

# TIJDSCHRIFT

zomermagazine voor het hoger onderwijs

- 25 jaar 2at: het grote interview met Bas
- VU, TU Delft en NWO bouwen aan hun digitale fundament
- Column: stop met hekken zetten, bestraat het olifantenpadje
- Dossier LLO: doe de zelfscan vóór de zomer



**EVEN AFSTAND NEMEN. DURF VAN WEL.**

# HET STUDIEJAAR ZIT EROP

De laatste tentamens zijn nagekeken, de roosters voor straks staan in de steigers. En dan komt er ruimte. Ruimte om even uit de waan van de dag te stappen en na te denken over morgen en overmorgen.

Naast die ruimte ontstaat er in de zomer ook vaak tijd. En precies voor die tijd hebben we dit gemaakt: een **Tijdschrift** vol verhalen uit het hoger onderwijs, klantcases waar we trots op zijn, een prikkelende column en een thema dat de komende jaren niet meer weggaat.

En dit jaar hebben we iets te vieren: op 1 april 2026 bestond 2at precies 25 jaar. We werken al een kwart eeuw uitsluitend voor de publieke sector, en al vanaf de start voor mbo-instellingen, hogescholen en universiteiten. Een mooi moment om terug te blikken, maar vooral om vooruit te kijken.

Lees wat je aanspreekt en bewaar de rest voor op het terras, in de tuin of op het balkon. Veel leesplezier en een fijne zomer.

Patricia, Johan, Eser en Joost

- In gesprek met Bas** **3**  
25 jaar 2at

---

- Vrije Universiteit Amsterdam & NWO** **5**  
Klantcases

---

- TU Delft & Hogeschool van Amsterdam** **7**  
Klantcases

---

- Stop met hekken zetten** **9**  
Column · Joost Bentvelsen

---

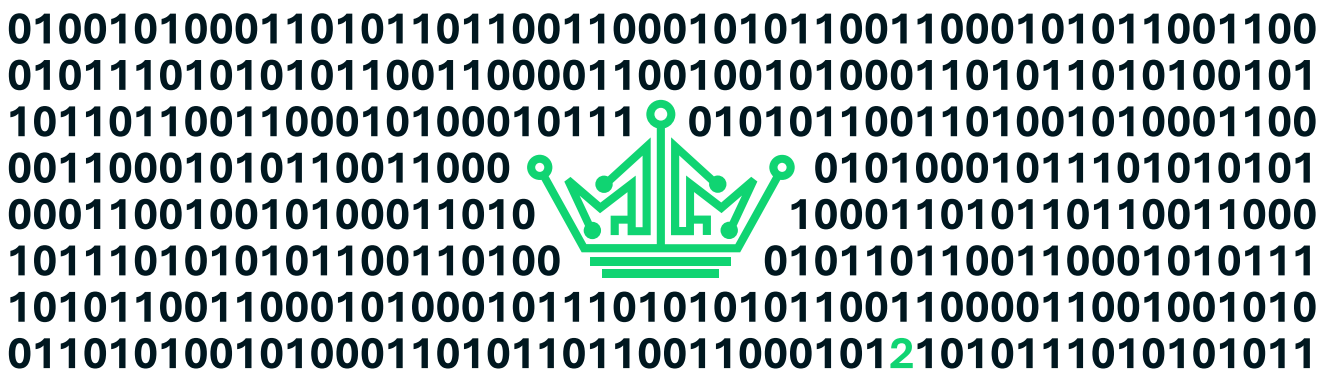
- De grote zomerschoonmaak** **11**  
Proces Centraal

---

- Dossier LLO** **12**  
Leven Lang Ontwikkelen

---

- Waar we elkaar treffen** **13**  
Agenda



## MET IT-OPLOSSINGEN WERKEN AAN EEN BETER FUNCTIONEREND NEDERLAND

Durf van wel.

# IN GESPREK MET OPRICHTER BAS

Op 1 april 2026 bestond 2at precies 25 jaar. Ter gelegenheid van dit jubileum spraken we met oprichter Bas van Atteveldt over de beginjaren, de betekenis van onze naam, en waarom klanten écht begrijpen nog altijd de kern is van wat we doen.



## HOE IS 2AT ONTSTAAN?

“Het bedrijf is eigenlijk een logisch voortvloeiend uit geld verdienen naast mijn studie. Op een gegeven moment werd het studeren náást mijn werk, in plaats van andersom. Toen dacht ik: ik moet die beurs maar opzeggen. In die zin is het gewoon een uit de hand gelopen hobby geweest.”

“IT zit wel in de familie. Mijn moeder was programmeur bij de NS in de tijd van ponskaarten, mijn vader had al heel vroeg computers thuis. Dan hebben we het over de tijd dat computers nog een kilobyte geheugen hadden. Ergens op de lagere school ben ik zelf begonnen met programmeren.”

## WAT BETEKENT DE NAAM 2AT?

“De naam ontstond pragmatisch: 2at.nl was nog vrij, mooi kort, en verwees naar mijn broer en mij, twee keer Atteveldt. Later ontdekten we dat ‘2at’ ook een Engelse betekenis heeft: *to a T*, afgeleid van *dotting the i’s and crossing the t’s*. De puntjes op de i zetten.”

