dat proberen we met glimble te doorbreken.' Hij vertelt hoe de app de eenvoud terughaald en de reiskosten verlaagt: 'Als je als werkgever overstapt naar een beleid waarbij je alleen nog maar de reizen vergoed die medewerkers werkelijk maken, zorgen wij dat je mensen de reiskosten niet meer hoeven voor te schieten en declareren. Waardoor je makkelijker

een keer het ov neemt. Door flexibel te kunnen reizen vergroot je het gevoel van vrijheid voor je medewerkers. De ene dag op de fiets, de andere met het ov en weer een andere dag met de auto of thuiswerken. Je laat je medewerkers zelf kiezen hoe dat voor hen het beste werkt'

Plug-and-play

Glimble houdt het simpel: medewerkers kunnen via één app eenvoudig met het ov reizen, zonder kaart. 'Je kan vooraf aangeven of het de reis zakelijk of woon-werk is en hoeft de reizen niet meer voor te schieten. Declareren is dus niet meer nodig, de werkgever ontvangt de factuur.' Het scheelt ook veel controle, benadrukt Van de Weijer. 'Aan kostendeclaraties hangt een complex administratief proces vast. Met glimble is het een gewoon een zakelijke factuur die je inboekt. Dat scheelt gemiddeld € 15,00 interne administratiekosten per declaratie.' Glimble maakt gebruik van verschillende plug-and-play-inrichtingen, zoals onze inrichting 'vitaal' die stuurt op het gebruik van de fiets en OV. Daarmee kun je binnen 1 week al starten. Geen langdurige en ingewikkelende implementaties, maar gewoon beginnen. Nuchter en goed. Voor werkgevers met meer

'WAT HELPT IS DAT MEDEWERKERS ELKE DAG DE VRIJE KEUZE VAN VERVOER HEBBEN'

dan 100 medewerkers is er nog een goede reden om glimble te gebruiken. Vanaf 1 januari 2024 zul je namelijk alle reizen van je medewerkers moeten registreren en rapporteren. Met glimble zijn alle reizen al geregistreerd en ben je klaar voor de nieuwe wetgeving.



Probeer glimble Zakelijk 2 maanden kosteloos uit en ervaar hoe je je medewerkers kunt verleiden om duurzamer en vitaler te reizen.



DE UITDAGINGEN BIJ VERPLICHTE RITREGISTRATIE

Reductie van 1,5 megaton CO2 in 2030. Dat is het doel van de wet die grotere bedrijven gaat verplichten de zakelijke reiskilometers van hun personeel bij te houden. Welke uitdagingen spelen daarbij?

Hoogstwaarschijnlijk per 1 januari 2024 worden alle bedrijven met meer dan 100 werknemers – en dat zijn er naar schatting 8.000 in Nederland – verplicht om de zakelijke ritten en het woon-werkverkeer van alle werknemers bij te houden en te rapporteren. Dit alles als uitvloeisel van het klimaatakkoord van 2019, waarin afspraken zijn gemaakt over de vermindering van de CO2-uitstoot. Een van die afspraken betreft de reductie van 1,5 megaton CO2 bij de zogeheten werkgebonden personenmobiliteit.

Alle zakelijke ritten en al het woon-werkverkeer

Concreet moeten bedrijven straks aan de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland (RVO) rapporteren hoeveel kilometers hun medewerkers reizen voor hun werk. Uitzonderingen daargelaten betreft het alle zakelijke ritten en al het woon-werkverkeer. Niet alleen het aantal kilometers moet worden doorgegeven, maar ook het precies gebruikte vervoermiddel en het soort brandstof. Vervolgens wordt de daadwerkelijke CO2-uitstoot automatisch berekend door de overheid.

Kansen en uitdagingen

Aan deze nieuwe verplichting zitten voor de betreffende bedrijven twee kanten. Enerzijds worden ze hierdoor gedwongen bewuste keuzes te maken over verduurzaming van de personenmobiliteit. Anderzijds krijgen ze met een x-aantal forse uitdagingen te maken. Want er moet nogal wat worden geregistreerd, en dan ook nog eens tot in detail. Zo moet niet alleen het vervoermiddel worden uitgesplitst: auto, trein, fiets of ov. Maar ook moeten de brandstof-/energiesoorten worden

gespecificeerd: benzine, diesel, elektrisch of hybride. In sommige gevallen kan dat relatief eenvoudig zijn, zoals het ov, waarbij de vervoersorganisatie in kwestie de gegevens vrij snel kan aanleveren. Bij zakelijke ritten in auto's van leasemaatschappijen kan het al ingewikkelder worden, laat staan bij eigen bedrijfsauto's.

Handmatig of geautomatiseerd?

Bedrijven die niet voor een innovatieve geautomatiseerde oplossing kiezen, moeten al deze registraties handmatig gaan uitvoeren. Dat kan ze zoveel tijd, moeite en rompslomp opleveren, dat wellicht extra werknemers nodig zijn om dit alles in goede banen te leiden. Lees: goed voor te bereiden in 2023 en goed uit te voeren in 2024 en de jaren erna. De administratieve lasten vormen dus een voorname uitdaging. Daarnaast speelt het punt van de privacy en gegevensbescherming, denk aan de AVG. Bedrijven moeten daar uiteraard aan blijven voldoen. Ten slotte kan eventuele technologische implementatie van een nieuw registratiesysteem uitdagingen met zich brengen, net als het overtuigen en trainen van werknemers. Daarbij zal niet elk systeem even geschikt zijn, dus een goede marktverkenning is noodzakelijk. Wel is het raadzaam nu te starten met de voorbereiding en de planning, want 2024 komt steeds dichterbij.

**BEDRIJVEN MOETEN
BEWUSTE KEUZES MAKEN
OVER VERDUURZAMING VAN
DE PERSONENMOBILITEIT**

RITREGISTRATIE VEREENVOUDIGD MET TRIPS IN THE CLOUD

Om te voldoen aan alle eisen die de nieuwe wet stelt aan ritregistratie, zijn innovatieve producten en diensten gewenst. Trips in the Cloud biedt bedrijven een slimme en snelle oplossing. 'Je kunt zelfs precies weten hoeveel CO2 je uitstoot.'

Je bent verantwoordelijk voor een bedrijf met meer dan 100 werknemers. Je hebt je handen al vol aan je bedrijfsvoering, zoals de personeelstekorten, digitalisering, duurzaamheidsdoelen. En nu moet je ook nog eens op korte termijn voldoen aan nieuwe wetgeving die vereist dat je de zakelijke ritten en het woon-werkverkeer van al je werknemers registreert en rapporteert. In deze tijd van verandering en groeiende eisen biedt Trips in the Cloud een slimme en efficiënte oplossing. De broers Wouter en Bart de Korte, de bevoegde eigenaren van Trips in the Cloud, hebben als missie om een onderscheidende ritregistratie-oplossing te bieden, niet alleen aan particulieren, maar vooral ook aan zakelijke klanten.

OBD GPS tracker

Trips in the Cloud bestaat uit een combinatie van een tracker en een abonnement op een online platform. De meestgebruikte tracker is een OBD-versie die werkt op basis van plug-and-play. Dit betekent dat klanten de tracker eenvoudig in hun voertuigen kunnen aansluiten, waarna het ritregistratiesysteem automatisch geactiveerd wordt. De simkaart in de tracker stuurt elke dertig seconden locatiedata door, waardoor de klant via de mobiele app of het online platform exact kan zien waar zijn voertuigen zich bevinden. Naast de OBD-tracker biedt Trips in the Cloud ook andere apparatuur aan, zoals een accu- of inbouwtracker.

Trips in the Cloud biedt meer dan alleen locatiegegevens. Klanten kunnen inzicht krijgen in diverse aspecten van hun wagenpark. Ze kunnen bijvoorbeeld het aantal gereden kilometers per voertuig zien,

het bestuurdersgedrag analyseren en zelfs de CO2-uitstoot meten en compenseren door kentekens te koppelen aan RDW-gegevens. Hiermee kunnen bedrijven niet alleen voldoen aan de nieuwe wetgeving, maar ook hun duurzaamheidsdoelen nastreven.

Wetgeving en belastingen

Trips in the Cloud loopt voor op de wetgeving 'rapportageverplichting werkgebonden personenmobiliteit WPM'. Hoewel het rapporteren van CO2-uitstoot momenteel nog niet verplicht is, biedt Trips in the Cloud deze functionaliteit al wel. Dit stelt bedrijven in staat om proactief te werken aan hun duurzaamheidsdoelen. Bovendien voldoet de oplossing van Trips in the Cloud aan alle eisen van de nieuwe wetgeving, inclusief het bijhouden van het aantal gereden kilometers per type auto, zoals benzine, diesel, elektrisch of hybride. Trips in the Cloud is ook geschikt voor andere vormen van kilometerregistratie, zoals het privégebruik van leaseauto's, om te kunnen voldoen aan de eisen van de Belastingdienst.

Meer dan auto's alleen

In een wereld waar mobiliteit steeds gevarieerder wordt, is het cruciaal om innovatieve oplossingen te vinden die niet beperkt zijn tot één specifiek voertuigtype. Trips in the Cloud omarmt deze veelzijdige visie en gaat verder dan alleen auto's. Dankzij de flexibiliteit en aanpasbaarheid van het systeem kunnen bedrijven elk type voertuig voorzien van geavanceerde tracking-, beheer- en analysefuncties, van auto's tot boten, motoren, vrachtwagens en graafmachines. Dit maakt naadloos schakelen tussen verschillende voertuigen mogelijk, met de zekerheid dat de oplossing reisgegevens met uiterste precisie vastlegt en analyseert.

Plannen en ambities

Trips in the Cloud is een marktleider op het gebied van voertuigvolgsystemen, met meer dan 40.000 aangesloten voertuigen op het platform. Wat Trips in the Cloud onderscheidt, is niet alleen de competitieve prijsstelling, met nog scherpere tarieven voor grotere bedrijven, maar ook de volledigheid van de oplossing. In tegenstelling tot andere partijen biedt Trips in



TRIPS IN THE CLOUD IS MARKTLEIDER OP HET GEBIED VAN VOERTUIGVOLGSYSTEMEN

the Cloud niet alleen live tracking, maar ook toegang tot historische gegevens tot wel twee jaar terug. De broers De Korte zitten niet stil en hebben grote plannen voor de toekomst. Ze blijven hun producten moderniseren en uitbreiden, waarbij ze systemen steeds slimmer en sneller maken. Zo hebben ze bijvoorbeeld een tijdregistratiesysteem aan hun systeem gekoppeld, waarmee klanten exact kunnen zien hoe lang een medewerker bij een zakelijke relatie is geweest. Bovendien kunnen andere bedrijven de API van Trips in the Cloud integreren in hun eigen systemen. Op deze manier dragen ze bij aan de groei en de naleving van wet- en regelgeving, zoals die met betrekking tot CO2-uitstoot.

ONDERNEMER AAN HET WOORD

Marijn Maaijen, CEO van C. de Kwaadsteniet, deelt zijn ervaringen: 'Trips in the Cloud heeft ons de kracht van veelzijdigheid getoond in een wereld waarin mobiliteit een steeds grotere rol speelt, zelfs in de wegenbouw. Of we nu onze zware graafmachines op de bouwplaats beheren of onze vrachtwagens inzetten voor wegwerkzaamheden, deze oplossing heeft ons geholpen onze projecten te stroomlijnen en onze operationele efficiëntie te verbeteren. Het is de ultieme metgezel voor ons bedrijf, dat zich vaak in verschillende transportdomeinen beweegt.'

 TRIPSINTHECLOUD



Meer informatie?
Scan de QR-code



ALLEGO ZORGT DAT DE EV-RIJDER SOEPEL EN DUURZAAM KAN LADEN

Als een van de grootste partijen op het gebied van laadvoorzieningen heeft Allego alle expertise en oplossingen in huis om het de EV-rijder zo comfortabel mogelijk te maken. Met de Smoov-app vind je altijd een laadpaal dichtbij en betaal je zoals jij dat wil.

Een keuze voor Allego is een keuze voor groen: de elektriciteit aan de laadpalen is 100% afkomstig van groene energiebronnen. Allego is onafhankelijk van enige OEM of grote energieleveranciers. Om prijsfluctuaties

tegen te gaan, is 80% van de energie die door de laadpalen stroomt afkomstig van PPA's (Power Purchase Agreements), op basis van een vooraf vastgestelde prijs, van 100% hernieuwbare energie. 'We hebben van meet af aan ingezien dat we

hernieuwbare energie moesten gebruiken om met EV-rijden de grootst mogelijke milieuwinst te behalen. De manier waarop we dat hebben gedaan, is dat we direct een slim digitaal aangestuurd infrastructuurnet hebben aangelegd.

'ALS JE MET DE SMOOV-APP OPLAADT, BETAAL JE ALLEEN WAT WIJ JOU IN REKENING BRENGEN'

truckcharginglocaties, met name voor de 'last mile'-delivery.' Hij vertelt trots dat de Allego-laadpalen te vinden zijn als Point-of-Interest-data bij Tesla. 'Dat voelt als een bekroning. Tesla hanteert een extreme selectie. Je moet een minimum uptime hebben van 99,9% voordat je door Tesla in de POI-data wordt opgenomen.'

Smoov-app

Sommer vertelt hoe snel de ontwikkelingen in Europa gaan. 'Twee jaar geleden kon ik in Frankrijk vaak alleen maar laden aan een 220 Volt-stopcontact. Nu staan op iedere hoek van de straat fatsoenlijke laders, niet alleen van ons.' Laden is ontzorgen. Mensen willen dat het rijden en opladen zo soepel mogelijk verloopt. 'Je wilt niet dat je bij de laadpaal aankomt, om te ontdekken dat deze 'out of service' is of jouw betaalkaart niet accepteert.' Dat laatste probleem zal zich niet snel voordoen. Allego heeft 'parking is charging' als een van haar uitgangspunten. De Allego-laadpunten accepteren meer dan 280 verschillende laadkaarten. De Allego-laadpalen zijn eenvoudig te vinden op Google maps - zoekterm: 'Allego laden' -, maar nog makkelijker is te zoeken met de Smoov-app. Daarmee vind en rijd je snel naar een laadpaal dichtbij. Het ondervangt ook nog eens de betaalstress. 'Via onze Smoov-app kun je per bank, creditcard of Apple Pay betalen. Bovendien kun je de laadpas van de zaak toevoegen. Je bepaalt zelf hoe je betaalt.'

