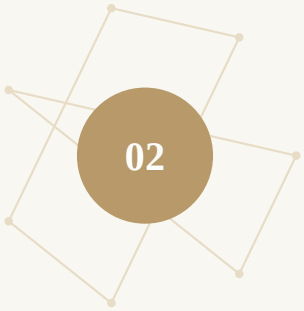
SCALION

SCALION INSIGHTS • RAPPORTAGE

Vertrouwen als verdienmodel *lessen uit Bosch CyberCompare*

Wat het onafhankelijke inkoopplatform van Bosch en McKinsey ons leert over kansen, risico's en marktpotentieel in een gefragmenteerde cybersecuritymarkt: een analyse van Scalion Insights.



Scalion Research & Advisory | Augustus 2026

Gebaseerd op: McKinsey & Company, ‘Keeping companies safer by matching them with the right cybersecurity providers’ (case study, McKinsey.com, 25 september 2024).

IN HET KORT

De belangrijkste cijfers uit de case

Bosch ontwikkelde samen met McKinsey CyberCompare: een onafhankelijk inkoopplatform dat bedrijven en publieke instellingen helpt de juiste cybersecurity-aanbieder te vinden, zonder verborgen verkoopbelangen. Onderstaande cijfers laten de omvang van het probleem én het resultaat van het platform zien.

$10,5 bln. Verwachte wereldwijde jaarlijkse schade door cyberaanvallen in 2025	**7.000+** Cybersecurity-aanbieders wereldwijd: een verlammend grote markt	**450+** Zakelijke klanten op het platform, verspreid over alle sectoren
1.000+ Beveiligingsoffertes beschikbaar voor prijs- en prestatiebenchmarking	**20%** Gemiddelde besparing op cybersecurity-uitgaven voor klanten	**< 2 mnd.** Tijd tussen lancering en de eerste omzet van het platform

Schaal van het cybersecurityprobleem en de gemeten resultaten van CyberCompare.

Bron: McKinsey & Company, zie bronvermelding

CONTEXT

Een markt die te complex is geworden om alleen te doorgronden

Cyberaanvallen zijn op weg om jaarlijks 10,5 biljoen dollar aan schade te veroorzaken. Bedrijven die zich willen wapenen, stuiten op een markt die eerder verlamt dan helpt: wereldwijd dingen meer dan 7.000 aanbieders naar hun aandacht, terwijl hun eigen beveiligingsomgeving vaak al uit meerdere leveranciers bestaat. Er zijn honderden systeemintegrators die oplossingen doorverkopen, maar onafhankelijk advies zonder verborgen belangen is zeldzaam.

> *Waarom zou elke organisatie bij nul beginnen met de inkoop van cybersecurity, in plaats van voort te bouwen op goede praktijken en te profiteren van platformeffecten?*
>
> **Jannis Stemmann, CEO van CyberCompare**

Bosch, de Duitse multinational in engineering en technologie, wilde bedrijven een nieuwe manier bieden om cybersecurity in te kopen, zonder de prikkel om dure oplossingen te verkopen. Het idee: een onafhankelijk, betrouwbaar B2B-platform, gebouwd op de ervaring van honderden bedrijven en publieke instellingen. Het platform was aanvankelijk gericht op een specifieke doelgroep: maakbedrijven in

Duitsland en Europa die steeds afhankelijker worden van verbonden machines.

Bron: McKinsey & Company, zie bronvermelding

AANPAK

Menselijke expertise, versterkt door AI

Samen met de Business Building-experts van McKinsey bouwde Bosch een unieke database. Het fundament van CyberCompare's kennisplatform en marktplaats werd gevormd door eigen data en een AI-gedreven matching-algoritme, gevoed door de ervaring van meer dan 450 zakelijke klanten: van luchthavens en energiebedrijven tot ziekenhuizen en gemeenten.

1. Anonieme aanvraag
Klant dient vertrouwelijk een cybersecurity-vraagstuk in.

2. AI-matching + expertise
Algoritme en adviseurs vergelijken tegen 1.000+ offertes.

3. Beste match + garantie
Klant kiest met prijsgarantie, zonder verborgen belangen.

Hoe een klantvraag via CyberCompare tot een onafhankelijke aanbieder-match leidt.