“Dat is altijd een rode draad geweest. Je hebt niks aan software die bijna werkt. Een applicatie die 80% functioneert, wil niemand gebruiken. Voor een heel belangrijk deel komt de waarde van wat je maakt pas tot uiting in die laatste procent.”

---

**“JE HEBT NIKS AAN SOFTWARE DIE BIJNA WERKT. EEN APPLICATIE DIE 80% FUNCTIONEERT, WIL NIEMAND GEBRUIKEN.”**

---

## WAT HEB JE GELEERD IN DIE BEGINJAREN?

“Een van de belangrijkste lessen kwam van een vroege klant. Ik had een uitgebreid invoerformulier gemaakt, precies volgens zijn specificaties. Toen ik het liet zien, vertelde hij dat er helemaal niks van klopte. Hij snapte zelf ook wel dat hij het zo had opgeschreven, maar voor hem werd het pas voorstelbaar toen hij het echt voor zijn neus kreeg.”

“Dingen zichtbaar maken, tastbaar maken, dat is superbelangrijk. We hebben ons hele proces daarop aangepast: zo vroeg mogelijk de klant iets concreets laten zien. Dat heet tegenwoordig prototyping, maar het komt neer op: niet te lang in je eigen hoofd blijven zitten.”

## HOE ZIJN JULLIE IN DE PUBLIEKE SECTOR TERECHTGEKOMEN?

“Rond 2004 hebben we voor SURF de eerste grote samenwerkingsomgeving over universiteiten en hogescholen heen gemaakt. Dat was destijds de grootste SharePoint-implementatie van Nederland. Die samenwerking is lang een belangrijk visitekaartje geweest naar de onderwijsmarkt, en voor een groot deel de reden dat we nu actief zijn in de bredere publieke sector.”

## **JULLIE WERKEN NU ONDER ANDERE VOOR TENNET. WAT MAAKT ZO'N PROJECT BIJZONDER?**

“TenneT is nu echt beter in staat om hun onderhoudswerk uit te voeren. Dat betekent dat ze met minder mensen hetzelfde werk kunnen verzetten. In deze tijd is dat superbelangrijk, zij hebben een enorme opgave voor de energietransitie.”

“Als je ervoor kunt zorgen dat mensen productiever worden, minder tijd aan onzin hoeven te besteden, dan draagt dat direct bij aan die opgave. Noem het netcongestie, noem het vergroening, het slagen daarvan hangt voor een belangrijk deel af van het slagen van organisaties als TenneT.”

## **DE MISSIE VAN ZAT IS 'IT INZETTEN VOOR EEN BETER FUNCTIONEREND NEDERLAND'. JE VINDT DAAR BLIJKBAAR IETS VAN?**

“Zeker. Of het nou is omdat er in de kranten altijd berichtgeving staat over waar automatisering niet lukt, of je er zelf ook achter komt hoe moeilijk het soms is om voor organisaties echt wat te betekenen. Het algemene stuk is: je gunt iedereen een omgeving waar hij prettig kan werken. De techniek moet bevrijdend werken. Als je het niet simpel maakt, kunnen mensen er niks mee doen.”

“Veel IT-bedrijven zijn heel erg van de technology push: wat kan er allemaal met die technologie, dat gaan we onze klanten verkopen. Daar gaat ons bedrijf niet over. Het gaat erom dat we problemen voor de klant oplossen. En als je een probleem wilt oplossen, moet je ervoor zorgen dat je het juiste probleem oplost.”

“Ik gebruik graag de metafoor van een ladder. Je kunt je focussen op steeds beter klimmen, maar als die ladder tegen de verkeerde muur staat, kom je nog steeds niet waar je moet zijn.”

---

## **“JE KUNT STEEDS BETER KLIMMEN, MAAR ALS DIE LADDER TEGEN DE VERKEERDE MUUR STAAT, KOM JE NOG STEEDS NIET WAAR JE MOET ZIJN.”**

---

## **HOE KIJKEN JULLIE NAAR RECENTE ONTWIKKELINGEN ZOALS INFORMATIEBEVEILIGING?**

“Er is veel regeldruk op dat vlak, en ik snap waar die vandaan komt. Maar je moet oppassen dat je niet alles gaat dichtregelen. Dan krijg je een situatie van ‘operatie geslaagd, patiënt overleden’, je slaagt met vlag en wimpel voor je certificering, maar bent niet per se veiliger geworden.”

“Op het moment dat je een systeem hebt van checklistjes, dan gaan mensen niet meer nadenken. Dan gaan mensen gewoon doen. Maar het hele punt is juist: van informatiebeveiliging weten we dat de grote zwakke schakel de mens is, niet de computer.”

“Wij gaan niet uit van controleren, maar van vertrouwen. Geen blind vertrouwen, want dan word je gehackt. Maar: hoe bouw je vertrouwen op? Hoe zorg je dat mensen zich verantwoordelijk voelen? Want dát houdt ze scherp. Dat past ook bij onze slogan: Durf van wel.”

## **WAAR STAAT ZAT OVER VIJF JAAR?**

“We staan voor een uitdaging: hoe behoud je die klantgerichtheid en maak je tegelijkertijd een schaalstap? De klussen die we doen zijn fantastisch mooi, maar vragen veel van onze organisatie. Hoe zorg je dat je die ladder tegen de juiste muur blijft zetten, zonder dat het afhankelijk is van een paar individuen?”