Prijstransparantie

Allego hecht aan prijstransparantie bij het laden. 'We communiceren altijd het standaard laadtarief dat je betaalt wanneer je je laadsessie rechtstreeks



bij ons afrekent. We streven ernaar om het laden van je EV zo transparant en duidelijk mogelijk te maken. Dat doen we zowel vooraf, tijdens als na je laadsessie bij een Allegolaadpaal of (ultra)snellader. Wij communiceren altijd het standaard laadtarief dat je aan ons betaalt.' De onduidelijkheid qua prijzen zit 'm in de paiseigenaar, de Mobility Service Provider (MSP), vertelt Sommer. 'Maak je gebruik van een laadpas of app van een Mobility Service Provider (MSP) dan bepaalt de MSP welk tarief je betaalt voor de laadsessie. Dat is hun verdienmodel. Als we bijvoorbeeld 50 cent per kW rekenen, kan een MSP er zomaar een kwartje bovenop gooien. Dat zorgt voor de onduidelijkheid aan de laadpaal.' De eenvoudigste oplossing is rechtstreeks betalen met de eigen bankpas of creditcard via de Smoov-app, verklaart hij. 'Daarmee ondervang je de extra kosten en zorg je dat je alleen betaalt wat wij jou in rekening brengen.'



Scan hier als je meer wilt weten over de Smoov App.

Op momenten dat het net overbelast raakt, kunnen we de piek uitvlakken. Als er minder vraag is, en meer aanbod van hernieuwbare stroom, wordt de laadsnelheid opgeschroefd. De EV-rijder merkt daar niks van bij het laden.', vertelt Managing Director Benelux, Sander Sommer.

Allego bestaat 10 jaar en is Europees en Nederlands marktleider op het gebied van AC-laden, met publieke laadpalen in ruim 200 Nederlandse gemeenten. Het oplaadnetwerk van Allego bestaat uit ruim 35.000 laadpunten, 'sockets', verspreid over 16 landen in Europa. 'We zetten in op uitbreiding naar HPC-snellad- en

DE FISCUS KIJKT MEE BIJ KM'S ZAKELIJK EN PRIVÉ

De auto van de zaak is een van de populairste secundaire arbeidsvoorwaarden. Als de werknemer de auto ook privé gebruikt, is sprake van een bijtelling. De werkgever moet dit bij het loon van de werknemer optellen.

Alleen als een werknemer op jaarbasis niet meer dan 500 kilometer privé rijdt, mag de bijtelling voor de auto van de zaak achterwege blijven. Daarvoor moet een 'verklaring geen privégebruik' worden ingevuld. Dat in een jaar 500 kilometer of minder is gereden, moet worden aangetoond aan de hand van een sluitende rittenregistratie. Van elke rit moet onder meer het doel van de reis (zakelijk/privé) worden geregistreerd.

Privéritje

Het is voor veel rijders verleidelijk om toch een ritje privé mee te pakken. Dat is riskant als je het te vaak doet. De fiscus heeft steeds meer (elektronische) middelen tot de beschikking om te controleren of er niet wordt gesjoemeld. Een boete voor te hard rijden? Grote kans dat de informatie ook bij de Belastingdienst belandt. Het is toegestaan door de rechter, dus het gebeurt. Hetzelfde gebeurt met parkeergegevens.

Naheffing

De berekening van de bijtelling en de administratieve verwerking van de rittenregistratie is een taak van de werkgever. Bij een niet sluitende kilometeradministratie legt de fiscus de werkgever een naheffing loonheffingen op. Dat wil je als bedrijf natuurlijk voorkomen. Een rittenregistratie moet sluitend en controleerbaar zijn. Dat kan het beste met een goede app. Als u uw ritten bijhoudt met een rittenregistratiesysteem dat is voorzien van het Keurmerk



RitRegistratieSystemen voldoet deze aan de eisen van de fiscus. Dit is bijna waterdicht: de Belastingdienst kan altijd nog twifelen of een zakelijke rit niet toch privé was.

IN SAMENWERKING MET FLITSMEISTER

FLITSMEISTER IS DE ALLES-IN-APP VOOR IN DE AUTO

Flitsmeister – bekend als dé app die waarschuwt voor flitsers onderweg – is uitgegroeid tot dé app voor op de weg en eromheen. Waarschuwingen onderweg, parkeren op je bestemming en bijhouden hoeveel je rijdt zit allemaal in één app: Flitsmeister.

Maandelijks wordt Flitsmeister door ruim 3 miljoen mensen gebruikt die samen miljoenen kilometers afleggen. 'We zijn met Flitsmeister begonnen om boetes voor onszelf te voorkomen,' vertelt Jorn de Vries. 'Tijdens de rit waarschuwen we voor mobiele flitsers of flitspalen. Zo kun je lekker doorrijden. Maar we doen meer. Om de verkeersveiligheid te

vergroten, waarschuwen we gebruikers voor stilstaande voertuigen op de vluchstrook, wegwerkzaamheden en passerende ambulances. En natuurlijk ook voor files.'

Parkeerapp en ritregistratie

Nieuw zijn de verschillende handige functies voor na de rit. Zo herkent Flitsmeister of je in een betaald parkeren-zone staat. Met de app betaal je eenvoudig voor je parkeersessie. Da app vraagt je of je een parkeeractie wil starten en als na afloop wegdrijdt, ontvang je direct een notificatie om de parkeeractie te stoppen. Zo betaal je dus nooit te veel. Flitsmeister Ritregistratie maakt het aanbod compleet. 'Voor € 4,99 per maand houden we bij hoeveel kilometers je hebt gereden. Die informatie gebruik je eenvoudig voor je kilometeradministratie. In de app zie je op de kaart je rit, en uiteraard tonen we de door jou gepasseerde flitsers én je snelheid op dat moment.'



Parkeren



Ritregistratie



DE VOLLEDIG ELEKTRISCHE VOLVO EX30 ZET DE NIEUWE STANDAARD

De nieuwe Volvo EX30 heeft een 25% lagere CO2-voetafdruk dan Volvo's volledig elektrische C40- en XC40 modellen, onder meer dankzij duurzame keuzes in het ontwerp en het materiaalgebruik.

Elektrificatie van de nieuwe modellen alleen is niet genoeg voor de klimaatambities van Volvo Cars. Vanaf 2030 moet elke nieuwe Volvo die van de productieband loopt volledig elektrisch zijn. De onderneming streeft ernaar om in 2040 volledig klimaatneutraal te opereren. De nieuwe Volvo EX30 is de volgende stap in Volvo Cars' doel om tussen 2018 en 2025 de totale CO2-uitstoot per auto met 40% te verlagen. Dit is een vermindering van 25% ten opzichte van Volvo's volledig elektrische C40- en XC40 modellen. Hiermee biedt de Volvo EX30 de autorijder nog meer kans om de eigen CO2-voetprint te verlagen, zonder dat ze hoeven in te leveren op veiligheid, rijcomfort of gemak.

Klimaatneutraal

De compacte Volvo EX30 is een combinatie van al het goede van Volvo Cars: een compacte, volledig elektrische SUV, die is ontworpen met oog voor veiligheid en met de laagste CO2-voetafdruk van alle Volvo's tot nu toe. Door de uitstoot tijdens de gehele productie- en levenscyclus van de compacte e-SUV aan te pakken, is Volvo erin geslaagd om de totale CO2-voetafdruk over 200.000 gereden kilometers terug te dringen tot minder dan 30 ton. De winst is niet alleen bij het rijden behaald, maar ook bij het ontwerp, de ontwikkeling en bouw van de EX30. Om de emissie van broeikasgassen te verminderen focust Volvo op samenwerking in de productie- en toeleveringsketen. De Volvo EX30 wordt gebouwd in een fabriek die in hoge mate gebruik maakt van klimaatneutrale energie, waaronder 100% klimaatneutrale elektriciteit. Die ambitie verwacht Volvo ook van de eigen partners. Van de Tier 1-leveranciers waarmee voor de nieuwe auto is samengewerkt, heeft 95% toegezegd om tegen 2025 100% hernieuwbare energie in de productie te gebruiken.

Slim ontwerpen

Dankzij het compacte ontwerp is minder materiaal nodig. Naast dat voor de productie van de nieuwe om de Volvo EX30 minder staal en aluminium wordt gebruikt, is een kwart van al het gebruikte aluminium en 17% van al het staal gerecycled product. Door optimalisatie als leidend principe voor duurzaam design te gebruiken, zijn de ontwerpers erin geslaagd meerdere functies in de Volvo EX30 te combineren in één onderdeel. Dit vermindert het aantal benodigde onderdelen in het interieur, zonder in te leveren op de functionaliteit. Leidend hierbij is het R-ladderprincipe dat het meest duurzame onderdeel het onderdeel is dat niet bestaat ('Reduce and Refuse'). Duurzaamheid is een leidend principe. In het interieur en de deuren van de auto is een breed scala aan gerecyclede en hernieuwbare materialen gebruikt, waaronder denim, vlas en een wolmix. Het toepassen van denim is een goed voorbeeld van hoe Volvo materialen slim en duurzaam inzet in het interieur van de Volvo EX30. Voor de denim interieurmaterialen zijn de (korte) vezels gebruikt die normaalgesproken als restafval overblijven bij de recycling van denim.

Terugwinnen grondstoffen

Volvo zet in op de traceerbaarheid en hergebruik van de materialen. Bij de productie van de batterijpakketten voor de Volvo EX30 is gebruikgemaakt van blockchaintechnologie om kritieke grondstoffen te helpen traceren, waaronder lithium, mangaan, kobalt, grafiet en nikkel. Dit alles resulteert in een auto met een zogenaamde cradle-to-gate* CO2-impact van ongeveer 18 ton. Tot voorbij het einde van de levensduur neemt Volvo haar verantwoordelijkheid: de Volvo EX30 is zo ontworpen dat 95% van de materialen kan worden teruggewonnen en recycled.



Meer informatie?
Scan de QR-code

*) Cradle-to-gate beschrijft de CO2-impact vanaf de winning van de grondstoffen tot de aankomst van de rijklaare auto bij de dealer, dus voordat de berijder wegstijgt in zijn nieuwe Volvo EX30.

ELEKTRISCH RIJDER OMARMT DUURZAMERE LIFESTYLE

Rijden in een elektrische auto is een volwassen markt aan het worden. Het overstappen op een elektrische auto (EV) wordt steeds laagdrempeliger en er is steeds minder onzekerheid over het rijbereik. De wereldwijde omarming van elektrische auto's accelereert, constateert BloombergNEF in haar laatste Electric Vehicle Outlook. Uit de jaarlijks Shell Recharge EV Driver Survey (2023) komt een duidelijk verband tussen EV-bezit en betrokkenheid bij een duurzamere levensstijl naar voren.

Duurzamere lifestyle

Een van de opvallende uitkomsten van het onderzoek is dat het overgrote deel van de EV-rijders een duurzamere lifestyle omarmen. Bijna de helft (47%) van de respondenten heeft het afgelopen jaar geïnvesteerd in zonne-energie, 36% heeft een slimme thermostaat en 19% een warmtepomp. 'Het is eigenlijk een energiebewustere levensstijl,' verklaart Sietse Vis, hoofd Shell Recharge Benelux en Frankrijk. Hij legt uit hoe elektrisch rijden je kijk op energie lijkt te veranderen. 'Als je een brandstofauto rijdt, tank je bij de benzinepomp. Met een eigen EV-laadpaal thuis wordt je auto

opeens onderdeel van je huisenergiesysteem. Als je thuis je auto oplaadt, verdubbelt het elektriciteitsverbruik van je huis. Waardoor je automatisch wordt gedwongen om na te denken hoe je thuis slim goedkoop kunt laden. Een groot gedeelte (80%) van de EV-rijders is bereid het laden uit te stellen om een piek in de energievraag te voorkomen. Door buiten de piekmomenten op de dag te laden, kun je geld besparen. In plaats van slim tanken wordt het dus slim laden.'

Vehicle-to-grid

Uit het onderzoek blijkt ook dat EV-rijden vaak een positief effect op andere beslissingen van consumenten, zoals het kiezen voor 100% duurzame elektriciteit. 'Het dynamische energiecontract is heel goed bekend bij EV-rijders. Dat is heel opvallend. Zonnepanelen met EV hebben een apart verdienmodel; nu je voor het terugleveren steeds minder geld krijgt, kun je met de zelf opgewekte energie het beste je auto laden,' vertelt Vis. Er wordt al heel lang gesproken over vehicle-to-grid-laden, waarbij de energie van de accu kan worden teruggeleverd aan het energienet. Een groot gedeelte van de

EV-rijders (70%) denkt hier al over na, blijkt uit het EV-rijdersonderzoek. 'Dat is opmerkelijk. De technologie staat op dit moment nog in de kinderschoenen. In de afgelopen jaren was het algemene gevoel in de sector dat er geen markt voor is. Nu blijkt dat men ernaast zit en dat de klant wel degelijk vehicle-to-grid onderzoekt.' Het heeft veel te maken met de veranderde energiemarkt, meent Vis. 'Ik heb privé een dynamisch energiecontract, hierbij verandert het kWh tarief elk uur. Op een doordeweekse zomerdag is er een verschil van 10 cent per kWh tussen de laagste prijs en de hoogste prijs. In het weekend zelfs meer. Dus als je je auto slim kunt laden als de prijs lager is, dan verdienen je een euro per uur. Op een volle batterij bespaar je zes euro. Je hoeft alleen maar te zorgen dat het laadpunt op het goede moment aanspringt om die besparing te bereiken. Zonder dat het impact heeft op het comfort.'

