

TOPIC TALKS

LAADINFRA IS DE
BACKBONE VAN DE
ZERO-EMISSIONEZONES

● P02

HET ENTHOUSIASTE
VERHAAL OVER DE GROENE
BUSINESSTRANSFORMATIE

● P38

INNOVATIEF NEDERLAND

BEHOEDZAAM NAVIGEREN LANGS DE VELE 'WICKED PROBLEMS' OP DE BOARDROOMAGENDA

Dit magazine wordt gepubliceerd door Topic Media en valt buiten de verantwoordelijkheid van de redactie van EW



INNOVATIEVE LAADOPLLOSSINGEN: ORANGE CHARGING MAAKT HET MAKKELIJK

Investeren in laadinfrastructuur voor elektrische vervoermiddelen? 'Er komt als ondernemer veel op je af en je kunt niet alles overzien.' Orange Charging biedt laadoplossingen voor verschillende sectoren. Van inventarisatie tot installatie en beheer.

Bouwen aan een groene toekomst: het verloopt stap voor stap. Belangrijke volgende fase: de invoering van zero-missiezones. Ruim dertig gemeenten zijn bezig met de voorbereiding

van gebieden waar alleen zakelijke bestel- en vrachtauto's worden toegelaten die geen schadelijke stoffen uitstoten. Vanaf 1 januari 2025 gaat bij zeventien gemeenten de zero-emissiezone in, de overige gemeenten volgen later. Er zijn uitzonderingen, er komen vrijstellingen, maar voor veel ondernemers is het een datum die zich niet laat negeren. En een datum die steeds dichterbij komt. Uitstootvrij betekent: elektrisch rijden. En dus ook een overstap naar een laadinfrastructuur voor de elektrische transportmiddelen. 'Er komt als ondernemer veel op je af,' zegt Jasper Boogert, algemeen directeur bij Orange Charging. 'Het valt niet mee om dat meteen te overzien. Er is veel om rekening mee te houden, maar dan moet je wel weten waarméé je rekening moet houden, over welke zaken je moet nadenken.'

Zeker als het gaat om een vloot van busjes of elektrische trucks, zegt Boogert, zijn er zaken die je niet mag onderschatten: 'Denk aan het gebrek aan netcapaciteit, dat is echt een probleem. Sommige klanten denken dat ze ruim voldoende capaciteit hebben, omdat ze bijvoorbeeld een groot transformatorhuis op hun terrein hebben staan. Maar dan blijkt dat het gecontracteerd vermogen dat ze hebben bij de netbeheerder te laag is. In dat geval zijn innovatieve oplossingen nodig. Zoals bijvoorbeeld een batterij of een slim load balancing systeem om de beschikbare netcapaciteit optimaal in te zetten. Je wilt niet investeren in een laadsysteem waaraan niet genoeg voertuigen gelijktijdig geladen kunnen worden. Of dat over twee jaar eigenlijk niet meer voldoet.'

**'DE FOCUS LIGT OP STERKE,
INNOVATIEVE MERKEN VAN
HOGE KWALITEIT DIE WE ALTIJD
UIT VOORRAAD KUNNEN
LEVEREN. WE KUNNEN
DAARDOOR SNEL SCHAKELN'**



‘OP BRUSSELS AIRPORT ZIJN WE IN 2023 GESTART MET DE PLAATSIING VAN MEER DAN 1.400 LAADPUNTEN’

wordt ontzorgd: ‘Denk aan ziekenhuizen of bijvoorbeeld vakantieparken. Zij stellen hun parkeerplekken ter beschikking en wij dragen alle investeringen en zorgen dat de laadpaal 24/7 werkt.

Anderzijds is Orange Charging een groot aantal bedrijven van dienst als verkoper van zakelijke laadoplossingen. Boogert: ‘Op Brussels Airport zijn we in 2023 gestart met de plaatsing van meer dan 1.400 laadpunten en in Nederland hebben we onlangs een leveringsovereenkomst voor meer dan 1.000 laadpunten gesloten met de Nationale politie. We zijn een onafhankelijke aanbieder en hebben ervoor gekozen om uitsluitend laders van de merken Ecotap, Autel en Kempower aan te bieden. Met deze sterke en innovatieve merken kunnen we onze klanten perfect bedienen. We leveren alles uit voorraad dus kunnen snel schakelen, iets wat sowieso in het dna van het bedrijf zit. Orange Charging is van oorsprong een familiebedrijf, met meer dan honderd jaar ervaring. Korte lijntjes dus en een grote slagkracht, met voor elke laadvraag een goede, innovatieve oplossing.’

Alles op voorraad

Een mijlpaal noemt Boogert de recente levering van het eerste AUTEL HiPower-laadsysteem

van de Benelux. Boogert: ‘Dat hebben we geïnstalleerd bij AH Vrij in Wieringen, een groen-, grond- en infrarubedrijf. Zij zijn met elektrische vrachtwagens gaan rijden en hebben ook elektrisch bouwmateneel.’ Het innovatieve laadsysteem levert een maximaal vermogen van maar liefst 640 kW, te verdelen over verschillende laadpunten. Het laadsysteem zorgt ervoor dat nieuwe elektrische vrachtwagens en toekomstige e-voertuigen snel en efficiënt op kunnen laden. ‘Het is een high tech-systeem,’ zegt Boogert, ‘vol innovatieve technieken. Hoe de verschillende voertuigen met elkaar communiceren en hoe het beschikbare vermogen zo efficiënt mogelijk wordt verdeeld. Voor de klant was óók de snelheid van leveren en installeren een motivatie om met Orange Charging in zee te gaan. Nogmaals, nagenoeg alles is op voorraad, we kunnen daardoor echt snel schakelen.’

Smooth operator

Orange Charging is dé leverancier van innovatieve laadoplossingen. ‘Noem ons een smooth operator,’ zegt Boogert. ‘We zijn gestart met de uitrol van een netwerk van AC-snelladers. We hebben onze processen de afgelopen jaren goed af kunnen stemmen op de wensen van onze klanten en installatieteams. We vertalen een ingewikkeld proces naar een soepele samenwerking, of je nou één laadpaal bij je bedrijf wilt of een heel netwerk aan laadoplossingen zoekt. We hebben een laadoplossing en technische kennis voor elke behoefte. En als laadvoorzieningen noodzakelijk zijn in combinatie met bijvoorbeeld energie-opslag, werken we samen met onze partners.’ Enerzijds, zegt Boogert, biedt Orange Charging een totaaloplossing waarin de klant volledig

ORANGE
CHARGING



Orange Charging is dé partner voor laadoplossingen in diverse sectoren. Van zakelijke laadpalen tot grote laadpleinen en snellaadlocaties. Van inventarisatie tot installatie en beheer. Onze klanten kunnen op ons rekenen! Meer weten? Neem contact met ons op!

SAMEN ELEKTRISCH OP WEG DANKZIJ DUURZAME PA



Ondanks subsidieregelingen die wegvallen, ziet Eneco eMobility een groeiende vraag bij bedrijven naar de elektrificering van hun wagenpark. Ook voor consumenten komt de aanschaf van een elektrische auto steeds dichterbij. Eneco eMobility helpt met de laadoplossing, zelfs als netcongestie in de weg lijkt te zitten.

**'IK OVERTUIG MENSEN
LIEVER DOOR HET ZO
MAKKELIJK EN
AANTREKKELIJK
MOGELIJK TE MAKEN'**

Eneco eMobility CEO Leonie Baneke heeft geen twijfel dat binnen korte tijd meer elektrische auto's dan brandstofauto's worden verkocht. 'Nu al zijn meer dan 30% van alle nieuwe verkochte personenauto's elektrisch, en we verwachten dat dit naar 100% doorstijgt richting 2030.' Er zijn op dit moment EV's verkrijgbaar vanaf 24.000 euro en binnenkort komen de eerste EV's uit de lease op de occasionmarkt. 'Het

is nog even spannend wat er met het nieuwe kabinet gaat gebeuren qua fiscale maatregelen en subsidies. Maar als je daar doorheen kijkt, dan is de trend harstikke positief.' Bij ondernemers is de elektrificatie van het wagenpark deels gedreven door regelgeving, zoals voor vastgoedeigenaren die hun panden 'Paris proof' willen krijgen. En veel ondernemers krijgen vanaf 1 januari 2025 te maken met zero-emissiezones voor bedrijfswagens. 'Een bedrijf waar de bestelbusjes de hele dag worden gebruikt, wil zeker weten dat deze kunnen laden. We willen daar een goede en betrouwbare partner in zijn, dus we kijken scherper naar de specifieke behoeftes van deze groep. Veel van onze klanten lopen tegen netcongestie op, zeker als ze gebruik willen maken van onze snellaadoplossingen.

Energierijke omgeving

Baneke heeft een achtergrond in corporate finance. 'Ik ben begonnen als M&A-adviseur. Op een gegeven moment kwam ik tot de conclusie dat ik het snijvlak van strategie, mensen en analytisch denken leuk vond, maar toch meer impact wilde maken. Als adviseur ben je toch vooral voor een klant aan het werk.' Ze werd door Eneco benaderd om Eneco Ventures op te zetten, een nieuwe venture capital tak voor deelnemingen in startups en scale-ups. 'Daarin kwam voor mij persoonlijk heel veel samen. Enerzijds het werken voor een bedrijf met een intrinsieke missie voor duurzaamheid. Zeker als je kinderen krijgt, kijk je graag verder dan je eigen horizon. Anderzijds het investeren in jonge, hard groeiende bedrijven waarmee je echt impact kunt maken. Daar krijg je te maken met ondernemers die vol overtuiging nieuwe ontwikkelingen op de markt brengen, waarbij ze er met bewonderingswaardige wijze vol voor gaan. Dat enthousiasme heeft me wel een beetje besmet met het scale-up virus. Het is letterlijk een energierijke omgeving met heel veel puzzels om op te lossen. Vanuit die rol is het gaan kriebelen om zelf aan het roer te staan.' Toen ze werd benaderd om Eneco eMobility te gaan leiden, hoefde ze dan ook niet lang na te denken. 'Ik dacht: dit is de mooiste baan van Eneco. Ik

RTNERSHIPS

had niet verwacht dat die ooit vrij zou komen. Ik wist gewoon: ik ga dit ontzettend gaaf vinden.'

Grip op het laadgebruik

Eneco eMobility kijkt altijd eerst wat er wél kan, vertelt Baneke. 'We zijn handig geworden om te kijken of we beperkingen in aansluit capaciteit deels kunnen oplossen met load balancing. Daarvoor biedt Eneco de managed charging hub aan. Daarmee kan het laadvermogen tijdelijk worden verlaagd, als de stroom nodig is voor kantoor of de productie. Op sommige locaties kun je snelladers neerzetten en op andere plekken zit er weer een flinke wachttijd op. Dan kijken we wat toch mogelijk is met 50 kWh-laders, want uit klantgedrag blijkt dat toch veel consumenten 50kW laden snel genoeg vinden. Dit is al een stuk sneller dan de 11 kW thuis. Daarnaast helpen we de klant met inzicht en grip op het laden. Steeds meer bedrijven hebben hele vloten die elektrisch rijden. Dan kijken we gezamenlijk goed naar wie wanneer moet laden en hoeveel laadcapaciteit heb je écht nodig.' Daarvoor zet Eneco eMobility de charge manager in, waarmee een ondernemer real-time de laadactiviteiten op de locatie kan inzien. 'En we geven grip op het laadgebruik door onze selfservice tooling, voor het starten en stoppen van laadsessies. In de toekomst kun je daarmee laadsessies van belangrijke voertuigen prioriteren, zoals een bestelbus die snel weer door moet.'

Goedkope laden met slim laden

Baneke en haar team zien het belang van betrouwbare laadinfra steeds groter worden: zeker voor Light Commercial Vehicles (LCVs) waar voor bedrijven de kern bedrijfsprocessen van afhankelijk zijn. 'Daar hebben we een nieuwe servicepartner voor geselecteerd en nieuwe servicepakketten samengesteld. Zodat we proactieve monitoring bieden en we kunnen garanderen dat we, mocht er een storing optreden, deze in heel korte tijd kunnen oplossen.' Een van de voordelen van een onderdeel van Eneco zijn, is dat eMobility gebruik kan maken van alle kennis van het bredere



energielandschap, aldus Baneke. 'Dat doen we ook graag. Zo werken we bijvoorbeeld nauw samen met de Eneco Energy Trade afdeling, waardoor we vooroplopen in het slim sturen bij het opladen van je auto, zowel duurzamer als goedkoper. Bijvoorbeeld voor de mensen die 's nachts laden. Je hoeft niet de hele nacht te laden om te zorgen dat de batterij vol is, dus je kunt laden op de goedkope momenten. Of voor klanten met zonnepanelen, die kunnen laden wanneer de zon schijnt. Dat is 'the cherry on the cake' als je al elektrisch rijdt.'

