



# BLINQX

SPECIAL

Columns van **Joris Van Der Gucht** en **Herman de Jonge**

Trendwatchers **Carlo van de Weijer** en **Menno Lanting** over AI en digitale transformatie

“Iets mooiers kan ik me niet bedenken”  
**Blinqx founders** over samen ondernemen

**1 JAAR!**  
**BLINQX**  
STRANDFEEST

# Human Centered Smart Rebels & Ambitious.

Blinqxers aan het woord



# IN DIT MAGAZINE.

5 **Voorwoord** Ruud van der Kruk

6 **Over Blinqx**

8 Groeipad Blinqx

30 Tech & AI bij Blinqx

10 **Mensen en verhalen**

10 Aan tafel met de founders van Blinqx

16 It's family - Blinqx kopstukken over samen ondernemen

51 Blinqxers aan het woord

24 **Opinie & columns**

24 Column Joris van der Gucht

26 Carlo van de Weijer over AI trends

38 Menno Lanting over digitale transformatie

48 5 vragen aan Marc van Nuland

58 Column Herman de Jonge

32 **Zakelijk**

32 Klantverhaal - Leadrs

36 Klantverhaal - KH Engineering

44 Klantverhaal - Yellow Hive

60 Zij groeien met Blinqx

**En ook..**

42 Blinqx 1 jaar - strandfeest

46 Hexagon puzzel

47 Business TALQX - de podcast

63 Colofon



# Growth builders.

## Hallo lezer,

Leuk dat je ons (digitaal) magazine voor je hebt! Misschien ben je nog niet bekend met Blinqx, of ben je juist al jaren vaste klant? Misschien werk je voor Blinqx, of start je binnenkort in ons team? Hoe dan ook; Welkom in ons verhaal.

Het verhaal van Blinqx begint in 2019. In dat jaar besluiten tech-ondernemers Chris Ouwinga, Ynze Sipkema, Jelke Jansen en ikzelf om softwarebedrijf DIAS over te nemen. Het eerste kroonjuweel in het portfolio van Blinqx. Inmiddels is Blinqx een gevestigde SaaS speler in vijf key sectoren met zo'n 500 medewerkers en bedienen we dagelijks meer dan 100.000 gebruikers met onze software. Met onze ambitie, eigenwijsheid en mensgerichte aanpak veranderen wij de wereld van B2B SaaS oplossingen.

In dit magazine maak je kennis met ons. Klanten en medewerkers komen aan het woord, trendwatchers inspireren je over digitalisatie en technologie, en je ontdekt hoe onze organisatie in elkaar steekt. Zin om eens live kennis te maken? De deur staat altijd open.

Met enthousiaste groet,

**Ruud van der Kruk**

CEO Blinqx

**500+**  
Blinqxers

**41.4**  
gem. leeftijd

**2019**  
opgericht

**>15**  
vestigingen

**5 key**  
sectoren

**>100.000**  
gebruikers

**>13.000**  
klanten

**in 35+**  
landen

# BLINQX IN 'T KORT.

De state-of-the-art software van Blinqx digitaliseert en optimaliseert de processen van meer dan 100.000 gebruikers in diverse sectoren, waaronder hypotheek & verzekering adviseurs, banken en financiële dienstverleners, accountancy, advocatuur, overheden en dienstverlenende organisaties.

Blinqx verbindt de meest vooruitstrevende software oplossingen in specifieke niches. Zo ontwikkelen we een platform voor groei.

## Missie

Het is onze missie om key speler in Europa te worden door SaaS oplossingen te ontwikkelen waarmee we bedrijven en mensen laten groeien.

## Visie

Met de vooruitstrevende software solution suite van Blinqx kent groei geen grenzen.

# GROEIPAD BLINQX.



Tech-ondernemers Ruud, Ynze, Jelke en Chris doen overname van DIAS Software (ontstaan Verzekering & Hypotheek segment)

**2019**

Introductie cloud platform voor Verzekering & Hypotheek segment

**2021**

**2021**

Toevoeging Accountancy en Zakelijke dienstverlening segmenten met komst Hyarchis



**2022**

DIAS Group wordt gevormd om groeiplannen te ondersteunen

**2022**

Versteviging Verzekering & Hypotheek segment met toevoeging van 5 labels

**2023**

Uitbreiding Zakelijke dienstverlening met komst AllSolutions



Ontstaan Legal segment met toevoeging BaseNet

**2023**

Toevoeging Adviessoftware Akkermans (FinteQX) voor Accountancy en Verzekering & Hypotheek segment

**2023**

**2023**

DIAS Group gaat verder als Blinqx!



Toevoeging BI-oplossing voor alle segmenten met komst Hippoline

**2024**

**2024**

Uitbreiding Zakelijke dienstverlening en Accountancy segmenten met komst Simplicate



**2023**

Lancering 'eBlinqx voor Verzekering & Hypotheek' met samenvoeging van labels in het segment tot totaaloplossing



**2023**

Toevoeging FasterForward en Hypotheekbond in Verzekering & Hypotheek segment



Toevoeging oplossing voor periodieke afsluitingen met komst EQili

**2024**





Ontmoet Ruud, Ynze Jelke en Chris

# IN DE SCHADUW GROEIEN WEINIG PLANTJES.

**Wie zijn die ondernemers die Blinqx starten? Welke rol hebben zij vandaag binnen Blinqx? En hoe zien zij de rol van Blinqx nu en in de toekomst? Leer Chris, Ruud, Ynze en Jelke kennen. En lees wat er komt kijken bij het leiden van een groeiende software club – en hoe je parallel daaraan hechte vrienden blijft.**

**Laten we beginnen bij het begin. Hoe lang ondernemen jullie al samen?**

**Ruud:** Vanaf dat we (Ruud, Ynze, Jelke – red.) 19 waren, zijn we al samen bezig. In het begin ging het allemaal heel onbevangen, niets hoefde want we studeerden nog. Met de kennis van onze studie (accountancy) begonnen we automatisering te bouwen in administratieprocessen omdat we zagen dat dit veel efficiënter kon. En als iets goed ging en het werkte, gingen we er mee door. Zo simpel was het eigenlijk.

**Ynze:** Het wierp z'n vruchten af, de digitalisering van die processen. Na onze studie gingen we er mee veder en richtten we Fiscaal Gemak op. Dat was een hele leuke tijd. We gingen van nog nooit een product neergezet, naar een paar duizend kantoren weten te enthousiasmeren - en vandaag de dag nog steeds gelukkig te maken met die oplossing.

**R:** Toen Fiscaal Gemak verkocht werd aan Unit4 - waar we Chris (die Unit 4 oprichtte, jarenlang CEO was en destijds inmiddels commissaris was) goed leerden kennen - was het voor mij wel even zoeken wat we vervolgens wilden. We bleven aan als management van Fiscaal Gemak bij Unit 4, en daar hadden we op dat moment onze handen vol aan. Dat was wel goed voor ons, ook omdat we die next step nog niet voor ogen hadden. Hier leerden we hoe je dingen moet aanpakken als grotere organisatie en welke voor- en nadelen daarbij komen kijken.

**Jelke:** En toen kwam in 2019 DIAS op ons pad. Destijds meer als investering voor ons vier. Maar gaandeweg zagen we hier steeds meer mogelijkheden. DIAS zat in een enorm versnipperde markt, wat voor de gebruiker ineffectief was. Met integratie van een paar oplossingen kan dat veel beter, zo dachten we. Het was ook een mooi moment om een andere stap te maken: we waren twee jaar verder, inmiddels was 'ons' deel van Unit4 naar Exact gegaan en kriebelde het steeds meer om zelf weer te gaan ondernemen.

**En zo geschiedde..**

**In twee jaar tijd voegden jullie 11 spelers in die versnipperde markt samen tot een totaaloplossing. Vorig jaar werd DIAS omgedoopt tot Blinqx en vanaf daar is het gigantisch snel groter geworden. Met aanpalende sectoren en een steeds groter groeiend team. Hoe houden jullie het tempo er zo ontzettend in?**

**R:** Voor mij is het de gedachte dat we nog maar aan het begin staan van het succes.

**Y:** Ik vind het leuk om elke dag te puzzelen: wat kunnen we voor klanten nog beter doen, welke software kunnen we ontwikkelen en welke integraties kunnen we nog maken, waar moeten we aan ons team bouwen voor nog hoogwaardigere services en waar kunnen we professionaliseren. Overal aan Blinqx kun je nog bouwen, dat is een hele mooie puzzel.

“  
**Elke dag als ik naar huis ga heb ik weer iets nieuws geleerd.**

**R:** En elke dag als ik naar huis ga heb ik weer iets nieuws geleerd. Dat vind ik leuker dan als alles goed gaat. Ook van Chris leer ik elke dag. En van het team om ons heen. In heel veel sessies leer je van mensen die beter zijn in hun vakgebied dan dat je zelf bent. Ik word elke dag wijzer van het talent dat we om ons heen hebben. Dat motiveert mij.

**J:** Ik ben af en toe wel eens verbaasd door de stappen die we maken. Het voelt als een soort 'perfect storm'. Doordat het zo hard ging, konden we talent aantrekken. En dat versterkt elkaar steeds weer. Daar haal ik heel veel motivatie uit. Het wil niet zeggen dat het allemaal komt aanwaaien: je moet wel geloven in wat je doet en volhardend zijn.

**Chris:** Ik herken dat leren voor mij het allerbelangrijkste is, ook nu nog. Het enorme voordeel van zo'n getalenteerd team is om van elkaar te leren. Niet ►

alleen voor jezelf maar ook voor het team. Dat zie je in Blinqx en de mannen enorm terug.

**Het klinkt bijna alsof er niets fout kan gaan..dat zal toch niet echt zo zijn?**

**R:** Nee, we zijn ook maar mensen hè..Fouten maken gebeurt natuurlijk wel, maar het meteen uitspreken en elkaar opvangen wanneer het nodig is, lost heel veel dingen op voordat het echt fout kan gaan.

Soms lijkt het misschien wat opportunistisch als je er vanaf een afstandje naar kijkt. Maar we doen eerder iets niet dan wel. We zien die risico's wel, maar focussen vooral op de mogelijkheden. We gaan niet voor enkel zekerheid, dat is saai. We zijn daarin toch op de eerste plaats ondernemer.

**J (lachend):** Bij mij wel met een vleugje risico-aversie van een accountant – toch meegekregen uit die studie Accountancy.

**Y:** In timeframes kunnen we hier en daar misschien iets optimistisch zijn. Daar denken we soms wat positief, zo van 'dat gaat wel lukken'.