Het platform biedt drie producten en diensten: een diagnose van cyberrisico's, klantspecifieke marktstudies, en volledige RFI- en RFP-trajecten, inclusief opgestelde eisen om beveiligingsaanbiedingen technisch en commercieel te vergelijken. Aanbestedingen kunnen anoniem worden uitgevoerd, zodat klanten niet publiekelijk hoeven prijs te geven waar ze hulp bij nodig hebben.

CyberCompare heeft bewust geen doorverkoopcontracten met leveranciers, waardoor commissies of kickbacks zijn uitgesloten en het klantbelang voorop blijft staan. In de loop van de tijd is de propositie verschoven: van kleinere cybersecuritydiagnoses voor middelgrote bedrijven naar internationale implementatie voor publieke instellingen en beursgenoteerde ondernemingen.

Bron: McKinsey & Company, zie bronvermelding

KANSEN & RISICO'S

Wat dit voorbeeld aan mogelijkheden en aandachtspunten biedt

CyberCompare laat zien dat onafhankelijkheid zelf een verdienmodel kan zijn in een gefragmenteerde, technisch complexe markt. Onderstaande tabel geeft een snel overzicht; de toelichting volgt eronder.

KANSEN	RISICO'S
Onafhankelijk platform bouwt vertrouwen in een gefragmenteerde markt	Vertrouwen opbouwen kost tijd in een sector vol wantrouwen richting resellers

AI-gedreven matching versnelt complexe B2B-inkoopbeslissingen	Matching is zo goed als de onderliggende data: kwaliteit is alles
Anonimiteit beschermt gevoelige beveiligingsinformatie van klanten	Opschalen naar publieke sector vraagt zwaardere compliance-eisen
Platformeffect: elke klant verrijkt de database voor toekomstige matches	Prijsgarantie vereist continue, nauwkeurige marktmonitoring
Nieuw verdienmodel zonder resellersbelangen (geen kickbacks)	Internationale uitbreiding brengt regelgevings- en taalversnippering
Snelle route naar marktvalidatie en omzet	Puur algoritmisch matchen volstaat niet: menselijke expertise blijft nodig

Kansen en risico's van het onafhankelijke platformmodel naast elkaar.

KANSEN NADER TOEGELICHT

Kansen

- Onafhankelijkheid als vertrouwensanker: in een markt met 7.000+ aanbieders en veel verborgen belangen is een partij zonder doorverkoopcontracten een sterk onderscheidend punt, en dus een verdedigbare marktpositie.
- AI plus mensen, niet AI alleen: het matching-algoritme versnelt vergelijking, maar de uiteindelijke waarde zit in de combinatie met adviseurs die weten welke dreigingen er werkelijk toe doen.
- Platformeffect versterkt zichzelf: elke nieuwe klant en offerte maakt de benchmark rijker, waardoor toekomstige matches beter en sneller verlopen, een klassiek marktplaats-vliegwiel.
- Snel naar omzet: van idee tot eerste omzet in minder dan twee maanden wijst op een scherpe product-market fit die andere gefragmenteerde B2B-markten kan inspireren.

RISICO'S NADER TOEGELICHT

Risico's

- Databasekwaliteit is een kwetsbaarheid: de belofte van CyberCompare staat of valt met de diepte en actualiteit van de onderliggende 1.000+ offertes. Achterstallig onderhoud ondermijnt direct de waardepropositie.
- Compliance-lat stijgt met de klant: de stap van MKB-diagnostiek naar publieke instellingen en beursgenoteerde ondernemingen vraagt zwaardere governance, aanbestedingsregels en aansprakelijkheid.
- Prijsgarantie is een belofte die waargemaakt moet blijven worden: zodra de markt sneller beweegt dan het platform kan monitoren, staat de geloofwaardigheid van de garantie onder druk.
- Internationale opschaling voegt complexiteit toe: elk nieuw land brengt eigen regelgeving, inkoopcultuur en taal met zich mee. Een kopieer-plak-uitrol werkt zelden.

Bron: McKinsey & Company, zie bronvermelding

BUSINESS CASE

Financiële mogelijkheden: wat zit erachter?