Leuke tak van sport

'Hoe langer ik met duurzaamheid bezig ben, hoe meer ik de overtuiging heb dat je het mensen niet kunt opleggen. Dat zie je ook. Zodra er wordt gewerkt met 'je moet' en 'je mag dit niet', zie je weerstand ontstaan. Het is niet voor iedereen even makkelijk om in de transitie mee te gaan. Ik overtuig mensen liever door het zo makkelijk en aantrekkelijk mogelijk te maken. Dat doe je door oplossingen te bieden en ervoor te zorgen dat elektrisch vervoer betaalbaar wordt, waardoor mensen en bedrijven uit eigen beweging de stap zetten. 'De eMobility is zo'n leuke tak van sport omdat het daar gewoon kan. De techniek is er. De businesscase is er, ook al is er nog een verschil tussen de korte en lange termijn. Als je naar de 'total costs of ownership' kijkt, wordt elektrisch rijden steeds aantrekkelijker. Dat geeft mij een enorme stimulans om te laten zien dat het makkelijk en ook heel logisch is om de stap te zetten. Dus laten we kijken of we zoveel mogelijk mensen kunnen overtuigen om de transitie uit eigen beweging te maken, in plaats van dwang.'

'WE HEBBEN GRIP OP HET LAADGEBRUIK DOOR ONZE SELF-SERVICE TOOLING, VOOR HET STARTEN EN STOPPEN VAN LAADSESSIES'

PARTNER IN DE ENERGIETRANSITIE

Als Eneco-groep geloven we erin dat we samen met de klant de energietransitie kunnen realiseren, door zowel waarde met hen te creëren, en hun CO2 uitstoot te reduceren. Eneco eMobility is hier een grote pilaar in, omdat er op korte termijn concrete CO2 reductie resultaten te behalen zijn door de vloot te elektrificeren. Wij hebben al meer dan 50.000 klanten geholpen de transitie naar EV te maken. Samen met de Eneco-groep vormen wij partnerships met bedrijven om te helpen deze transitie te maken. Doordat we een brede energiemaatschappij zijn, brengen we kennis op alle facetten van de energiemarkt, of het nou gaat over zonne- en wind productie, flexcontracten, batterijen, of de aanleg en het beheer van laadpalen door Eneco eMobility.



Op zoek naar een doeltreffende laadoplossing? Scan de QR-code voor een afspraak.

VOORWOORD

Onderneemzekerheid

Het woord onderneemzekerheid bestaat nog niet, maar een rode draad in de verhalen in deze special is de behoefte aan heldere afspraken en doelen. Onderneemzekerheid is de bestaanszekerheid van bedrijven. Niets is zo vervelend als de spelregels onderweg veranderen en worden teruggedraaid. Daarmee zet je de ondernemer die wél investeert en innoveert op achterstand ten opzichte van de eigenlijke achterblijvers, aldus Elisabeth Post van Transport en Logistiek Nederland. De veranderingen gaan momenteel zo snel, dat je in verschillende scenario's moet vooruitdenken. En rekening moet houden met het onverwachte. De ondernemers die in Innovatief Nederland aan het woord komen, laten zich niet ontmoedigen door netcongestieproblemen of cyberrisico's. Ze gaan zelf op zoek naar oplossingen die energiezekerheid garanderen of partners die hun data, kennis en processen optimaal beschermen. Zodat ze zich kunnen concentreren op datgene waarin ze excelleren.

Duurzame gedragsverandering ontstaat meestal vanuit twee componenten, zowel dwang als een innerlijke drive. Een mooi voorbeeld is de manier waarop onze kijk op roken de afgelopen 20 jaar is veranderd. In eerste instantie was er verzet tegen het rookverbod in de horeca. Het werd gezien als een inbreuk op de individuele vrijheid. Met zero-emissiezones tekent zich eenzelfde trend af. Nu het bijna een feit is, is iedereen maar wat blij met de schone lucht en stilte in de binnenstad. Het is een voorbeeld hoe de route uiteindelijk altijd vooruit is.



Lees de verhalen ook op onze website.
Scan de QR-code



Tijd voor een gezamenlijke Europese
industriepolitiek



Elisabeth Post, TLN:
'Overheid verandert
halverwege de spelregels'



56
Duurzame inzetbaarheid doe je samen

ENERGIETRANSITIE

- 08 Duurzame, congestievrije energieopwek en -opslag voor gebouwen
- 14 Energiezekerheid is steeds belangrijker aandachtspunt bedrijven

ONDERNEMEN

- 30 Beleggen op private markten komt meer binnen het bereik
- 38 Mensen maken het verschil in de groene transitie

BOUW

- 32 De toekomst is aan transmissieloos bouwen
- 37 Specialist in duurzaam zero-emissietransport

MOBILITEIT

- 41 Snellaadnetwerk voor emissievrije stadslogistiek
- 44 Bewust onderweg met MONO-zakelijk

LIFE LONG LEARNING

- 51 CFO wordt Chief Value Officer
- 54 Een mooiere wereld door sterk leiderschap

Topic Talks. Herengracht 440, 1017 BZ Amsterdam, www.topicmedia.nl, Tel. 020-241 9702 | Mediaconsultants: Mees van der Weij, Jeffrey Vermeulen, Redactie: Hans Pieters, Jacques Koch, Forettekst.nl | Druk: Roularta | Artdirectie & Vormgeving: Lilian Dapaah, rolianreclame@ziggo.nl



TRENDS EN ONTWIKKELINGEN OMTRENT
INNOVATIES IN NEDERLAND.



Luister ons radioprogramma Topic Talks maandelijks op
New Business radio scan de QR-code om de uitzendingen terug te luisteren.



MEEPROFITEREN VAN DE KANSSEN OP MARKTEN MET VEEL GROEIPOTENTIEEL



Topfund is een nichespeler en specialist in alternatieve investeringen. 'Wij hebben specifieke kennis van markten die lastig toegankelijk zijn voor beleggers, te weten de valuta- en cryptomarkt en het verhandelen van CO2-rechten,' vertelt hoofd relatiebeheer Peter van der Horst.

Het eerste actieve fonds dat Topfund midden 2020 op de markt bracht was het Arbitrage Fonds. Dit laag risicofonds heeft de focus op kapitaalbehoud voor de investeerder. 'We gaan op zoek naar prijsverschillen tussen valuta's, we 'arbitreren'. We pakken het prijsverschil in de koers, gebruikmakend van algoritmes, en zijn weer weg.' De strategie is erg succesvol, met een positief rendement van 7,8% op jaarbasis in 2023. Sinds de lancering in augustus 2020 is sprake van zeer geleidelijke en constante rendementsgroei wat vooral tot uiting komt in het feit dat meer dan 95% van de maanden werd afgesloten met een positief resultaat. 'Dat werkt prettig voor de investeerder, die heeft geen zorgen.' Van der Horst ziet dat beleggers het een fijne investering vinden naast de meer volatiele investeringen. 'Die hebben meer kans op een stevige negatieve uitschieter, zoals in 2022. Dat was een heel slecht jaar voor aandelen. Het Arbitrage Fonds heeft dat jaar gewoon 5,0%

gescoord. Dat zorgt voor een stabiele buffer naast hun meer risicovolle portefeuille.'

Twee andere individuele fondsen

Hun Crypto Fonds, dat begin 2022 werd opgericht, handelt een stuk volatiler. 'Mensen vinden crypto's ingewikkeld en zijn tegelijkertijd ook bang om de boot te missen. Ze willen wel, maar weten niet goed hoe. Dat is precies waarbij wij ze helpen. We hebben de kennis, voeren intensieve data-analyses uit en werken met algoritmes. Hierdoor kunnen we de markt goed bespelen, om zo een gebalanceerde en gediversifieerde cryptoportefeuille samen te stellen. Daarbij wordt als het ware over de digitale munten heen gekeken en vooral geïnvesteerd in de technologie die erachter zit.' Hij benadrukt dat het om een investering voor de langere termijn gaat. 'Mensen zien de cryptomarkt stevig stijgen. Ze wachten en stappen in net op de top en als de koers vervolgens daalt stappen ze uit. Daarvoor heb je een specialist nodig die daar doorheen kijkt en de emotie uitschakelt.'

Topfund's CO2-fonds heeft een sterke focus op het emissiehandelssysteem in de EU – op CO2-gebied de grootste markt ter wereld – maar kijkt ook naar de ontwikkelingen in bijvoorbeeld de UK en VS.

HET HYBRIDE FONDS IS EEN 'FUND OF FUNDS' DAT INVESTEERT IN DE BESTAANDE FONDSEN

Van der Horst: 'Om broeikasgassen tegen te gaan geeft de EU emissierechten uit die vervuilende bedrijven als Tata Steel dwingt om te kiezen tussen betalen voor het uitstoten van CO2 of dat geld investeren in schonere productiemethoden. Doordat de EU het aantal emissierechten jaarlijks vermindert moet de vervuiler steeds harder vechten om die rechten te bemachtigen en ontstaat er schaarste. Daar spelen wij op in met ons CO2-Fonds.'

De perfecte combinatie

Gezamenlijk vormen de drie fondsen het Hybride Fonds. 'Dat is een 'fund of funds' dat investeert in de bestaande fondsen. Je kunt in de individuele fondsen participeren, maar we merken dat een deel van de klanten graag de risico's neemt die gepaard gaan met investeringen in CO2-emissierechten en crypto's, alleen liever niet voor een bedrag van 100.000 euro. Het Hybride Fonds biedt de stabiele buffer van het Arbitrage Fonds en kleinere delen in de beide andere fondsen. Daardoor hebben mensen een mooie, stabiele buffer én exposure aan groeimarkten voor kleinere bedragen. Ze gebruiken onze expertise om in die markten te investeren.' Dat laatste gebeurt in de vorm van zogenoemd dynamisch beheer. 'Als de markten 'bullish' zijn en stevig in de lift zitten, doen we minder in het Arbitrage Fonds en meer in de groeimarkten. En bij een 'bear market' stoppen we juist meer in het Arbitrage Fonds.'

Van der Horst eindigt waar hij is begonnen. 'We zien een steeds grotere groep die geïnteresseerd raakt in de groeimarkten, maar tegelijkertijd ook behoefte heeft aan een stukje risicomanagement. Dat is precies wat we creëren met het Hybride Fonds. Je schakelt de volatiliteit veel meer uit door een sterk, dynamisch beheer door het schuiven van de allocaties binnen de drie fondsen. Daarmee zorg je dat je in de slechte markten meer op het risico focust en in een goede markt op het rendement.'

Topfund B.V. is geregistreerd bij de Nederlandse Autoriteit Financiële Markten (AFM) als AIFM (Alternative Investment Fund Manager), onder nummer 15003891.

Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.



Topfund

Meer informatie
Scan de QR-code.

DE OPLOSSING VOOR NETCONGESTIE; MKB KAN WEER ONDERNEMEN

Op weg naar een groenere, duurzame toekomst heeft Huawei een 'one stop' platformoplossing ontwikkeld voor duurzame, congestievrije energieopwek en -opslag voor gebouwen en productiebedrijven. Het Commercial & Industrial opslagsysteem van het nieuwe kantoor van Kronenburg Techniek in Houten is een showcase van de autonome, zelfsturende energievoorziening van de toekomst.

'Energizer' Atakan Bilecen van Huawei straalt van trots als hij vertelt over het platform dat op het dak en het terrein van Kronenburg is neergezet. 'Het uiteindelijke streven was een congestievriendelijk gebouw te realiseren, dat klaar is voor verdere groei van de onderneming. Daarbij zijn doelstellingen gesteld om dat maximaal te behalen, zonder belemmeringen qua stroomaansluitingen, netcapaciteit en andere zaken.' Het systeem is zo baanbrekend, dat de honderden deelnemers van de FusionSolar C&I Smart PV & ESS Summit Europe 2024 van Huawei eind april een presentatie en rondleiding kregen bij het hoofdkantoor van Kronenburg Techniek, een technisch dienstverlener gespecialiseerd in brandbeveiliging en smart energy solutions.