“Maar dat is ondernemen, je leert door te doen. Als je me over een paar jaar weer spreekt, kan ik je waarschijnlijk vertellen waar ik vandaag naïef in was.”

## **TOT SLOT: WELK ADVIES ZOU JE MEEGEVEN AAN STARTENDE ONDERNEMERS?**

“Een advies dat ik ooit kreeg van een ervaren ondernemer: als je erover denkt om te ondernemen, dan vind je het prachtig wat je doet. Maar leg jezelf twee regels op. 's Morgens als je begint, is het eerste wat je doet: facturen uitsturen. Het tweede: offertes schrijven. En dán pas mag je aan je eigenlijke werk beginnen.”

“En misschien nog één tip: zorg dat je je btw apart houdt. Dat geldt is niet van jou.”

# ÉÉN FUNDAMENT VOOR DE HELE UNIVERSITEIT

**Charlotte Vroon is coördinator van het CRM-marketingteam. Kirsten Walraven is afdelingshoofd Ondersteuning bij Dienst Universitaire Relaties en Fondsenwerving (DURF). Samen begeleidden zij een traject dat verder ging dan een technische migratie: het bouwen van één fundament voor relatiebeheer over de hele universiteit.**



Inmiddels is het CRM live. In dit interview blikken Charlotte en Kirsten terug op de weg ernaartoe: van decentrale/versnipperde CRM-systemen naar één CRM-systeem voor de hele universiteit.

## DEZELFDE MENSEN, VERSCHILLENDE DATABASES, GEEN GEDEELD BEELD

De ambitie van de Vrije Universiteit Amsterdam is helder: duurzame relaties opbouwen met alumni, professionals, donateurs en externe partners. Daarna kan je deze relaties pas benutten voor maatschappelijke impact, fondsenwerving en Leven Lang Ontwikkelen. Maar de realiteit was versnipperd. Studentwerving zat in het ene systeem, Alumni en fondsenwerving in het andere, en VU voor Professionals werkte nog met Excel-lijsten. Drie werelden, dezelfde mensen, geen gedeeld beeld.

“Het was gewoon erg onhandig om in twee systemen toch vaak dezelfde mensen te benaderen, zonder van elkaar te weten wat je deed.”

Voor DURF, de dienst die zich bezighoudt met alumni-relaties, fondsenwerving en externe relaties, was dit bijzonder problematisch. Een alumna die ook professional is, een student die potentiële donor wordt, een externe relatie met contacten bij meerdere afdelingen: al die verbanden bleven onzichtbaar.

De versnippering had daarmee niet alleen een administratieve impact, maar raakte direct aan de kwaliteit van relatiebeheer. Dit brengt bovendien risico's met zich mee op het gebied van AVG-

compliance, doordat er informatie dubbel wordt bijgehouden en er losse bestanden met persoonsgegevens blijven bestaan. Zonder centraal klantbeeld is het lastiger om relaties zorgvuldig te benaderen, kansen voor samenwerking of fondsenwerving te herkennen en professionals of alumni op het juiste moment relevant te betrekken.

## ÉÉN FUNDAMENT VOOR DE HELE UNIVERSITEIT

De VU besloot de handen ineen te slaan. Niet om simpelweg systemen samen te voegen, maar om een gemeenschappelijk fundament te bouwen waarop alumni, fondsenwerving, marketing, events en VU voor Professionals stap voor stap kunnen aansluiten. Eenzelfde relatie, één beeld, één plek.

Zo ontstaat meer grip op data (huishouding), betere samenwerking tussen afdelingen en een schaalbare basis voor verdere groei binnen de universiteit.

De keuze viel op Microsoft Dynamics 365 CRM als platform. Dynamics was aanbesteed via SURF, waardoor de VU gebruik kon maken van een bestaande aanbestedingsroute: sneller starten, lagere drempel. Bovendien past het platform binnen de Microsoft-gerichte omgeving van de VU. De koppeling met Outlook is eenvoudig te leggen, en LinkedIn, voor de VU een belangrijk instrument, is als partner van Microsoft goed te integreren.

“We willen uiteindelijk zoveel mogelijk medewerkers mee gaan laten werken, en dan helpt het als het systeem herkenbaar is en aansluit op wat we al gebruiken.”

De keuze voor Dynamics was daarmee niet alleen een technische keuze, maar ook een organisatorische: een platform dat kan meegroeien met de manier waarop de VU relatiegericht wil werken.

## AANSLUITEN OP DE VU-OMGEVING EN EIGEN BEHEERORGANISATIE

Met het gekozen platform volgde de keuze voor een implementatiepartner. Uit een shortlist van drie partijen is er voor 2at gekozen. Twee overwegingen waren doorslaggevend, en beide raken aan hoe de VU zelf wil werken.

De eerste: voor de VU was belangrijk dat de implementatie kon worden ingericht op het Microsoft Dynamics-platform zelf, zonder verplichte aanvullende productlagen. Daarmee bleef het CRM-fundament passend bij de eigen VU-omgeving en beheerorganisatie.

“We hoefden niets te gebruiken wat 2at zelf als productlaag had ontwikkeld om te doen wat we wilden.”