“  
**De groeimotor van Blinqx draait op het enthousiasme en de energie van haar mensen.**

Chris



**R:** Maar dat is typisch, dat zullen we ook wel houden omdat dat gewoon in ons zit. Je wil niet dat op je grafsteen staat: "Hij zag kansen maar hij greep ze niet".

**C:** Het mooie van jullie is dat het ook helemaal niet nodig is om af te remmen, het ondernemerschap heeft

bij jullie een goede risico/return balans. En dat klinkt misschien logisch, maar ik heb genoeg gezien om te weten dat dat lang niet bij alle ondernemers zo is.

**Jullie zijn als vrienden samen gaan ondernemen. Maakt dat het pad naar verdere groei makkelijker, of soms juist lastig?**

**J:** Voor ons werkt het juist goed. Dat heeft te maken met vertrouwen. We hebben bijvoorbeeld nog nooit afspraken gemaakt over hoe we samenwerken.

**Y:** Dat klopt inderdaad. Het is vanaf het begin heel natuurlijk gegaan. We hebben ook elk ons eigen expertise gebied. Vanaf ons 19e is Ruud al de verbinder, ben ik van de techniek en is Jelke van de financiën. Natuurlijk zijn onze rollen tegenwoordig meer afgestemd, ook met het management team dat Blinqx aanstuurt. Maar ook in die setting voelen we nog steeds volledig vertrouwen in elkaars kwaliteiten.

**R:** Het is altijd al zo geweest dat ondernemen en vriendschap bij ons drie in elkaar overgaat. Maar de samenwerking wordt wel minder naarmate we groter worden. En we spreken elkaar dan ook niet altijd meer over alles wat gaande is. Vroeger maakte we met z'n drietjes keuzes, dat is ook niet meer. Dat volgt logisch op de groei en gaat eigenlijk heel natuurlijk.

**Over die groei gesproken; de pay-off die jullie gebruiken is "Growth Builders". Hoe vertaalt zich dat in de praktijk?**

**R:** Voor bedrijven die bij de club komen geldt denk ik; we ondernemen echt met elkaar, waarbij we de nieuwe bedrijven de ruimte willen geven om te blijven groeien in wat ze doen, maar het wel versnellen door onze support.

**Y:** En echt blijven meedenken met de klant – dat zij impact hebben op de roadmap. Doordat we de bedrijven heel dicht op de markt laten opereren, als expert in het vakgebied. We laten daarbij de domeinspecifieke kennis in tact. Zo kunnen we onze klant laten groeien.

**J:** Daar ligt ook de essentie van ons team. Het zijn allemaal mensen met enorme expertise die Blinqx als bedrijf maar ook elkaar kunnen ondersteunen om de volgende groeistap te faciliteren.

**R:** En het zit ook in de bedrijven in de club die elkaar versterken: bijvoorbeeld ons Verzekering & Hypotheek

segment is samen veel sterker en heeft mooiere proposities naar klanten dan ze afzonderlijk te hebben. En voor onze Accountancy propositie zetten we ook grote stappen om de oplossingen van topspelers bij elkaar te voegen. Om samen een sterkere positie te verwerven in de markt door voor de klant een optimale oplossing te faciliteren.

**Waarom spelers uit de markt samenvoegen in plaats van in-house ontwikkelen?**

**Y:** Voorop staat dat we klanten elke dag efficiënter willen laten werken. Door automatisering, met proactievare, betere en completere oplossingen in hun werkprocessen. Maar je kan niet alles zelf bouwen omwille van snelheid. En ook synergie. We merken dat klanten behoeftes hebben, die we sneller kunnen bedienen door het samenbrengen van goede spelers in de markt. Dat geeft veel meer snelheid en zo blijf je de eerste. Essentieel in de SaaS wereld.

**Nog even terug naar de essentie van jullie team. Jullie groeien snel en verandering is daarin continu. Wat is het geheim om mensen te binden aan een organisatie in groei?**

**R:** Ik probeer mensen de ruimte te geven en de vrijheid om hun eigen weg en verantwoordelijkheid te nemen. Het is een hele open en jonge cultuur, niet hiërarchisch. Waardoor je soms discussies hebt in plaats van dat iedereen het wel prima vindt. Die energie hebben om er wat van te maken, dat is wat we zoeken. Niemand is hier te beroerd om werk op te pakken of iets van collega's op te vangen als het even niet gaat zoals moet. Wat ik enorm belangrijk vind is dat we – hoe groot we ook worden – benaderbaar blijven. En collegialiteit, dingen voor elkaar over hebben.

**J:** Mensen kiezen voor Blinqx omdat ze het leuk vinden om echt nog een aandeel te kunnen hebben. Je kan zaken nog echt vormen en zelf bouwen – dat maakt het aantrekkelijk voor veel mensen. Dat moeten we blijven behouden.

**C:** Jullie communiceren ook heel open. Recht voor z'n raap, ik zou bijna op z'n Rotterdams zeggen 'niet lullen maar poetsen' – dat is iets wat de cultuur enorm typeert. ▶



“

**We laten onze segmenten heel dicht op de markt opereren, als expert op hun vakgebied.**

**R:** Het wil overigens niet zeggen dat het altijd maar op rolletjes loopt. Natuurlijk hebben we ook groeipijnen, of loopt het weleens stroef als een nieuwe club zich aansluit. Iedereen brengt een eigen cultuur mee en dat moeten we ook koesteren. Maar daarbij wel ook het gevoel van verbinding met Blinqx erin brengen. Daarin vind ik het essentieel om zaken bespreekbaar te maken, dialoog te voeren. Gewoon benoemen hoe het zit. En dat die ruimte door iedereen gevoeld wordt om daarover in gesprek te gaan.

“

**Blinqx staat voor geïntegreerde software oplossingen waarmee professioneel dienstverleners hun werk efficiënter, leuker en makkelijker maken.**

**C:** En dat is heel typerend ook voor een groeiclub als Blinqx, er komen in korte tijd meerdere culturen bij elkaar. Het duurt ook een tijd voordat elk bedrijf up to speed is, het is gewoon wennen. Uiteindelijk is dat een kwestie van tijd, en open en eerlijk communiceren. Dat zit in jullie en in Blinqx om het zo te doen, daar ben ik van overtuigd.

**Over de toekomst. Wanneer is Blinqx succesvol in jullie ogen?**

**R:** Als iedereen binnen de club het Blinqx gevoel heeft en met trots vertelt dat hij of zij bij Blinqx werkt, we als team onze voetsporen internationaal hebben uitgebreid en de oplossingen die we bieden de beste zijn in hun sector.

**Y:** Ik zou zeggen; als we nog betere aansluitingen hebben tussen teams en producten, en daarmee processen naar klanten nog beter, sneller en leuker werken. Met technologieën als AI, maar ook met nieuwe functies uitprogrammeren. Je ziet dat onze gebruiker waarde wil toevoegen in plaats van repetitieve werkzaamheden. Daarin willen we voorop lopen.

**J:** En dat iedereen op straat weet wie Blinqx is.

**En wat motiveert jullie om daar te geraken?**

**J:** De mensen, het gezellige team. En de wil om een product te maken waar een klant ook echt blij mee is.

**Y:** Dat je product ieder jaar beter wordt, meer aansluit, nieuwe features heeft. Dat je het ziet groeien en de waarde voor de klant groeit. Het mooie aan software is dat je één keer iets maakt waar je veel klanten tegelijk blij mee maakt.

**R:** Dat ik merk dat onze teams en mensen elkaar steeds weer beter weten te vinden, om kansen te realiseren die ze zonder elkaar niet zo makkelijk kunnen realiseren. Om dat te zien ontstaan is geweldig.

**C:** Uiteindelijk gaat dat om het werken met het team. Dat mensen het verschil maken. En een beetje competitief zijn om de groei erin te krijgen en te houden. En om elke dag wat nieuws te leren in een omgeving die je zelf ook een beetje kan aansturen.

**R:** En laten we eerlijk zijn, het is heus niet 24/7 hosanna. In het nu zijn er heus wel eens dagen dat ik denk: 'waar zijn we aan begonnen'. Dat vind ik ook gezond, het houdt je scherp om nu en dan kritisch te zijn op waar je mee bezig bent. Gelukkig denk ik de meeste dagen wel 'wat ontzettend leuk!'. In de zomer van 2021, toen we echt aan de slag gingen met DIAS, had ik niet gedacht dat we nu al hier zouden zijn. We hebben een super getalenteerd team, zeer gemotiveerd, en we hebben het ook gezellig. Elke keer verzetten we zo samen, met een steeds groter wordend team, de bakens naar onze volgende groeistap. Iets mooiers dan dat kan ik me niet bedenken. ●





Blinqx  
ondernemers  
over de  
kracht van  
samen.

# IT's Family.

Je aansluiten bij een groeiende SaaS speler, de markt willen domineren met een totaaloplossing en samen blijven bouwen aan je onderneming. Verschillende kopstukken uit de Blinqx familie delen hun ervaring en visie over de gezamenlijke toekomst.



## Victor ter Beke

Managing Director Blinqx Verzekering & Hypotheek

Het werk van een adviseur gaat om gunning, en dat draait weer om vertrouwen. De eindklant wil zich begrepen en gehoord voelen door zijn financieel adviseur; het gaat immers om de belangrijkste zaken in zijn leven.

Door onze gebundelde kennis en ervaring in de markt kennen we de adviseur maar ook zijn klant door en door. We begrijpen de bedrijfsprocessen en pijnpunten van een adviseur om zijn klant optimaal van dienst te kunnen zijn. Daarom hoeft een adviseur bij ons niet te kiezen tussen best of breed of best of suite: we hebben als Blinqx Verzekering & Hypotheek de beste software oplossingen verenigd in een platform dat een naadloze klantervaring levert. Hiermee neemt de adviseur zijn klanten moeiteloos mee in de hele klantreis; van eerste intake naar advies, en van nazorg tot beheer.

Doordat we alles bundelen in één centrale omgeving, is data niet meer verspreid over verschillende systemen. Zo weet je bijvoorbeeld wanneer een dienst prolongeert of wanneer het laatste contact is geweest. Door dat integrale klantbeeld kun je op maat gesneden advies en een unieke, persoonlijke klantervaring bieden. Dát geeft vertrouwen, en daarmee trek je als adviseur die gunning weer naar je toe.