Strategische energiepartner

Door het Huawei-systeem dat Kronenburg in het nieuwe pand heeft geïnstalleerd, is het bedrijf

volledig in controle rondom het energieverbruik. Algemeen directeur Ernst Kronenburg van Kronenburg Techniek vertelt over de aanloop naar het project. 'Het is begonnen met een huurcontract dat werd opgezegd, waardoor we naar een nieuwe locatie moesten. Die hebben we gevonden in een braak liggend stuk grond. Bij het verzoek aan de netbeheerder, kregen we nul op het rekest.' Het zorgde voor slapeloze nachten rondom de continuïteit van de onderneming. 'Tot we op een gegeven moment alle teams om tafel hebben gezet: hoe lossen we deze puzzel op?' We hebben met verschillende partijen gesprekken gevoerd, maar Atakan was het meest overtuigend. Hij sprak meteen het commitment naar elkaar uit.' Bilecen valt hem bij: 'Wat voor ons doorslaggevend is, is dat we eenstemmig in staat zijn om als strategische energiepartner op te treden richting onze partners en eindgebruikers, met een totaaloplossing die volledig is afgestemd op hun bedrijfsvoering. Met onze oplossing zijn we in staat om de problemen rondom de congestie nagenoeg te neutraliseren.'

Het? Huawei-aanpak onderscheidt zich van andere aanbieders door de slimme onderlinge samenhang van de zonnepanelen, batterijen en andere platformelementen. De energie-

efficiënte opwek van zonnestroom (smart PV) en C&I energieopslag (ESS) van Huawei zorgt voor de maximale opbrengst uit elke zonnestraal. Bilecen: 'We willen voor onze klanten de maximaal haalbare conversie in de opwek realiseren. Huawei heeft geen productfocus maar een systeembenadering, waarbij we slimme, innovatieve producten integreren tot één platform. Integratie en het kunnen managen van systemen wordt alleen maar belangrijker. Huawei heeft een extreem laag uitvalpercentage. In de industrie is een percentage van tussen de 3 en 5% geaccepteerd. Bij elke uitval moet een team het dak op, dus dat wil je minimaliseren. Huawei hanteert gemiddeld 0,5% als standaard.'

De kennis die is opgedaan met het project is omgezet in een partnership en nieuw bedrijfstak, vertelt Kronenburg. 'Ik heb drie-en-een-half jaar geleden het familiebedrijf overgenomen. Daarbij heb ik al aangegeven: veiligheid is een pijler binnen ons bedrijf en energie gaat een pijler worden. Ik had alleen niet gedacht dat het zo snel zou gaan. Bij de realisatie van ons nieuwe pand konden we experimenteren en leren. Die kennis en kunde heeft geleid tot een nieuw team, Smart Energy Solutions, waarin we focussen op duurzame energieopwekking, dat we aansluiten

**'JE HEBT HET NIET OVER EEN
INVESTERING, JE HEBT HET
OVER GEWOON DOEN!'**

op een energiemanagementsysteem, het kloppend hart.' Voor de nieuwe dienstverlening is een woord ontwikkeld, 'prosume', wat staat voor produce, store en consume, waarbij je energie opwekt en opslaat om op een later moment te kunnen inzetten. 'We zijn een systemintegrator die gezamenlijk met Huawei kijken naar de totale oplossing. We zijn twee bedrijven, maar als we samen bij de klant staan, bedenken we ook samen de oplossing, ook met de andere partners die nodig zijn om dat te realiseren. Zonder de technische kennis van Huawei en het door en door kennen van het product ga je dit soort oplossingen niet voor mekaar spelen.' Kronenburg: 'Onze uitdaging is om een complex project beet te pakken, waarbij we meekijken met de bedrijfsvoering en energievraag. Wat voor dak heb je? Kunnen we zon kwijt? En hoe kunnen we daar slim mee omgaan om zo min mogelijk energie aan het net te onttrekken?' Hij vervolgt: 'We kunnen tegen klanten met een gerust hart vertellen: wat Huawei en wij voor jullie ontwerpen werkt. Loop maar mee in ons pand, dan laat ik je het zien.'

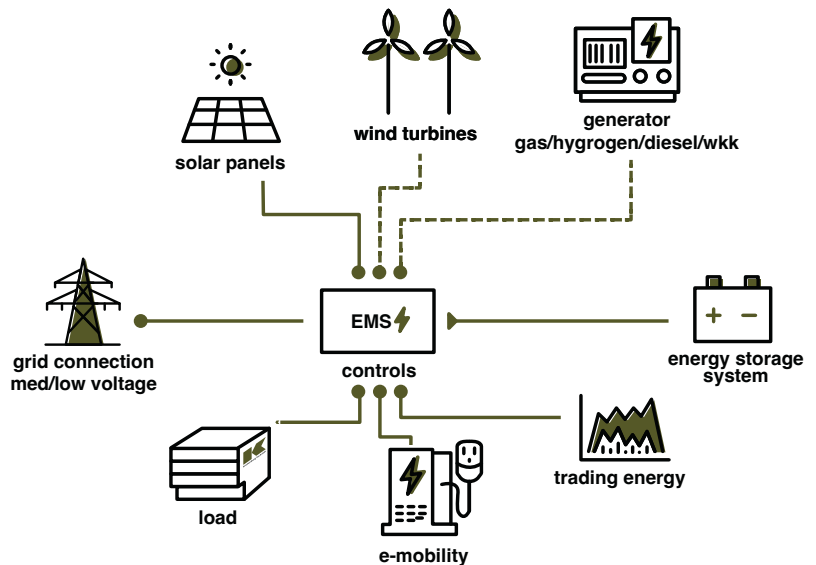
Positieve business case

Congestie is voor BV Nederland een groot probleem, constateert Bilecen. Acht op de tien ondernemingen heeft te maken met



'WE ZIJN TWEE BEDRIJVEN, MAAR ALS WE SAMEN BIJ DE KLANT STAAN, BEDENKEN WE OOK SAMEN DE OPLOSSING'

congestieproblemen. Bedrijven staan achteraan in de rij bij een nieuwe aansluiting of uitbreiding van de capaciteit. 'Stroom is onze 'lifeline'. Als gevolg van de transitie staat die voorziening onder druk. Netbeheerders investeren miljarden, maar het gaat zeker 10, 15 jaar duren voordat ze de benodigde capaciteit hebben bereikt. In de tussentijd moeten we ons richten op slimmere oplossingen voor hoe we onze gebouwen, installaties en logistiek beter kunnen maximaliseren, om te zorgen dat je meer regie kunt uitoefenen over je energieverbruik, -opwek en -opslag. Dat kan alleen met items die je op één platform slim aan elkaar koppelt, om je energieverbruik verder te verduurzamen en optimaliseren. Onze innovatieve mix van systemen, software en producten zorgt hiervoor.' Veel onderneming maken gebruik van een dynamisch energiecontract. Het weer zorgt voor de dynamiek in de prijzen, constateert Bilecen. 'Die pieken en dalen bieden voordelen als je daar je bedrijfsvoering op afstemt. Wanneer je met een slim en dynamisch platform de energiepieken weet af te vlakken, bijvoorbeeld met batterijen als bron, die je hebt opgeladen met eigen zonnepanelen of op het moment van een dalprijs.' Op die manier kun je veel (kosten) efficiënter je energie richting je bedrijfsvoering faciliteren.' Het is een belangrijke pijler van de businesscase. 'Elke zakelijke investering wordt langs de meetlat gelegd: hoe snel heb ik mijn investering eruit? De netcongestie en energieprijzen maken dat je sneller een positief resultaat behaalt. Er zijn voorbeelden waarbij je de investering in twee tot drie jaar terugverdiend op onze systemen met een lifecycle van 10 tot 15 jaar.' Zijn boodschap: 'Je hebt het niet over een investering, je hebt



BRANDVEILIGHEID

Veiligheid staat bij Huawei op nummer één. 'Elk gevaar dat op een dak kan optreden – met brand als meest heftige scenario – willen we te allen tijde voorkomen. Onze systemen zijn volledig opgebouwd met autosensoren, zodat zelfs een installatiefout wordt gedetecteerd. Doel is om incidenten tot nagenoeg nul zijn beperkt,' vertelt Bilecen. Als voorbeeld noemt hij een kippen- of varkensstal met zonnepanelen op het dak. 'Dat mag niet fout gaan. Dat soort type klanten is voor ons de norm qua veiligheidsnormen.'

het over gewoon doen! De businesscase voor gebouw- en installatiegebonden toepassingen is extreem gunstig, vertelt hij. 'Als onderneming, transportbedrijf of maakindustrie weet je precies hoeveel stroom je per week nodig hebt om te draaien. Die vaste factor kun je meenemen in je calculatie en combineren met eigen opwek, opslag en dynamisch energieverbruik. En op basis daarvan kun je nadenken hoe je je eigen platform kunt optimaliseren en de businesscase maximaliseren.'



Meer informatie
Scan de QR-code.

NETCONGESTIE EN PRIJSDYNAMIEK STUWEN DE MARKT OP VOOR BATTERIJOPSLAG



Wattkraft ziet als distributeur van omvormers en batterijen een sterk groeiende vraag naar batterijopslagsystemen. Met events, trainingen en technische ondersteuning voor en over batterijoplossingen voorziet het bedrijf in de behoefte aan kennis over energieopslag.

'Je merkt dat mensen zoekende zijn, met name bij het uitrekenen van de businesscase,' constateert Wattkraft-director Elise ten Klooster. 'Wij hebben de experts die daar antwoord op kunnen geven.' Samen met Huawei, projectontwikkelaars, bouwbedrijven en installateurs helpt Wattkraft bedrijven aan een extra stroomvoorziening buiten de netaansluiting om. De omvang van de projecten wordt steeds groter, vertelt Ten Klooster. 'Er zijn nu al complete industrieterreinen die niet kunnen worden aangesloten.' Met Huawei-batterijen met een vermogen van 5 tot 200 kilowatt en zelfs tot 2 megawatt in het portfolio,

**'VEEL ONDERNEMINGEN
HEBBEN HET IDEE DAT
HET WEL GOED KOMT'**

biedt Wattkraft een maatwerk oplossing voor bedrijven capaciteitsproblemen aanlopen of zonne-energie als een aanvulling zien op hun huidige businessmodel. De beschikbaarheid van de Huawei-systemen ligt op het hoogste niveau in de markt. De uitval is minder dan 0,5%. De belangrijkste reden dat Wattkraft voor Huawei heeft gekozen, is de systemen onderhoudsarm zijn, vertelt key accountmanager Eduard van Duijn. 'Installateurs vinden dat heerlijk. Er is niks zo vervelend als je terug moet omdat installaties kuren vertonen. De feedback van installateurs is dat ze het liefst dit systeem plaatsen, omdat het extreem betrouwbaar is. Huawei is niet voor niets marktleider in het C&I-segment. Binnen de Benelux zien we dat de 200 kWh-variant echt op grote schaal wordt verkocht.'

Netbeheerders

'Veel ondernemingen hebben het idee dat het wel goed komt. Vaak hebben ze de eerste elektrische vrachtwagen rijden en het lukt hun om die 's nachts in de hal op te laden, met een beperkte capaciteit,' constateert Van Duijn. Hij kijkt soms met verwondering naar ondernemers die denken dat ze in discussie met de netbeheerder nog goede afspraken kunnen afdwingen. 'Dan denk ik: wees nou verstandig en denk na hoe je het zelf denkt op te lossen. Zoveel tijd heb je niet. Want ook bij het plaatsen van energieopslag heb je te maken met omgevingsvergunningen en oplevertijden waar je rekening mee moet houden. Ik vind dat sommige bedrijven het best spannend maken voor zichzelf. Het idee dat nog leeft in de zonnepanelenmarkt is dat alle kosten moeten kunnen worden terugverdiend. Dat

uitgangspunt moet je loslaten. Die vraag stel je ook niet bij de aanschaf van je verwarmingsinstallatie. De drijfveer is het optimaal inregelen van de eigen energiebehoefte.' Hij somt de noodzaak op om voor een eigen energysysteem en batterijopslag te kiezen: 'Bedrijfscontinuïteit, inzetbaarheid, duurzaamheid en beschikbaarheid van je wagenpark en machinepark.'