Verandering rijgedrag

EV-rijden wordt voor een steeds grotere doelgroep bereikbaar. Steeds meer autoproducenten komen met betaalbare nieuwe EV-modellen. Bovendien komt

**SLECHTS 2 PROCENT VAN
ALLE RESPONDENTEN DENKT
EROVER OM TERUG TE GAAN
NAAR EEN BRANDSTOFAUTO**

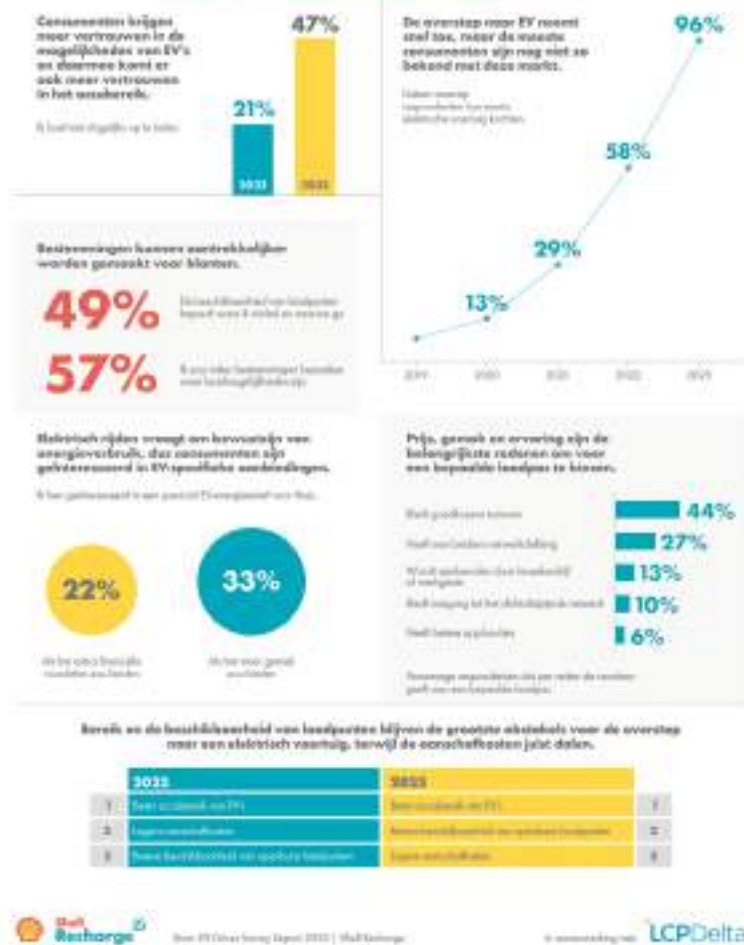
ENORME LAADSNELHEDEN

Shell is een belangrijke partner voor de transportsector bij de transitie naar elektrisch laden. 'We zijn inmiddels een van de grootste publieke netwerkkoperators van de wereld,' benadrukt Vis. 'Vanuit die ervaring krijgen we vragen of we kunnen helpen. Iedereen op de hele wereld wordt uitgedaagd om de mobiliteit te elektrificeren en verduurzamen, inclusief de luchtvaart. We hebben wereldwijd projectteams om klantspecifieke cases op te lossen.' Daarbij gaat het bijvoorbeeld om veerboten – 'met enorme laadsnelheden.' Het grootste project gaat om een oplader van 15.000 KW. 'Ter vergelijking: een snellader aan de snelweg levert rond de 150 KW. Voor trucks gaat dat richting 1000 KW.'

de occasionmarkt op gang, nu steeds meer EV-auto's uit de lease komen. Van de ondervraagde Nederlandse EV-rijders geeft 96% aan hun rijgedrag veranderd te hebben sinds de aanschaf van hun EV. 61% plant reizen zorgvuldiger, 54% gaat nauwelijks nog naar benzinestations en 52% rijdt zo efficiënt mogelijk. 'Iedereen die voor het eerst een elektrische auto gaat rijden zal een gedragsverandering moeten ondergaan. Het grootste deel van de tijd ga je niet meer naar een tankstation, maar ga je thuis, op straat of op de bestemming laden. Je moet voor jezelf ontdekken wat de auto kan, waar je prettig kunt laden. Door die transitie moet je heen.' De ervaringen van nieuwe EV-rijders zijn overwegend positief, blijkt uit het onderzoek. 'De tijd van pionieren is echt voorbij. De auto's hebben zich bewezen en de laadinfrastructuur is hard op weg volwassen te worden, met een goede dekking door heel Nederland.' Lange tijd was opladen op de vakantie naar het buitenland een punt van stress. 'Dat argument gaat eigenlijk ook niet meer op. In het buitenland is een enorme versnelling in de uitrol van de laadinfrastructuur. De redenen om niet te kiezen voor een vakantie met je EV worden stuk voor stuk opgerold.' Wat wel nog beter kan, is de complexe mix van apps en kaarten. Bijna een kwart (23%) van de bestuurders gebruikt minstens vier apps om hun EV te beheren en optimaal te benutten. Hetzelfde geldt voor het aantal

Wat is er nieuw – en nog nodig – op het gebied van elektrisch rijden en laden?

Op basis van een enquête onder 25.000 EV-bestuurders in Europa



laadpassen (vier of meer) dat EV-rijders bezitten voor toegang tot de publieke laadinfrastructuur.

Positieve businesscase

Gevraagd of je als autobezitter beter kunt overstappen op EV, antwoordt Vis: 'Het onderzoek zegt niets over wat de businesscase is voor elektrisch rijden. Iedereen moet voor zichzelf een goede 'total costs of ownership'-berekening (TCO) maken. Hoelang ga ik met die auto rijden? Wat kost die auto in de aanschaf en het onderhoud? Hoe ga ik opladen?' Als je de mogelijkheid van een thuislader voor de deur hebt, waarbij je de energie slim kan inkopen, kan het snel een goede businesscase opleveren. 'Met de terugkeer van de hoge brandstofprijzen, valt EV veelal positief uit, zeker als je eigen zonnepanelen hebt.' Hij verwijst naar het onderzoek. 'Maar 2 procent van alle

respondenten denkt erover om terug te gaan naar een brandstofauto. Dat resultaat krijg je alleen als mensen de businesscase voor zichzelf kunnen rondrekenen.'



Download het rapport
Bekijk onze uitgebreide analyse van de nieuwste ontwikkelingen (en veranderingen) in elektrisch rijden in 2023. Download het EV Driver Survey rapport via shellrecharge.com.



KWARTIERMAKERS

In de bestseller 'The tipping point' legt auteur Malcolm Gladwell uit hoe een 'sociale epidemie' ontstaat: hoe een trend, idee of een verandering in sociaal gedrag opeens overal zichtbaar is. Het zijn de bevrogen dromers en doeners die de eerste vonk maken en de verandering op hun gebied initiëren en vaart geven.

AAN HET WOORD

JAAP BERG

Business Development Manager EV bij
Ratio Electric



De Ratio io6-laadpaal krijgt voortreffelijke reviews. Trots?

'Natuurlijk, het is ons topmodel. Alles waarin we met Ratio excelleren komt samen in de io6. Het is een echt Made in Holland-product, gemaakt op basis van 13 jaar ervaring, kennis en kunde in deze markt.'

Wat zijn de onderscheidende features?

'De io6 is een echte alleskunner, zowel zakelijk als voor thuis. Je kunt er de laadkosten automatisch mee laten verrekenen via een backoffice systeem. Dus geen gedoe meer met Excel-bestanden, screenshots en mailtjes. Hij heeft bovendien een hoog laadvermogen van 22kW en je kunt met io6 laden op zonnestroom. Met het aflopen van de salderingsregeling is dat natuurlijk erg interessant. De Dynamic Load Balancing zorgt ervoor dat er tijdens het laden een veilige verdeling is van energie: de stroomtoevoer naar de lader wordt automatisch aangepast aan het verbruik in de woning. Met die brede functionaliteit plaatsen we de io6 overigens niet in een hoge prijsklasse, de vanafprijs ex BTW is 680 euro.'

Eenvoudig in het gebruik?

'Ja, daar hechten we sowieso sterk aan bij Ratio. Je hebt altijd toegang via de Ratio App, waar ook ter wereld. Daarmee heb je inzicht in je geschiedenis, je kunt hem ontgrendelen of vergrendelen en je kunt de laadstand kiezen. Als je wilt opladen via zonnepanelen kun je in de app kiezen voor de opties Pure Solar (volledig uit zonnepanelen) of Smart Solar (combinatie van netstroom en zonnestroom). Een breed scala aan mogelijkheden dus, veilig in gebruik, altijd verbonden en makkelijk te bedienen, dat is de io6 in een notendop.'

AAN HET WOORD

JOLANDA VAN BERLO,

Manager Sales, Marketing & Communicatie bij
arbodienstverlener mkbasics.nl



Waarom is het creëren van een veilige werkplek belangrijk?

'We willen dat mensen lekker in hun vel zitten door de veiligheid en omstandigheden waaronder ze werken te verbeteren. Als je dat doet, zorgt dat voor betrokken en gemotiveerde mensen die in hun kracht staan en plezier hebben in hun werk en hun

leven. Een veilige werkomgeving is daar essentieel voor. Dat leidt tot minder arbeidsongevallen, een hogere productiviteit, lager verzuim en een grote betrokkenheid. We helpen organisaties om die veilige en gezonde werkomstandigheden te creëren. Het gaat om fysieke én sociale veiligheid. Mkbasics.nl campagne "Hoe creëer je wél een veilige werkomgeving?" geeft hier handvatten voor, zoals vier tips voor conflictbeheersing op het werk, zoals aanspreken op het gedrag, en informatie over pesten op het werk.'

Hoe bevorder je sociale veiligheid?

'Acceptatie, begrip en openstellen voor andere inzichten zijn belangrijk. Het weghalen van vooroordelen, want die zijn er, is belangrijk. Ga er open in. Natuurlijk heb je een mening, en die kun je ook uiten, maar heb ook begrip voor je collega. Wellicht ervaart hij of zij dingen écht anders, vanwege een andere overtuiging, mentaliteit of opvoeding. Pesten op de werkvloer komt vaker voor dan je denkt. Als leidinggevende moet je daar alert op zijn: wordt iemand van je team gepest of achtergesteld? Je hebt de verantwoordelijkheid om dat te bewaken en de groep bij elkaar te houden. Dat begint met inzicht in wat je kunt doen om pestgedrag te voorkomen. Zodat je voor mensen een veilige werkomgeving creëert. Daar bieden we tools voor.'

HUBBLE FLEET MANAGEMENT SOFTWARE TILT HET WAGENPARKBEHEER NAAR EEN HOGER NIVEAU

Ontwikkeld door en voor wagenparkbeheerders: waarom bijna alle organisaties die een groot wagenpark beheren niet meer zonder Hubble kunnen.

Wagenparkbeheer? Noem het gerust een taai operationeel proces. 'Je bent al snel de hele dag bezig met administratieve processen,' zegt Erik van Harmelen, algemeen directeur bij Hubble. Van Harmelen en zijn collega's kennen de leasewereld als geen ander: 'Hubble is ontstaan omdat we als wagenparkbeheerder nooit het juiste systeem konden vinden. Dat bracht ons op het idee het zelf te ontwikkelen.' Juist daarin schuilt het succes van Hubble: het is de enige applicatie in de markt die vanuit eigen expertise en behoefte is ontwikkeld voor wagenparkbeheerders, mobiliteitsmanagers

en externe fleetmanagers, specifiek gericht op geleasede en gehuurde voertuigen. Hubble Fleet zorgt voor inzicht en overzicht, creëert signaleringen wanneer actie vereist is en stelt gebruikers in staat proactief bezig te zijn met het wagenpark. Van Harmelen: 'We bieden onze klanten iets wat zij ook misten: een slim systeem dat veel operationeel werk uit handen neemt zodat je je als wagenparkbeheerder kunt richten op de tactische en strategische werkzaamheden. Daarnaast blijven we Hubble actief door ontwikkelen om te blijven voldoen aan de behoeftes van onze klanten en de veranderende markt.'

Hubble Car Configurator

Vanuit dezelfde bedrijfsvisie werd Hubble Car Configurator ontwikkeld. Daarmee kunnen leaserijders voertuigen kiezen op basis van hun persoonlijke behoefte en niet op basis van een merk of model. Van Harmelen: 'Bij

elke keuze is alle informatie voor leaserijders meteen zichtbaar, zoals de netto bijtelling. We zien dat medewerkers veel bewustere keuzes maken en men komt zo niet voor verrassingen te staan. Berijders hebben minder vragen en het aanvraagproces is grotendeels geautomatiseerd. Ook daar heeft de wagenparkbeheerder weer profijt van.'



Meer weten over Hubble?
Kijk op onze website.
Scan de QR-code

IN SAMENWERKING MET DE WAGENPARKBEHEERDERS B.V.

GOEDKOPER, EFFICIËNTER EN MODERNER WAGENPARKBEHEER EN MOBILITEITSBELEID

Wie zijn eigen wagenpark beheert, kan niet altijd zonder goed en onafhankelijk advies. De Wagenparkbeheerders deelt haar expertise voor het beste mobiliteitsbeleid.