“

**We hebben de beste oplossingen verenigd in een platform voor naadloze klantervaring.**



## Jan van Wijngaarden

Managing Director AllSolutions - aangesloten in 2023

Bij AllSolutions willen we betekenisvol zijn. We luisteren naar onze klanten en opdrachtgevers, zodat we precies weten wat er speelt in hun organisaties. En daarmee ook in hun branches. We stellen de klant centraal in de verdere ontwikkeling van onze software. Zo werken we met elkaar samen om snel te kunnen reageren op belangrijke veranderingen in de markt en de wereld.

Dat houdt onder andere in dat we hard werken aan het verrijken van onze software. Denk aan het aanbieden van business intelligence die in onze software is geïntegreerd, een verbeterde user experience, maar ook praktisch toepasbare artificial intelligence en de mogelijkheid om klanten zelf processen te laten automatiseren

Dat we sinds begin 2023 onderdeel zijn van Blinqx helpt ons daar zeker bij. Samen met de zusterbedrijven in de club kunnen we elkaar op commercieel alsook technisch vlak versterken, terwijl we zelfstandig blijven ondernemen vanuit eigen kracht. Voor onze klanten betekent dit dat we nog sneller in kunnen spelen op wat zij nodig hebben om nog succesvoller te kunnen zijn.

“  
**We kunnen elkaar op commercieel en technisch vlak versterken.**



## Mirjam van Kooten

### Mirjam van Kooten

CEO HippoLine - aangesloten in 2024

Blinqx heeft het afgelopen jaar prachtige stappen gezet als totaalspeler voor zakelijke en financiële SaaS oplossingen. We zagen meteen veel overeenkomsten en mogelijkheden in bundeling van onze oplossingen voor de hypotheek- en verzekeringsmarkt, het MKB, maatschappelijke organisaties en publieke sector.

De stap voor HippoLine om samen op te trekken met Blinqx voelde heel natuurlijk. Na 15 jaar zelfstandig een mooie groei te hebben gerealiseerd, waren we er met het team klaar voor om een volgende groeifase in te gaan. Samen met Blinqx kunnen we een complete software suite bieden aan onze – veelal – identieke klantgroepen. De persoonlijke aanpak en het innovatieve karakter die hierin leidend zijn, past ontzettend goed. Daarnaast krijgen we door samen op te trekken, veel ruimte voor nog verdere uitbreiding van onze BI-tooling, waarmee we ook in de toekomst voorop blijven lopen in de markt.

“  
**De persoonlijke aanpak en het innovatieve karakter die hierin leidend zijn, past ontzettend goed.**



## Sander Jonk

Managing Director EQili - aangesloten in 2024

Toen onze volgende groeifase zich aandiende, sloot EQili zich aan bij Blinqx om samen verder te ondernemen. De nuchterheid en openheid van het team gaf voor ons de doorslag om voor Blinqx te kiezen.

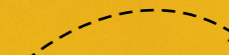
Het mes snijdt daarbij aan twee kanten: voor Blinqx is het een aanvulling op bestaande oplossingen om de financiële afsluitingsprocessen van klanten te optimaliseren, en de vereisten voor onder meer CSRD rapportage makkelijk te maken. Voor ons team biedt het de ruimte om door te groeien en de dienstverlening naar onze klanten nog verder te optimaliseren en uit te breiden met oplossingen in het Blinqx portfolio.

“

**De nuchterheid en openheid van het team gaf voor ons de doorslag om voor Blinqx te kiezen.**

## Ruud Pepping

CEO BaseNet - aangesloten in 2023



De markt voor juridische SaaS oplossingen wijzigt in rap tempo. Verdienmodellen veranderen, er zijn meer dan ooit technologische kansen. Het is zaak om daar als marktleider vol bovenop te zitten en voorop te blijven lopen. De grootste kansen zijn AI en andere technieken die het werk van advocaten gaan veranderen. Met de hulp van Blinqx hebben we hier al mooie stappen gezet. Doordat we kunnen terugvallen op een centraal team met expertise op bijvoorbeeld Legal, HR en Security, kunnen wij focussen op het blijven optimaliseren van ons product en onze dienstverlening.

Ook kunnen we met het talent van Blinqx op commercieel vlak veel sparren. Zo zitten we op dit moment in een gecombineerd projectteam met BaseNet en Blinqx collega's. Dit biedt veel nieuwe inzichten en je merkt dat we nog betere keuzes kunnen maken door elkaars expertise.

Zo zorgen we er samen voor dat advocatenkantoren nu en in de toekomst altijd en overal beschikken over de geïntegreerde totaaloplossing van BaseNet. Waarmee ze efficiënter werken en een hogere declarabiliteit behalen.

“

**Je merkt dat we nog betere keuzes kunnen maken door elkaars expertise.**





## Auke Dirkmaat

CEO Hyarchis - aangesloten sinds 2021

Financiële instellingen hebben vaak veel meer data dan ze zelf beseffen. Het beheer van die data is gespecialiseerd werk waarin wij onze sporen hebben verdiend: zo is ongeveer 80% van alle hypotheekdossiers in Nederland, direct of indirect, bij ons opgeslagen. Ieder document bevat veel waarde die vaak niet (volledig) benut wordt. Wij helpen financiële instellingen met het ontsluiten van die waarde. Met kunstmatige intelligentie wordt data herkend, verrijkt en gecross-checkt. Zo maken we van ongestructureerde data een bron van nuttige informatie. Instellingen in de financiële sector kunnen hierdoor hun klanten beter van dienst zijn en risico's beter inschatten.

Het mooie van de Blinqx familie is dat er aanpalende sectoren bediend worden waardoor we onze oplossingen naar een bredere doelgroep kunnen gaan vermarkten, en de oplossingen van zusterbedrijven kunnen verrijken met bestaande functionaliteiten van onze oplossing. Naast banken en geldverstrekkers weten namelijk ook hypotheekintermediairs, verzekeraars en pensioenfondsen ons te vinden. Niet alleen vanwege onze jarenlange ervaring, kennis van documentmanagement & compliance en technische know-how, maar tegenwoordig ook als onderdeel van een Blinqx oplossing."

“  
**Samen kunnen we onze oplossingen naar een bredere doelgroep gaan vermarkten.**



Peter

Gerard

“  
**Ons team krijgt toegang tot veel nieuwe kennis en ervaring, en daarmee mooie ontwikkelmogelijkheden.**

## Peter Hager & Gerard Loode

CEO & CFO Simplicate - aangesloten sinds 2024

We vonden in Blinqx nuchtere, gedreven en bewezen ondernemers met enorme ambities. Samen hebben we een unieke mix van kennis, ervaring en middelen. Dit stelt ons in staat om onze ambities te vergroten en sneller meerwaarde voor onze klanten en medewerkers te realiseren. Voor onze klanten kunnen we ons product en onze dienstverlening nóg beter laten aansluiten bij hun behoeftes.

Daarnaast kijken we gezamenlijk hoe we onze Simplicate propositie kunnen versterken door nieuwe producten en diensten toe te voegen. Ons team krijgt door ons partnerschap met Blinqx toegang tot veel nieuwe kennis en ervaring, en daarmee mooie ontwikkelmogelijkheden.

# Succesvol ondernemen in B2B SaaS.

De kijk van tech ondernemer Joris Van Der Gucht

Vroeger wist ik niet wat te studeren, dus koos ik veilig voor accountancy. Ik rolde het vakgebied in en het beviel me eigenlijk best. Maar na een tijd begon zich een kleine frustratie te manifesteren; over hoe het werk gedaan moest worden. Dat ging al jaar en dag volgens de status quo, de aloude gewoonte. Persoonlijk vond ik dat er wel wat efficiencylagen te maken waren. Dus begon ik daar zelf aan met een compagnon. Om het in de tijd te plaatsen: de Cloud was toen nog nieuw.

Nu werd ik als startende ondernemer al snel een illusie armer: je verkoopt nooit een product. Nee, je verkoopt vertrouwen. Daar heb ik een illustrerend voorbeeld bij. We gingen in de beginjaren (van SilverFin, red.) naar een nieuwe klant. Uitgeprint op de vergadertafel lag onze oprichtingsakte. Om te bewijzen wie we waren!

“

**Dan, na die wachttijd, word je opgeroepen. Het gaat gebeuren! Euforie. Daar doe je het toch allemaal voor.**

Dan bekruipt je soms toch een gevoel van absurditeit: je weet dat wat je gemaakt hebt de klant enorm gaat helpen, maar je moet eerst nog een tijd doorbrengen in de wachtzaal. Om vertrouwen te winnen. Als ondernemer kan dat nogal eens frustrerend zijn.

Dan, na die wachttijd, wordt je – want je product is echt wel heel goed - opgeroepen. Het gaat gebeuren! Euforie. Daar doe je het toch allemaal voor. En het moet gezegd: als het vertrouwen er eenmaal is, gaat de bal aan het rollen.

Voor we het wisten dachten we aan internationalisering. Let wel: dat is zeker niet altijd evident. De technologie die je gebouwd hebt moet vanaf de start de landsgrenzen kunnen overstijgen. En dat is dan nog maar het product. Te denken aan je team: is iedereen wel klaar voor de volgende stap? Heb je een organisatie gebouwd die in de nieuwe fase als team met dezelfde kwaliteit andere gebieden bedient?

Opnieuw was dat een leerpunt. Zo hadden wij eens twee events op 1 dag. De ene in de UK en de andere in België. Ik woonde destijds in Londen en dacht: ik kan mijn dag over beide events verdelen. Zo kwam het dat ik die dag twee compleet verschillende representaties zag van ons bedrijf. Het team bij het ene event bleek veel meer matuur dan het andere. Dat moet je wel stroomlijnen om vertrouwen in je merk te borgen.

Daar kwam dus weer die bewijslast kijken. Met daarmee het wachten, de frustratie (of noem het ongeduld) en het (yes!) opgeroepen worden. Het grote voordeel was inmiddels wel dat we in België (ons thuisland) het vertrouwen al hadden gewonnen. Mensen introduceren graag, gebruiken hun netwerk. En dan is daar die

opening. Wederom die euforie dat het lukt. En dan.. ben je al het andere al lang weer vergeten.

Ik denk dat ik niet de enige ben. Menig succesvol ondernemer zal kunnen beamen: Als ik van tevoren had geweten welke obstakels je kan tegenkomen, was ik er niet met hetzelfde enthousiasme aan begonnen. Maar succes smaakt altijd zoeter dan het alledaagse. Dus challenge die status quo. En enjoy the ride! ●

“

**Succes smaakt altijd zoeter dan het alledaagse. Dus challenge die status quo. En enjoy the ride!**

## Over Joris

Joris Van Der Gucht richtte in 2013 het van oorsprong Belgische accountancy software platform Silverfin op. Als accountant was hij zelf gefrustreerd geraakt door inefficiënte werkprocessen, die hij eigenhandig met zijn compagnon automatiseerde. In tien jaar tijd groeide Silverfin uit tot toonaangevend softwareaanbieder in 15 landen in Europa. Afgelopen september werd het bedrijf verkocht aan softwaregigant Visma. Een natuurlijk moment voor Joris om zijn expertise en ondernemerservaring op andere manieren in te gaan zetten. Waaronder als senior adviseur bij Blinqx.