Inregelen energiebehoefte

Naast partijen helpen met uitbreiding van eigen stroomvoorziening, verzorgt Wattkraft de distributie van zonne-energieproducten. 'We bieden ook technische- en projectondersteuning, consultancy en we verzorgen trainingen en educatie. Wattkraft organiseert voor installateurs en resellers samen met Huawei zogenoemde battery energy storage systems-events,' vertelt Ten Klooster. 'Daar geven we presentaties en delen we kennis over wat er komt kijken bij de installatie en het managen van de energieopslag, en wat daar bij komt kijken.' Een belangrijk onderdeel hierbij is de veiligheid. 'Daarin heeft Huawei een leidende rol. Ze zijn daar heel strikt in. Veiligheid gaat boven alles,' aldus Van Duijn. Het is een focus die beide bedrijven delen, vertelt Ten Klooster. 'Onze experts doen een pre-check van de site, en als dat nodig is gaan we samen met de eindklant en installateur op zoek waar we de batterijen wel op een veilige manier kunnen plaatsen. Dat vinden we heel belangrijk. Als partner van de installateurs is dat een extra stap die wij nemen. En bij de oplevering controleert ons technisch team of alles correct is aangesloten.' Gevraagd of het een ingewikkelde oplossing is om neer te zetten, luidt het korte antwoord van Van Duijn: Nee. Komt er veel bij kijken? Ja.' Je hebt voorschriften qua fundering, veiligheid en vanuit de verzekeraar. En je hebt te maken met de netbeheerder en moet een omgevingsvergunning aanvragen. Dus je hebt tijd nodig. De toegevoegde waarde van Wattkraft is dat we je daarin adviseren en helpen en je ook helpen bij het kiezen van een goede EMS-partij (Energy Management System), die je batterijen beheert en managet.'



WATTKRAFT

Zet met ons de volgende stap naar de energietransitie.

KOMPAS IN EEN VERANDERENDE OMGEVING

CFO's zitten achter het financiële stuur van de onderneming, met de accountant als betrouwbare navigator op de bijrijdersstoel. De opkomst van AI, dataficering en ESG-verslaglegging vragen om nieuwe kwaliteiten.

AAN HET WOORD

BERT STEENS (FOTO) EN ARNOUD TRAAS

Hoogleraar Management Accounting & Control en Opleidingsdirecteur (Bert Steens)
Commissaris, voormalig CFO en lid van de Programmaleiding (Arnoud Traas)



Wat is de grootste uitdaging voor een CFO?

'Een CFO krijgt in toenemende mate en tegelijkertijd te maken met een steeds volatielere omgeving en inhoudelijk ingewikkelde nieuwe prioriteiten. Denk bijvoorbeeld aan de nieuwe wet- en regelgeving op het vlak van duurzaamheidsverslaggeving

en de kansen en risico's van digitalisering en dataficering en AI. Om de strategie te realiseren verliezen traditionele instrumenten, zoals budgets, een deel van hun waarde en wordt steeds meer gewerkt met scenario's. Het doel daarvan is niet om een voorspelling te maken, maar om een voorstelling te maken van hoe de omgeving eruit kan komen te zien. Zodat je je daarop kunt voorbereiden. Dat is misschien wel belangrijker dan ooit, omdat de factoren plotsklaps kunnen veranderen en je opeens aan de verkeerde kant van de streep kan komen te staan.

Onze opleiding is hands-on. De werking van wetenschappelijk beproefde concepten wordt getoond door middel van praktijkvoorbeelden. Financial executives vertellen over hun ervaringen met uitdagende kwesties, zoals de enorme impact van een continuïteitsbedreigende crisis, zoals de coronapandemie en financial distress. Ook belichten zij hun huidige projecten, zoals de invoering van dynamische management control systemen en ESG-prestatie management. Dat soort praktijkverhalen krijg je niet mee vanuit het handboek. Elke sessie van ons postgraduate CFO-programma eindigt altijd met de do's & don'ts over het besproken thema. Neem ESG (Environmental, Social & Governance). Hoe begin je? Wat zijn de aandachtspunten? Als ESG-beleid niet leidt tot concrete KPI's blijf je praten, zonder dat je doelen concreet worden. Maar als je te weinig communiceert, loop je het risico dat je te weinig het gevoel geeft dat de ESG-doelen bij de missie van de organisatie horen. Je moet een implementatie goed voorbereiden, zodat je beide tegelijk doet.'

AAN HET WOORD

JEROEN VAN HAASTEREN, CTO Yuki



Hoe zie je de toekomst van de accountancy?

'De rol van de accountant gaat, net als veel andere banen, veranderen door automatisering en AI. Bij elke factuur die je handmatig boekt, zou de eerste vraag moeten zijn: waarom zie ik die en hoe kan ik ervoor zorgen dat ik die de volgende keer niet meer zie. Het is dankzij AI mogelijk herhaaldelijke factureren direct te automatiseren en zo het

werk veel efficiënter te maken. Met AI wordt het ook makkelijker om de controle efficiënt te doen, bijvoorbeeld met een ledger detector. Dat kan een oplossing zijn voor de werkdruk en lastige arbeidsmarkt.'

Welke andere ontwikkelingen - gekoppeld aan AI - zie je in de accountancy?

We zien bij Yuki dat het businessmodel van administratie- en accountantskantoren langzaam verandert naar maandelijkse fees. Daarnaast zitten veel kantoren in de transitie om het consultancy- en advies deel van hun dienstverlening verder uit te breiden. De mindset verandert van 'hoe help ik m'n ondernemers aan een kloppende financiële administratie' naar 'hoe kan ik de ondernemer beter helpen?'. Je kan niet iedere dag, alle dossiers van je klanten doornemen om te kijken welke klant hulp nodig heeft. Daar heb je pakketten en tools voor nodig die je die inzichten effectief geven. Dat is de volgende stap. Een pakket met geïntegreerde AI helpt om inzichten te krijgen die de accountant vanuit z'n adviesrol kan aanbieden aan zijn ondernemers. Daarmee levert hij meerwaarde aan zijn klanten. Het helpt het gesprek te starten. Bijvoorbeeld: 'We zien dat je omzet hard groeit, misschien ben je klaar voor de volgende stap. Zou je het fijn vinden om daar een keer met een expert over te sparren?'

AI brengt interessante ontwikkelingen in de accountancysector teweeg. Het helpt klanten van administratie- en accountantskantoren om beter controle te hebben over hun financiële cijfers en maakt kantoren efficiënter. Daarnaast stelt AI accountants in staat om een meer adviserende rol aan te nemen.



POSTNL, DE FAVORIETE BEZORGER DANKZIJ SLIMME DIGITALISERING EN HET OMARMEN VAN VERANDERING

Voor PostNL zijn de logistiek en de digitale wereld sterk met elkaar verknoopt. Ze spreken dan ook van een 'phygital' realiteit. 'We zijn onmisbaar voor onze klanten vanwege de brug die we slaan tussen de digitale en fysieke wereld,' vertellen Directeur Digital Channels & Interaction Giseke Hopstaken en Chief Digital Officer Bart Demulle.

'Voor ons is digitalisering niets anders dan op een nieuwe manier te voldoen aan de sterk veranderde behoeften van onze zendende klanten en ontvangende consumenten. Dat doen we tegenwoordig uiteraard met veel meer technologie dan voorheen,' vat Delmulle de transformatie van PostNL samen. 'Dat is het uitgangspunt bij al onze innovaties. Natuurlijk in onze supply

chain, die we door middel van digitalisering en robotisering continu verbeteren, zodat het werk makkelijker wordt voor de PostNL-werknemers. Een voorbeeld is de scan-glove. Deze maakt het makkelijker en ergonomischer om pakketjes te scannen. Maar bijvoorbeeld ook wanneer we nieuwe diensten en oplossingen voor onze klanten ontwikkelen. Dat is van invloed op ons businessmodel, omdat we onze zakelijke klanten en consumenten met meer helpen dan alleen de logistiek.' PostNL pakt daardoor nu een andere rol in het logistieke netwerk van de e-commerce markt in Nederland, vertelt hij. 'Met de plaatsing van inmiddels al meer dan 1000 automatische pakketautomaten bij bouwmarkten en andere plaatsen bijvoorbeeld. Er zit slimme technologie achter en we maken het daarmee mogelijk om makkelijker en toegankelijker zendingen op te halen,' legt Delmulle uit. 'Onze pakketautomaten zijn bovendien open voor andere partijen. Die kunnen met hun pakketten dus ook gewoon bij ons terecht.'

Digitalisering vanuit een holistisch perspectief

Er zijn negen miljoen PostNL-accounts en meer dan zeven miljoen actieve PostNL-app gebruikers, waarvan ruim 2 miljoen gebruikers hun bezorgvoorkeuren ingesteld hebben. Bij elkaar levert dit ruim 700 miljoen contactmomenten en 5 miljard API-calls (informatie-uitwisselingen tussen computers) met zakelijke klanten op per jaar. 'We benaderen digitalisering daarom vanuit een holistisch perspectief,' stelt Hopstaken. 'We zetten technologie en data in om te revolutioneren en optimaliseren. Daardoor kunnen we onze klanten sneller, flexibeler en proactiever van dienst zijn. Consumenten kunnen met behulp van de app onder meer zien wanneer een brief of pakketje wordt bezorgd, zelf hun bezorgmoment en de plaats beheren en zelf bepalen wat voor notificaties ze ontvangen. Dat is wat we met 'phygital' bedoelen. We slaan de brug tussen de kliks op de webshops naar de consument die zijn bestelling ontvangt. We

**'WE ZIJN AL MEER DAN
EEN LOGISTIEKE PARTNER,
WE ZIJN EIGENLIJK
EEN CUSTOMER
EXPERIENCE-PARTNER'**

maken de kliks realiteit.' Daarbij blijft PostNL innoveren, altijd met zakelijke klanten en consumenten in gedachten. 'Met als doel dat elke keer dat de klant met PostNL interacteert of in aanraking komt, leidt tot een "bijzonder moment", een ervaring die het waard is om te delen,' vertelt Hopstaken. 'We zijn continu bezig met het verbeteren van de klantervaring via onze app.' Delmulle noemt de feedbackknop als voorbeeld. 'Die maakt het mogelijk dat onze bezorgers direct antwoord kunnen geven aan ontvangers, bij een navraag over een pakket.' Sinds kort krijgt de ontvanger ook een melding dat de bezorger er over 15 minuten is. 'We zien dat dit op prijs wordt gesteld. Het zijn allemaal stappen die onze operatie efficiënter maakt, en de voorspelbaarheid van de verzending en ontvangst vergroot. Je ziet dat onze klanten dat waarderen.'

Bepalend voor de klantervaring

'We voelen het als onze verantwoordelijkheid om de 225 jaar oude positie als favoriete bezorger te behouden, door de aansluiting te maken tussen de operationele, fysieke kant met de digitale wereld,' vervolgt Hopstaken. Voor zakelijke klanten is het belangrijk dat ze een betrouwbare logistieke partner hebben. Als consumenten iets bestellen, willen ze het ook snel in huis hebben. 'Snel, flexibel, in control en efficiënt,' vat Delmulle de kernwensen samen. 'We zijn heel erg klantgericht. We willen de favoriete bezorger zijn, en zijn voor een groot deel bepalend voor de ervaring van de consument. Daarbij hoort ook dat we menselijke verbinding nooit uit het oog verliezen,' benadrukt Hopstaken. 'Die rol nemen we serieus. We voeren echt een deel van de klantreis uit voor webshops. Uiteindelijk zijn wij degenen die het pakketje afgeven aan de deur, en daarmee de ambassadeur van onze zakelijke klanten. PostNL steekt daarom veel tijd in het optimaliseren en verrijken van die ervaring, omdat het een van de factoren is waarom onze zakelijke klanten graag klant bij ons zijn.'