Eigen wagenparkbeheer kent zo zijn uitdagingen. Van de tijd en moeite die je moet investeren in leveranciers- en informatiemanagement tot de lastige vragen die zich aandienen bij kostenbeheersing en gedragsbeïnvloeding. 'Komt bij dat de ontwikkelingen in de mobiliteitsmarkt zich in hoog tempo opvolgen,' zegt Barend Timmermans, consultant bij De Wagenparkbeheerders. 'Denk aan de transitie naar elektrisch rijden of aan de flexibilisering van de mobiliteit.' Timmermans adviseert bedrijven met een eigen wagenpark met verscheidene vraagstukken om hun wagenparkbeheer nog efficiënter en actueler in te richten. 'Met de grote klantenkring van De Wagenparkbeheerders hebben we inmiddels een enorme expertise opgebouwd,' zegt Timmermans. 'De opgedane kennis en ervaring delen wij dan ook met het mkb en met grootzakelijke klanten die zelf hun wagenpark beheren.' Dit zijn losstaande consultancydiensten voor uiteenlopende

mobiliteitsvraagstukken. Timmermans: 'We helpen bijvoorbeeld bij het opzetten van een duurzame mobiliteitsregeling, benchmarken van leasetarieven en bij het implementeren van een mobiliteitskaart. Ook geven we advies over het mobiliteitsbudget en -beleid en doen verbetervoorstellen. We zijn er voor korte vragen of een langduriger project.' De klant kan bij deze consultancydiensten rekenen op de expertise en het onafhankelijke advies van De Wagenparkbeheerders. 'We zijn professioneel, klantgericht én gedreven,' zegt Timmermans. 'Als je advies nodig hebt voor mobiliteitsvraagstukken of je wilt je wagenparkbeheer efficiënter inrichten, delen we graag onze kennis met je en denken we mee in de juiste oplossingen voor jouw wagenpark.'



Meer informatie over onze consultancy diensten?
Scan de QR-code.



NON-BANCAIRE FINANCIERING STEEDS BELANGRIJKER VOOR HET MKB

Mkb-ondernemers hebben steeds meer moeite met financiering bij de bank. 'Zeker in bepaalde sectoren is het veel lastiger om financiering bij banken aan te vragen,' stelt Ronald Kleverlaan, voorzitter van Stichting MKB Financiering. Met bekende financiële producten in een nieuw jasje, maatwerk en persoonlijk contact springen non-bancaire aanbieders in het gat dat de traditionele banken laten liggen.

Het mkb heeft tal van uitdagingen op het bord. Om te beginnen de nasleep van de coronatijd, waardoor investeringen zijn

uitgesteld. 'Er is sprake van een inhaalslag, terwijl zich weer nieuwe onzekerheden voordoen door de oorlog in Oekraïne en problemen in de logistieke keten. De investeringen die eraan komen, waaronder die voor de energietransitie en digitale transitie, vinden banken per definitie lastig om te financieren.'

Buiten de bank om

Als leningen moet worden geherfinancierd of nieuwe financiering moet worden aangetrokken is dat door gestegen rentes duurder geworden, maar dat is niet het grootste probleem. 'Banken financieren in de kern laagrisico-ondernemingen. Banken hebben standaardproducten die goed passen bij een stabiele economie, voor een standaardbedrijf met een standaard solvabiliteit. Groen licht van banken is daarnaast ook lastiger bij financiering tot 1 miljoen euro en zelfs bij groeiende ondernemingen.' Het gevolg is dat steeds meer mkb-ondernemers kiezen voor financiering buiten de bank om, vertelt Kleverlaan. De nieuwe aanbieders richten zich op de financiering die banken laten

liggen en bieden meer maatwerk. 'Er is een groot palet aan non-bancaire financiering beschikbaar, met financiële producten die misschien niet zo vernieuwend klinken, zoals factoring en lease, maar wel beter toegankelijk zijn. Deze markt is ook hard gegroeid. In 2022 werd er voor €4 miljard aan financieringen op deze manier verstrekt. 1 miljard euro hiervan was via crowdfunding.' Deze sector loopt ook voorop in nieuwe Europese wetgeving. Vanaf 10 oktober 2023 kunnen crowdfunding platformen in heel Europa hun diensten aanbieden.'

Gedragscode en keurmerk

Financiering is steeds meer maatwerk. 'Dankzij risicobeoordelingsmodellen die steeds verder worden gefinetuned, kun je soms binnen een uur geld op je rekening hebben. Paypal, Mollie en andere partijen kunnen een webshopeigenaar bijvoorbeeld een heel gericht aanbod doen voor korte termijfinanciering of werkkapitaal- en voorraadfinanciering.' De snelheid levert ook risico's op, waarschuwt Kleverlaan. 'Consumenten die financiële producten

'DE FINANCIËLE GELETTERDHEID VAN DE GEMIDDELDE ONDERNEMER IS NIET HEEL HOOG'

afnemen, worden op allerlei manieren beschermd. Maar zet dezelfde consument het hoedje op van zzp'er of ondernemer, dan valt die hele bescherming weg.' Het is belangrijk dat een ondernemer weet wat de kosten en risico's zijn en hier transparant over te communiceren. Dat er een stukje zorgplicht zit bij de financier. 'De financiële geletterdheid van de gemiddelde ondernemer is niet heel hoog. Veel ondernemers en zzp'ers denken: dat geld verdien ik wel terug.' Stichting MKB Financiering stimuleert zelfregulering in deze markt via het Keurmerk MKB Financiering. 'Dat zorgt ervoor dat de ondernemer weet dat het een betrouwbare partij is waarmee hij zakendoet.'



DE QELD-KRAAN VOOR KLEINE ONDERNEMERS MET GROEIAMBITIE

Qeld biedt flexibele bedrijfsleningen voor kleinere ondernemingen. De inspiratie en drijfveer voor Qeld is de negatieve ervaring van mede-oprichter en ceo Emil Sunvisson met verouderde traditionele banken. 'We startten in 2015 met een eenvoudige missie: kleinere bedrijven helpen te groeien.'

Qeld is de eerste Zweedse onderneming die vier keer op rij een notering behaalde in de Financial Times 1000: Europe's Fastest Growing Companies, vertelt Sunvisson trots. 'In het begin waren we met z'n drieën bij Qeld. In Zweden was er niemand die deed wat wij deden. Er hing een wilde sfeer omheen.'

Straightforward

Voor kleine, nieuwe bedrijven zijn traditionele banken ondoordringbare bastions, weet Sunvisson uit eigen ervaring. '99% van alle bedrijven is kleinbedrijf. Kijk je naar het aandeel van alle bankleningen, dan maakt het kleinbedrijf slechts één procent uit. De rest gaat naar grote en middelgrote bedrijven en consumenten.'

'Hoe is dat mogelijk? Terwijl het kleinbedrijf verantwoordelijk is voor het grootste aandeel banen en belastinginkomsten,' vraagt hij zich retorisch af. 'Uit eigen ervaring als entrepreneur weet ik hoe moeilijk het kan zijn om financiering te krijgen bij een bank. Hoe langzaam en nalatig ze zijn. Met name voor kleine ondernemingen. Als je 20.000 euro nodig hebt, doen ze moeilijk, maar als je meer dan 20 miljoen euro wilt, word je met open armen verwelkomd.' Het draait om de kosten, legt Sunvisson uit. De banken hebben inefficiënte, handmatige processen, dure gebouwen en goedbetaalde medewerkers. Hierdoor kost het aannemen van een nieuwe klant tussen de 5 en 10 duizend euro aan administratieve lasten. 'De situatie qua financiering bij banken is vergelijkbaar in heel Europa, dus we hebben al snel onze dienstverlening uitgebreid,' stelt Sunvisson. Nederland is een interessante markt voor Qeld, omdat er zoveel kleine ondernemingen zijn en Nederlanders digitaal hoogontwikkeld zijn in vergelijking tot veel andere landen. Nederlanders staan open voor nieuwe digitale ontwikkelingen en oplossingen. Een ander voordeel: 'Jullie zijn 'straightforward', daar hou ik van; dat is precies wat je ook terugvindt bij Qeld. We behandelen ondernemers met het respect en de goede service die ze verdienen. We vertellen precies wat ze kunnen verwachten: dit kost het en dit betaal je maandelijks aan aflossing en rente. Bevalt het niet, dan kun je ergens anders proberen een lening te krijgen. Nederlandse ondernemers waarderen dat.'

Snel en probleemloos

Voor klanten zijn de voordelen groot: de kosten zijn laag en het aanvraagproces verloopt snel en probleemloos. Klanten leveren banktransacties en andere informatie 100% digitaal aan. 'Samen met onze eigen gegevens levert dat een goed beeld van de onderneming. We hebben meer dan 100 duizend uitstaande leningen. We snappen de potentiële risico's, door de enorme hoeveelheid aan data.' De beoordeling vindt vrijwel real time plaats. Je hebt binnen één dag antwoord op je aanvraag, 'ja' of 'nee'. De snelheid wordt niet gebruikt om ondernemers overhaast te laten beslissen. 'Er zijn geen afsluitkosten aan de overeenkomst verbonden. Als je sneller kunt terugbetalen is dat geen probleem. Je kunt op elk moment, zonder extra kosten, het volledige bedrag aflossen.'

Bankvergunning

Qeld beschikt vanaf komende oktober over een Zweedse bankvergunning, die geldig is voor de hele EU. 'Als bank krijgen we toegang tot spaargeld waarmee we de kleine ondernemersgemeenschap kunnen helpen. De spaarders die hun geld bij ons onderbrengen, worden beschermd door het

'WE BEHANDELEN ONDERNEMERS MET HET RESPECT EN DE GOEDE SERVICE DIE ZE VERDIENEN'

depositogarantiestelsel.' Sunvisson benadrukt dat de doelstelling van Qeld ongewijzigd blijft. 'We blijven trouw aan onze waarden. We committeren ons aan het kleinbedrijf. Ondernemers blijven onze focus. We zijn er niet de bank voor grote ondernemingen of consumentenleningen. Het voordeel van de bankvergunning is dat we nog concurrerender kunnen zijn, met scherpere voorwaarden. Wat Qeld onderscheidt van andere banken, is dat we ons 100 procent focussen op het ondersteunen van het kleinbedrijf met financiering. Die focus maakt ons beter dan onze concurrentie.'



**Zakelijk lenen tot € 200.000.
Zo makkelijk is het.**

ONDERNEMER HEEFT GROEIENDE BEHOEFTE AAN JURIDISCHE ADVISERING

Een groeiend aantal ondernemers staat door de stijgende inflatie en de financiële nasleep van de coronaperiode met de rug tegen de muur. De toegewijde juridische professionals van Pepper Advies staan klaar met ondersteuning en advies.

Bij Pepper Advies is de intake gratis. Als iemand belt met een juridische vraag, krijgt deze direct een juridisch expert aan de telefoon. 'Er wordt meteen gevraagd wat het probleem is. Daar krijg je meteen antwoord op. Onze juridische experts analyseren de specifieke situatie en bespreken de mogelijkheden. Je krijgt op een professionele, eerlijke manier advies over de haalbaarheid van de zaak en de stappen die je kunt nemen,' vertelt oprichter Raymond van Pepper Advies. De juridische praktijk houdt zich met name bezig met civiel recht. 'We ondersteunen zowel zakelijke als particuliere cliënten. Onze juristen hebben ruime ervaring in het geven van juridische ondersteuning bij zakelijke en arbeidsconflicten tot en met zakelijke mediation. Het verschil

met advocaten en andere juridische dienstverleners is dat we helpen bij het vinden van een oplossing. Onze experts Advies kijken als jurist, maar ook als ondernemer.'

Water aan de lippen

Een steeds grotere groep ondernemers zit in financiële nood nu de Belastingdienst minder coulant is qua terugbetaling van de coronasteun en banken strenger zijn. Vaak kloppen ondernemers pas aan als het water al aan de lippen staat. Vaak liggen er al beslagen. 'en is sprake van belastingschulden. 'Het valt of staat of er levensvatbaarheid in de onderneming zit. Je zorgt met een helicopterview dat de cliënt goed door de hele situatie wordt geloodst. Als er een opdracht in het vat zit, proberen we partijen te overtuigen om mee te werken. Meestal lukt het om tot een oplossing te komen. Denk aan uitstel dat binnen het stramien van de Belastingdienst valt.'

Ondernemers zien juridisch advies ten onrechte als een dure kostenpost, meent Raymond. 'Ik zeg altijd: het is niet duur om ons in te schakelen, want we leveren geld op wanneer we het goed doen. Uiteindelijk brengen we geld. Dat kan in verschillende vormen zijn, maar dat is wel het verhaal. We kunnen een verlengde zijn van de ondernemer. Het is prettig als je

even kunt sparren over een klant die niet betaalt, de algemene voorwaarden of een arbeidsovereenkomst voor een nieuwe medewerker. Even overleggen geeft al een stuk rust.' Hij vergelijkt de rol van de juridische experts van Pepper Advies met die van de accountant of boekhouder. 'De belastingen besteed je ook uit. Een huisjurist helpt je door tijdig te signaleren en op tijd in te grijpen als dat nodig is.'

Menselijke kant

'Ik ben Pepper Advies gestart om mensen te kunnen bijstaan, omdat ik uit eigen ervaring heb ervaren dat juridische kosten heel hoog kunnen zijn,' vertelt Raymond. Wanneer de zaak wordt aangenomen, worden vaste prijsafspraken gemaakt. 'Daardoor is het transparant wat de cliënt betaalt. Dat is voor ons een risico als er meer werk aan vastzit, maar we denken goed te kunnen inschatten voor welke prijs we de zaak kunnen uitvoeren.'

'Het voordeel, als je ons ertussen zet, is dat de emotie eraf gaat. We kijken naar de menselijke kant, maar vooral en voornamelijk naar de zakelijke en

'ALS WE EEN OPENING ZIEN OM TOT EEN OPLOSSING TE KOMEN, DAN PAKKEN WE DIE'

juridische kant. De tegenpartij heeft een verhaal en mijn cliënt heeft een verhaal. Vaak wordt van alles erbij gehaald dat niet relevant is. Het is onze taak om te filteren wat ter zake is. Als we een opening zien om tot een oplossing te komen, dan pakken we die als dat in belang is van de cliënt.' Hij vervolgt: 'Het enige wat ik kan doen is eerlijk adviseren over de kansen. Gelijk hebben is niet altijd gelijk krijgen.'