# Als je het kan automatiseren, moet je het automatiseren.

'50 jaar geleden protesteerden leraren tegen de komst van automatische rekenmachines in de klas. Daardoor zouden kinderen niet meer leren hoofdrekenen. Die vrees was niet helemaal onterecht, maar de tijd en energie die we dankzij die rekenmachines uitsparen aan hoofdrekenen, hebben we gebruikt om na te denken over ingewikkelde differentiaalvergelijkingen. Dus inderdaad: we kunnen nu minder goed hoofdrekenen dan vijftig jaar geleden. Maar per saldo zijn we wel betere wiskundigen geworden.'

Dat is in een notendop hoe Van de Weijer denkt over de gevolgen van AI voor de samenleving: AI gaat routinematige taken van ons overnemen waardoor wij mensen meer tijd overhouden om onze creativiteit de vrije loop te laten.

## Carlo van de Weijer

Carlo studeerde werktuigbouwkunde en promoveerde cum laude aan de Technische Universiteit in Graz.

**Sinds vijf jaar is hij general manager van het Eindhoven AI Systems Institute (EAI SI).**

Daarnaast deelt hij zijn expertise als spreker op internationale podia, alsook als lid in de raad van toezicht van verschillende hightechbedrijven en start-ups.

# Als we ons allemaal strikt aan alle regels zouden houden, zou de hele maatschappij vastlopen.

'Machines worden slimmer dan mensen. Dat is onontkoombaar. Daar moeten we ons op voorbereiden. Maar we hebben die intelligentie juist nodig om al die rijker wordende mensen te kunnen voorzien van meer productiviteit.' Dat zegt Carlo van de Weijer, sinds vijf jaar general manager van het Eindhoven AI Systems Institute (EAI SI). Een gesprek over de toekomst van werk in een tijd waarin een enkele computer slimmer is dan alle mensen ter wereld bij elkaar.

## Een goedkope taxi

Door de komst van ChatGPT is AI ineens heel zichtbaar en tastbaar geworden. ChatGPT heeft aan een groot publiek laten zien waar kunstmatige intelligentie toe in staat is: het genereert hele zinnen en zelfs nieuwe ideeën. Dat zijn zaken waarvan we dachten dat alleen mensen dat konden, en ineens doet een computer het.

Voor wie dagelijks met deze materie bezig is, zoals Van de Weijer, is de komst van ChatGPT geen aardverschuiving, maar eerder een volgende stap in een lange ontwikkeling. AI werd tot voor kort nog vooral gebruikt voor online toepassingen, zoals het algoritme van Spotify dat bedenkt welk liedje je leuk vindt. Bij het EAI SI, onderdeel van de Technische Universiteit Eindhoven, denken ze na over hoe je AI in combinatie met machines kunt toepassen. Bijvoorbeeld op het gebied van mobiliteit, een onderwerp waar Van de Weijer zich al zijn hele leven op toelegt. Zo deed hij voor zijn aanstelling bij EAI SI voor de Universiteit Eindhoven jarenlang onderzoek naar smart mobility.

Wie echter denkt dat Van de Weijer dankzij AI binnen afzienbare tijd allemaal zelfrijdende auto's ziet rondrijden, heeft het mis. 'Ik geloof niet dat daar heel veel behoefte aan is. Een zelfrijdende auto is een goedkope taxi. Dat is best handig, maar het is niet de toekomst van mobiliteit. Auto's kunnen wel bepaalde

vervelende kanten van autorijden overnemen, zoals filerijden, maar voor een volledig zelfrijdende auto moeten nog verschrikkelijk veel obstakels worden overwonnen. Ik geloof niet dat daar een business case voor is.'

## Ethisch kompas

Een van de grote obstakels bij het ontwikkelen van een werkelijk zelfrijdende auto is dat machines, en dus ook AI-gestuurde machines, werken volgens een vaste set regels waar niet van wordt afgeweken. Maar een verkeersdeelnemer moet de verkeersregels soms laten voor wat ze zijn. Je moet af en toe voorrang nemen, anders kom je nooit aan de overkant. Maar hoe leer je een zelfrijdende auto dat die zich meestal wel aan de regels moet houden, maar soms niet? Dit probleem biedt een belangrijk inzicht in hoe AI de toekomst van werk gaat veranderen. Volgens Van de Weijer kan een menselijke samenleving namelijk alleen functioneren doordat mensen zich niet aan de regels houden: 'Als we ons allemaal strikt aan alle regels zouden houden, zou de hele maatschappij vastlopen. Niet voor niets zijn stiptheidsacties een krachtig wapen van iedere vakbond. Als je een stiptheidsactie maar lang genoeg volhoudt, krijg je ieder bedrijf op de knieën. Een maatschappij kan alleen functioneren doordat mensen de wet af en toe wat flexibel interpreteren. De vraag is nu of je die flexibiliteit ook aan machines moet toestaan. Ik denk niet dat het een goed idee is wanneer machines die een miljoen keer ►

slimmer zijn dan de mens, wetgeving flexibel gaan interpreteren.'

Daarmee wordt duidelijk hoe AI volgens Van de Weijer de toekomst van werk gaat veranderen: 'Processen die afhankelijk zijn van een vaste set van regels kunnen we met een gerust hart aan machines overlaten. De toegevoegde waarde van ons als mensen is dat wij met ons moreel en ethisch kompas de lijnen kunnen uitzetten.'

Dus daar gaan we naartoe: de mens gaat het werk initiëren en de goede vragen stellen aan de software. En voorlopig moeten we ook de output van die software nog controleren. AI is er dan voor het werk in het midden. 'Dat is de essentie voor bijna iedere baan die er is: als je het kan automatiseren, moet je het automatiseren. Maar kijk daarna naar de behoefte die daar achter ligt. Dat is waar de mens waarde kan toevoegen.'

#### App-developers en yogacoaches

Blijft natuurlijk de vraag: wat voor banen zijn dat dan? Dat weet Van de Weijer niet, maar daar maakt hij zich ook niet zo druk om: banen veranderen constant. 'Tweehonderd jaar geleden werkte meer dan driekwart van de beroepsbevolking in de landbouw. Nu is dat twee procent. Als je de boeren van toen had verteld dat we nu ons geld verdienen met het leiden van een AI-instituut, als app-developer of als yogacoach, hadden ze dat niet begrepen. Maar het zijn echte banen, die waarde toevoegen.'

De banen van de toekomst zitten volgens Van de Weijer vooral helemaal boven in de Maslowpyramide

“  
**Ik denk niet dat het een goed idee is wanneer machines die een miljoen keer slimmer zijn dan de mens, wetgeving flexibel gaan interpreteren.**

(als u goed heeft opgelet op de universiteit) of anders gezegd in het gebied van wat hij de 'feeling of accomplishment' noemt: banen die andere mensen zich goed doen voelen over zichzelf. Maar: 'Ik kan niet zeggen wat dat precies wordt. Dat wordt een grote verrassing.'

#### Shitty jobs nog shittier

AI zal ontegenzeggelijk leiden tot een grote stijging van de arbeidsproductiviteit. De grootste stijging zit volgens

Van de Weijer voornamelijk bij de bureaubanen. Waar hij zich enige zorgen over maakt, is wat er gebeurt met deskless jobs. Daar zijn er nog altijd veel meer van dan bureaubanen. 'AI kan shitty jobs nog shittier maken. Neem chatbots. Die vangen nu de makkelijke vragen af. Pas als mensen er met de chatbot niet uitkomen, krijgen ze een callcentermedewerker aan de lijn. Die praten dus alleen nog met boze klanten over moeilijke vragen. Da's niet leuk. En waar een winkelmedewerker vroeger nog klantcontact had, staat die

nu ergens in een distributiecentrum te 'order picken'. Die banen zijn minder leuk geworden. Maar we hebben die deskless jobs in de toekomst nog veel meer nodig en daar moeten we AI ook op zien toe te passen.'

Voor iedereen die denkt dat zijn of haar baan over een paar jaar is verdwenen, heeft Van de Weijer een opbeurende boodschap: 'Van alle transities, van de uitvinding van het vuur tot kernenergie, zijn we uiteindelijk beter geworden. En die baan die we dachten dat zo leuk was, bleek achteraf helemaal niet zo perfect. AI dat ploeteren op het land... allemaal nostalgie.' De banen van de toekomst zullen over het algemeen leuker en interessanter zijn dan het werk dat we vandaag de dag doen. Hij illustreert het punt met

een voorbeeld: toen de fotografie werd uitgevonden, dachten kunstschilders dat ze hun baan zouden verliezen, want waarom had je nog een geschilderd portret nodig? 'Maar wat gebeurde er? Er ontstonden nieuwe kunststromingen, zoals het impressionisme. En dat bleek veel leuker! De gedachtegang van een schilder, zijn impressie van de werkelijkheid: dat vastleggen op doek is veel boeiender dan die werkelijkheid zelf. De schilderkunst is daardoor veel interessanter geworden.'

En dat zal ook gelden voor AI: mensen kunnen hun echte talenten waarschijnlijk veel beter gebruiken dan voor het repetitieve werk dat ze nu de hele dag zitten te doen. Enige probleem is: er zijn veel mensen die repeterend werk stiekem eigenlijk heel erg leuk vinden. Voor die mensen heeft Van de Weijer een advies: maak er je hobby van. 'Ga tuinieren, of koken, of sudokupuzzels oplossen. Maar neem het niet langer mee naar de werkvloer.'



Benieuwd hoe je als financieel adviseur je werk makkelijker en leuker kan maken met AI?

**We maakten er een e-book over!**



# Technologie & AI bij Blinqx.



## AI als innovatie versneller.

Het verbeteren van onze software met AI toepassingen is verweven in onze manier van denken. Door het combineren van aanpalende sectoren hebben we veel klantdata die we kunnen omzetten in AI-ontwikkelingen voor meerdere sectoren tegelijk. Om deze ontwikkelingen als softwarespeler te kunnen leveragen, is investeren essentieel. Door onze schaalgrootte als totaalspeler ten opzichte van deeloplossingen in de markt, kunnen wij dat ook. Dit geeft ons de slagkracht om onze klantervaring en service continu optimaliseren, en voorop te blijven lopen in onze markt.