Meer dan een logistiek partner

Meer en meer probeert PostNL zakelijke klanten ook te helpen bij de groei. De logistieke dienstverlener biedt digitale oplossingen aan, zoals inzichten die de digitale marketing van webshops verfijnen en verbeterde check-outs om het percentage conversies bij online bestellingen verhogen. Waardoor ze uiteindelijk meer geld verdienen én meer pakketten verzenden. Hopstaken: 'We zijn al meer dan een logistieke partner, we zijn eigenlijk een customer experi-



'WE VOEREN EEN DEEL VAN DE KLANTREIS UIT EN ZIJN DAARMEE DE AMBASSADEUR VAN ONZE ZAKELIJKE KLANTEN'

ence-partner. En we willen ook een partner zijn die klanten helpt groeien. We kijken naar klantreis van de consument en we kijken ook naar de rol die zakelijke klant daarin heeft. Hoe kunnen we ervoor zorgen dat de webshop zo goed als mogelijk kan schakelen met de eindconsument, zodat aan diens verwachtingen kan worden voldaan? Begin juni is de zakelijke PostNL-app gelanceerd. Dat was een duidelijke behoefte van webshopeigenaren, vertelt ze. 'Die willen in de palm van hun hand de status van een pakket kunnen checken, zodat ze als er iets is hun klant zo goed mogelijk kunnen informeren.' De volgende stap is dat vanuit de zakelijke app een label kan worden gemaakt of een barcode kan worden gescand als ze een pakket afleveren in een brievenbus.

Aanjager van de e-commerce in Nederland

'We staan elke dag op met de vraag: hoe kunnen we de Nederlandse e-commerce sector nog beter helpen? We stonden natuurlijk al aan de wieg van de Nederlandse e-commerce markt, eind jaren '90. Sindsdien is de markt enorm gegroeid en geëvolueerd, vooral in de laatste twee decennia. Hetzelfde geldt voor de e-commercetak van PostNL. Tegenwoordig zie je dankzij digitalisering steeds meer personalisatie in onze dienstverlening. De informatievoorzie-

ning is in veel gevallen gepersonaliseerd, met informatie die alleen voor de betreffende klant of consumenten relevant is.' Delmulle maakt de vergelijking met online streamingdiensten om de benadering van PostNL te verhelderen. 'We gaan inmiddels van personaliseren naar anticiperen. Naast digitale oplossingen voorzien we de e-commerce markt ook van advies om nieuwe klanten te bereiken en omzet te vergroten. Bijvoorbeeld met een e-commerce leerplein waarbij we klanten door middel van advies specifiek per doelgroep, aanbevolen content en tutorials handvatten aanreiken,' vertelt Hopstaken. Beiden benadrukken dat PostNL altijd een fysiek bedrijf zal blijven. 'Alleen zijn we het allebei: fysiek én digitaal. Bijna 99% van alle webshops zijn naadloos geïntegreerd met API's en plug-ins die de verzending van een bestelling slim en transparant maken. We zijn van een logistieke speler uitgegroeid tot een slimme, klantgerichte innovator in de logistiek,' vatten Hopstaken en Delmulle het eensgezind samen.

Elke dag verwerkt PostNL 6,9 miljoen poststukken en 1,1 miljoen pakketten. De (jaar)cijfers op een rij geven een beeld van de omvang van de dienstverlening:

- 3,2 miljard euro omzet, waarvan ruim 2/3 uit e-commerce
- 9+ miljoen PostNL-accounts
- 7+ miljoen actieve PostNL-app gebruikers
- 2+ miljoen gebruikers van bezorgvoorkeuren
- 5+ miljard API-calls
- 33.488 medewerkers
- 37 sorteercentra, 5.795 PostNL-punten en 1000+ pakketkluisen.



Meer informatie?
Scan de QR-code.



ENERGIEZEKERHEID WORDT EEN STEEDS BELANGRIJKER AANDACHTSPUNT VOOR ORGANISATIES

De energietransitie komt met grote uitdagingen. Bedrijven krijgen te horen dat een aansluiting op het net niet mogelijk is en de pieken en dalen qua stroomprijzen worden steeds groter. Dit beïnvloedt de groeiambities en businesscontinuïteit. Energiezekerheid vraagt om een integrale aanpak, waarbij je als organisatie investeert in duurzame energieopwek en -opslag, kostenbesparing en groei.

Met integrale energieoplossingen helpt Zwart Techniek klanten waarvan de energievoorziening nooit mag stoppen. 'Onze missie is simpel: we zorgen dat onze klanten kunnen blijven draaien, ongeacht de obstakels die de energietransitie met zich meebrengt. Wij bieden energiezekerheid wanneer het er toe doet,' vertelt managing director Jim Craig. De overgang van fossiele brandstoffen naar hernieuwbare energie verloopt niet zonder hobbels. 'Onze stroomvoorziening staat onder druk. Elektriciteit wordt steeds meer decentraal opgewekt. Ons energienet heeft daar last van, want dat is daar niet goed op ingericht,' vat hij een van de problemen samen. Een ander effect van de energietransitie is dat stroom steeds belangrijker wordt. 'De cv-ketels worden warmtepompen, auto's gaan elektrisch rijden,'

geeft manager business development Martijn van der Velde als voorbeeld. 'Daar is ons stroomnet ook niet op ingericht.' Een derde issue is de huidige wet- en regelgeving en lange duur van vergunningstrajecten. Netbeheerders willen komende jaren 100 miljard euro uitgeven voor netverzwaring en uitbreiding, maar het tekort aan personeel, de waslijst aan regelgeving, prioritering van budgetten et cetera vertragen dat. De netcongestie zal nog zeker 5 à 10 jaar duren. 'Het gevolg is dat ons land nu al op heel veel vlakken tot stilstand komt. Bouwprojecten die niet doorgaan en verduurzamingsambities van bedrijven die in de ijskast blijven vanwege netproblemen.' De combinatie van oorzaken en gevolgen zorgt ervoor dat de betrouwbaarheid van de energievoorziening in het gedrang komt.

Energiezekerheid

Zwart Techniek speelt, als system integrator, een cruciale rol in het waarborgen van energiezekerheid. Het bedrijf heeft meer dan 90 jaar ervaring als integrator in vitale sectoren. Zwart Techniek levert van oudsher noodstroom en energiezekerheidsdiensten voor de kritieke infrastructuur, zoals banken en ziekenhuizen. Door de energietransitie is een nieuwe situatie ontstaan, waarbij bedrijven in de problemen

komen door een tekort aan stroom, waarschuwt netbeheerder Tennet.

Craig: 'We gaan naar een situatie waarbij de zekerheid van de energievoorziening gericht was op het inspringen bij een calamiteit naar een situatie waarbij de primaire stroomvoorziening steeds minder betrouwbaar wordt. Met onze oplossingen gaan we hierdoor ook steeds meer in de primaire energievoorziening een rol vervullen. Als bedrijf kun je verduurzamen, besparen en groeien, zolang je deze driehoek integraal benadert, door de ogen van een system integrator.' Zwart Techniek is gespecialiseerd in zogenaamde microgrid-oplossingen. 'We kunnen de primaire stroomvoorziening optimaliseren door bijvoorbeeld batterijopslag toe te passen, om zo de overdag opgewekte duurzame energie op te slaan. In veel gevallen is dat niet toereikend en zul je verschillende vormen van energieopwekking, -opslag en een slimme aansturing nodig hebben om te voorzien in de energievraag. We kijken specifiek wat de klant nodig heeft: of dit nu een batterij, noodstroomaggregaat, ups of een combinatie is. Wij zorgen dat de klant het meest optimale uit het micro-grid haalt.' Bijvoorbeeld door een batterij deel te laten nemen op energie- en balanceringsmarkten

**ZWART TECHNIEK LEVERT
VAN OUDSHER NOODSTROOM
EN ENERGIEZEKERHEIDS-
DIENSTEN VOOR DE KRITIEKE
INFRASTRUCTUUR**

wanneer deze niet gebruikt wordt in het voorzien in de energievraag. Op deze manier maximaliseren we de waarde van het microgrid en houden we de energiekosten voor de klant zo laag mogelijk. Elke klantsituatie is weer anders, met andere facetten waarmee je rekening moet houden, benadrukt Van der Velde. 'Een van onze onderscheidende vermogens is dat we dat op maat kunnen leveren. We kunnen een klantsituatie goed analyseren en simuleren met datamodellen, om een goed advies te geven over hoe het energie managementsysteem eruit moet gaan zien. Welke elementen je als organisatie nodig hebt en hoe je dat op een goede manier op elkaar afstemt en inregelt. Veel bedrijven kunnen zich geen uitval van stroom permitteren. Nu de levering vanaf het net onzekerder wordt, moeten ondernemingen nadenken over de eigen situatie. Hoe ze steeds meer zelfvoorzienend kunnen worden.' Het is de reden dat veel bedrijven de zekerheid in eigen handen nemen met eigen opwek- en opslagcapaciteit.

Datamodellen

Zwart Techniek heeft een decennialang trackrecord, met meer dan 150 eigen mensen expertise op het gebied van energiezekerheid, vertelt Craig. 'Niet voor niks rekent een aantal van de grootste tech- en datacenterbedrijven van de wereld en een derde van de kritieke infrastructuur van Nederland op onze energiezekerheidoplossingen.' Hij vervolgt: 'Als je iets neerzet, moet het betrouwbaar zijn. Je moet op de oplossing kunnen rekenen. Onze klanten verwachten 99,999% uptime. Je hebt een groot probleem als je dat zekerheidsniveau niet kunt bieden voor je infrastructuur. Als luchthaven of openbaarvervoer operator moet je een hoge mate van betrouwbaarheid in je energiezekerheid hebben. Energiezekerheid is een 24/7-probleem. Ons controlecentrum en onderhoudsteam staat dag en nacht paraat om in te springen.' Bepaalde sectoren hebben traditioneel al veel aandacht voor hun back-up plannen om de energiezekerheid te garanderen. 'Voor de industrie en het bedrijfsleven in het algemeen was dat een mindere zorg, omdat de primaire stroomvoorziening vanuit het net in het algemeen heel stabiel was, constateert hij. 'Nu ze van het gas af gaan, moeten ze ineens vijf, zes keer zoveel stroom vinden. Met als gevolg dat meer dan 10.000 bedrijven wachten op hun stroomaansluiting of uitbreiding van hun

'NU DE LEVERING VANAF HET NET ONZEKERDER WORDT, MOETEN ONDERNEMINGEN NADENKEN OVER DE EIGEN SITUATIE'

stroomaansluiting. Voor die bedrijven is dat een heel nieuwe wereld waarin ze terechtkomen.'

Energiemanagement

Vraag en aanbod van stroom is door zon en wind steeds volatieler, ziet Van der Velde. Dit zorgt voor veel onbalans in ons elektriciteitsnet. De energiemarkten bewegen hierin mee. Op de onbalansmarkt bijvoorbeeld zijn op specifieke momenten op de dag uitschieters van tot wel plus € 2000/mWh én min € 2000/mWh, soms binnen een uur. Energie opwek en opslag management betekent dat je wel real time dynamiek hebt die aangestuurd moet worden. Dat kan met een Energie Management Systeem (EMS). Daarmee heb je niet alleen energiezekerheid, maar kun je ook bijdragen aan het verminderen van de netcongestieproblemen. 'De impact van energiezekerheid en een eigen EMS is groter dan alleen het individuele bedrijfsbelang. Je draagt met je oplossing bij aan het ontlasten van het net. Door te investeren in je eigen microgrid en energie managementsysteem maak je je bedrijf en Nederland toekomstbestendig, doordat je kunt doorpakken met investeren in groene energie,' benadrukt Craig. Van der Velde: 'Door de regie in eigen hand te nemen door meer zelfvoorzienend te worden, beheers je de prijsrisico's. Je kunt op de prijsfluctuaties anticiperen met slimme energieoplossingen, in combinatie met batterijopslag. Met een slim energiesysteem helpen we klanten om de energiekosten zo laag mogelijk te houden. Bijvoorbeeld door op goedkope momenten stroom in te kopen om op te slaan.' Het is een investering die uit zichzelf rendabel kan zijn, maar is niet de focus waarop je moet sturen, is de belangrijkste boodschap. 'Je moet de investering niet moet berekenen vanaf de nullijn. Je moet rekenen vanuit de negatieve impact van niks doen. De problemen rondom netcongestie worden richting 2030 alleen maar erger.'