Behoeftte aan juridisch advies?
Neem contact met ons op.

BLOCKCHAIN REDUCEERT UITVOERING ABF-SYSTEEM

Banken zijn steeds meer risicomijdend. Met als gevolg dat mkb-bedrijven toenemende moeite hebben om financiering te krijgen. ABPaymentflows zet blockchain-technologie en bankrekeningen in om het financieringsrisico voor banken tot het absolute minimum te beperken.

ABPaymentflows heeft een methodiek ontwikkeld voor asset based financiering. 'Zekerheid voor vaste activa heet hypotheek. Zekerheid voor semi vaste activa heet leasing. Daar komt een derde vorm van zekerheid bij, voor vlottende activa: asset based paymentflows. De uitstaande facturen van debiteuren in de balans van het bedrijf vormen het fundament onder de financiering, waarbij blockchain de zekerheid levert,' verklaart ABPayment Flows-oprichter Gerard Markerink. Het bedrijf staat vermeld in de recente Global top-100. Risicobeoordelaar Moody's ziet het als de beste methode voor kredietbeoordeling bij asset based financiering. 'Dus we weten dat we het goede systeem hebben en er geen beter systeem is. Met onze blockchain-oplossing, slots en bankrekeningen is het risico tot een minimum beperkt voor banken die met onze methode een lange termijn annuïteitenlening in STP-vorm verstrekken.' ABPaymentflows biedt het financieringsinstrument in licentie aan voor alle banken.

Community

De kredietbeoordelingsmethodiek bestaat uit een ingenieuze samenwerking van hardware en software, waarbij de debiteuren als zekerheid dienen. 'Een bank per land moet de gegevens van de bankrekeningen leveren van het mkb-bedrijf dat kortlopende financiering krijgt. De andere banken die de annuïteitenleningen verstrekken krijgen de klanten aangeleverd van de andere hardwarepartner, de community die de mkb-bedrijven levert. Daarbij kun je denken aan leveranciers van boekhoudpakketten of aan MKB-servicedesk.' Samen met licentiegever ABPaymentflows, die de software heeft ontwikkeld om via Your Capital Support (YCS) volledig geautomatiseerd de kredietverlening te doen. 'De banken kunnen een belang krijgen in de YCS-structuur.' 'Slechts 2 procent van de bedrijven in Nederland voldoet aan de voorwaarden voor inhouse financiering, stelt Markerink. 'De reden is dat banken niet genoeg klanten hebben met veel facturen tussen de 3000 en 7000 euro om de "time-to-bank" binnen 10 dagen te laten plaatsvinden.' De software en blockchaintechnologie die ABPaymentflows voor YCS heeft ontwikkeld biedt banken snel zekerheid. 'We werken met twee licenties. Bij de eerste licentie doen we zelf de screening van het bedrijf dat in aanmerking wil komen voor InHouse Finance krediet, onder meer op basis van drie jaar aan facturen. Met licentie 1 verdubbelt wordt het rekening courantkrediet overbodig.'

Annuïteitenlening

Bedrijven die niet kwalificeren voor inhouse financiering - '98 procent van de bedrijven!' - kunnen via licentie 2 worden gefinancierd

in de vorm van een annuïteitenlening, vertelt Markerink. 'We hebben op verzoek van een bank een blockchainsysteem met twee rekeningen per klant uitgevonden, waarbij YCS de kredietverlening uitvoert en het risico voor de bank nul is.' Op de eerste rekening betaalt de debiteur van de kredietnemer. De bank bepaalt de jaarlengte van de STP-annuïteitenlening en loslaten van klantbetalingen op de vrije rekening. Het voordeel voor de klant is dat hij een veel lagere rente betaalt dan voor een normaal rekeningcourant krediet of andere financieringsvormen, zoals een LT-bedrijfskrediet of factoring. Om uit te leggen hoe de blockchainfinanciering voor het IHF-krediet werkt, gebruikt Markerink de luchtvaart als metafoor. 'KLM kan niet vliegen zonder passagiers ("de debiteurs"). De passagiers checken in op Schiphol en KLM vliegt pas als alle passagiers via de slurf in het vliegtuig zijn. Wij noemen dat bij de voorfinanciering een "slot". We selecteren een aantal facturen en die zetten we in een "slot" in de blockchain. Die vervoeren we tot het geheel of een groot deel is betaald. Dan sluiten we het slot af.' Hij vergelijkt het met een KLM-vlucht op Madrid. 'KLM weet welke passagiers Madrid als eindbestemming hebben en welke passagiers verder reizen.' Het YCS-krediet werkt vergelijkbaar. 'Omdat we real-time inzicht hebben in de facturen, kan ABPaymentflows bijvoorbeeld twee keer per week een gestandaardiseerde voorfinanciering doen voor een reeks aan facturen (de "slot"). Omdat er altijd een risico is, wordt het voorgefinancierde bedrag gemaximeerd op 85 procent van de "slot". Het voordeel van de bank is dat in plaats van debiteuren op de balans nu het dubbele bedrag aan cash op de rekening van de klant staat. Per dag maken we met grafieken het klantrisiko duidelijk.' De banken zijn ondanks de Global top-100-vermelding en Moody's aanbeveling terughoudend, vertelt Markerink. 'Ze sturen mkb-bedrijven naar factoring, wat veel duurder is.'



Meer weten over de asset based financiering van ABPaymentflows? Scan de QR-code.



DE NIEUWE PENSIOENWET BIEDT PENSIOENFONDSEN KANSEN VOOR MAATWERK

Nu de nieuwe Wet Toekomst Pensioenen (WTP) is goedgekeurd, worden in de komende jaren de oude en de nieuwe regelingen bij elkaar gebracht in het nieuwe stelsel. Keuzevrijheid speelt hierbij een centrale rol. Vroeger had een deelnemer niets te kiezen, die ging gewoon mee met de rest. Nu heeft Zwitserleven een innovatieve 'opt-out' ontwikkeld die een pensioenfonds iedere deelnemer kan aanbieden en zo meer keuzevrijheid geeft.

'Voor heel veel mensen is pensioen een ver-van-je-bed-show. Terwijl het zo belangrijk is,' stelt Zwitserleven CCO Annemieke Visser-Brons. Met de WTP krijgt iedere pensioendeelnemer een eigen pensioenpotje en meer keuzevrijheid. 'Dat zorgt ervoor dat je als werknemer meer inzicht in je pensioen hebt. We hopen dat deelnemers zich daardoor meer gaan verdiepen en erover nadenkt 'wat is goed voor mij?'. Voor Zwitserleven is dat waar het altijd om draait: klanten inspireren en

activeren om aan de slag te gaan met het inkomen voor later. Zodat ze tegen die tijd met een gerust hart samen met de mensen om hen heen van hun pensioen kunnen genieten. Dat is het Zwitserleven gevoel.'

Doorgaan of stoppen?

Kijkend naar de markt ziet Zwitserleven dat de nieuwe wetgeving de nodige uitdagingen met zich meebrengt voor werkgevers én voor een deel van de pensioenfondsen. 'De WTP gaat ervoor zorgen dat elke Nederlandse werkgever ergens in de komende jaren de pensioenregeling door de handen krijgt. Werknemers bij een pensioenverzekeraar zijn daar aan gewend: het pensioencontract verloopt elke vijf jaar en als het goed is wordt het voor vijf jaar vernieuwd. Maar met de WTP krijgen werkgevers die zijn aangesloten bij een pensioenfonds de komende jaren ook een moment dat er iets met het pensioen moet gebeuren.'

Dat is voor veel werkgevers nieuw, wat zal leiden tot de vraag 'wat gaan we doen met ons pensioenfonds?'. Visser-Brons verwacht dat veel pensioenfondsen in de overgangsfase naar het nieuwe pensioen gaan nadenken over de vraag "Willen we wel door, met alles wat daarbij komt kijken, of kiezen we om te stoppen?" 'Dat betekent dat ze moeten bepalen wat ze met het voor de pensioendeelnemers opgebouwde vermogen gaan doen. Werknemers hebben via de OR of de vakbond daarover wel wat te zeggen.' Juist door de verschuiving in de wetgeving is het voor kleinere fondsen uitdagend om die transitie naar het nieuwe pensioenstelsel te maken, constateert ze. 'Je moet je als pensioenfonds afvragen of het nog kan qua verplichtingen of dat je het niet beter kunt onderbrengen bij een pensioenverzekeraar als Zwitserleven.' Een grote groep deelnemers heeft de wens om zelf te kunnen kiezen voor een gegarandeerd pensioen bij een

**MET DE NIEUWE REGELS
KRIJGT IEDERE PENSIOEN-
DEELNEMER EEN EIGEN
PENSIOENPOTJE EN MEER
KEUZEVRJHEID**



verzekeraar. 'Voor veel mensen is het een fijn idee dat je weet wat je krijgt op het moment dat je met pensioen gaat. Zodat je weet waar je aan toe bent. We denken dat daar heel veel behoefte aan is. Zwitserleven is als een van de weinige pensioenverzekeraars gespecialiseerd in gegarandeerde uitkeringen.'

Innovatieve oplossingen

Zwitserleven speelt in op de nieuwe pensioenwet met het bieden van innovatieve oplossingen voor zowel de deelnemer als het pensioenfonds. 'Daarin zijn we aantoonbaar voorloper. Een voorbeeld is onze samenwerking met Pensioenfonds Aon, dat met het eigen fonds overging naar een nieuwe uitvoerder. Gezamenlijk werd een vrijwillige "opt-out" ontwikkeld, waarbij de deelnemers zelf konden kiezen voor een levenslang gegarandeerd en verzekerd pensioen met jaarlijkse indexatie bij Zwitserleven. Of verdergaan bij het pensioenfonds met een beschikbare premieregeling. Het is echt een innovatief product, dat we samen hebben bedacht. Aon wilde haar deelnemers de keuze bieden: wil je mee naar het andere pensioenfonds, of kies je liever voor een gegarandeerde uitkering bij Zwitserleven?' Bijna 200 deelnemers hebben daarvan gebruikgemaakt, omdat ze de zekerheid willen over waar ze straks financieel aan toe zijn. 'We verwachten dat dit in de toekomst vaker gaat gebeuren. Als Zwitserleven hebben we verschillende oplossingen die kunnen

leiden tot gegarandeerde aanspraken voor deelnemers, met een vaste indexatie. Dat kan een collectieve waardeoverdracht, een buy-out of een buy-in zijn, waarbij we het pensioenvermogen beleggen ten gunste van de deelnemers.'

Het 'Zwitserleven Gevoel'

Het is van maatschappelijk belang dat de pensioensector, werkgevers, adviseurs en sociale partners de handen ineenslaan om de transitie naar het

ZWITSERLEVEN BIEDT INNOVATIEVE OPLOSSINGEN VOOR ZOWEL DE DEELNEMER ALS HET PENSIOENFONDS

nieuwe pensioenstelsel goed te laten verlopen, benadrukt Visser-Brons. 'WTP gaat over keuzevrijheid en hoe je als individu omgaat met je inkomen voor later. Zwitserleven ondersteunt de adviseurs om goede informatie te geven aan werkgevers en deelnemers. 'Het is onze taak om in zo eenvoudig mogelijke woorden proberen uit te leggen hoe het pensioen werkt en wat je kunt verwachten. We zijn van het Zwitserleven Gevoel. Dat is vooral warm, persoonlijk en duidelijk. Maar houdt óók in dat we helpen na te denken over wat je kan doen voor de mensen om je heen als

je met pensioen bent. Niet primair over hoeveel geld je (nodig) hebt, maar wat jouw pensioen ook kan betekenen voor de mensen om je heen.

Zwitserleven is als een van de weinige pensioenverzekeraars gespecialiseerd in gegarandeerd pensioeninkomen. 'Onze ambitie is om begrijpelijke producten aan te bieden, die voldoen aan de wensen en behoeften van onze klanten. Zowel als je pensioen opbouwt, als wanneer je pensioeninkomen van ons ontvangt. Een gerust gevoel over het inkomen voor later, dat is wat Zwitserleven klanten geeft.'

Vrijheid én solidariteit

Zwitserleven heeft zelfs al oplossingen bedacht die nog niet in de wet zijn vastgelegd. Als voorbeeld noemt Visser-Brons een carve-out. 'Dat houdt in dat je een groep deelnemers als het ware uit een pensioenfonds tilt en een andere oplossing biedt dan de rest van de deelnemers. Carve-out verdient verder onderzoek, meent ze. 'Geef mensen de vrijheid om te kiezen wat ze met hun geld voor later willen. We geloven in solidariteit, maar óók in keuzevrijheid en maatwerk. "One-size-fits-not-all", zoals we in de markt zeggen. Voor jongeren kan het juist goed uitpakken als de gepensioneerden hun eigen regeling hebben. Het zou mooi zijn als de wettelijke mogelijkheid er komt. Dat geeft ons als pensioenverzekeraar de verantwoordelijkheid om er samen met alle betrokkenen zorgvuldig naar te kijken. Bij Zwitserleven zijn we er klaar voor.'

Zwitserleven



**Benieuwd naar onze oplossingen?
Scan de QR-code.**

BESCHERMING VAN JE PRIVACY EN DATA

De wereld is steeds meer connected en communicatie verloopt steeds meer digitaal. Dat maakt het leven makkelijker. Tegelijkertijd is het soms moeilijk het overzicht te behouden over de persoonlijke en/of bedrijfsgegevens en digitale veiligheid. Gelukkig staan bedrijven en particulieren er niet alleen voor.