## AI oplossingen

De toepassing van AI in onze oplossingen is niet nieuw. Ruim vijf jaar geleden lanceerden we onze op AI-powered oplossing voor KYC Lifecycle Management. Deze oplossing helpt accountants en financiële instellingen geheel geautomatiseerd te voldoen aan regelgeving zoals Know-Your-Customer, Wwft, Avg en de Wta. Inmiddels werken klanten als PwC, ABN AMRO, AKBANK, DRV en ING dagelijks met deze oplossing.

## What's cooking

Met de meer recente toepassing van GenAI zetten we ook grote stappen. Dit vertaalt zich in concrete features die we met onze gebruikers toetsen, testen en vervolgens implementeren. Zo voegen we continu AI-toepassingen toe in ons groeiende portfolio waarmee we onze oplossingen verrijken. ●



## Onze aanpak



### Innoveren door te doen

We volgen niet alleen de laatste technologieën, we ontwikkelen ze. Onze combinatie van ambitie, diepgaande marktkennis en ondernemerschap creëert een cultuur van constant leren en durven doen.



### Gebruiksgemak voorop

Onze designs worden niet ontwikkeld door back-end developers. Met ons team van user experience specialisten en designers ontwikkelen we onze interface met aandacht voor de gebruiker. Zo helpen we gebruikers tijd besparen en werkplezier verhogen.



### Schaalbaar ontwikkelen

We ontwikkelen oplossingen die mee schalen met de groei van onze gebruikers. Met de flexibele opbouw van onze platform oplossingen bedienen we organisaties van één tot honderden gebruikers, van startend ondernemer tot gevestigde speler.



Jordy Damen  
eigenaar Leadrs



# Hoe Leadrs 35% groei realiseert met hetzelfde aantal mensen.

Leadrs helpt bedrijven winnen met online marketing. Van strategie tot contentcreatie en data; ze doen er alles aan om hun klanten, zoals accountancykantoren, zorginstellingen en bedrijven met veel vestigingen en merken, op een zo slim mogelijke manier op de koppositie te zetten.

**50+**  
klanten

**35%**  
groei

**14**  
medewerkers

“  
**Ons doel is om samen met klanten succesvol te zijn en hen te laten groeien. Dat is een spel dat we nu elke dag weer spelen.**



Lees het hele verhaal op  
[www.blinqx.tech/referentie](http://www.blinqx.tech/referentie)

## Het resultaat



**+ 20% productiviteit**

De collega's van Leadrs besteden een stuk minder tijd aan zaken als overleggen, overdrachten en mailen. Daardoor werken ze meer uren voor een opdrachtgever. Ook de declarabiliteit is daardoor flink omhoog gegaan.



**60% minder administratietijd**

Jordi is veel minder tijd kwijt aan administratie. 'Rapportages en offertes maken gaat een stuk sneller. En door de benchmarkrapporten van Simplicate weten we ook of onze tijdsbesteding klopt.'



**35% meer groei met hetzelfde aantal mensen**

Omdat de mensen bij Leadrs hun tijd een stuk efficiënter besteden, groeit het bedrijf ook harder. 'We groeien nu 35% per jaar met hetzelfde aantal mensen als daarvoor. En onze EBITDA groeide ook met 5%.'

### De uitdaging

Als online marketingbureau helpt Leadrs klanten de koppositie te halen door een combinatie van slimme strategieën, creatie en data. Maar Leadrs eigenaar Jordi Damen merkte op een gegeven moment dat ze zelf niet op de slimste manier werkten.

'We hadden veel softwareprogramma's en lijstjes: Excel voor projectoverzichten en sales, CRM-software, een facturatieprogramma en heel veel rapporten, die niet altijd duidelijk inzicht gaven. Onze teamleiders verloren op een bepaald moment zicht op prestaties, het sales-team verkocht meer of minder werk dan nodig was en de consultants raakten verdwaald in de 186 offertemogelijkheden.'

### Het proces

Jordi en zijn team hadden behoefte aan een oplossing die KPI's op alle niveaus meet en inzicht geeft in stuurinformatie. De software én begeleiding van **Simplicate** bleek de oplossing.

'Om te beginnen adviseerde de business consultant van Simplicate onze diensten te herschrijven. We gingen van 186 naar 24 offertemogelijkheden. Daarmee standaardiseerden we onze diensten en losten we het gat tussen sales en uitvoering op.'

Het bedrijfsadvies was een eerste stap, de totale integratie van Simplicate gaf Leadrs de structuur waar ze naar op zoek waren. 'Omdat het een totaaloplossing is, hebben we geen losse lijstjes meer, maar een duidelijk overzicht. De duidelijke en realtime rapportages zorgen ook dat onze consultants en teamleiders beter en sneller snappen waar we staan met een project. En dit dus ook aan onze klanten kunnen communiceren. De standaard offerte-mogelijkheden helpen daarbij, want we weten hoeveel tijd onze consultants en teamleiders aan een opdracht besteden.' ●



# Groei

# builders.

## **Blinqxers aan het woord.**

Lees op  
pagina 51  
en verder.





**500**  
specialisten

**1500+**  
projecten

**20**  
project locaties

**Perry Nagelkerken**  
CFO

# Hoe KH Engineering honderden projecten inzichtelijk én beheersbaar maakt.

Ruim 1500 projecten. Ieder jaar. Van groot en complex tot klein en kortstondig. Met zoveel diverse projecten is het voor KH Engineering enorm belangrijk om grip te houden op alles wat er gebeurt. AllSolutions helpt het full-service ingenieursbureau daar al sinds 2006 mee.



Lees het hele verhaal op  
[www.blingx.tech/referentie](http://www.blingx.tech/referentie)



**Projectmanagement software is een essentieel onderdeel van ons IT-landschap. Het zit echt in de haarvaten van onze bedrijfsvoering.**

De experts van KH Engineering en de businessunit SMART Asset Integrity Solutions (AIS) bedenken en ontwerpen innovatieve en duurzame oplossingen voor bedrijven in de industrie. Van frontend-ontwikkeling tot aan engineering, inkoop en constructiemanagement. Maar ook oplossingen om inspecties op industriële assets zo effectief mogelijk uit te voeren met drones en 3D-laserscanning. Een groot aantal projecten dus. En voor CFO Perry Nagelkerken is het van belang om overzicht en inzicht te houden op ieder project.

### Het zenuwstelsel van KH Engineering

‘We werken op projectmatige basis, dus als CFO wil ik een goed beeld hebben van de voortgang en randzaken van alle projecten’, vertelt Nagelkerken. ‘Zoals de ontwikkeling van klanten en contracttypes, inclusief de gewerkte uren en gemaakte kosten. Met een aantal van onze klanten spreken we een vast tarief af. Dan moet je goed controle hebben over wat er gebeurt om het project binnen de afgesproken uren af te ronden. KH Engineering werkt dan ook al sinds 2006 met AllSolutions. SMART AIS inmiddels ook.’

Nagelkerken vervolgt: ‘We zijn continu bezig met het spel van vastleggen, verantwoord en opvolgen; om projecten voor onze klanten inzichtelijk te maken en natuurlijk beheersbaar te houden. In AllSolutions leggen we onze urenadministratie, projectvoortgang en financiële administratie vast. Dat geeft ons inzicht in ieder project, hoe groot of klein ook.’

## De voordelen



### Flexibel

Waar het vertrouwen in AllSolutions van Nagelkerken vandaan komt, legt hij graag uit. ‘Het pakket werkt gewoon. Sinds jaar en dag. Bovendien is het flexibel naar onze situatie in te richten, het zit boordevol mogelijkheden.’



### Veilig

De sterke dataveiligheid in het kader van ISO 27001 is ook een pre. Dat straalt vertrouwen uit richting onze klanten.



### Waardevol

Tot slot is het prettig samenwerken met de mensen van AllSolutions. Ze luisteren goed, werken pragmatisch en tonen commitment. Dat vind ik waardevol.’

# Terug naar de tekentafel, **alsof je vandaag met niks zou beginnen.**

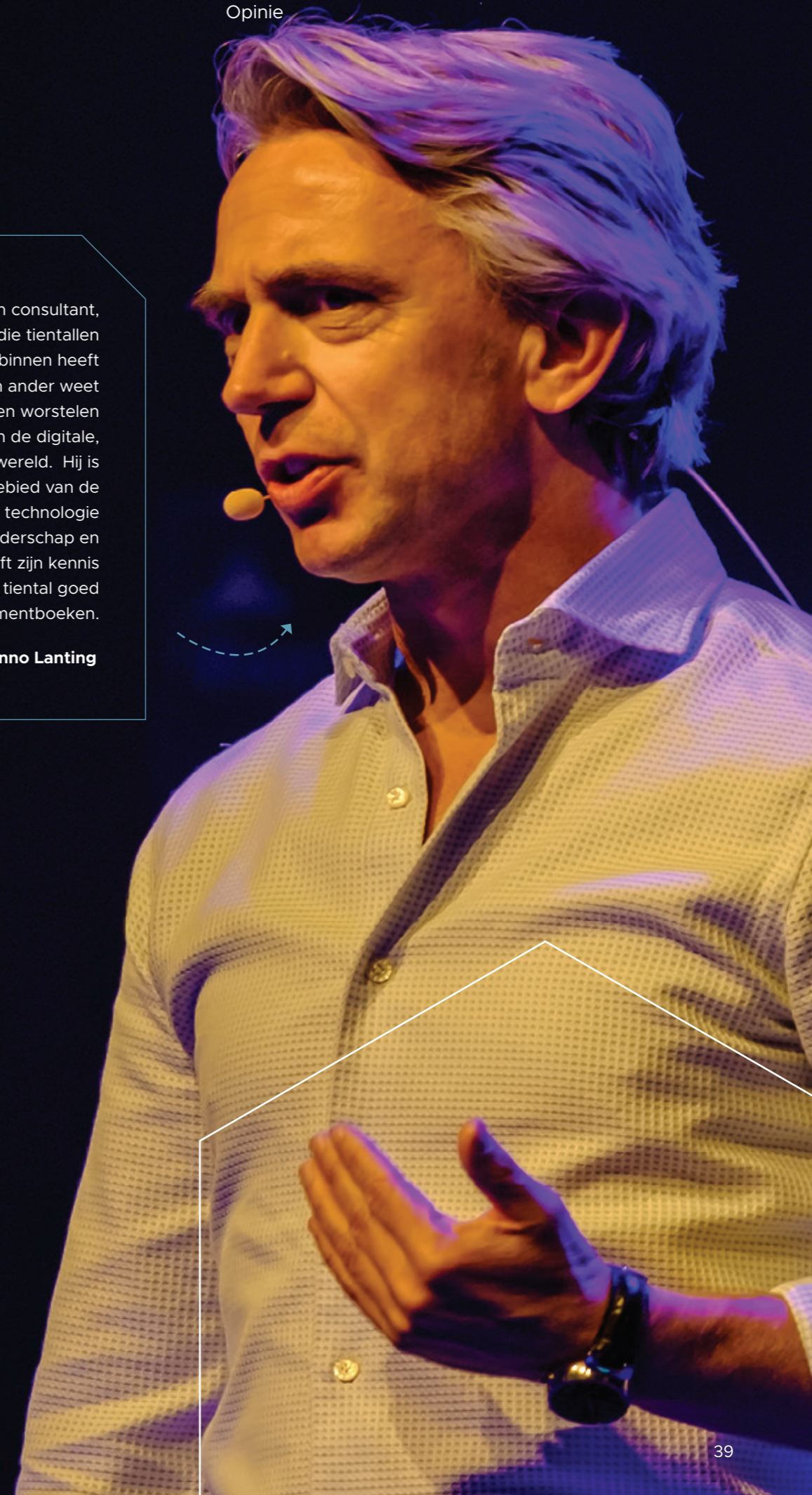
Vind vandaag de dag nog maar eens een organisatie die niet aan het transformeren is. Of sterker nog: die niet besloten heeft dat digitale transformatie de noodzakelijke stap is om overeind te blijven. Dus worden digitale strategieën opgesteld, innovatiemanagers aangesteld, teams wordt geleerd om voortaan 'agile' te werken en al snel ... verandert er eigenlijk niet zo veel. De beloofde groei blijft uit, medewerkers zijn nog steeds net zo druk als altijd en 'agile' wordt een scheldwoord. Organisaties blijken lastig te veranderen, ondanks alle tijd en moeite die erin wordt gestoken.