De tweede: de VU heeft een eigen beheerorganisatie en wilde het beheer volledig in eigen hand houden. Dat vroeg om een partner die dat niet als obstakel zag, maar als uitgangspunt. Geen standaard ontzorgingsmodel, maar samenbouwen aan een platform dat de VU zelf kan beheren en verder kan doorontwikkelen.

“De implementatie moest meer een ‘leer mij het zelf te doen’-traject zijn. Onze mensen hebben echt meegewerkt; er zitten ook mensen in het team met eigen Dynamics-ervaring.”

## SAMEN TOT HET BESTE RESULTAAT KOMEN

Zoals bij elk implementatietraject van deze omvang waren er momenten waarop verwachtingen opnieuw moesten worden aangescherpt. De VU wilde meebouwen en zelf leren, met veel regie en inhoudelijke kennis in eigen huis. 2at dacht daarin actief mee en stemde de werkwijze daarop af.

Juist doordat beide partijen openbleven over wat nodig was, ontstond een samenwerkingsmodel dat goed aansloot bij de manier waarop de VU wilde werken: met eigen beheer, eigen verantwoordelijkheid en gerichte ondersteuning van 2at waar die waarde toevoegt. Die gezamenlijke

instelling, steeds samen op zoek naar de beste oplossing, bleek de belangrijkste succesfactor van het traject.

“Met 2at hebben we dat altijd weten op te lossen. Wat mij betreft was de keuze juist.”

## HET FUNDAMENT STAAT, DE AMBITIE REIKT VERDER

Het platform draait en vormt de basis voor verdere groei. Alle relaties worden inmiddels vanuit het nieuwe systeem beheerd. Er zijn koppelingen gelegd met andere systemen waaronder de marketingautomatiseringstool ten behoeve van marketingcampagnes. Voor DURF ontstaat een betere basis om relaties zorgvuldig en over afdelingsgrenzen heen te benaderen.

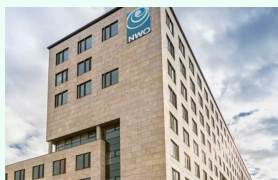
---

**“DAT IS PRECIJS WAT WE HADDEN GEHOOPT: DAT IEDEREEN UITEINDELIJK IN HET CRM RELATIES GAAT VASTLEGGEN, ZODAT WE EEN 360-GRADEN BEELD VAN ONZE RELATIES KUNNEN OPBOUWEN.”**

---

Tegelijkertijd bouwt de VU het CRM verder uit. Lifelong learning, maatschappelijke betrokkenheid en alumni die terugkomen als professional of donateur raken allemaal aan hetzelfde relatiebeeld. Nieuwe afdelingen en initiatieven kunnen daardoor stap voor stap aansluiten op een gedeelde basis voor relatiegericht werken.

*Charlotte Vroon en Kirsten Walraven, Vrije Universiteit Amsterdam.*



## KLANTCASE • NWO

NWO en 2at bouwen samen aan een nieuw digitaal fundament voor het financieringsproces van wetenschappelijk onderzoek in Nederland. Hun keuze voor 2at komt voort uit een gedeelde overtuiging: dat het anders en beter kan, en de durf om bestaande werkwijzen los te laten.

→ [Lees het hele verhaal op 2at.nl](https://2at.nl)

# VAN SCHOLIER TOT ALUMNUS, DE HELE ENGINEER-JOURNEY IN BEELD

Een gesprek met Joyce Zwetsloot, projectleider CRM bij TU Delft, over de start van een meerjarig traject waarin de universiteit haar versnipperde marketing- en LLO-landschap vervangt door één centraal CRM-platform. Van studiekeizer tot Lifelong Learner.



## KUN JE ONS MEENEMEN IN DE ACHTERGROND VAN DIT PROJECT?

“Eigenlijk speelt dit al een aantal jaar. Voor onze afdeling Communicatie werken we nu ruim 15 jaar met ons huidige CRM-systeem, destijds samen met Alumni Relations aangeschaft. Het idee was om dat systeem breed binnen TU Delft uit te rollen. Alumni Relations is voor hun specifieke toepassing na een aantal jaar overgestapt naar een andere oplossing. Inmiddels is de wens vanuit verschillende directies uitgesproken om een minder versnipperd applicatielandschap te hebben en meer samen te werken. Het silo-overstijgend werken sluit daarbij weer aan bij de digitale strategie van de TU Delft.”

“Toen ik twee jaar geleden in het project stapte, kwam ik er achter dat Learning for Life dezelfde voorbereidingen voor een aanbesteding aan het treffen was. We zijn snel om tafel gegaan. We spraken uit: als we starten vanuit Voorlichting en Leven Lang Ontwikkelen (LLO) hebben we een goede basis om de Engineer Journey op een goede manier in kaart te brengen.”

## WAAROM IS DIT NU ZO URGENT?

“Met de digitale strategie en de behoefte om meer samen te werken neemt de urgentie steeds verder toe. Daarnaast heeft TU Delft een groeistrategie en moeten er meer studenten komen. De demografische cijfers geven aan dat er komende jaren minder studenten komen. Dat betekent dat we veel meer die

omslag moeten maken: hoe spoor je de juiste mensen aan om voor een technisch opleiding of course te kiezen?”

