

🔊 LUISTER DIT VERSLAG

-10%

1,0x

+10%

+25%

1,0x

↓ Download naar telefoon

Advies naar aanleiding van het gesprek tussen Jamal en Eric over een digitaal VCA-veiligheidssysteem als SaaS voor de bouwsector. Kort: **het is een serieus idee met een echte, terugkerende markt — mits we de juiste hoek kiezen en één belangrijke aanname rechtzetten.**

1. Het idee in het kort

Een white-label online platform dat bouwbedrijven helpt hun verplichte veiligheidsbeleid te beheren en altijd "audit-klaar" te zijn.

- Honderden veiligheidsdocumenten → automatisch omgezet naar invulbare digitale formulieren.
- Eigen logo + bedrijfsnaam aanpasbaar (in tekst én opmaak).
- Regelgeving wordt automatisch in de gaten gehouden (wijzigingen → systeem past zich aan).
- Een digitale **PA** die het hele jaar door op je schouder tikt: "deze week projectinspectie, hier is het formulier."
- Per medewerker een eigen agenda met taken + reminders via web-app, WhatsApp en mail.
- Verdienmodel: vaste basisprijs per bedrijf + meerprijs per gebruiker, per maand.

De pijn die het oplost (woorden van Eric): bedrijven doen het hele jaar bijna niets en raken in paniek de laatste week vóór de jaarlijkse audit. Een systeem dat het over het jaar uitsmeert is "goud".

2. Is er een markt? Ja — maar zet één ding recht

Belangrijke correctie (maakt de verkoop juist sterker, niet zwakker):

- **VCA is géén wet.** Het is een privaat keurmerk (beheerd door SSVV). **Opdrachtgevers eisen het contractueel** — geen VCA = geen werk. Dus in de praktijk onontkoombaar, maar niet "wettelijk verplicht".
- **Wat wél wet is: de RI&E** (Risico-Inventarisatie & -Evaluatie, Arbowet art. 5). Verplicht voor elke werkgever met personeel. Gehandhaafd door de Arbeidsinspectie, met boetes.
- De ">25 medewerkers"-regel die Eric noemde hoort bij de RI&E (verplichte toetsing + aparte preventiemedewerker), niet bij VCA.

Sterkste verkooplijn: "één systeem dat zowel de wettelijke RI&E als de contractueel verplichte VCA-audit afdekt." Zo combineer je de wet (RI&E) met de markteis (VCA).

De motor onder de vraag:

- De **Wet DBA-handhaving** ging in op **1 januari 2025** (boetes vanaf 2026). De bouw is zwaar geraakt; in 2025 ~71.000 ZZP'ers minder.
- ZZP'ers worden werknemer of starten een BV met personeel → dan krijgen ze de RI&E-plicht (wet) én de VCA-eis van opdrachtgevers (markt). Een structurele rugwind.

De cijfers:

- ~271.000 bouwbedrijven in Nederland.
- ~15.000 al VCA-gecertificeerd (waarvan ~90% VCA 1-ster).
- Zelf opzetten kost een bedrijf €3.000–5.000 (tot €8.000 voor een volledig traject). Dat is precies de prijs-wig voor een abonnement.

De audit: een VCA-certificaat loopt 3 jaar, met elk jaar een tussentijdse audit door een keuringsinstantie (TÜV, Kiwa, Normec, DEKRA). Tekortkomingen moeten binnen 3 maanden hersteld. Dit is de jaarlijkse, vaste, onontkoombare gebeurtenis waar het product op inhaakt.

3. Wie doet dit al?

De markt is **vol maar versnipperd**. Er zijn veel spelers, maar bijna niemand combineert alle kernfuncties. De drie die jouw idee het dichtst raken:

- **Cross Approach** (crossapp.nl) — beste functie-match: formulieren, mobiele app, taken, alerts, wetsartikel-tracking. Geen publieke prijs, geen white-label.
- **SafetyFirst / VeiligWerk** (safetyfirst.app) — transparant (vanaf €250/mnd), white-label, grote namen (Heijmans, Arcadis). Maar €250 is hoog voor een kleine ZZP/BV.
- **RiePortal / RIE Specialist** — enige die openlijk white-label aan arbodiensten levert. Maar RI&E-gericht.

Andere relevante spelers:

- **E-Lia** — VCA-toolboxen via **WhatsApp** (geen app, geen login), vanaf €10/medewerker/jaar. Slimme, drempelloze aanpak — maar licht (alleen toolbox).
- **Capptions / Zenya / ISO2HANDLE / Qnect** — zware QHSE-suites, mid-enterprise, duur, niet ZZP-vriendelijk.
- **Lexerta / WOM / Sufficio / Pharius** — gespecialiseerd in **wetswijzigingen signaleren** (de enige echte arbo-wetsmonitoring). Maar ze koppelen dat niet door naar concrete taken.
- **Gratis vloer**: rie.nl (overheid), OiRA (EU). Bedrijven ≤ 25 medewerkers met een erkend branche-RI&E zijn vrijgesteld van toetsing — daar concurreert elk RI&E-product tegen.