AAN HET WOORD

MARNIX VAN DEN BENT

Tech lead bij Datakeeper



De nieuwe norm voor data delen

In een wereld die steeds verder digitaliseert en waar big-tech bedrijven onze gegevens verzamelen, groeit de dringende behoefte aan een betere bescherming van onze privacy en meer controle over onze persoonlijke gegevens. Als antwoord op deze

uitdaging ontstond zeven jaar geleden het concept 'Self-Sovereign Identity', gedreven door de overtuiging dat iedereen de regie over hun digitale gegevens moet kunnen voeren. Dit gedachtegoed wordt nu geïntegreerd in de vernieuwde eIDAS wetgeving, in de vorm van digital identity wallets. Deze wallets zijn apps waarmee men eenvoudig persoonlijke gegevens kan ophalen en delen met instanties en bedrijven om een dienst te gebruiken. Identity wallets zijn ontworpen om de privacy te waarborgen en de consument meer inzicht en regie te bieden tijdens het delen van gegevens.

Identity wallets bewijzen dat het digitaal delen van gegevens aanzienlijk privacy vriendelijker is dan traditionele methoden, zoals het tonen van fysieke documenten. Dankzij dataminimalisatie, ook wel selective disclosure genoemd, kunnen consumenten uitsluitend de benodigde persoonsgegevens delen. Zo worden gevoelige gegevens zoals het BSN beter beschermd, voldoen bedrijven gemakkelijker aan de Nederlandse privacywetgeving en worden processen efficiënter. De overheid zet het komende jaar grote stappen om identity wallets breed beschikbaar te maken voor het publiek. Van bedrijven wordt dan ook verwacht dat zij identity wallets gaan accepteren in hun digitale processen.

AAN HET WOORD

PAUL BAIRD,

Chief Technical Security Officer Qualys



Wat is de rol van automatisering en AI bij cybersecurity?

'Artificiële Intelligentie geeft je inzicht in de data. En automatisering geeft je de mogelijkheid om real-time te reageren op een aanval. Met AI kun je razendsnel door miljarden gebeurtenissen scannen om de afwijkingen er tussenuit te pikken. Vervolgens

kun je met hulp van automatisering direct de dreiging oppakken. Je maakt het deel van de workflow van de IT-afdeling, zodat je direct een onbeschermd ingang naar het systeem afsluit. Je kunt een aanvaller veel sneller blokkeren of verwijderen dan je dat als mens kunt. En ik was een van de securityexperts, dus ik weet waarover ik het heb.'

Waarom kun je niet zonder?

'Toen ik als Chief Information Security Officer bij Jaguar-Landrover werkte, vier jaar geleden, was ik overweldigd door de hoeveelheid werk dat nodig was om de security workflow te automatiseren. Het beangstigde me gewoon. Ik zag het licht nadat ik de mogelijkheid had om bij andere organisaties rond te kijken hoe zij hun cybersecurity organiseerden. Ze worstelden met het hetzelfde probleem: hoe kunnen we op tijd reageren op een aanval of inbraak? Als je niet automatiseert, ga je het nooit winnen in de race met cybercriminelen. Je bent altijd achterop, tenzij je je security workflow automatiseert en AI inzet. Ze beschikken over diepe zakken met geld en tijd. Het aantal nieuwe kwetsbaarheden die gebruikt kunnen worden bij aanvallen neemt per jaar toe: in 2021 zo'n 20.000; in 2022: 25.000; en halverwege dit jaar zitten we al op 19.500 nieuwe kwetsbaarheden.'



REXIL-AGRO: REVOLUTIE NAAR REGENERATIEVE LANDBOUW

Biostimulanten en innovatieve en veilige meststoffen spelen een sleutelrol bij de transitie naar een regeneratieve landbouw. Rexil-Agro boekt met haar producten opmerkelijke resultaten: 'Meer opbrengst van een betere kwaliteit zonder negatieve bijwerkingen.'

'Het is een game changer, echt landbouw 2.0! Het is fascinerend wat we allemaal ontdekken en we staan nog maar aan het begin.' Ir Cees van Stee, CEO van REXIL-Agro, doet geen moeite zijn enthousiasme te temperen. 'Onze biostimulanten en innovatieve meststoffen zullen een sleutelrol spelen in de transitie van de huidige niet-duurzame landbouw naar een regeneratief landbouwsysteem. Regeneratieve landbouw vergroot de biodiversiteit, zorgt voor een vruchtbare bodem, neemt CO2 op en zorgt voor schone lucht en (oppervlakte) water. Bedrijven die onze producten en technieken al toepassen, ervaren een hogere productkwaliteit en een toegenomen opbrengst. En dat bij een aanzienlijk lager gebruik van meststoffen en bestrijdingsmiddelen tot wel 50%.' Die hogere opbrengst is volgens Van Stee echt nodig om alle mondiale monden te voeden: 'Tegelijkertijd wil je de natuurlijke balans herstellen en de bodem niet uitputten maar vruchtbaar houden.

Een Europees triple A-bedrijf dat onze producten heeft getest, concludeerde: meer opbrengst, een afnemende CO2-footprint en hogere kwaliteit zonder negatieve bijwerkingen.'

Verbeterde weerstand

Kan een MKB-bedrijf uit Noord-Holland met de ontwikkeling van een biostimulanten-technologie een revolutie in de landbouw teweegbrengen? Van Stee: 'Mijn partners bij REXIL-Agro zijn arts en jurist, zelf heb ik een technische achtergrond. Dat maakt dat we een heel andere, meer allesomvattende kijk op het vak van verantwoord boeren hebben. Met de biostimulanten-technologie sla je de weg in naar regeneratieve landbouw: je brengt de balans terug in de natuur. Met onze producten en technieken realiseren we een hogere gewasopbrengst van een betere kwaliteit.'

Hogere opbrengst

Voor de biostimulant gebruikt REXIL-Agro als basis siliciumzuurtechniek, verankerd in een aantal patenten. Toepassing: bladbesproeiing of irrigatie. Het werkt op een grote verscheidenheid aan gewassen (van tarwe en aardappels tot appels en druiven). Dat resulteert onder andere in een groter wortelstelsel, grotere bladeren met meer chlorofyl voor een betere fotosynthese. Ook zorgt deze siliciumzuurtechniek voor een betere natuurlijke weerstand tegen schimmels en insecten én tegen droogte en verzilting. 'Het resultaat is een hogere opbrengst en een significante besparing op gewasbeschermingsmiddelen waardoor er ook

minder gif in de natuur terecht komt,' vat Van Stee het samen. Ook de resultaten die REXIL-Agro met een tweede innovatieve productgroep boekt – meststof – zijn opmerkelijk positief. 'Bij een normale bemesting los de meststof meteen op. De plant kan maar 5% tot 40% opnemen en wat er dan gebeurt, kan elke boer je vertellen. De plant krijgt een chemische shock en zal een aantal dagen niet groeien. En een aanzienlijk deel van de meststof spoelt uit. Je tast bovendien de vitaliteit van het bodemleven aan en vervuult het oppervlaktewater. De innovatieve technologie die REXIL-Agro toepast, is om meststoffen in amorphe nano korrelvorm aan de plant via bladbespuiting aan te bieden. De meststoffen lossen dan niet meteen op, maar je hebt zoiets als een 'slow release'. Dat leidt tot een veel betere opname-efficiëntie én je minimaliseert de uitspoeling van de meststoffen met een reductie tot wel 90%.'

Samenwerken met natuur

Rest de vraag wat de bijwerkingen zijn van de biostimulant-technologie van REXIL-Agro. 'Negatieve bedoel je?' zegt Van Stee. 'Die zijn er niet, want je maakt op een verstandige manier gebruik van natuurlijke stoffen en processen. We hebben al meer dan twintig jaar ontwikkeling in

'ZO KUN JE OPBRENGST EN KWALITEIT VERHOGEN ZONDER BIJWERKINGEN'

onze producten gestoken. Omdat we een "out of the box"-technologie toepassen, stuiten we vaak op ongeloof als we vertellen dat je de opbrengst en de kwaliteit van gewassen kunt verhogen, zónder bijwerkingen.' Er is, meent Van Stee, een omslag in denken nodig, weg van de klassieke technocratische aanpak: 'Nu is de gedachte vaak: als je meer opbrengst wilt, gebruik je kunstmest en als je last van insecten hebt, zet je insecticiden in. Maar de kunst van regeneratief boeren is om juist te werken met de gereedschappen die de natuur biedt. En als je die kennis over gereedschappen uit de natuur weet te combineren met innovatieve technieken kom je uit bij regeneratieve landbouw zonder concessies te doen aan de kwaliteit en opbrengst.'



Lees het artikel ook op onze website.
Scan de QR-code.

HYBRIDE WARMTEPOMP IS BINNENKORT VERPLICHT

Als het aan het demissionaire kabinet ligt, ben je als huiseigenaar vanaf 2026 verplicht om een hybride warmtepomp te installeren bij het vervangen van de cv-ketel. Wat betekent dit? En vanwaar deze verplichting?

Twee op de tien woningeigenaren hebben nog nooit gehoord van een hybride warmtepomp. Drie op de tien hebben er wel van gehoord, maar weten niet wat het is, blijkt uit onderzoek onder 1.028 woningeigenaren door Motivaction in opdracht van Milieu Centraal.

Voordelen

Zelfs als de soep niet zo heet wordt gegeten, omdat de maatregel wordt aangepast na de verkiezing, is het interessant om je als huiseigenaar te verdiepen in de voordelen van de hybride warmtepomp. Want ook zonder verplichting wordt de aanschaf van een

hybride warmtepomp fors gestimuleerd met een stevige subsidie. Tot en met 2030 is 150 miljoen euro beschikbaar. Iets wat slechts drie van de tien woningeigenaren weten, blijkt uit eerdergenoemd onderzoek.

De hybride warmtepomp heeft een aantal belangrijke voordelen: de installatie is compact, en past in vrijwel elke woning. Een extra voordeel is dat je de hybride warmtepomp kunt bijplaatsen bij je bestaande cv-ketel. Je hoeft dus niet te wachten tot je bestaande cv-ketel toe is aan vervanging. Bovendien bespaar je tot 70 procent op je gasverbruik, ook als je huis nog niet goed is geïsoleerd. Dit is de belangrijkste reden voor de verplichtstelling van het kabinet. De installatie van tussen de 1 en 2 miljoen hybride warmtepompen tot 2030 levert een forse bijdrage aan de doelstellingen van het klimaatakkoord. Tegelijkertijd is het een gunstige oplossing voor een woning met hoge stookkosten.

Energierekening

De verplichting geldt niet voor monumenten en appartementen of als de terugverdientijd langer is dan 7 jaar. Hetzelfde geldt als er dure aanpassingen

nodig zijn aan het verwarmingssysteem. Niet iedereen heeft het spaargeld op de rekening staan voor de installatie van een hybride warmtepomp. Je kunt geld opzetten voor het moment dat de cv-ketel toe is aan vervanging of een lening afsluiten. Om de investering toch mogelijk te maken is het Nationaal Warmtefonds in het leven geroepen voor huizenbezitters die ouder zijn dan 75 jaar of die onvoldoende 'leenruimte' hebben. Deze verstrekt een lening onder zeer gunstige rente- en aflossingsvoorwaarden. Het is een overweging om niet te wachten tot je het geld voor de warmtepomp bij elkaar hebt gespaard en een rekensom probeert te maken. Een grote kans dat de conclusie luidt dat je elke maand dat je langer wacht geld laat liggen, dankzij een lagere energierekening in het vooruitzicht.

**JE HOEFT NIET TE WACHTEN
TOT JE BESTAANDE CV-KETEL
TOE IS AAN VERVANGING**





DE HYBRIDE WARMTEPOMP: DE VERSTANDIGSTE OPLOSSING VOOR PORTEMONNEE EN KLIMAAT

De aanschaf van een hybride warmtepomp is de snelste stap naar een lagere energierekening. Met een relatief klein en licht apparaat bereik je een enorme besparing in het energieverbruik.

'Bij een woning met een gasgebruik van zo'n 1000 m³ per jaar of meer is het altijd een aantrekkelijke investering,' verklaart technisch directeur Peter Cool van Intergas. 'Los van de klimaatwinst is het financieel gezien een verstandige oplossing, ook voor de toekomst. Als je het terugbrengt tot de vraag: doe je het voor het klimaat of doe je het voor jezelf, luidt het antwoord: in ieder geval voor jezelf. Zelfs met de huidige energietarieven is de hybride warmtepomp zeer rendabel. Je krijgt een fors lagere energierekening en hebt de investering in een paar jaar tijd terugverdiend.'

**MET EEN HYBRIDE
WARMTEPOMP BESPAAR JE
GEMIDDELD 75%
OP JE GASGEBRUIK**

Intergas heeft samen met vijf collega-producenten onderzoek gedaan naar de energiebesparing bij woningen waar een hybride warmtepomp is geïnstalleerd, zonder verdere verduurzamingsingrepen. Van 120 uitlopende woningen qua type en bouwjaar is minimaal een jaar lang het energiegebruik gemonitord. Uit het Demonstratieproject Hybride Warmtepompen, dat is uitgevoerd met ondersteuning van onder andere het ministerie van BZK en RVO, blijkt dat het gemiddelde gasverbruik 75% lager is. Het elektriciteitsgebruik gaat omhoog, maar per saldo levert de installatie een besparing op van bijna 1000 euro per woning op de jaarlijkse energierekening, blijkt uit het onderzoek. 'Berekend tegen de energietarieven volgens het prijsplafond (€ 1,45/m³ gas; € 0,40/kWh) verdienen de bewoners uit het onderzoek bijna € 1000 per jaar terug. Dat betekent dat de investering na vier jaar is terugverdiend,' vertelt Cool. 'Voor huizen met zonnepanelen is de besparing nog groter.'