Wie dat beeld herkent, heeft de cijfers aan zijn kant: uit onderzoek blijkt dat slechts een klein aantal transformaties echt een succes is. Nog eens een klein aantal loopt uit op een faliekante mislukking, en de meeste initiatieven hangen er een beetje tussenin maar neigen naar mislukking. Dat roept natuurlijk de vraag op: waar gaat het fout, en vooral: wat kunnen we eraan doen? Voor het antwoord kloppen we aan bij Menno Lanting.



Menno Lanting is een consultant, spreker en schrijver die tientallen directiekamers van binnen heeft gezien. Als geen ander weet hij hoe bedrijven worstelen om bij te blijven in de digitale, veranderende wereld. Hij is expert op het gebied van de impact van digitale technologie op organisaties, leiderschap en innovatie en heeft zijn kennis neergelegd in een tiental goed gelezen managementboeken.

**Menno Lanting**



### Gebrek aan focus

Lanting kent tal van voorbeelden van bedrijven die met de beste bedoelingen een verandertraject ingaan en vervolgens maar niet begrijpen waarom er niets verandert. Een van de belangrijkste oorzaken volgens hem: een gebrek aan focus. 'Bedrijven zijn zich vaak wel bewust van de noodzaak om te veranderen en nieuwe wegen in te slaan. Maar wanneer je ze dan vraagt naar het waarheen en het hoe, wordt het ineens enorm fuzzy. Ik kom bijvoorbeeld nog steeds veel bedrijven tegen die met trots vertellen dat ze een digitale strategie hebben ontwikkeld.'



**De beste leiders hebben zelf ook niet overal antwoord op. Die durven door te vragen als ze iets niet begrijpen.**

Nee, denk ik dan: je hebt een strategie ontwikkeld voor het digitale tijdperk. Dat is wat anders. Of organisaties die zich klaar willen maken voor de blockchain of voor AI, zonder dat ze goed lijken te weten wat dat precies betekent.'

Het aantal organisaties dat een digitale transformatie weet om te zetten in meer toegevoegde waarde lijkt ondanks alle goedbedoelde inspanningen dus beperkt. Om erachter te komen waar dat aan ligt, is het wellicht een goed idee om te beginnen met de vraag wat digitale transformatie nu eigenlijk is.

### Lerende organisatie

Onder digitale transformatie verstaat Lanting het idee dat je je hele organisatie van de grond af opnieuw opbouwt. 'Organisaties zijn soms tientallen jaren oud en zijn lang voor het huidige digitale tijdperk gebouwd. Ze werken nog volgens de regels van een analoge wereld. Organisatiestructuren, hiërarchieën: ze stammen allemaal nog uit de twintigste eeuw. Digitale transformatie is dat je teruggaat naar de tekentafel en je bedrijf opnieuw opbouwt alsof je vandaag met niks zou beginnen.' Die exercitie is niet zonder risico's, benadrukt hij: 'Het betekent dat je het hele bestaansrecht van je organisatie, de producten of diensten die je levert, opnieuw tegen het licht gaat houden, en kijkt wat nou eigenlijk de USPs van je organisatie zijn. Dat kan tot verrassende uitkomsten leiden. Dat moet je maar aandurven als management.' Want na een digitale transformatie ziet een organisatie er onherkenbaar anders uit. 'Het einddoel van de digitale transformatie, maar ook het middel om daar te komen, is de creatie van een lerende organisatie die een bijdrage levert aan een ecosysteem,' zegt Lanting. Dus, om maar wat te noemen, weg met het alom bekende organogram. In plaats daarvan komt een netwerkorganisatie die mensen stimuleert om kennis te delen. Dat klinkt als iets dat iedere organisatie zou willen, maar de praktijk blijkt weerbarstig. Lanting vertelt van een bespreking met het management van een groot bedrijf, dat constateerde dat het kennisportal, dat met veel bombarie was geïntroduceerd, nauwelijks werd gebruikt. 'Wanneer hebben jullie voor het laatst jullie eigen kennis gedeeld op dat portal, vroeg ik. Het bleef pijnlijk stil.'

### Reparatie, optimalisatie en innovatie

Het goede nieuws is dat niet iedere organisatie een complete, allesomvattende digitale transformatie door moet maken. Het is ook lang niet altijd de goede term voor het veranderingsproces dat een organisatie ingaat. Wat veel organisaties digitale transformatie noemen, is meestal iets heel anders en vaak veel minder verstrekkend. Los van een transformatie, kan een organisatie namelijk nog drie andere trajecten ingaan. Die noemt Lanting digitale reparatie, digitale optimalisatie en digitale innovatie. 'Digitale reparatie is

ervoor zorgen dat het fundament van een organisatie goed staat. Het is dingen fixen die allang gefixt hadden moeten worden. Digitale optimalisatie is zorgen dat je sneller, goedkoper en beter werkt. En digitale innovatie is nieuwe producten en diensten verzinnen.'

Lanting benadrukt dat de meeste organisaties genoeg hebben aan digitale reparatie en optimalisatie. Digitale transformatie is misschien niet eens nodig. Het is ook makkelijker, benadrukt hij: 'De meeste innovatie komt van buiten. Optimalisatie komt van binnen. En de meeste bedrijven die innoveren, doen dat met technologie die niet echt nieuw is. Uber zette de taximarkt op de kop door chauffeurs en klanten via een app met elkaar in contact te brengen. Die apptechnologie was niet nieuw, maar in de taxiwereld was het voldoende om een revolutie te ontketenen.'

### Conceptuele zuiverheid

De meeste mensen weten ook wel dat de wereld verandert. Die begrijpen echt wel dat organisaties mee moeten veranderen. Dat neemt niet weg dat weerstand tegen verandering een belangrijk obstakel is in ieder proces. Ook daar is volgens Lanting iets aan te doen: 'Wat belangrijk is, is dat je goed uitlegt wat er gaat veranderen. Je moet mensen meenemen in het proces en laten zien welke gevolgen een transformatie voor ze heeft. Ik zie veel bedrijven met hele afdelingen waar veel repetitief werk wordt gedaan. Wat ik hoor, is dat die de komende jaren allemaal vervangen gaan worden door algoritmes. Daar moet je eerlijk over zijn.' Lanting noemt dat strategische hr-planning. Dat is in veel organisaties een achtergebleven gebied, deels ook omdat Lanting niet onder de indruk is van de kwaliteit van hr-afdelingen in veel organisaties die hij bezoekt. Het is dus een extra aandachtspunt voor het management.

Ondernemingen die wel kiezen voor een volledige digitale transformatie, ten slotte, moeten die dingen op orde hebben. Ten eerste is er wat Lanting conceptuele zuiverheid noemt: 'Een organisatie moet goed duidelijk hebben waar ze naartoe wil. En nogmaals: soms is digitale optimalisatie meer dan genoeg. Maar noem het dan ook zo, en blijf niet volharden in digitale transformatie.' Daarna moet de business case helder

zijn: wat is precies je onderscheidend vermogen. De derde pijler is krachtig leiderschap. 'De beste leiders', zegt Lanting, 'hebben zelf ook niet overal antwoord op. Die durven vragen te stellen, en durven doorvragen als ze iets niet begrijpen. In plaats van meepraten met de laatste hype zonder te begrijpen wat dat nou echt betekent. Wat dat betreft wens ik alle managers een hele goede bullshitdetector toe.' ●



**Soms is digitale optimalisatie meer dan genoeg. Maar noem het dan ook zo, en blijf niet volharden in digitale transformatie.**

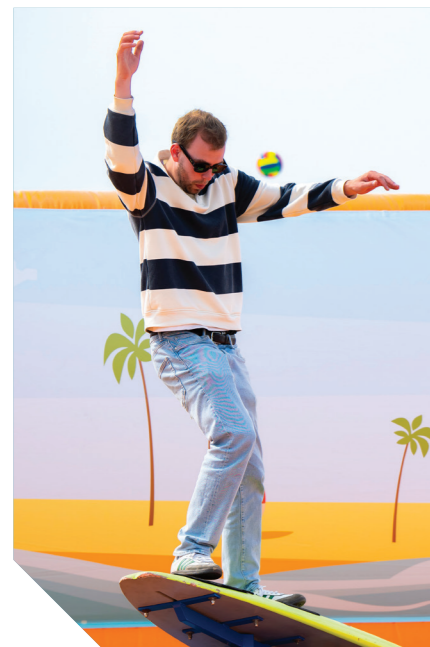




**1 JAAR!**  
**BLINQX**  
STRANDFEEST



**GELUKKIG  
HEBBEN WE  
DE FOTO'S  
NOG**



Milan Verzijlbergh  
ICT Directeur



**22**  
merken

**21**  
vestigingen

**500+**  
medewerkers

# Hoe Yellow Hive een solide basis legt voor groei.

Yellow Hive, een toonaangevende financiële adviesorganisatie met een portfolio van 22 merken, zet in op verdere groei. Een goed ingericht IT-landschap met de juiste tooling die medewerkers echt ondersteunt, is voor dit bedrijf dan ook cruciaal.