“En dat lukt niet als alle informatie in losse systemen staat. Je hebt de data wel, maar je kunt het niet combineren. Een voorbeeld: als iemand zich aanmeldt voor een open dag met verschillende rondes, krijgt diegene voor elke ronde een aparte bevestigingsmail. Systeemtechnisch is dat niet top. En na zo’n open dag weten we eigenlijk verder weinig. Niet of die alle rondes heeft bijgewoond, niet welke andere activiteiten die heeft gevolgd, niet of die nog informatie heeft opgevraagd of via een ander kanaal contact heeft gehad. Dat is op dit moment allemaal niet inzichtelijk.”

## HOE ANDERS IS DE SITUATIE BIJ HET LEARNING FOR LIFE CENTRE DAN BIJ COMMUNICATIE?

“Learning for Life heeft op dit moment nog helemaal geen CRM. Iedere medewerker werkt vanuit een eigen Excel en moet constant met collega’s schakelen via mail of Teams om de juiste informatie bij de juiste learner te krijgen. Dat is een heel arbeidsintensief traject.”

```

01001010001101011011001100010
10001011101010101100110000110
01001010001101011011001100010
10001011101111 1100110000110
01001010 01100010
100010111 10000110
0100101000 1001100010
10001011101 0110000110
010 DE STUDENT 010
100 IS KING 110
0100101 1100010
1000101 0000110
01001010001101011011001100010
10001011101010101100110210110
01001010001101011011001100010

```

“Voor Learning for Life is het CRM eigenlijk het laatste stukje dat gedaan moet worden. De webshop en de website zijn al vernieuwd. Het CRM maakt het straks rond. Op marketinggebied zie ik weinig grote verschillen met de reguliere voorlichting. Ook bij Learning for Life zetten ze advertenties in, met conditionele content, verzendlijsten op basis van regio's en filteropties. Het verschil zit meer in dat zij veel meer processen integreren in het CRM, van cursusontwikkeling, accountmanagement tot de administratie van de cursus zelf: heeft iemand zich ingeschreven, betaald, heeft die de cursus afgerond, krijgt die een certificaat. Bij geaccrediteerd onderwijs koppelen we daarvoor met Osiris, bij niet-geaccrediteerd onderwijs is het CRM het hoofdsysteem.”

### HOE ZIJN JULLIE TOT DE KEUZE VOOR MICROSOFT DYNAMICS GEKOMEN?

“In het voortraject hebben we veel verschillende systemen overwogen. We zagen dat sommige alternatieven heel sterk waren in marketing en voorlichting, en andere juist heel sterk voor LLO. Maar we zijn één TU met verschillende directies, en juist omdat we veel meer samen willen gaan doen, moest het systeem voor beide goed werken. Dynamics kan dat, en is als platform bovendien breder inzetbaar voor de onderdelen die er in de jaren erna nog bij komen.”

“Dat gaf voor ons de doorslag. Wij wilden een fundament waarop we kunnen blijven bouwen voor alle directies en voor de lange termijn, in plaats van een verzameling puntoplossingen die elk hun eigen stukje afdekken.”

### WAT IS HET IDEEAALBEELD WAAR DIT PROJECT NAARTOE WERKT?

“Dat we de hele Engineer Journey in kaart hebben, van scholier tot aan alumnus. Dat we iemand alleen die informatie geven die diegene ook daadwerkelijk nodig heeft, op het moment dat het past in zijn of

haar leven. Met daarbij ook aanvullende diensten, zoals het Innovation and Impact Centre voor valorisatie en Science Centre voor workshops en andere activiteiten, zodat we kinderen al op jonge leeftijd enthousiast kunnen maken voor techniek.”

“Want als mensen geen natuurprofiel of techniekprofiel kiezen, dan zijn wij uiteindelijk weg. Daarom moeten we al eerder in de journey actief zijn. Daar valt of staat het mee.”

### WAT ZOU JE EEN COLLEGA MEEGEVEN DIE VOOR EEN VERGELIJKBARE KEUZE STAAT?

“Het belangrijkste advies: blijf met elkaar praten. Kijk en leer van elkaar. En zorg dat je je eigen processen, inclusief achtergronden, bijzonderheden en uitzonderingen, goed begrijpt.”

“Bij voorlichting durven we tegenwoordig ook te zeggen: het is mooi als iemand voor TU Delft kiest, en even mooi als Eindhoven beter bij iemand past, omdat de opleiding daar net een ander accent legt. Dat voelt voor ons niet als verlies. Dan werken we juist meer samen met die collega-instelling. Zorg dat je met elkaar die extra stap kunt zetten.”

### HOE ZOU JE 2AT BESCHRIJVEN AAN EEN COLLEGA?

“De partij die weet waar ze het over hebben. En die het organisatietype kent. Dat is een hele belangrijke. In onderwijsland heb je verschrikkelijk veel verschillende schijven waarmee je moet sparren, waar je iets van nodig hebt. Dat vraagt inzicht in een organisatie. Ik heb het idee dat ze dat heel goed doen. Of ze doen heel goed alsof.”

*Joyce Zwetsloot, productowner Beeld & Beleving, TU Delft. TU Delft koos 2at via een Europese aanbesteding; het traject loopt over een initiële periode van zes jaar, met optie tot tien.*



### OOK - 18 JAAR HOGESCHOOL VAN AMSTERDAM

Met de HvA werken we al achttien jaar samen, en die samenwerking is opnieuw verlengd. In diverse projecten verbeteren we onderwijsprocessen met Dynamics 365 en het Power Platform, een langlopend partnership dat groeit doordat je elkaar echt kent.