KRITIEKE INFRASTRUCTUUR

Zwart Techniek levert van oudsher noodstroom en energiezekerheidsdiensten aan bedrijven en organisaties. 'Historisch was dat voornamelijk gericht op calamiteiten, waardoor de primaire stroomvoorziening niet beschikbaar is. Denk aan werkzaamheden waarbij een kraan een kabel raakt. De kritieke infrastructuur van Nederland, zoals ziekenhuizen, datacenters en banken, heeft een noodstroomvoorziening voor de energiezekerheid. Zwart Techniek verzorgt ruim een derde van deze kritieke infrastructuur. 'In principe kun je bij elke organisatie waar stroom kritisch is, dat kan ook een productiebedrijf zijn, noodstroomvoorzieningen van ons vinden,' verklaart Jim Craig.



Meer informatie?
Scan de QR-code.

INTEGRATIE VAN WARMTE-, MOLECULEN- EN ELEKTRICITEITSOPSLAG IS DE GROTE UITDAGING



De opslag van groene energie is in de eerste plaats nodig voor een duurzaam energiesysteem. Netcongestie en de hoge energieprijzen hebben de markt voor batterijopslag versneld.

De markt voor de opslag van warmte en moleculen (waterstof, ammoniak, groen gas, etc.) komt moeizamer op gang, constateert Jeroen Neefs, directeur van Energy Storage NL, de brancheorganisatie van energieopslagsystemen, en onderdeel van FME. Het ledenbestand varieert van ontwikkelaars van batterijsystemen tot installaties voor warmte- en moleculenopslag. Daarnaast zijn netbeheerders, kennisinstellingen, financiers en verzekeraars aangesloten. 'We hebben een breed ecosysteem neergezet, omdat we willen leren van elkaars uitdagingen. 'Banken zien steeds meer aanvragen binnenkomen rondom batterijen. Dat vinden ze best wel spannend. Ze willen weten hoe de inkomstenkant op de langere termijn eruitziet. Dan is het mooi als ik ze kan koppelen aan ontwikkelaars die daar al succes mee hebben. Door de dialoog met elkaar te openen en begrip voor elkaars uitdagingen te creëren, kun je elkaar

beter begrijpen en kom je beter tot goede oplossingen met elkaar.'

Sluiting gas- en kolencentrales

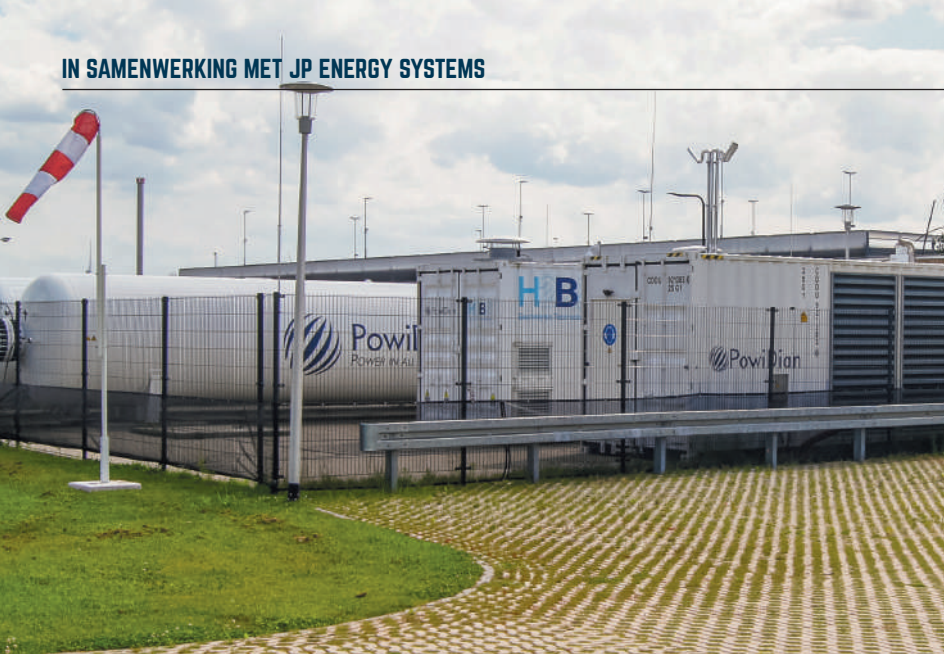
10 jaar geleden was al duidelijk dat opslag essentieel is om een volledig duurzaam energiesysteem te bereiken. Op momenten dat je geen zon en wind hebt, moet je toch het systeem overeind houden.' De afgelopen jaren is de behoefte aan opslag toegenomen door de netcongestieproblematiek en de gestegen energieprijzen. Door de netcongestie groeit het besef dat energie niet altijd 24/7 beschikbaar zal zijn, stelt hij vast. 'Je zult zelf moeten nadenken waar je je energie vandaan haalt. Dat maakt bedrijven bewuster om meer verantwoordelijkheid te nemen over de eigen energiehuishouding, zodat je verzekerd bent voor de energie die je nodig hebt.' Het wordt heel spannend als vanaf 2030, de gas- en kolencentrales worden gesloten, verwacht Neefs. 'Want wat gaan we doen

in periodes als er geen zon en wind is, de zogenoemde dunkelflaute? De industrie moet nu al nadenken hoe ze kunnen door produceren als zich dat straks in bijvoorbeeld januari voor meerdere dagen kan voordoen. Dat zijn vragen die nu nog ver weg lijken maar stiekem dichterbij komen. We moeten die opslagmaatregelen nu al nemen met elkaar.' Hij heeft het gevoel dat we aan de vooravond van een doorbraak staan qua energieopslag, specifiek rondom batterijen. Zo zijn er met netbeheerder Tennet afspraken gemaakt over de tarieven voor batterijsystemen. 'Daar hebben we korting op kunnen krijgen, waardoor het aantrekkelijker is om in batterijen te investeren. Daarnaast zijn de prijzen voor batterijen sterk gedaald en zijn de vergoedingen op de onbalansmarkt gestegen, waardoor er een cocktail is ontstaan waarbij batterijprojecten zonder subsidie haalbaar zijn!

Decentraal gestuurd systeem

De energietransitie zorgt ervoor dat de opwek veel meer decentraal plaatsvindt. De volgende stap is dat je niet alleen de opwek lokaal regelt, maar ook de opslag, met buurt- en thuisbatterijen, lokale warmteopslag etc.' Dat zorgt er weer voor dat burgers en bedrijven zich veel meer betrokken voelen in de energietransitie, constateert Neefs. 'Als je je opwek en opslag combineert voor eigen gebruik, kun je daarin voordelen boeken. Waardoor de energietransitie aan draagvlak wint. Mensen zien het profijt van meebewegen. Wat opslag zo leuk maakt, is dat je de energie die je zelf opwekt ook inzet voor eigen gebruik. Dat maakt dat mensen enthousiast zijn over energieopslag.' Met batterijen alleen zijn de problemen nog niet opgelost, waarschuwt hij. 'Wat doen we als de batterij vol is? Conversie van elektriciteit naar warmte en moleculen wordt naar mijn mening essentieel om een stabiel energiesysteem op te bouwen. Uiteindelijk heb je alle drie de vormen nodig. Met warmte en moleculen kun je energie voor maanden opslaan, waarbij je batterijen gebruikt om kortstondige pieken aan te vullen. Die markt moet nog op gang komen en zie ik zonder overheidshulp nog geen doorbraak plaatsvinden.'

**DE ENERGIETRANSITIE
ZORGT ERVOOR DAT DE
OPWEK VEEL MEER
DECENTRAAL PLAATSVINDT**



ZELFVOORZIENEND DANKZIJ DE IDEALE MIX VAN BATTERIJ- EN WATERSTOFOPSLAG

JP-Energiesystemen levert systemen waarbij met duurzaam opgewekte energie en batterij- en waterstofopslag een locatie geheel of gedeeltelijk zelfvoorzienend wordt. Het is de ideale oplossing voor bedrijven die aanvulling op hun netaansluiting nodig hebben.

'We hebben sinds 2016 ervaring in het ontwerpen, ontwikkelen en realiseren van geïntegreerde oplossingen van energieopslag,' vertelt CEO Jan Pereboom. Voor de realisatie werkt het bedrijf samen met PowiDian, een in energieopslag gespecialiseerde startup die tot wasdom is gekomen onder de vleugels van Airbus. 'We gebruiken het liefst een combinatie van batterijen en waterstof. Batterijen zijn uitermate geschikt voor kortstondige energieopslag, voor gebruik 's nachts bijvoorbeeld. Batterijen kunnen een groot vermogen leveren in een korte periode. Met waterstof kun je juist grote hoeveelheden energie voor langere tijd opslaan. Je probeert de voordelen van beide met elkaar te combineren.

Optimaliseren van energiebehoefte

'We hebben gesprekken met bedrijven die willen uitbreiden of een nieuw pand willen neerzetten, maar alleen een te kleine netaansluiting kunnen krijgen waardoor ze vermogen tekort komen. Eigen opslag betekent dat je niet tot 2029 hoeft te wachten op een uitbreiding van je bedrijvigheid. Bovendien heb je een hogere betrouwbaarheid qua elektriciteitsvoorziening bij een storing op het net.'

JP-Energiesystemen kan met een rekentool de mogelijkheden laten zien voor een opslagsysteem. 'We hebben de praktische ervaring van vergunningsaanvraag tot en met realisatie. We kunnen bij het vooronderzoek een inschatting maken of het nuttig is om de stap te zetten en wat de kWh-prijzen zijn als een bedrijf besluit om door te gaan.'

Netcongestie werkt twee kanten op, benadrukt Pereboom. 'Het is niet alleen dat je geen aansluiting krijgt. De energie die je zelf opwekt mag je vaak ook niet terugleveren. Door het zelf op te slaan, kun je het op een later moment wél efficiënt op het gewenste moment inzetten. Nu de salderingsregeling wordt afgebouwd, wordt het voordeel van een eigen opslagsysteem alleen nog maar groter. Met behulp van ons energiemanagementsysteem kunnen we de netaansluiting effectiever gebruiken,' vertelt hij. Het stroomoverschot van de aanwezige zonnepanelen kan worden opgeslagen

'EIGEN OPSLAG BETEKEN DAT JE NIET TOT 2029 HOEFT TE WACHTEN OP EEN UITBREIDING VAN JE BEDRIJVGHEID'

in batterijen en omgezet in waterstof. De beschikbare netcapaciteit wordt geoptimaliseerd door energieopslag in te zetten tijdens piek- en dalmomenten op het elektriciteitsnet. 'De elektriciteitsvraag is 's nachts vaak laag en overdag hoog. De capaciteit die je 's nachts niet gebruikt sla je op, zodat die overdag kan worden gebruikt. De vermogens van de netaansluiting, de batterijen en het waterstofsysteem kun je op die manier slim stapelen. Dat is het grote voordeel van dit systeem.

Gebruik restwarmte

Een succesvol gerealiseerd project is de nieuwbouw van Rijnstate in Elst, dat een deel van de op eigen terrein geproduceerde energie opslaat in waterstof. Het rendement van waterstofoplossingen wordt gunstig op het moment dat restwarmte wordt benut, onderstreept hij. 'Bij veel bedrijven zijn er voldoende kansen om de restwarmte te gebruiken door koppeling aan het verwarmingssysteem of door warmteopslag. Dit soort oplossingen zijn relatief eenvoudig te implementeren en verhogen het totaalrendement fors.' Als voorbeeld vertelt hij over het energiesysteem dat voor Rijnstate is aangelegd. 'Gedurende de momenten dat de zonnepanelen te weinig energie leveren, wordt de waterstof gebruikt om met een brandstofcel elektriciteit te maken, waarbij de (rest)warmte wordt gebruikt voor het verwarmen van het pand.'

JP ENERGIESYSTEMEN



Meer informatie?
Scan de QR-code.

ANTWERP DECLARATION ROEPT OP TOT EEN INDUSTRIAL DEAL

Onlangs hebben de Europese industrie en belangenorganisaties in de Antwerp Declaration opgeroepen tot een gezamenlijke Europese industriepolitiek als aanvulling op de Green Deal. Ze waarschuwen dat de basisindustrie bij ongewijzigd beleid voorgoed uit Europa dreigt te verdwijnen.

