

Bovemij en BOVAG gaan digitaliseringsstrategie op eigen kracht realiseren

28 september 2021

Een jaar geleden meldden we in een persbericht dat Bovemij en BOVAG wilden verkennen of op termijn één of meerdere strategische (investerings)partners voor Bovemij te vinden zouden zijn, die zouden kunnen bijdragen aan de uitvoering van de strategie van Bovemij.

Marktverkenning

Deze marktverkenning is de afgelopen maanden uitgevoerd. Het marktverkenningstraject heeft tot het inzicht geleid dat de digitaliseringsstrategie op eigen (financiële) kracht, weliswaar met ondersteuning van externe expertise, gerealiseerd kan worden. Dat heeft geleid tot het besluit dat er op dit moment niet verder wordt gezocht naar passende investeringspartners.

Certificaathouders

Het marktverkenningstraject is tevens gebruikt om naar mogelijkheden te kijken om de verhandelbaarheid van certificaten te vergroten. In de komende maanden doen BOVAG, STAK en Bovemij onderzoek naar de mogelijkheden om te komen tot betere verhandelbaarheid van Bovemij-certificaten, waarbij (in)koop van certificaten één van de mogelijke scenario's kan zijn.

Digitaliseringsstrategie

Het is de missie van Bovemij om mobiliteitsbedrijven te helpen succesvol te ondernemen. Dit doet Bovemij in de vorm van verzekeringen, financieringen, garanties, data en software. Maar dat doet Bovemij ook door bedrijven – offline en online – te ondersteunen om onderscheidend in te spelen op marktontwikkelingen en klantbehoeften. Bijvoorbeeld met behulp van het consumentenplatform viaBOVAG.nl, het betrouwbare loket voor alle wensen op het gebied van individuele mobiliteit. En later dit jaar ook met het zakelijke platform viaBovemij.nl, waar BOVAG-leden worden geholpen bij hun bedrijfsvoering.