[→ Lees de case op 2at.nl](https://2at.nl)

# STOP MET HEKKEN ZETTEN. BESTRAAT HET OLIFANTENPAADJE



Iemand vertelde me laatst over een universiteitscampus waar ze iets slims hadden gedaan. De gebouwen stonden er al, maar er lag nog geen enkel pad. In plaats van die zelf uit te tekenen, lieten ze de studenten een jaar lang gewoon lopen waar ze wilden. Dwars over het gras. En precies daar, op die platgelopen routes, legden ze vervolgens de tegels. Geen enkel pad lag verkeerd.

In de meeste organisaties doen we het andersom. Wij leggen eerst de paden aan, zetten er hekken omheen, en zijn vervolgens verbaasd dat er dwars over het gras tóch weer nieuwe paadjes ontstaan. Dat noemen we schaduw-IT. En het lijkt niet uit te roeien. Pak je het links aan, dan komt het rechts weer op. Eerst was het Excel. Toen low-code. Nu AI.

## ELKE GOLF, HETZELFDE PATROON

Het begon met die ene spreadsheet. Persoonsgegevens in een tabblad op een privé-OneDrive. Eén foute formule die maandenlang meereist in beslissingen. Toen kwam low-code: apps gebouwd door die ene enthousiasteling, zonder documentatie of beheer, wél met een connector die ongezien data naar buiten trekt. En nu is het AI: een gevoelig dossier dat even in een publieke chatbot wordt geplakt voor een snelle samenvatting. Steeds hetzelfde patroon. Iemand wil zijn werk goed doen, vindt het officiële pad te traag, en loopt eromheen.

## DE REFLEX DIE HET ERGER MAAKT

Wat is de eerste reactie? Dichtzetten. Geen toegang tot Copilot, geen connectoren, zo min mogelijk mensen bij belangrijke informatie. Het voelt als grip, maar het levert het tegenovergestelde op. Want mensen kiezen de makkelijkste weg. Zet je de voordeur op slot, dan pakken ze de achterdeur. Het werk verdwijnt niet, het verdwijnt uit het zicht.

---

**“LOSLATEN IS DE  
CONTROLLERENDE BEWEGING.  
TEGEN-INTUÏTIEF, MAAR ZO  
WERKT HET.”**

---

## MAAK HET MAKKELIJK OM HET GOED TE DOEN

Dus draai het om. Geef mensen de tools waarmee ze snel én veilig aan de slag kunnen, waarin ze vrijheid en eigenaarschap voelen, terwijl de kaders van architectuur en governance gewoon geborgd zijn. Precies vanuit die invalshoek hebben wij Proces Centraal gebouwd, op het Power Platform. Het draait vanuit één centrale procescatalogus. Collega's uit de business digitaliseren daarin hun eigen processen, zonder te programmeren, maar altijd in het zicht van IT.

En die catalogus pakt precies de drie problemen aan waar het eerder misging. De persoonsgegevens uit die losse spreadsheet? Het datamodel legt centraal vast welke gegevens een proces gebruikt, en waarom: privacy en security by design. De low-code app die niemand meer begreep? De documentatie is de configuratie, altijd actueel. En het gevoelige dossier hoeft de deur niet meer uit, want Proces Centraal draait volledig binnen je eigen Microsoft-omgeving. Je data, governance en beveiliging blijven onder je eigen regie.

En dan komt het mooiste. Je ziet niet alleen welke processen er draaien, maar ook hoe ze in de praktijk écht verlopen. Net als op die campus kijk je waar de mensen werkelijk lopen, in plaats van waar je dacht dat ze zouden lopen. Daar leg je je tegels. Business en IT versterken elkaar.

## TE MOOI OM WAAR TE ZIJN?

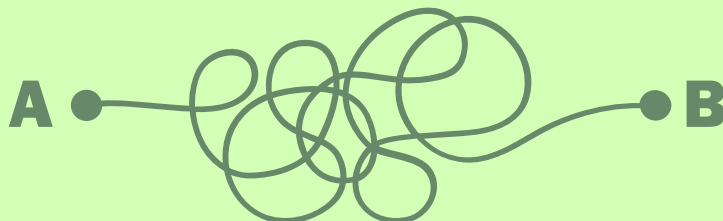
Toch niet. Bij Gemeente Hollands Kroon zijn inmiddels meer dan 140 verschillende processen en procesvarianten op deze manier zelf gedigitaliseerd. Met de mensen die dat werk elke dag doen, binnen de kaders van IT. Bestraat het olifantenpaadje, en je hoeft geen hekken meer te zetten.

Spannend? Dat snap ik. Hekken weghalen voelt nooit vanzelfsprekend. Maar het hoeft geen grote sprong te zijn. Werk je al met het Power Platform, dan maak je vandaag nog een vliegende start. Geen groot programma, gewoon een snelle en veilige eerste stap.