'Wil je als Europa niet afhankelijk zijn van de rest van de wereld, dan zul je een belangrijk deel van je eigen materialen en behoeften zelf moeten produceren,' constateert directeur Manon Bloemer van de Koninklijke Vereniging van de Nederlandse Chemische Industrie (VNCI).

Verantwoord en duurzaam

'Door de geopolitieke spanningen wil je je eigen broek kunnen ophouden. Wij zijn nu nog in de gelukkige omstandigheid dat we dat op een verantwoorde en duurzame manier doen en daar zelf zicht op hebben.' Ze verwijst naar de medicijntekorten. 'Het is ook de reden voor de Antwerp Declaration: beste Europa let op je zaak! We hebben industriebeleid nodig om te zorgen dat de bedrijven hier blijven. Wanneer je ze kwijt bent, ben je ze kwijt. Waardoor je geen grip meer hebt op je grondstoffen en bij schaarste achteraan in de rij staat.' De verklaring richt zich daarnaast op de Green Deal-doelen. 'Je hebt de industrie, hoe gek dat ook klinkt, nodig

om je doelen te halen. Vanwege de circulaire economie, maar ook omdat je de industrie nodig hebt om de nieuwe energie-infrastructuur neer te zetten. Wil je meetellen in de wereld en als Europa vooroplopen qua duurzaamheidsdoelen, dan moet je zorgen dat je de basisindustrie niet kwijtraakt.'

Nederland is de derde chemieproducent van Europa. De chemische industrie is ontstaan vanuit drie clusters, vertelt Bloemer. In Zuid-Limburg dankzij de mijnen, in Rotterdam door de import en raffinage van olie en in het Noorden rondom Delfzijl met dank aan de zoutwinning. Daaromheen is de chemie tot bloei gekomen. 'Chemie is een aan elkaar verbonden industrie. Het bijproduct en de warmte van de een is weer de grondstof van de ander, waardoor het een erg efficiënt systeem is. 'De Nederlandse chemie een factor tien groter dan je zou mogen verwachten op basis van het bevolkingsaantal,' verklaart Bloemer. De sector is goed voor ongeveer 20 procent van de totale Nederlandse export, met name richting Europa. Nederland is heel innovatief in steeds weer de stap te zetten: wat kunnen we er nog meer mee? 'Wat ons land uniek maakt, is de samenwerking tussen bedrijven, wetenschap en overheid om na te denken over de volgende stap die kan worden gezet. Op dit moment focust dit zich op twee vragen: hoe kunnen we het veiliger maken en hoe kunnen we het duurzamer maken?'

Groen industriebeleid

Bloemer maakt een vergelijking met de Amerikaanse Inflation Reduction Act. 'Qua groen industriebeleid doen de VS het op dit moment gewoon goed. Maar als Amerika haar bedrijven heel erg helpt en wij ontvangen



Manon Bloemer

die hulp niet, dan is het niet moeilijk om te bedenken waar multinationals hun volgende fabriek neerzetten. Eigenlijk vragen wij Europa om een eigen beleid. Zorg voor de eigen zaak. De energieprijzen in Europa zijn hoger dan in de rest van de wereld. De chemische industrie heeft het niet makkelijk. Terwijl dit hét moment is dat moet worden geïnvesteerd in verduurzaming. Chemiebedrijven hebben allemaal de plannen klaarliggen, maar het is op dit moment moeilijk om de investeringsbeslissing te nemen. Terwijl het nu moet gebeuren, wil je je doelen van 2030 en daarna halen. Je hebt de (chemische) industrie nodig voor een circulaire toekomst, waarbij je producten die aan het einde van de levensduur zijn gekomen opnieuw gebruikt als grondstof,' verklaart ze. 'De chemie kan de circulaire motor van de toekomst zijn. Dan word je nog onafhankelijker, want je produceert met je eigen afval je eigen grondstof, gemaakt met groene energie.'

DE CHEMIE KAN DE CIRCULAIRE MOTOR VAN DE TOEKOMST ZIJN

INVESTEREN IN OPSLAG IS ONMISBARE SCHAKEL IN ENERGIETRANSITIE

De komende jaren moeten de chemie en industrie verduurzamen en overstappen op waterstof en bio-based en circulaire grondstoffen. Dit betekent dat er compleet nieuwe infrastructuur met opslagcapaciteit moet worden gebouwd. LBC Tank Terminals loopt hierop vooruit met de uitbreiding van haar terminals in Rotterdam en Antwerpen.

In de havens van Rotterdam en Antwerpen worden veel olieproducten opgeslagen. Dat zal steeds minder worden ten faveure van non-carbon based producten, vertelt Erik Kleine, general manager Europe van LBC Tank Terminals. Als opslagdienstverlener zit LBC midden in de dynamiek. Het bedrijf slaat in Europa vooral chemische producten op. De afbouw van fossiele brandstoffen betekent dat er steeds meer grondstoffen voor de bio-based chemie komen, zoals bio-methanol en dat de circulaire chemie in belang groeit. 'Deze nieuwe productstromen spelen een centrale rol in onze uitbreidingsplannen in Rotterdam en Antwerpen.'

Import van waterstof

Kleine verwacht dat het nog tientallen jaren zal duren voordat de transitie is volbracht. 'Het is in geen enkel scenario mogelijk om in tien jaar tijd

afscheid te nemen van alle fossiele brandstof. Dat gaat niet gebeuren. Dat is niet haalbaar. Het heet niet voor niets een transitie en niet een disruptie.' De nieuwe producten die de energie- en grondstofftransitie met zich meebrengen, zullen voor een groot deel op waterstof gebaseerd zijn, verklaart Kleine. 'Pure waterstof is lastig vloeibaar op te slaan, omdat het pas bij -250 °C vloeibaar wordt. Er moet heel veel energie in om het zo koud te krijgen en te houden. Dat betekent ook dat het transport moeilijk en duur is.' Nederland en België kunnen zelf niet voldoende waterstof op een duurzame manier produceren om aan de behoefte van de industrie te voldoen. 'Zelfs niet als we de Noordzee volbouwen met windparken. Dus die waterstof moet worden geïmporteerd.' LBC verwacht dat het transport voor een groot deel in de vorm van ammoniak als waterstofdrager zal plaatsvinden, vertelt Kleine. 'In mijn beleving is dat essentieel om de transitie te laten slagen. Dat betekent voor onze sector dat we andere producten zullen gaan opslaan dan we nu doen. De infrastructuur die er nu is, is niet altijd geschikt om dat te doen. Er zal dus nieuwe infrastructuur, met aparte tanks, moeten worden gebouwd. Dat zijn enorme investeringen. Ammoniak is geen makkelijk product om veilig op te slaan. Als industrie zullen we, samen met

de overheden, er alles aan moeten doen om dat op een verantwoorde manier te doen.' Hij hoopt op een sterke regierol van de overheid. 'Er zijn veel plannen en er wordt over waterstof veel nagedacht en gepraat, maar geen enkel bedrijf kan op zichzelf een oplossing vinden. Net als de Nederlandse overheid nu een rol pakt in Porthos (transport en opslag CO₂ onder de Noordzee, red.), zullen ze dat ook voor de waterstofinfrastructuur moeten doen. Het vereist onder meer de aanleg van pijpleidingen in het havengebied en naar het Ruhrgebied. Dat zijn grote projecten die essentieel zijn om de transitie tot stand te brengen.'

Investeringsbeslissing

LBC heeft wereldwijd zeven terminals. Deze liggen in de Golf van Mexico, bij Houston en Baton Rouge, met chemie als speerpunt. In Europa zijn drie terminals in Antwerpen en Rotterdam. Ook hier is de focus voornamelijk gericht op chemie en producten die voortstromen uit de energietransitie. De chemiesector heeft het, door de hogere energieprijzen en de hoge prijzen voor grondstoffen, zwaar ten opzichte van de VS en het Midden-Oosten. Hierdoor worden steeds meer chemicaliën geïmporteerd, in plaats van lokaal geproduceerd en is er een groeiende behoefte aan tankopslag voor chemische producten, vertelt Kleine. 'We zien een toenemende vraag voor onze dienstverlening en breiden onze terminals verder uit.' Ook met het oog op de toekomst. Kleine is ondanks de moeilijke tijd voor de chemiesector optimistisch. 'Voor de Europese chemie zijn Rotterdam en Antwerpen 'the places to be'. We zitten op een triple-A locatie in de Botlek, het hart van de petrochemie van Noordwest-Europa. De grootste chemietankers kunnen aanmeren en er zijn goede overslagmogelijkheden naar binnenvaartschepen en het spoor.' Naast het investeren in nieuwe infrastructuur, zet LBC zich ook in om de eigen CO₂-voetafdruk te verlagen en zelfs terug te brengen tot net-zero, en levert daarmee actief een duurzame bijdrage aan het realiseren van de klimaatdoelstellingen.

VOOR DE EUROPESE CHEMIE ZIJN ROTTERDAM EN ANTWERPEN 'THE PLACES TO BE'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

‘MAAK WERK VAN ENERGIE VAN EIGEN BODEM’



De keuze voor (duurzame) energie van eigen bodem vermindert de energieafhankelijkheid van autocratische regimes. En het is een keuze voor een toekomstbestendige, duurzame industrie. De technologie is het probleem niet, aldus voorzitter Olof van der Gaag van de Nederlandse Vereniging Duurzame Energie (NVDE).

Van der Gaag verwijst naar de Wet van Moore, vernoemd naar Intel-oprichter Gordon Moore die voorspelde dat de rekenkracht van chips elke twee jaar verdubbelt. 'Bij de energietransitie zie je dezelfde economische wetmatigheid.' Dat levert problemen op voor de energie-infrastructuur, die de groei van en vraag naar groene stroom niet kan bijbenen. 'Projecten voor extra netcapaciteit kunnen het tempo van de vergroening van de industrie en transport niet bijhouden. We proberen de projectdoorlooptijd te versnellen, maar vooralsnog is het acht jaar praten en twee jaar bouwen. Dat is precies het spanningsveld waar de netcongestie vandaan komt.'

Lokale productie

De problemen rondom de netcongestie

blijven nog zeker vijftien jaar een actueel onderwerp, verwacht hij. 'De industrie en elektriciteitssector moeten in 2040 emissieloos zijn. Dat betekent dat er een enorme druk op de verduurzaming staat. Elektriciteitsproducenten moeten de stroomproductie CO2-vrij zien te krijgen en alle fabrieken die onder de Europese emissierechten vallen moeten overstappen op groene energie.' De tweede reden waarom de netcongestie 'here to stay' is, is de steeds snellere ontwikkeling van elektrisch rijden en warmtepompen en de toenemende productie van stroom uit zon en wind. 'Daarvoor geldt dat de kosten dalen en de prestaties verbeteren als de vraag toeneemt.' Als voorbeeld noemt hij elektrische auto's. 'We zitten dicht tegen het punt dat EV-auto's ook zonder stimulering aantrekkelijker zijn dan brandstofauto's.'

Toch moeten we het probleem van de netcongestie niet te groot maken, meent Van der Gaag. 'Energie die je niet gebruikt – dankzij energiebesparing – hoeft niet door de elektriciteitskabel.' Een tweede oplossing is lokale energieopwek. 'Bij de meeste mensen is blijven hangen dat netcongestie komt door een overaanbod aan wind- en zonne-energie. Terwijl de netcongestie waar netbeheerders nu van wakker liggen aan de vraagkant zit. De benodigde duurzame elektriciteit meer lokaal opwekken kan daar een oplossing voor zijn. Daarmee help je lokale bedrijven of nieuwe woonwijken om te verduurzamen en vergroot je het draagvlak voor windmolens en zonnepanelen.'

Waar Nederland decennialang een exporteur van energie was, moeten we nu zo'n slordige 70 procent van onze energie importeren, vertelt Van der Gaag. Dat heeft gevolgen voor de concurrentiekracht. 'De prijs die de Europese industrie betaalt voor energie is hoger dan in landen als de VS, China en India.' Ook binnen Europa wordt geconcentreerd op prijs. 'De stroomprijs ontloopt elkaar niet veel, behalve dat er in landen als België, Frankrijk en Duitsland enorme kortingen zijn voor grootverbruikers. Dus onderaan de streep is elektriciteit voor de Nederlandse industrie duurder.' De oorlog in Oekraïne heeft de discussie nog verder op scherp gezet. 'Veel mensen, en ook de industrie, gingen ervanuit dat je sowieso op fossiele energie kon rekenen en dat duurzame energie de onzekere factor was. Inmiddels blijkt precies het omgekeerde en is fossiele energie de onzekere factor. Hierdoor wil de industrie niet alleen vergroenen omdat ze moeten verduurzamen, maar ook om het voortbestaan van bedrijven te borgen.'

