



structuur om nieuwe verdienmodellen op te tuigen.”

#### **4** Om wat voor verdienmodellen gaat het dan?

“In Los Angeles is ons bijvoorbeeld gevraagd om onze lichtinfrastructuur in te zetten voor geluidsmetingen. Een ander voorbeeld is informatie over vervuiling. Een sensor in een lantaarnpaal stuurt informatie hierover terug naar het systeem. Een derde partij zou dan op basis daarvan een mobiele app kunnen maken en met een abonnementsmodel of met advertenties geld verdienen en ons vervolgens betalen voor de data. Dit is waar onze sector naartoe beweegt.”

#### **5** Welk deel van de omzet komt hier nu al vandaan?

“Dat is nog minimaal, maar als ik kijk naar de voortgang, dan zou ik zeggen dat de overgang van conventionele lampen naar led voor 70 procent is afgerond. De stap naar systemen is misschien voor 10 of 20 procent onderweg en de stap naar diensten begint nu. Het is nog een heel klein deel van wat we doen, maar wel een deel met een heel groot potentieel.”

#### **6** In feite zijn de lichtactiviteiten van Philips in twee stukken verkocht. Lumileds ging naar een investeringsfonds, Philips Lighting naar de beurs. Was het niet logischer geweest die twee bij elkaar te houden?

“Nee, want deze twee bedrijven hebben een heel verschillend dna. Wij richten ons op het definitieve product. Daarbij gebruiken we wel een heleboel elektrische componenten, maar we produceren die componenten niet. Zij richten zich juist op de productie van elektrische componenten en verkopen die aan een beperkt aantal klanten. Het betekent dat ze grote investeringen moeten doen in de juiste productiemiddelen, terwijl wij moeten investeren in relaties met klanten die in heel veel verschillende markten zitten. De twee activiteiten hebben daarnaast ook een verschil