4. Het gat — waar wij kunnen winnen

Geen enkele speler dekt deze vier hoeken samen:

1. **Echte white-label doorverkoop** — klant wisselt logo + naam in tekst én opmaak; arbodiensten/adviseurs verkopen het onder eigen merk. (Zeldzaam: alleen RiePortal/Perium doen iets in die richting.)
2. **Al die bestaande documenten omzet naar formulieren** — niemand digitaliseert honderden bestaande veiligheidsdocumenten automatisch. De bestaande bouwers zijn handmatig (drag-drop). Dit bespaart de grootste implementatie-pijn.
3. **Wetswijziging → automatisch aangepast formulier → taak bij de juiste medewerker** — de signaleerders (Lexerta e.a.) stoppen bij het signaal. De brug naar actie is nergens dichtgetimmerd.

4. **Per-medewerker push via meerdere kanalen** (web-app + WhatsApp + mail), met controle of iemand het gelezen/afgevinkt heeft. Alleen E-Lia gebruikt WhatsApp slim; de rest verplicht een app (de grootste adoptie-drempel in de bouw).

Plus: **transparante self-serve prijs** (basis per bedrijf + per gebruiker) terwijl bijna iedereen z'n prijs verstopt achter "demo aanvragen".

Jullie oneerlijke voordeel: Eric (en Michel) hebben de inhoud al jarenlang opgebouwd. Het grootste probleem van zo'n platform — de content + vakkennis — ligt bij jullie al klaar. Dat is moeilijk te kopiëren.

5. Verdienmodel & potentie

- Basis: bv. €100/bedrijf/maand + €10/gebruiker/maand. Een bedrijf met 10 man $\approx$ €200/maand.
 - Add-ons later (Eric's idee): rondgang door de bouw + bouwtekeningen, uren, materialen → richting €500-600/maand.
 - Rekenvoorbeeld: 100 bedrijven $\times$ €200 = €20.000/maand terugkerend. 500 bedrijven = €100.000/maand.
 - Exit-potentieel (Jamal's idee): partijen als **Exact Online** hebben dit niet en zouden het willen. Een platform met betalende klanten + eigen content is een overnamekandidaat.
-

6. Eerlijk advies

Oordeel: GO — dit is het serieus uitwerken waard. De markt is echt, terugkerend en pijn-gedreven, en er is een verdedigbaar gat. Maar met deze voorwaarden:

Doen:

- Begin met **VCA 1-ster** (90% van de markt) voor kleine bouwbedrijven. Niet meteen alles.
- Lever de **PA-reminder-motor** + gedigitaliseerde formulieren uit Eric's content als kern. Dát is het unieke.
- Maak het een **web-app (PWA)** — werkt op elke telefoon, geen appstore-gedoe (precies zoals besproken).

- Reminders via **WhatsApp + mail** standaard; app niet verplichten waar WhatsApp volstaat.
- **Transparante prijs** tonen — onderscheidt je meteen.

Oppassen / risico's:

- **Privacy (AVG):** je verwerkt persoonsgegevens van medewerkers. Optie: data op de eigen omgeving van de klant houden, jij levert de motor. Dit goed regelen vóór de eerste klant.
- **Niet "het is de wet" verkopen** voor VCA — dat is onjuist en risicovol. Wél: "onmisbaar voor opdrachten + de RI&E is de wet".
- **Aansprakelijkheid:** als het systeem iets mist en een bedrijf zakt voor de audit. Voorwaarden + disclaimers nodig.
- **Onderhoud van de wetsfeed:** wetswijzigingen bijhouden kost doorlopend werk (eigen redactie zoals Michel, of een licentie op een feed zoals Lexerta).
- **Concurrentie:** de markt is vol. Het gat zit in de *combinatie*, niet in één losse functie — daar moet de focus liggen.

Concurrenten om scherp te volgen: Cross Approach (functie-match), SafetyFirst (white-label + referenties), E-Lia (goedkoop, WhatsApp), RiePortal (white-label resale).

7. Voorgestelde volgende stappen

1. **Eric levert de bestanden** (na controle) via Google Drive → ik begin meteen met digitaliseren naar formulieren (de voorbereiding kan al starten met een paar voorbeeldbestanden).
2. Ik bouw een **klikbare demo** van VCA 1-ster: een bedrijf aanmaken, een paar formulieren, de PA-agenda met een WhatsApp-reminder. Klein, om het idee te laten zien.
3. Eric/Michel toetsen de inhoud op vakinhoudelijke juistheid.
4. Privacy- en prijsmodel vastleggen.
5. Eén echte testklant (een bedrijf dat Eric kent) → eerste audit-cyclus meelopen.

Stuur me de bestanden zodra ze er zijn — dan weet het systeem precies wat het moet doen, en hoeft het niet vanaf nul te beginnen.