Met de uitrol van eBlinqx Verzekering Volmacht legt Yellow Hive een solide basis voor toekomstige groei. Deze stap stelt de organisatie in staat haar snelgroeiende klantenbestand optimaal te blijven ontzorgen voor een financieel zorgeloze toekomst.

“**Blinqx loopt niet alleen voorop met een duidelijke visie en roadmap, maar ook wat betreft het gebruik van cloudtechnologie.**”

## De uitdaging

Milan benadrukt het belang van efficiëntie binnen Yellow Hive: “We staan voor de uitdaging om met een beperkt aantal medewerkers een enorme hoeveelheid administratief werk te verzetten. Het tekort aan personeel maakt dit nog uitdagender. Om de werkdruk beheersbaar te houden voor onze medewerkers, is automatisering onvermijdelijk. Vooral gezien onze groeiambities.”

## Het proces

Bedrijfsonderdelen You Sure en Yincó maken al langer proactief gebruik van softwareoplossingen van Blinqx: er wordt goed gekeken naar de mogelijkheden én onmogelijkheden van de oplossing, om vervolgens samen met de mensen van Blinqx te kijken hoe het nog beter kan.

Milan: “Dankzij de software van Blinqx hebben we de prestaties van het prolongatieproces verbeterd en de administratieve haperingen opgelost. We hebben ons team goed ingelicht over de nieuwe werkwijze en hen begeleid tijdens de overgang.”



Lees het hele verhaal op  
[www.blinqx.tech/referentie](http://www.blinqx.tech/referentie)

# Het resultaat



## Werken in de cloud

Waar veel concurrerende oplossingen nog helemaal aan het begin staan, kan Yellow Hive met Blinqx vandaag al profiteren van de voordelen die de cloud biedt. Je kunt bijvoorbeeld oneindig opschalen en beschikt altijd over goede performance.



## Tijdwinst

Het nieuwe prolongatieproces loopt door zonder verstoringen, standaard met goed opgemaakte en correcte documenten. Dit zorgt voor aanzienlijke tijdswinst.

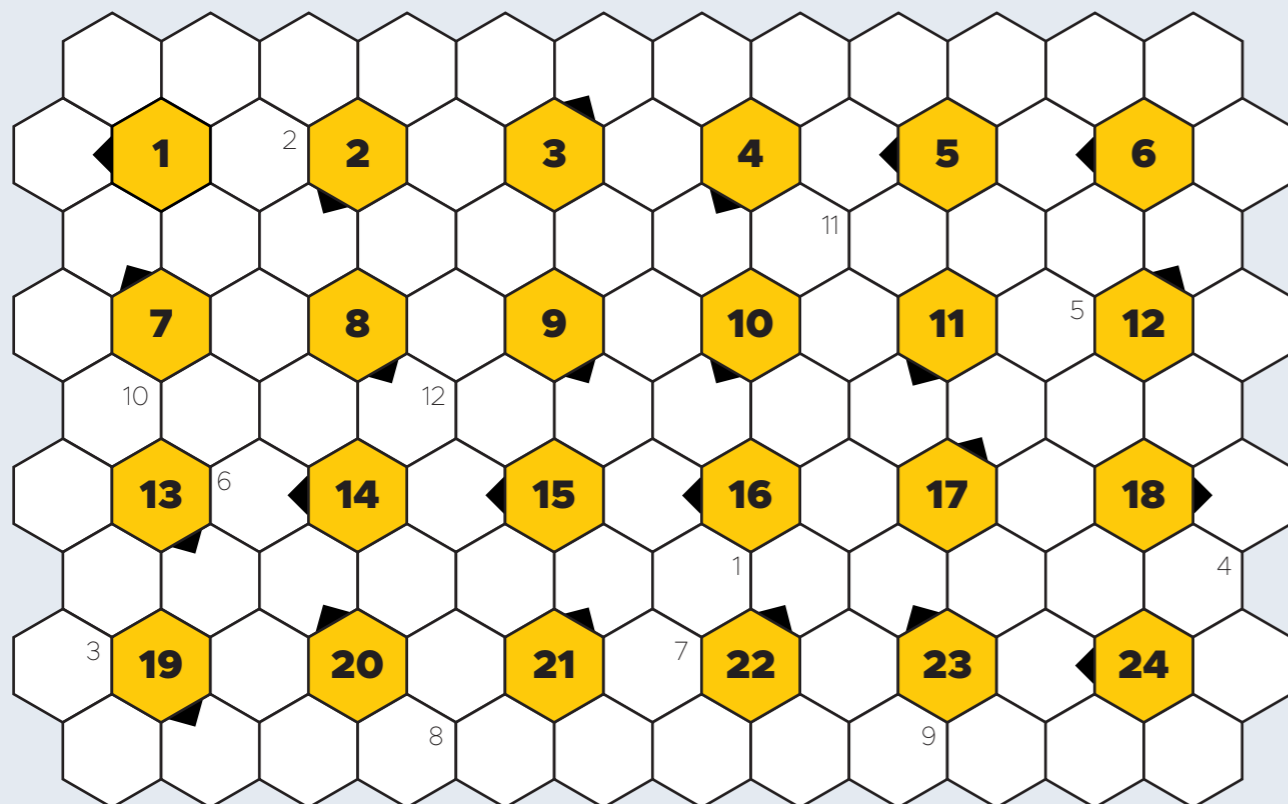


## Toekomstbestendig

Met een totaaloplossing die Yellow Hive op alle fronten ondersteunt, heeft de financiële adviesorganisatie nu overzicht, inzicht en vertrouwen in haar toekomstige activiteiten.

# Hexagon Puzzel

Bij deze puzzel dien je de woorden (allemaal 6 letters) in te vullen in de richting van de klok, beginnend bij het pijltje.

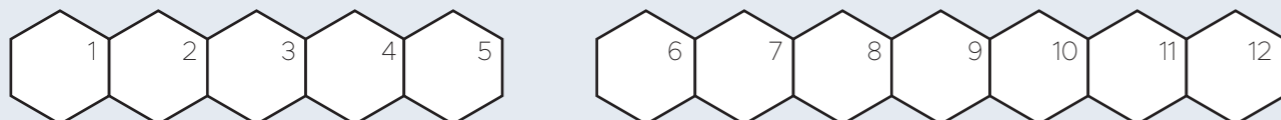


- |                    |                   |                 |                  |
|--------------------|-------------------|-----------------|------------------|
| 1. Internetbrowser | 7. Spot           | 13. Speech      | 19. Veluws dorp  |
| 2. Hondsdolheid    | 8. Europese vrouw | 14. Vaartuig    | 20. Computermerk |
| 3. Flexibel        | 9. Doelman        | 15. Beddengoed  | 21. Wettig       |
| 4. Auto            | 10. Werk          | 16. Kledingstuk | 22. Apart        |
| 5. Zangerskoor     | 11. Atol          | 17. Beminde     | 23. Handen       |
| 6. Ineens          | 12. Alleenrecht   | 18. Franse dans | 24. Badolie merk |

## De oplossing

Breng de letters uit de gelijkgenummerde hokjes over naar de hokjes hieronder.

Dit is de oplossing:



# BUSINESS TALQX

## Duik in de wereld van B2B SaaS



Ben je benieuwd naar de sleutels tot succes in de wereld van Software-as-a-Service (SaaS)? Blinqx presenteert een boeiende nieuwe podcastserie Business TALQX waarin alle facetten van de SaaS industrie worden verkend. De reeks werpt een diepgaande blik op de dynamiek en innovatie binnen de sector.

De thema's van de podcasts variëren van het bouwen van een succesvol bedrijf, tot de integratie van AI en Big Data Analytics in SaaS oplossingen. Of je nu een startup oprichter, een tech-professional, of gewoon geïnteresseerd bent in de laatste ontwikkelingen, deze podcasts geven inzichten en inspiratie direct uit de mond van industrieleiders.

**Van ondernemers, voor ondernemers.**



Scan en luister de podcast!





# We staan pas aan het begin van wat data-analyse kan doen.

5 vragen aan Marc van Nuland

**Als strategisch adviseur brengt Marc van Nuland een schat aan ervaring in de verzekeringswereld. Eerder was hij onder andere CEO van de Nederlandse activiteiten van Aon, een van de grootste verzekeringsmakelaars ter wereld. Een krachtige visie waarin de klant centraal staat is in zijn ogen de motor om innovatieversnelling in de sector teweeg te brengen. We stelden hem 5 vragen over innovatie in deze (toch wel traditionele) sector.**

## 1. Wat was de grootste innovatie die je in je tijd als CEO hebt gezien?

In essentie is er in die tijd eigenlijk niet zo veel veranderd. Er zijn nieuwe producten bijgekomen, zoals bestuurdersaansprakelijkheid en cyber, maar in de kern is het vak nog altijd hetzelfde. Wel zijn bedrijven zich gaan realiseren dat niet alles verzekeraar is. Dat heeft geleid tot de opkomst van risicomanagement. Daarnaast heeft het digitaal vastleggen en uitwisselen van gegevens een enorme vlucht genomen. Maar ik denk dat we eigenlijk pas aan het begin staan van wat data-analyse en AI op dit gebied kan doen.

## 2. Wat is de grote innovatie die je nu ziet ontstaan?

De uitwisseling van data tussen verzekeraars, makelaars en de eindklant kan nog veel beter en efficiënter. Ik geloof echt dat een bedrijf door schade- en risicodata goed in beeld te krijgen, zijn risicoprofiel moet kunnen voorspellen. Wat zijn mijn risico's, hoe veranderen die op

korte en op lange termijn? Die voorspellende waarde is er nu nog niet. Want dat vraagt om een hele andere manier van risico-analyse. Je moet dan bijvoorbeeld ook politieke of klimaatrisico's in beschouwing nemen, en weersvoorspellingen opnemen in je risicomodellen. Dat is een manier van data verzamelen en analyseren die nu nog helemaal nieuw is.

## 3. Wat is de grootste barrière voor deze innovatie?

Het is een traditionele en best volwassen markt. Systemen zijn vaak complex en niet gebouwd met digitale transformatie in gedachten. Je moet echt fors willen en kunnen investeren om dat te moderniseren. Het positieve hieraan is dat de business die urgentie wel voelt. En er is zeker een aantal spelers in de markt dat echt wel leuke dingen aan het doen is op gebied van innovatie en het samenbrengen van oplossingen. Maar het vraagt ook enorme verandering in de manier van denken.