Terugverdientijd

Vanaf 2026 wordt de hybride warmtepomp de standaard voor het verwarmen van woningen, als het aan het demissionaire kabinet ligt. 'Ik houd niet van verplichtingen, net als de meeste mensen. Maar kijk je puur naar de hybride warmtepomp, dan is het economisch een aantrekkelijke oplossing waarmee je je eigen portemonnee bedient en het klimaat een stap vooruithelpt. De

investering verdient zich altijd terug. Zelfs nu de gasprijs weer is gedaald. Cool is een fervent pleitbezorger van de hybride warmtepomp als dé technologie voor de verduurzaming van bestaande woningen. 'De installatie van een hybride warmtepomp is de "laaghangend fruitstrategie" voor verstandige mensen. Het is een betaalbare optie, zeker voor oudere woningen en woningen met een hoog gasverbruik. Als je met heel veel subsidiegeld een paar woningen volledig van het gas afhaalt, is dat oneerlijk tegenover al die andere mensen waarbij je dat niet doet. Het is slimmer en socialer om te kiezen voor de makkelijkere oplossing. De klimaatdoelen worden sneller en eenvoudiger gehaald met de "hybride route". Je bespaart 75 tot 80 procent qua gas en je gebruikt de cv-ketel voor warm water en in de koude winterweken. Óók als je verder geen andere verduurzamingsmaatregelen treft. De installatie is compact en betaalbaar. Je hoeft niet te verbouwen en alleen maar een doos van 40 kilogram naast de bestaande cv-installatie te plaatsen.'

ISDE-subsidie

De aanschaf en installatie van de hybride warmtepomp kost in totaal tussen de 6000 en 7500 euro. Een groot deel van de kosten ontvang je terug via de ISDE-subsidie. Deze wordt uitgekeerd via de RVO. Daar bovenop is er vaak steun op provinciaal niveau. De procedure is vrij makkelijk, verklaart Cool. 'De rekening kun je via de site uploaden, samen met de meldcode die je van de installateur hebt ontvangen. Voor onze Intergas-installatie is de ISDE-subsidie op dit moment € 2400. We gaan onze warmtepomp nog verder opvoeren, waardoor deze als het goed is in een nog hogere subsidieklasse kan vallen.' Uiteindelijk resteert een bedrag van rond de € 4000 voor de woningeigenaar. 'Zodra je die hebt terugverdiend, is de rest pure winst.'

INTERGAS



Meer informatie?
Scan de QR-code.

CIRCULAIR ONDERNEMEN MOET EENVOUDIGER ÉN AANTREKKELIJKER DAN LINEAIR



MVO Nederland wil dat in 2025 minimaal 20 procent van de Nederlandse economie duurzaam is. Onderdeel daarvan is zuiniger en slimmer met grondstoffen om te gaan. Met de Nieuwe Economie Index (NEx) wordt de voortgang gemeten op zeven thema's, waaronder inclusiviteit, klimaatneutraal, eerlijke en transparante handelsketens en circulariteit.

'Als MVO Nederland denken we dat het huidige systeem niet houdbaar is op de lange termijn. Bedrijven kunnen een essentiële rol spelen in ervoor te zorgen dat er een houdbaar systeem voor in de plaats komt,' verklaart manager partner & sectoren Pieter van den Herik. Daartoe is de ambitie geformuleerd om in 2025 een nieuwe economie te bereiken, waarbij 20 procent van de Nederlandse economie duurzaam is. 'Dat is een soort van kantelpunt waarbij er geen weg meer terug is.' De stand

van NEx wordt jaarlijks in kaart gebracht door onderzoeksbureau SEO economisch onderzoek. 'Afgelopen januari stond de NEx op 16,5 procent en qua circulariteit op 14,5 procent. Er moet nog een tandje bij.'

Circulair ondernemen

'Ons streven is een economie waarbij zo min mogelijk nieuwe grondstoffen worden toegevoegd aan het systeem.' De verstoorde logistieke keten door de coronapandemie en de oorlog in Oekraïne vormen een extra impuls voor de circulaire economie, stelt Van den Herik. 'De leveringszekerheid van grondstoffen en materialen is een extra argument om aan de slag te gaan met de circulaire economie. Tegelijkertijd vinden we dat het eenvoudiger en aantrekkelijker moet worden gemaakt dan lineair ondernemen. Je kun aan verschillende knoppen draaien. Het is goed om innovatie zo veel mogelijk te stimuleren, om de samenstelling, levensduur, repareerbaarheid en hergebruik van producten te verbeteren.' Daarnaast bepleit hij het zwaarder belasten van 'Virgin' grondstoffen of andere normen. Als voorbeeld gebruikt hij de toepassing van plastics. 'Er zijn allerlei ontwikkelingen op het gebied van bioplastics. Een nieuwe ontwikkeling binnen Nederland is de toepassing van natuur-inclusief geproduceerde biograndstoffen.'



De R-ladder

MVO Nederland is partner van Het Versnellingshuis, dat mkb-ondernemers de volgende stap helpt te zetten in de circulaire economie. Ik wil circulaire inkopen. nl is een tweede platform dat daarbij helpt. 'Bedrijven die zich oriënteren op circulariteit hebben veel houvast bij de R-ladder,' adviseert Van den Herik. Helemaal bovenaan de R-ladder staat 'Refuse', een grondstof helemaal niet gebruiken. Onderaan staat 'Recover', verbranden van materialen met energierugwinning. In een circulaire economie komen zo min mogelijk materialen bij deze stap terecht. Daartussen

'ALS MVO NEDERLAND DENKEN WE DAT HET HUIDIGE SYSTEEM NIET HOUDBAAR IS'

zitten allerlei strategieën, zoals 'Repair' en 'Refurbish'. 'Als je als ondernemer naar je eigen bedrijfsprocessen en naar je keten kijkt, dan kun je de R-ladder ernaast leggen. Waar zitten voor mij de belangrijkste kansen? Hoe kan ik dat met mijn leverancier en klanten anders organiseren? Het helpt om concrete doelstellingen te formuleren, bijvoorbeeld het gebruik van hernieuwbare grondstoffen, repareerbaarheid of besparing van materialen. Als bedrijf maak je onderdeel uit van een keten. Vaak ligt de oplossing in de samenwerking.'



OPVALLEND ENTHOUSIAST ONTHAAL VOOR DUURZAME FAIRPHONE 5

De nieuwe Fairphone 5 is state-of-the-art en het meest duurzame toestel dat de Nederlandse maker op de markt heeft gebracht. Internationaal wordt de Fairphone 5 opvallend enthousiast ontvangen.

Je zou het bijna vergeten, maar het Nederlandse Fairphone begon ooit, tien jaar geleden, als een awareness campagne. Noud Tillemans, CEO bij Fairphone: 'We wilden consumenten bewustmaken van de kostbare grondstoffen die in een smartphone zitten. Kobalt, lithium, goud, koper, tin, magnesium, noem maar op. En onder welke omstandigheden die vaak gewonnen worden. Niet alleen met grote impact op het milieu, maar ook, met name bij de winning van kobalt, ten koste van mensen. Denk aan kinderarbeid, onveilige werkomstandigheden, onderbetaalde inzet.' De campagne was ook bedoeld om de industrie te motiveren daar meer aandacht aan te besteden. Maar dat viel tegen. Tillemans: 'Toen dachten we: dan gaan we zelf laten zien dat er een markt is voor eerlijke producten. Met crowdfunding haalden we geld op voor een smartphone die nog helemaal niet bestond, maar waar we wel

een belofte aanhingen. De kobalt erin wordt op een veilige manier gewonnen – voor mens en milieu – en we betalen er een eerlijke prijs voor. Dat toestel kwam er, en zo is Fairphone begonnen.'

State-of-the-art

Met de nieuwe Fairphone 5 geeft het bedrijf zijn visitekaartje af, de nieuwe Fairphone 5 is 'state-of-the-art en het meest duurzame toestel dat de Nederlandse maker op de markt heeft gebracht. 'We zijn een professionele producent,' zegt Tillemans, 'maar we willen met onze smartphones nog steeds de eindeloze mogelijkheden van een eerlijkere toekomst demonstreren, voor iedereen.' Dat betekent, volgens Tillemans: verantwoord inkopen van materialen, stimuleren van het welzijn van arbeiders, het openlijk delen van hoe je als bedrijf opereert en ook een product maken dat gemakkelijk kan worden gerepareerd. Tillemans: 'Voor elke Fairphone 5 keren we een leefbaar loon bonus uit van € 2,63 aan de mensen die hem gemaakt hebben.' Veel draait ook om het reduceren van afval en optimaal benutten van wat er al is. Tillemans: 'We leggen de lat wat dat betreft steeds hoger. Met de Fairphone 5 gebruiken we weer meer gerecyclede en eerlijke materialen dan met de Fairphone 4.'

5-sterrenbeoordeling

In de pers zorgde de Fairphone 5 voor enthousiasme, met niet alleen positieve

'VOOR ZAKELIJK GEBRUIK IS DE FAIRPHONE 5 EXTRA AANTREKKELIJK'

recensies in Nederland, maar ook in Duitsland (Der Spiegel) en Frankrijk (Le Monde) en zelfs een 5-sterrenbeoordeling in het Britse dagblad The Guardian. Lichter en dunner dan de voorganger en met een weer betere camera, het wordt onmiddellijk opgemerkt. Maar vooral de duurzame bouw, de lange garantie en de nog langere periode waarin het toestel automatisch updates krijgt, trekken de aandacht op een markt waar een telefoon gemiddeld 2 tot 3 jaar meegaat. 'We geven vijf jaar garantie,' zegt Tillemans, 'waarin elke fabrieksfout gratis wordt gerepareerd. En daar komt een software support bij tot acht jaar.' Die opmerkelijk lange support leidde tot de begeisterte Britse krantenkop: 'Could this be the first phone to last 10 years?' Tillemans: 'Voor zakelijk gebruik is de Fairphone 5 extra aantrekkelijk. Hij is goed als elk ander zakelijk toestel en beter omdat de impact op mens en milieu lager is. Je haalt er als bedrijf je CO2 footprint mee omlaag én je bespaart op je budget: de Fairphone 5 gaat langer mee en is goedkoper in het onderhoud.' Vallen reparaties niet binnen de garantie hoeft er bepaald niet diep in de buidel getast. 'Geen enkel onderdeel is vastgelijmd,' zegt Tillemans. 'Als bedrijf of gebruiker kun je zelf onderdelen goedkoop en op een eenvoudige manier vervangen.'

Dat het Android-systeem van de Fairphone 5 'Android Enterprise Recommended' is, geeft organisaties en bedrijven het vertrouwen dat ze investeren in het juiste apparaat en de juiste technologie. Tillemans: 'Niet voor niets hebben we grote namen onder onze gebruikers. Afvalverwerker Renewi bijvoorbeeld, die alleen met Fairphones werkt. Maar ook de provincie Zuid-Holland en, internationaal, Siemens en Vodafone.'



Lees meer over Fairphone voor bedrijven



BESS-OPLOSSINGEN VAN ELINEX POWER SOLUTIONS: ONMISBAAR IN EEN OVERSPANNEN ENERGIEMARKT

De kracht van ELINEX Power Solutions: 'We ontzorgen onze klanten met de meest innovatieve oplossingen in ons vakgebied.' ELINEX is de expert op het gebied van noodstroominstallaties en levert nu ook BESS-oplossingen, Batterij Energieopslag Systemen die lucht geven in een overspannen energiemarkt.

Hoe betrouwbaar is ons stroomnet? 'In vergelijking met andere landen doen we het heel goed,' zegt Bart van Raamsdonk, algemeen directeur van ELINEX Power Solutions. Maar, voegt hij eraan toe, dat betekent niet dat er zoiets is als een gegarandeerde stroomvoorziening: 'Vorig jaar waren er meer dan 45.000 stroomstoringen binnen de Benelux, dat is veel ja, vooral bedrijven en organisaties kunnen hun ogen daar niet voor sluiten.' ELINEX is sinds 1986 specialist op het gebied van het ontwerpen en bouwen

noodstroominstallaties en verzorgt 24/7 de service en het (merkonafhankelijke) onderhoud van meer dan 6000 noodstroominstallaties. Van Raamsdonk: 'Veel mensen denken bij noodstroom meteen aan een aggregaat, een zogenoemde NSA. Die leveren wij ook. Maar die staat niet altijd aan. Die staat klaar. En die heeft een korte opstarttijd. Wij zijn al ruim 35 jaar de specialist in UPS, uninterruptible power supply, ofwel: een ononderbroken stroomvoorziening. Onze installaties nemen bij een netuitval direct de stroomvoorziening over. En direct is in dit geval: zonder onderbreking. Heb je gekozen voor een complete noodstroomvoorziening met UPS én NSA, dan start bij een stroomuitval automatisch de aggregaat op. Na een bepaalde tijd wordt dan automatisch naadloos overgeschakeld van UPS naar NSA.' Mission critical wordt het ook wel genoemd, zegt Van Raamsdonk: 'Overall waar kritische processen plaatsvinden, zijn onze installaties

van onschatbaar belang. Denk aan ziekenhuizen, vliegvelden, datacenters, maar bijvoorbeeld ook politiebureaus, banken en supermarkten.' Een van de grote klanten van ELINEX is het Erasmus MC, met 39 operatiekamers en 121 intensive care-plekken het grootste ziekenhuis van Nederland. Van Raamsdonk: 'Het is bijna een stad in een stad. Daar mag de stroomvoorziening niet en nooit onderbroken worden en daar zorgen wij voor. Er staan meer dan 300 UPS-en in dat gebouw. Een enorme verantwoordelijkheid, want je hebt het over mensenlevens.'