### Durf van wel.

*Joost Bentvelsen, Customer Success Manager & Solution Architect bij 2at*

# HET IS SIMPPEL



tot je het ingewikkeld maakt

# DE GROTE ZOMERSCHOONMAAK

## Outlook als workflow en Excel als database?

### De zomer is hét moment om schoon schip te maken.

Processen en werkafspraken veranderen continu: nieuwe regels, varianten en uitzonderingen volgen elkaar op. Het mooiste is als je ondersteunende systemen daar net zo makkelijk in meebewegen, zodat ze blijven aansluiten op hoe je écht werkt.

Daar hebben we Proces Centraal voor gebouwd. Het draait binnen het Microsoft Power Platform dat je waarschijnlijk al in huis hebt, en voegt daar een aantal handige zaken aan toe. Een kwestie van installeren, toegang regelen en gas geven. Je richt je processen en werkafspraken zelf in, zonder te programmeren, binnen de kaders van IT.



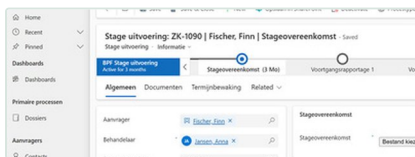
## “JE WERKWIJZE VERANDERT VANDAAG. HET SYSTEEM PAST ZICH METEEN AAN.”

### HOE DOE JE DAT? ZES HANDIGE ZAKEN

Naam	Procesgroep	Gemaakt op	Technische naam
Controlproces per bewijsstuk	Controlproces	2-10-2023 12:36	nZat_pse_controlprocesper
Diploma uitgere	Diploma	2-10-2023 12:36	nZat_pse_diplomauitgere
Diploma uitgere	Diploma	9-10-2023 12:43	nZat_pse_diplomauitgere
Donatie	Donaties & spo...	11-12-2023 13:...	nZat_pse_donatie
Aanvraag omgeving (stad)	Governance	2-10-2023 12:36	nZat_pse_aanvraagomgine
Aanvraag licenties	Governance	2-10-2023 12:36	nZat_pse_aanvraaglicentie
Sollicitatie Student Assistent	HR en inhuur e...	13-5-2024 11:43	nZat_pse_sollicitatiestudent

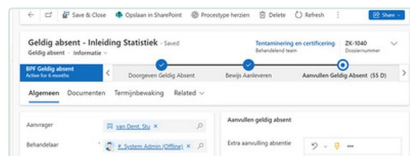
#### Procescatalogus

Al je processen overzichtelijk op één plek.



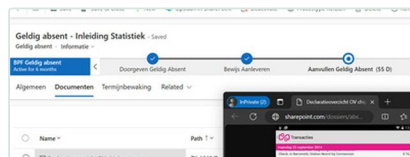
#### Werkvoorraad in beeld

Taken, termijnen en signaleringen voor behandelaars.



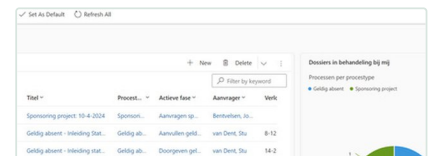
#### Configureren, niet programmeren

Stappen, formulieren, regels en rollen stel je zelf in.



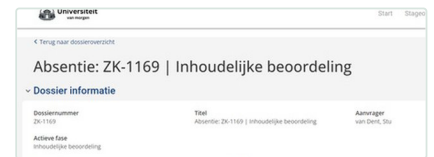
#### Samenwerken via portalen

Burgers en ketenpartners veilig laten meedoen.



#### Varianten & versiebeheer

Één basisproces, gecontroleerd in meerdere varianten.



#### In je eigen Microsoft-omgeving

Outlook, Teams en SharePoint, in je eigen tenant.

*Je bent in goed gezelschap. Bij tal van organisaties, binnen onderwijs en onderzoek én daarbuiten, draaien al uiteenlopende processen op Proces Centraal die voorheen geen goede digitale ondersteuning hadden.*

**Ga ermee aan de slag.** Wij laten het liever zien dan vertellen: binnen twee weken een werkend prototype van jouw eigen proces, met een vaste prijs. **Durf van wel.**



**Johan van Wijk**  
Manager Customer Success  
06 54 35 01 94  
johan@2at.nl

# LLO VRAAGT OM EEN ANDERE MANIER VAN WERKEN

Bij vrijwel alle hogescholen en universiteiten staat Leven Lang Ontwikkelen hoog op de agenda. En dan ontstaat als vanzelf de vraag: welke systemen gebruiken we om die nieuwe processen te ondersteunen?

Regulier onderwijs draait veelal om efficiency: grote aantallen, gestandaardiseerde processen, het SIS als leidend systeem, gericht op kostenbesparing. LLO draait om het tegenovergestelde: de deelnemer als klant, een persoonlijke benadering, flexibiliteit in aanbod en route, en omzetgroei vanuit een extra geldstroom. Twee strategieën die om fundamenteel andere procesondersteuning vragen.

In de praktijk knelt dat vaak: bestaande systemen sluiten hier onvoldoende op aan, waardoor instellingen terugvallen op Outlook en Excel. Zonde.

Het goede nieuws: het platform om het wél goed te doen heb je waarschijnlijk al in huis. Met het Microsoft Power Platform richt je stap voor stap je eigen LLO-processen in, zonder een nieuw systeem aan te schaffen.