McKinsey en Bosch delen operationele resultaten (klantenaantal, besparingspercentage, snelheid naar omzet), geen volledige financiële jaarcijfers. Toch is op basis van de gedeelde cijfers een aantal financiële mechanismen te herleiden die relevant zijn voor elke organisatie die een vergelijkbaar platform overweegt of als klant met CyberCompare-achtige diensten rekent:

- Directe besparing is aantoonbaar: een gemiddelde besparing van 20 procent op cybersecurity-uitgaven is voor grote klanten met substantiële budgetten een directe en meetbare business case om aan te sluiten.
- Marginale kosten per match dalen: naarmate de database van offertes en klantervaringen groeit, wordt elke volgende match goedkoper te leveren. Dat is een klassiek marktplaats-schaalvoordeel.
- Snelle terugverdientijd voor het platform zelf: omzet binnen twee maanden na de proof-of-concept wijst op beperkte cash-burn voordat het model zichzelf bedruipt.
- Nieuwe inkomstenstroom voor de moederorganisatie: voor Bosch is CyberCompare een diversificatie buiten de kernactiviteiten, met interne waarde omdat ook Bosch-onderdelen zelf de dienst kunnen gebruiken.
- Groeiende markt onder druk: bij een verwachte wereldwijde schade van 10,5 biljoen dollar per jaar groeit de bereidheid van bedrijven om te betalen voor betere, onafhankelijke inkoop. Dat is een gunstige onderstroom voor het verdienmodel.

Voor organisaties die zelf een vergelijkbaar platform overwegen: bouw de business case op basis van het aantal transacties dat nodig is om de matchingkosten te dekken, en behandel de bovenstaande mechanismen als richtinggevend, niet als een gegarandeerd rendement.

MARKTONTWIKKELING

Waar staat de markt, en waar gaat dit heen?

De aanpak van Bosch CyberCompare past in een bredere beweging in complexe, gefragmenteerde B2B-markten:

- Onafhankelijke vergelijkingsplatforms winnen terrein in markten die te complex zijn geworden voor individuele inkopers, vergelijkbaar met wat vergelijkingssites eerder deden in verzekeringen en energie.
- Operationele technologie vergroot het aanvalsoppervlak: de toenemende verwevenheid van verbonden machines in productiebedrijven vergroot de vraag naar specialistisch, onafhankelijk advies.
- Hybride marktplaats-plus-advies-modellen winnen aan relevantie in complexe inkoop: niet puur software, niet puur consultancy, maar een combinatie van beide.
- Verwacht meer soortgelijke platforms in andere technisch complexe, gefragmenteerde B2B-markten, zoals clouddiensten, ESG-software of industriële IoT.

Bron: McKinsey & Company, zie bronvermelding

CONCLUSIE

Wat betekent dit voor jouw organisatie?

CyberCompare laat zien dat onafhankelijkheid, aantoonbaar geen verborgen belangen en ondersteund door data en AI-matching, zelf een verdedigbare marktpositie kan zijn in een markt waar kopers overweldigd worden door keuze. Het platform bereikte binnen twee maanden omzet en groeide naar meer dan 450 klanten, van MKB tot publieke instellingen en beursgenoteerde ondernemingen.

Voor organisaties in vergelijkbaar gefragmenteerde, technisch complexe markten biedt dit een blauwdruk: verzamel eigen data, koppel die aan AI-matching zonder de menselijke expertise te verliezen, en maak onafhankelijkheid zelf tot het product.

> Herken je deze dynamiek in jouw markt: veel aanbieders, weinig onafhankelijk advies? Scalion denkt graag mee over hoe onafhankelijkheid ook in jouw sector een verdienmodel kan worden. www.scalion.nl.

Bronvermelding: deze rapportage is een analyse en samenvatting door Scalion, gebaseerd op McKinsey & Company, case study ‘Keeping companies safer by matching them with the right cybersecurity providers’, gepubliceerd op mckinsey.com (25 september 2024). Cijfers en citaten in dit document zijn ontleend aan die publicatie; interpretaties, risico-inschattingen en de sectie over financiële mogelijkheden zijn duiding van Scalion en dienen niet te worden gelezen als door McKinsey of Bosch bevestigde prognoses.