Langdurige batterijopslag

Naast de innovatieve UPS- en NSA-installaties komt ELINEX nu ook met BESS-oplossingen: Battery Energy Storage System ofwel Batterij Energieopslag Systeem. Van Raamsdonk: 'Beschouw het als een logisch antwoord op de energietransitie. Die heeft op dit

**'MET ONZE BESS KUN
JE DE PROBLEMEN VAN NET-
CONGESTIE OPLOSSEN'**

moment ook negatieve gevolgen, denk aan de problemen met de netcongestie door te volle stroomnetten. Bedrijven die willen uitbreiden, krijgen niet zomaar meer een grotere netspanningaansluiting. Je loopt aan tegen soms jarenlange wachttijden. Of je krijgt helemaal geen nieuwe aansluiting.' In dat geval is een BESS-oplossing van ELINEX een goed alternatief waarmee de problemen (deels) kunnen worden opgelost. 'Beschouw het als een buffer,' zegt Van Raamsdonk, 'dus geen substituuat voor UPS, maar wel een mogelijkheid om voor een deel generatorvermogen te vervangen door langdurige batterijopslag.' De techniek van de BESS-oplossingen - grote batterijpakketten waarin energie kan worden opgeslagen - ligt volgens Van Raamsdonk heel dicht bij de UPS-techniek die ELINEX al decennia beheert: 'Dat maakt ons ook op dit vlak de aangewezen partner.' ELINEX levert zowel maatwerk als standaardoplossingen, met als doelgroep MKB of grotere bedrijven, voornamelijk binnen de Benelux. Uitgedrukt in vermogens zijn dit BESS installaties in een range van 10kW/20kWh tot en met 1MW/2MWh en daar een mogelijk veelvoud van.

Alternatief voor grotere aansluiting

Wat zijn de belangrijkste toepassingen van een BESS-oplossing? En hoe profiteer je daarvan? Van Raamsdonk noemt er drie en begint met wat hij de belangrijkste noemt, 'peak shaving': 'Daarmee kun je de problemen oplossen die voortkomen uit de netcongestie. Kijk, het kan voorkomen dat je piekmomenten hebt in je stroomverbruik. We zijn nu bezig met een klant die zijn energiecontract overschrijdt, die brieven

van zijn netbeheerder ontvangt: u overschrijdt een aantal keer per week uw gecontracteerd vermogen. Vroeger werd daar minder moeilijk overgedaan, nu krijg je dus een waarschuwing. Zo'n klant kan dan twee dingen doen. Ten eerste een grotere aansluiting aanvragen. Maar als gezegd: die krijg je niet of je moet er jaren op wachten. En dan kan het ook nog eens heel kostbaar zijn. De klant kan ook de problemen ondervangen met onze BESS-oplossing. Met een batterij die oplaadt in een dalmoment, bijvoorbeeld 's nachts, zodat je overdag, op een piekmoment de batterij kunt gebruiken om een tekort aan stroom van het net op te vangen.' Dit afvlakken van de pieken met behulp van een batterij is op vele manieren toepasbaar. Van Raamsdonk: 'Denk aan het laden van EV's, typisch een piekmoment als het gaat om stroomverbruik van het net. Je kunt de hele laadinfrastructuur ook koppelen aan een batterij die 's nachts laadt en overdag stroom overhevelt naar de batterij van de auto.'

Gebruik optimaliseren

Tweede toepassing van BESS: het optimaliseren van het gebruik van de eigen opgewekte energie. 'Heel veel bedrijven hebben

geïnvesteed in zonnepanelen,' zegt Van Raamsdonk, 'maar niet echt goed gekeken naar: wat verbruiken we nou echt? Het idee was altijd: wat er te veel is, leveren we terug en dan krijgen we er ook nog een vergoeding voor. Dat is helaas een aflopend verhaal. Het salderen gaat verdwijnen en bij een flexibel energiecontract kan het zijn dat je op piekmomenten en terugleveren aan het net moet bij betalen. Er zijn bedrijven die hun panelen op zulke momenten automatisch laten afschakelen met Energy Management Software (EMS). Met onze BESS-oplossing hoeft je niet per se de zonnepanelen juist niet af te schakelen, maar ga je er de batterij mee laden. Met EMS regelen we dat optimaal voor je in.'

Terugverdienmodel

Optimalisering van het eigen opgewekte energieverbruik kan ook betekenen dat je je batterij inzet als terugverdienmodel. Van Raamsdonk: 'Dat is een derde toepassing van onze BESS-oplossing en beslist niet eentje die onvermeld mag blijven. ELINEX werkt samen met gespecialiseerde energiehandelaren die kunnen gaan handelen met de energie op jouw batterij.' Van Raamsdonk vergelijkt ze met beurshandelaren: ze houden continue de prijzen van energie in de gaten en kopen en verkopen energie op de juiste momenten. Klanten kunnen via ELINEX toestemming verlenen voor toegang tot hun batterij. Zo wordt vanop afstand de BESS aangestuurd voor het laden en ontladen van de batterij op het juiste moment. 'Op die manier heb je inkomsten uit energiehandel en kun je je kosten en investering terugverdienen. Op dit moment zitten we op een terugverdientijd van vier à vijf jaar.'

De markt is volop in beweging, beaamt Van Raamsdonk. 'En wij bewegen mee. We blijven innoveren met ELINEX en onze klanten ontzorgen met de meest innovatieve oplossingen in ons vakgebied. We zorgen met ELINEX voor een continue, betrouwbare en altijd beschikbare stroomvoorziening.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

DATA EN SLIMME IT ZIJN DE HAARLEMMEROLIE VOOR PROCESOPTIMALISATIE BINNEN LOGISTIEK EN TRANSPORT

Automatisering helpt om de bedrijfsvoering te vervolmaken. En biedt tal van mogelijkheden om de relatie met ketenpartners en klanten te stroomlijnen. Centric onderscheidt binnen logistiek en transport drie trends die hierbij een grote rol spelen.

1. Warehouse Management

In een arbeidsmarkt met krapte aan geschikt personeel is het vinden van voldoende en gekwalificeerde medewerkers voor uw warehouse een uitdaging. Dit kan leiden tot hogere werkdruk, vertragingen in processen en een impact hebben op de klantenservice. Gelukkig er zijn oplossingen. Een geavanceerd Warehouse Management Systeem (WMS) is de sleutel tot het optimaliseren van uw warehouse-processen en het beter aansturen van uw personeel. Een WMS automatiseert repetitieve taken zoals voorraadbeheer, orderpicking en verzending. Het WMS optimaliseert de werkstroom door de meest efficiënte routepaden voor orderpicking te bepalen. Het WMS biedt real-time inzicht in uw warehouse-activiteiten. U kunt de voortgang van taken volgen en knelpunten snel identificeren, waardoor u uw personeel efficiënter kunt inzetten.

2. Real time communicatie

Effectieve, heldere communicatie met klanten, zoals verladers, afzenders en ontvangers resulteert in een betere klanttevredenheid. Korte lijnen en geautomatiseerde volgsystemen tussen logistieke dienstverleners en klanten stelt beide partijen in staat om de transportplanning beter op elkaar af te stemmen. Doordat klanten weten wanneer het transport arriveert, kunnen ze hun goederen efficiënter beheren en hun bedrijfsprocessen optimaliseren. Dit leidt tot een betere inzet van middelen en een



verbeterde logistieke uitvoering, met minder wachttijden en directe kostenbesparingen. Moderne technologieën zoals een track-and-trace-systemen en geautomatiseerde notificaties helpen klanten bij het organiseren van hun interne processen. Dat kan maatwerk zijn via verschillende communicatiekanalen, zoals online portals, app of overzichtelijke email notificaties. De klant kiest zelf wat voor hem het meest handig is.

3. De kracht van data

De juiste benadering van data tilt service naar nieuwe hoogten en vergroot de klanttevredenheid. Data omvat een schat aan informatie die jouw organisatie kan helpen betere beslissingen te nemen en de klantervaring te optimaliseren. Van klantvoorkeuren en gedrag tot operationele prestaties. Data helpt je je service te verbeteren door:

Personalisatie van diensten:

Door data-analyse kun je diepgaande inzichten verkrijgen in het gedrag en de voorkeuren van je klanten. Hierdoor kun je meer op maat afgestemde diensten aanbieden welke nog beter aansluiten bij de behoeften van jouw klanten, waardoor hun tevredenheid en loyaliteit toenemen.

Proactieve probleemoplossing:

Data stelt je in staat om trends en patronen te identificeren die wijzen op potentiële

problemen. Door deze gegevens te gebruiken, kun je proactief problemen aanpakken voordat ze zich voordoen, waardoor de klanttevredenheid wordt verhoogd en mogelijke negatieve feedback wordt voorkomen.

Optimalisatie van processen:

Data-analyse kan je helpen inefficiënties in je processen te identificeren en op te lossen, waardoor je bedrijfsactiviteiten effectiever worden en de algehele servicekwaliteit verbetert.

Voorspellende analyse:

Met behulp van data kun je toekomstige trends voorspellen en potentiële kansen en uitdagingen in kaart brengen. Dit helpt je om voorbereid te zijn op veranderingen in de markt en je service aan te passen aan de behoeften van je klanten.

Klantfeedback en tevredenheid:

Data verzameld uit klantfeedback stelt je in staat om inzicht te krijgen in de tevredenheid van klanten en hun verwachtingen beter te begrijpen. Deze waardevolle informatie kan worden gebruikt om verbeteringen aan te brengen in jouw producten of diensten.



We helpen onze klanten door te doen waar ze goed in zijn. Hoe kunnen we jou helpen? Ga voor meer informatie naar onze website.



Wil je ons persoonlijk ontmoeten? Kom dan langs tijdens ICT & Logistiek 2023 in de Jaarbeurs te Utrecht op 8 en 9 november aanstaande. Aanmelden kan hier.

DE MENS IS DE LAATSTE SCHAKEL IN BEVEILIGINGSKETEN

Cybercrime is actueel en geen ver-van-je-bed-show meer. Cybercriminelen kiezen de weg van de minste weerstand. Ze gaan op zoek naar de zwakke schakel in de cyberbeveiliging van bedrijven, waaronder de onachtzame medewerker.

De strijd tegen cybercriminelen begint met het juiste niveau van IT-beveiliging. Een bedrijf moet technisch zoveel mogelijk doen om bedreigingen te voorkomen, bijvoorbeeld met web en spamfilters. Uiteindelijk is de medewerker de laatste schakel in de informatiebeveiligingsketen.

Risico's herkennen

De mens wordt op allerlei geraffineerde manieren voor de gek gehouden door cybercriminelen. Om veiligheidsrisico's te verkleinen moeten organisaties daarom niet alleen hun cybersecurity-techniek op orde hebben, maar medewerkers ook trainen om

risico's te herkennen. Criminelen redeneren: waarom zou je veel moeite steken in een ingewikkelde technische omweg als mensen gewoon hun sleutels afgeven? De klassieke hacker bewandelt de technische route en probeert achterdeurtjes in de beveiliging of fouten in applicaties te vinden. Dat kost tijd, je hebt er hoogwaardige kennis voor nodig. Phishing en andere vormen van 'social engineering' zijn veel makkelijker.

Personificaties

Cybercriminelen worden steeds geraffineerder. Ze scannen bijvoorbeeld je Facebook-profiel en LinkedIn-pagina's om



meer te weten over de werk- en privé-situatie. Steeds vaker nemen ze daarbij de identiteit van een ander aan. Als voorbeeld noemt cybersecurity-expert René Geenen van StackSecure een mail van de 'ceo', met het verzoek aan een medewerker van de boekhouding om een factuur te voldoen. 'Je wordt gevraagd: kun je dat vandaag nog voor me doen. Daarbij wordt misbruik gemaakt van menselijke eigenschappen en emoties zoals: gevoel voor hiërarchie en urgentie. Waardoor je geen wedervraag durft te stellen en de alarmbellen pas afgaan als het geld al is overgemaakt.'

IN SAMENWERKING MET STACKSECURE

'CYBER SAVVY'-MEDEWERKERS DANKZIJ INTUITIEVE E-LEARNING

StackSecure traint medewerkers van organisaties op een laagdrempelige en intuïtieve manier om de cyberweerbaarheid te verhogen. Onderdeel van de training zijn phishing-simulaties.

Bij ongetrainde organisaties laat vaak tussen de 15 en 40 procent van de getoetste medewerkers gegevens achter, zoals wachtwoord en gebruikersnaam. StackSecure helpt organisaties stapsgewijs impact te maken. Dat begint met mensen bewust met e-mail om te laten gaan. 'Zeven van de tien pogingen komt via de mail binnen. Daarom leggen we daar bij onze e-learning wat extra nadruk op,' vertelt cybersecurity-expert René

Geenen. 'Ons StackAware programma begint met een laagdrempelige module, "De basis op orde", die de naïviteit eruit haalt. Met de module "Verdieping en actualiteit", die we minimaal een keer per kwartaal verversen, zorgen we dat de bestaande en opkomende risico's op het netvlies blijven.'

Inspelen op urgentie

Menselijke fouten zijn in de overgrote meerderheid de veroorzaker van IT-beveiligingsincidenten waarbij door middel van 'social engineering' slim wordt ingespeeld op menselijke karaktereigenschappen. 'Criminelen spelen in op traditionele clichés,' constateert Geenen. 'Er is vaak sprake van urgentie: er wordt iets van je gevraagd, er is bijvoorbeeld iets fout gegaan, en het moet snel. Of je kunt iets winnen of goedkoop krijgen.' StackSecure traint medewerkers van klanten naast de online trainingen via

phishing-simulaties in de praktijk. 'We maken er optioneel een spel van met punten. Je "speelt" in teams, waarbij je met elkaar praat en overlegt hoe je de phishing herkent. Naast dat het initieel door een deel als "moetje" wordt gezien, realiseren mensen zich dat de training hen ook privé helpt zich beter te beschermen. Zo leer je in een module over social engineering trucs, bijvoorbeeld dat je beter pas foto's kan plaatsen van je vakantie wanneer je terug bent.'



Download onze gratis whitepaper waarin we de best practices delen voor het succesvol opzetten van een awareness campagne. Je kunt ook vrijblijvend contact opnemen met een van onze adviseurs.

wallbox 

SUPERNOVA 150



**Snelladen waarop je
kunt vertrouwen**

- Betrouwbaar
- Efficiënt
- Gebruiksvriendelijk
- Flexibel