**“KLEIN BEGINNEN, GROOT DENKEN: ÉÉN PLATFORM WAAROP JE JE LLO-PROCESSEN STAP VOOR STAP INRICHT.”**

## HIERMEE GA JE AAN DE SLAG

We maakten twee dingen die helpen om de eerste stap te zetten. De **whitepaper** ‘Leven Lang Ontwikkelen digitaliseren in het hoger onderwijs’ is voor iedereen die binnen een instelling met LLO bezig is, van beleid tot uitvoering. Je leest waarom reguliere systemen tekortschieten, hoe je het Power Platform inzet en hoe je het stap voor stap aanpakt, met praktijkvoorbeelden. De **Zelfscan** laat je in een paar minuten zien hoe ver jouw instelling is en wat de logische volgende stap is.



### Whitepaper · voor beleid én uitvoering

Hoe je LLO-processen snel en flexibel inricht met een platform dat je al in huis hebt, met praktijkvoorbeelden.

→ [TE VINDEN OP ZAT.NL/LLO](https://zat.nl/llo)

Wat van toepassing is: bij Nu wat u al aanbiedt, bij Straks wat u over 1 à 2 jaar	
<b>ijving (cursussen / trainingen)</b> Cursussen waar iedereen zich voor kan inschrijven, zonder selectie- of toelatingstoets.	<input checked="" type="checkbox"/> NU
<b>Maatwerk voor één opdrachtgever</b> Specifiek ontwikkeld en afgestemd op één bedrijf of organisatie.	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Regulier onderwijs (deelnemen aan reguliere modules)</b> Deelnemen aan reguliere modules van uw bekostigde onderwijs.	<input type="checkbox"/>
<b>Micro-credentials</b> Certificaat voor een kleinere onderwijsseenheid (3-30 EC), met geborgde kwaliteit op de arbeidsmarkt.	<input checked="" type="checkbox"/>
<b>Modulair onderwijs (bouwblokken)</b> Combineren van module, combinatie van modules die deelnemers zelf samenstellen.	<input type="checkbox"/>
<b>Contractonderwijs</b>	<input type="checkbox"/>

### De Zelfscan · in een paar minuten

Ontdek waar jouw instelling staat en wat de logische volgende stap is.

→ [TE VINDEN OP ZAT.NL/LLO-SCAN](https://zat.nl/llo-scan)

## AGENDA

# WAAR WE ELKAAR TREFFEN

We zijn graag in gesprek met onderwijsinstellingen. Juist in die interactie leren we van elkaar. Daarom kijken we terug én vooruit op de momenten waarop we elkaar treffen.



### 22 MEI - MICROSOFT DYNAMICS IN HET HO

Samen met 29 onderwijsinstellingen, van universiteiten en hogescholen tot mbo, waren we te gast bij Microsoft voor 'Future Ready met Dynamics 365 & Agents'. Een sterke mix van visie en praktijk: een keynote over AI in het onderwijs, sessies over het innoveren van de studentenreis met M365 Copilot en Customer Insights, en het verbeteren van studentinteracties met Dynamics 365 Contact Center. Windesheim gaf een kijkje in hoe zij zich future ready maken op CRM, en we sloten af met het automatiseren van processen via Copilot Studio en agents.

### 17 JUNI - GLUREN BIJ DE BUREN

Bij ons op kantoor in Leidsche Rijn kwamen de HvA, Hanzehogeschool Groningen en Breda University of Applied Sciences samen. Allemaal werken ze met Dynamics 365, maar elk voor een ander deel van de studentreis: de één voor studentwerving en open dagen, de ander voor stageprocessen en partnerbeheer, een derde voor alumni en LLO. Pragmatisch en low-level liet elke instelling zien hoe ze het platform inzetten. Afgesloten met een hapje eten om de hoek.

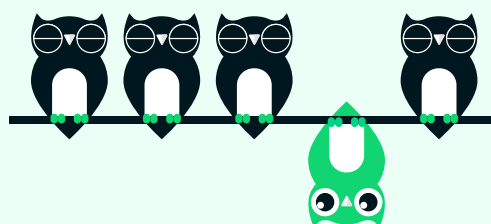
### 29 SEPTEMBER - WEBINAR LLO

Na de zomer verzorgen we een webinar over het digitaliseren van LLO-processen: waar begin je, wat zijn de opties, en hoe richt je het stap voor stap in? Zet dinsdag 29 september vast in je agenda, de aanmeldlink volgt.

### 10 & 11 NOVEMBER - SURF ONDERWIJSDAGEN

Op 10 en 11 november staan we op de SURF Onderwijsdagen in Amare, Den Haag. Dit tweedaagse congres brengt onderwijsprofessionals samen om kennis te delen en samen te werken aan het onderwijs van morgen; dit jaar draait het om de rol die je zélf speelt in die toekomst. Samen met TU Delft verzorgen we daar een sessie over bouwen aan één centraal CRM-fundament, vanuit Voorlichting en Leven Lang Ontwikkelen.

## VERDER KIJKEN DAN DE VRAAG



TOT SNEL

# EVEN BIJPRATEN DEZE ZOMER?

We horen graag wat er bij jullie speelt. Reageer gerust, of trek aan onze mouw op een van de events. We denken graag met je mee, koffie of niet.

[contact@2at.nl](mailto:contact@2at.nl)

# DURF VAN WEL.