“

**Het positieve is dat de business de urgentie wel voelt.**

“

**Als je kan zorgen dat al die versplinterde oplossingen samenkomen, alle data centraal beschikbaar komt, dan kun je de sector pas echt gaan innoveren.**

## 4. Welke partijen hebben een rol om die barrière weg te nemen?

De ondernemingen zelf, de verzekeraars en de tussenpersonen. Voor hen allen begint dat met het goed inzichtelijk hebben van je eigen data. Maar je hebt wel goede software nodig om die informatie te structureren. Dus software ontwikkelaars hebben ook een cruciale rol; om dit te faciliteren. Zij moeten kunnen adviseren over de inzichten die nodig zijn, en daar vervolgens de software voor ontwikkelen en implementeren.

## 5. Hoe ondersteunt software hierin?

Voor de sector is SaaS vanuit een platformgedachte wat mij betreft een winnaar. Waarbij alle functionaliteiten geïntegreerd zijn in één systeem. Want wat dat betreft is de verzekeringsmarkt nog heel erg gefragmenteerd. Als je kan zorgen dat al die versplinterde oplossingen samenkomen, alle data centraal beschikbaar komt, dan kun je de sector pas echt gaan innoveren. ●

## Over Marc

Na zijn studie bestuurskunde in Twente rolde Marc al snel de verzekeringswereld in. Zo was hij meer dan 30 jaar werkzaam voor Aon in senior leiderschap functies, waaronder CCO en CEO van Aon Risk Solutions, CEO van Aon Nederland en het laatste jaar als chairman. Sinds 2023 is hij chairman van de Raad van Commissarissen bij Schouten Zekerheid en is hij als strategisch adviseur verbonden aan Computest Security en Blinqx.





## Ambitious

Bij Blinqx verleggen we graag grenzen – We moedigen collega's aan om elke dag te shinen, in een omgeving waarin ambitie wordt gestimuleerd en waar ruimte is voor persoonlijke ontwikkeling en groei.



## Smart rebels

Bij Blinqx doen we het op eigen wijze – We houden ervan elkaar positief uit te dagen en innovatieve oplossingen te vinden. En elkaar daarin lekker scherp te houden.



## Human centered

Bij Blinqx is iedereen welkom – We creëren samen een werkomgeving waarin iedereen wordt gewaardeerd en gerespecteerd. En staan voor samenwerking en het opbouwen van sterke relaties, zowel intern als met onze klanten.

# BLINQXERS

AAN HET

WOORD

OVER

WERKEN

MET EEN

GROEI

MINDSET.

'Kiezen voor Blinqx betekent kiezen voor groei'  
Aldus Blinqx CEO Ruud van der Kruk.

Maar hoe ziet het team dat (terug), en waarom kiezen zij voor Blinqx?  
Collega's aan het woord over wat onze merkwaarden voor hen betekenen.

“

**Blinqx biedt mij  
nieuwe kansen in  
een vertrouwde  
omgeving.**

**Oscar Trapman**  
Design lead

**Oscar werkte al 5 jaar bij een onderneming  
toen deze in 2023 onderdeel werd van Blinqx.**

‘In het begin was het best even zoeken welke rol we in het grotere geheel hadden, en ook hoe ik zelf de toekomst zag. Door een project kwam het al snel tot samenwerking met marketing collega’s van Blinqx. Na een gesprek over mijn wensen en ambities, maakte ik de overstap naar het marketing team van Blinqx. Er was meteen een klik. Ik voel me hier thuis en kan weer verder groeien!’

HUMAN  
CENTERED

“

**Mijn rol groeit mee met de organisatie. Daardoor blijf ik uitgedaagd.**

**Daan Kuiper**  
Account manager

AMBI  
TIOUS

**Daan startte als accountmanager en kreeg snel een kans om door te groeien.**

'In de zomer van 2022 ben ik gestart bij Bliqnx in de rol van Accountmanager. Al snel kreeg ik de unieke kans om aan de slag te gaan voor een - op dat moment - nieuw onderdeel van Bliqnx. In de afgelopen periode heb ik veel klanten mogen spreken over de waarde die onze innovatieve software kan leveren. Daarbij is het leuk om niet enkel met sales bezig te zijn, maar om ook met collega's in andere vakgebieden mee te denken over Marketing, Product en Pricing van de oplossing die ik verkoop.'



“

**Je mag hier naar  
eigen inzicht je  
rol invullen, als  
het resultaat  
maar volgt!**

Sanne van Deudekom  
Revenue Director

**Sanne koos voor Blinqx vanwege de  
groeidynamiek en het ondernemerschap.**

‘Ik vind het heel tof om mee te kunnen bouwen aan de Blinqx visie waar ik enorm in geloof: het samenbrengen van complementerende bedrijven en producten om de klant best of both worlds te kunnen bieden en samen te zoeken naar mooie synergieën. In mijn vorige baan als Strategy Consultant heb ik veel software bedrijven mogen adviseren in commerciële groei, maar het is nog veel leuker om dit nu als onderdeel van het Blinqx team te kunnen doen én daarnaast ook te helpen realiseren. Ik hou van de open en nuchtere cultuur en leer veel van de rasechte, inspirerende ondernemers achter Blinqx.’

SMART  
REBELS

# Accountants taal, is dat nou nodig?!

## Over Herman

Herman begon zijn carrière ruim 35 jaar geleden in de IT, voornamelijk software. Of nog specifieker: software voor administratie- en accountancykantoren. Zijn ervaring deed hij onder anderen op bij Omegon en Unit4. Bij Unit4 werkte hij ruim 25 jaar met veel plezier, voornamelijk in de rol van Directeur Accountancy en de laatste jaren als Directeur van Unit4 haar Accountancy en SME onderdeel in de Benelux. Sinds 2023 is hij VP Accountancy & SME bij Blinqx.



**De kijk van Herman de Jonge**  
VP Accountancy & SME bij Blinqx

Ik ging laatst een balletje slaan met een kennis en tevens vakgenoot. Hij zit dus ook in de software voor accountancy, en we hadden het erover wat tegenwoordig nog 'het geheim' is van goede accountancy software.

Is dat een geheim dan? Vroeg ik me hardop af.

Nu is het, voor ik van wal steek, wellicht handig om wat achtergrond te schetsen: in de afgelopen dertig jaar heb ik de verschuiving van handmatig werk naar digitalisering in het accountancyvak van dichtbij meegemaakt.

En in mijn beleving hebben softwareleveranciers daar een belangrijke bijdrage aan geleverd. Hoe? Door altijd goed te luisteren naar de klant en oplossingen te ontwikkelen waar de sector behoefte aan had. Daarbij is al vele jaren het probleem dat accountants niet aan goede mensen kunnen komen. Automatisering kan hier een oplossing voor bieden, door accountants meer werk te laten doen met minder mensen. Anders werken dus!

“  
**Is dat een geheim dan? Vroeg ik me hardop af.**

En daar komt het stereotype beeld van een accountant kijken. Die zijn toch niet echt veranderingsgezind? Nee, maar wat ik geleerd heb: als je kan aantonen dat een bepaalde softwareoplossing tijdwinst oplevert, zijn 'ze' wel degelijk bereid tot verandering. Dat is misschien toch wel een beetje een geheim. Juist, en hoe toon je dat aan? Ten eerste, spreek de taal van de accountant. Een accountant die met een software leverancier in gesprek gaat,

Een veel gehoorde 'klacht' van jonge accountants is dat werkzaamheden steeds meer en ook gedetailleerder moeten worden vastgelegd. Maar wie wordt er nu blij van dag in dag uit lijstjes invullen? Als je net een lange studie hebt afgerond, wil je contact hebben met de klant, meedenken en vooruitkijken. Je rol als adviseur oppakken. En niet lijstjes invullen. Dus als de toezichthouder een manier zou vinden om werkzaamheden te controleren zonder die lijstjescultuur, zou dat ook enorm schelen.

“  
**Als accountant moet je erop kunnen vertrouwen dat je softwareleverancier het vak van een accountant ook echt verstaat.**

moet erop kunnen vertrouwen dat de persoon met wie hij praat, het vak van de accountant verstaat. Hij moet niet hoeven uitleggen wat het verschil is tussen vaste en vlottende activa. Of hij nou een verkoper tegenover zich heeft, een consultant of iemand van de servicedesk. Als iedereen die taal spreekt, geeft dat veel vertrouwen.

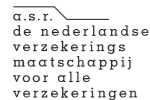
Maar, zo vervolgden mijn golf-gezelschap en ik, als we eerlijk zijn, is automatisering alléén niet voldoende om personeelskrapte op te lossen.

Maar ook dat vraagt om anders werken. Om integratie van financiële applicaties, rapportage, controle en analyse, documentmanagement, fiscale applicaties. En alles begint met data die 1 keer wordt vastgelegd, door de accountant of door de klant, en in alle applicaties gebruikt kan worden.

Of dit alles een geheim is? Ik denk het eigenlijk niet. Maar dat is wat volgens mij nodig is om als accountant een ace te kunnen slaan! Iets wat me op de baan dit keer niet lukte. ●

# ZIJ GROEIEN MET BLINQX.

Blinqx bedient een breed scala aan klanten. Of het nu gaat om het leveren van schaalbare softwareoplossingen voor grote bedrijven, het ondersteunen van de groei van MKB's met innovatieve technologie of het helpen van eenpitters bij het optimaliseren van hun werkprocessen. Met Blinqx software voor zakelijke en financiële dienstverlening groei je verder!



ELKE  
WERKDAG  
BETER.

“

**Van  
ondernemers,  
voor  
ondernemers.**

## Colofon

### Redactieteam

Anke Bongers, Hans Derksen, Robbert ter Hart,  
Laura Heesters, Tom van Tilborg, Tamar Salee,  
Maurice Steenbergen

### Fotografie

Wendy van Bree

### Vormgeving

Oscar Trapman, Bianca de Wilde

### Contact

Blinqx  
Pesetastraat 46  
2991 XT, Barendrecht  
Hello@blinqx.tech  
www.blinqx.tech

### Volg ons

@company/blinqx 

@Blinqx 

Ook een exemplaar van het  
Blinqx magazine ontvangen?

blinqx.tech/magazine





**BOOST  
JOUW  
GROEI  
MET  
ONZE  
SOFT  
WARE**

**Blinqx.tech**