'VERDUURZAMINGSPLANNEN BLIJVEN OP DE PLANK LIGGEN DOOR ONZEKERHEID'

'De overheid moet nog duidelijker uitspreken dat ze groene industrie in Nederland wil hebben,' vindt Van der Gaag. 'Bedrijven en energiebedrijven hebben verduurzamingsplannen. Die blijven op de plank liggen door onzekerheid.' Hij gebruikt Tata Steel als voorbeeld. 'Voor de vergroening van de staalproductie heb je 400 windturbines op zee nodig. Dat kan op zich, alleen moeten de offshore windindustrie en Tennet dat tijdig weten. Daarom is dat samenspel tussen alle partijen zo belangrijk. Je moet er als een keten naar kijken. Dan kun je van daaruit een businesscase ontwikkelen die van twee kanten klopt. Tata Steel moet concurrerend groen staal kunnen maken; en de energiebedrijven moeten een businesscase hebben om de windturbines voor Tata te bouwen. Daarmee weten Tennet en Gasunie waar de kabels en pijpleidingen moeten komen te liggen.'

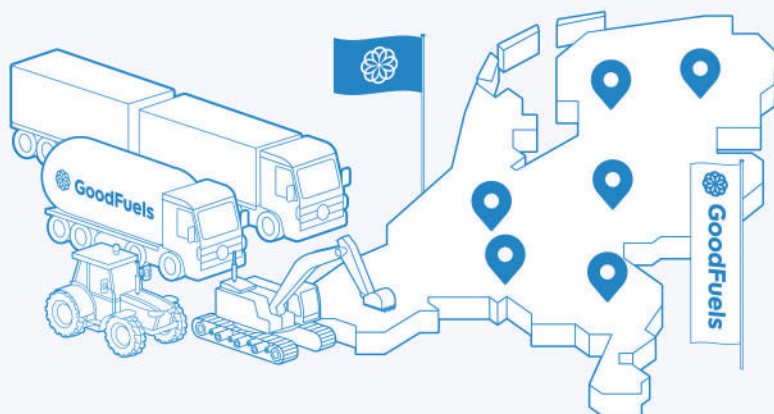
Fossielvrij transport is dichterbij dan je denkt. Al jaren werken we hard aan het bereiken van dit doel. Dat doen we samen met pompstationhouders, transporteurs, bouwbedrijven en agrariërs. Maar ook met fabrikanten van motoren, lokale overheden, universiteiten en onderzoeksinstituten. Want verduurzamen doe je samen. En hóe! Want rijden op HVO reduceert tot wel 90% CO₂-uitstoot vergeleken met fossiele alternatieven.



EEN BETERE WERELD

MET DUURZAME BIOBRANDSTOF

GoodFuels HVO is nu
al verkrijgbaar door
heel Nederland



AERS Olie
Dalhuisen
DCB Energy
FincoEnergies
SlumpOn
Schouten Energy

OVER GOODFUELS

De duurzame biobrandstoffen van GoodFuels zijn al bijna tien jaar wereldwijd een begrip in de transportsector. Deze hernieuwbare brandstoffen worden ontwikkeld voor het zwaar wegtransport, de nationale én internationale scheepvaart. En allemaal op basis van afval- en reststromen. Zo zorgen we dat de transportsector op een duurzame manier tot 90% CO₂ kan reduceren.

ÉCHT DUURZAME BIOBRANDSTOF

Al onze brandstoffen voldoen aan de strengste duurzaamheidseisen en worden uitsluitend gemaakt van afval- en restmateriaal. Deze grondstoffen zijn als zodanig gecertificeerd en worden daarnaast beoordeeld door onze onafhankelijke Sustainability Board. Dat bedoelen we met écht duurzaam. Zo zorgen we dat bedrijven die onze biobrandstof gebruiken daadwerkelijk bijdragen aan een betere en duurzamere wereld.

START VANDAAG

De oplossing voor ons klimaatprobleem komt niet aanwaaien. Start vandaag, neem contact op met Simone en help mee met het reduceren van de transportemissies in ons land.



Simone Biessels
Commerciële Manager
GoodFuels Partnerships



Scan de code
of ga naar:
goodfuels.com/start

GoodFuels en zustermerken GoodShipping en GoodZero zijn onderdeel van FincoEnergies, een onafhankelijke, toonaangevende leverancier van duurzame energie met de focus op decarbonisatieoplossingen voor de transportsector.

START VANDAAG OP [GOODFUELS.COM/START](https://goodfuels.com/start)



GoodFuels
FincoEnergies

INDUSTRIE DIE JE KWIJTRAAKT, KRIJG JE OOK NIET MEER TERUG'

Eind april vond in Rotterdam het 26e World Energy Congress plaats, met als thema: Redesigning Energy for people and planet. Jeroen van Hoof, voorzitter van het door het World Energy Council georganiseerde congres, vertelt hoe de energietransitie een balanceeract is tussen klimaatdoelen en de toegang tot energie, voedsel en werk.

Van Hoof is Global Energy leader binnen PwC. Hij blikt tevreden terug op het congres, waar meer dan 80 ceo's en 40 ministers als deelnemer aanwezig waren, samen met future energy leaders en 4000 deelnemers uit alle windstreken. De wijze en snelheid waarop de energietransitie vorm krijgt, verschilt per regio, stelt hij. 'Wat belangrijk is voor Europa, is niet per se belangrijk voor iemand in Afrika. In China en India hebben ze een heel andere transitie en in Afrika nog weer een andere.' Als voorbeeld gebruikt hij India. 'Wij hebben een ontwikkelde economie met een brede toegang tot welvaart en energie. India heeft heel andere uitdagingen. Premier Modi van India heeft targets gezet voor 2070 de uitfasering van kolen gaat daar langer duren. Daar vinden wij in Europa veel van, maar als je dat sneller doet, zitten 800 miljoen Indiërs zonder energie, voeding en werk.' De transitie vereist een balanceeract tussen klimaat effecten en andere

aspecten, zoals toegang tot energie, voedsel en werk. Dat niet alleen geldt voor opkomende landen, maar ook voor Nederland en Europa, bleek twee jaar geleden, toen Rusland Oekraïne binnenviel, stelt Van Hoof. 'We hebben ondervonden hoe gevoelig ons energiesysteem is. Als je het hebt over beschikbaar, betaalbaar en schoon, dan hebben we in Nederland en Europa heel lang de focus gehad op duurzaam en schoner. Dat beschikbaarheid en betaalbaarheid ook heel belangrijke elementen



Jeroen van Hoof

'ALS JE HET HEBT OVER BESCHIKBAAR, BETAALBAAR EN SCHOON, DAN HEBBEN WE LANG ALLEEN DE FOCUS GEHAD OP DUURZAAM EN SCHONER'

zijn, is helaas pijnlijk duidelijk geworden door onze afhankelijkheid van gas. Het vertaalde zich in de energierekening van huishoudens en bedrijven die enorm omhoog schoot. De chemie in Noordwest-Europa, staal en de automotive hebben het sindsdien erg zwaar. Dat werkt ook door op ons allemaal. Als we die industrie verliezen, heeft dat invloed op onze werkgelegenheid en welvaart. Dan wordt opeens duidelijk hoe cruciaal beschikbaarheid en betaalbaarheid van energie is voor de manier van leven die we gewend zijn mogelijk te maken. Daar moeten we ons bewust van zijn.'

Prijskaartje

Energie wordt de komende jaren niet goedkoper, verwacht Van Hoof. 'De transitie brengt kosten met zich mee, zoals de versterking van de netwerken en aanvullende investeringen. Daar zit een prijskaartje aan.' De overheid moet bedrijven helpen bij de verduurzaming, meent hij. 'We hebben tijdens het congres een rapport over de toekomst van de industrie overhandigd aan minister Jetten van Klimaat. Die verwoordt deze zorg. Op de lange termijn kun je nieuwe businessmodellen ontwikkelen. De technieken om de bedrijfsprocessen te veranderen zijn er. Alleen zijn het aanleggen van de infrastructuur en het voldoende beschikbaar hebben van waterstof medium tot langetermijnprocessen. Net zoals twintig jaar geleden met wind- en zonne-energie grote investeringen vereisten. Als je er eenmaal bent, is het schoon en goedkoper. Maar het grote risico is dat je in de komende 10 tot 15 jaar de industrie al verliest, omdat bedrijven de investeringen elders in de wereld doen. En als je ze eenmaal kwijtraakt, krijg je ze ook niet meer terug. Er moet dus een goede ondersteuning komen voor die tussenliggende periode. Je ziet nu al de productievolumes worden afgeschaald. Dat is zorgelijk. Het gaat niet alleen om de chemie, maar ook om de toeleverende bedrijven en de positie van de haven van Rotterdam. We hebben het over de basis van ons economisch model en succes. Dat geldt ook voor het Duitse achterland, we zijn eigenlijk een ecosysteem.' Van Hoof wijst op de inspanning die er nog ligt. 'De opgave voor de industrie is qua schaal vele malen groter en taaiër. Die moeten we niet onderschatten. Zelfs als we alle energie uit wind op de Noordzee omzetten in waterstof, kan dat nog maar in 10, 15% van de totale behoefte voorzien.'

GLOBAL ENERGY STORAGE (GES): FACILITEREN VAN DE ENERGIETRANSITIE ALS PRIORITEIT

Transitie naar groene waterstof? 'Om die mogelijk te maken moet feitelijk de hele supply chain gebouwd worden,' zegt Peter Vucins van Global Energy Storage (GES).

'Zie ons als projectontwikkelaars,' zegt Peter Vucins, CEO bij Global Energy Storage (GES). Misschien, voegt hij daaraan toe, is dat simpel en plat gezegd, maar het verduidelijkt wel in ruime mate de inzet van het bedrijf. Vucins: 'GES is ontwikkelaar en exploitant van bulkterminals, zowel voor gas als voor vloeistoffen. De focus ligt op dit moment op LNG en LPG, maar onze blik is ook gericht op ammoniak als waterstofdrager. LNG en LPG zijn onmisbare producten in de transitie – veel schoner dan kolen of bijvoorbeeld kerosine. Maar toegegeven, je hebt er geen netto zero-uitstoot mee. Dat we ze als onmisbaar zien, komt omdat de transitie niet een sprong is van iets ouds naar meteen iets nieuws, zo werkt het niet.' De markt voor LNG en LPG is er, stelt Vucins, maar wat waterstof betreft, is het wachten op de subsidies: 'De EU zet in op 20 miljoen ton waterstof tegen 2030. Ongeveer de helft daarvan, 10 miljoen ton, moet in Europa lokaal gemaakt worden. Nederland zal windenergie, denk aan het overschot van de windenergie op de Noordzee, omzetten naar waterstof. De

andere 10 miljoen ton moet geïmporteerd, uit bijvoorbeeld Noord-Afrika of Brazilië.' GES bezit momenteel drie terminals: 'In Rotterdam, Amsterdam en Port Klang, Maleisië. Die laatste hebben we, samen met een terminal in Dubai die we onlangs hebben verkocht, volledig *from scratch* opgebouwd.' De expertise en ervaring zijn er, benadrukt Vucins, om zulke complexe projecten te ontwikkelen en dus complete opslagterminals vanaf de grond aan te leggen. Vucins: 'De mensen achter GES werken al dertig, soms veertig jaar in de industrie. We komen van bekende grote energie- en opslagbedrijven vandaan. Vooral in die oude olie-industrie zijn de meeste opslagcontracten voor de heel korte termijn. Met GES zoeken we investeringsmogelijkheden die klanten bedienen op de lange termijn. We ontwikkelen en bouwen op maat gemaakte opslag- en logistieke oplossingen voor grote energiebedrijven en handelaren. Met langetermijncontracten kunnen we onze klanten de service geven die ze nodig hebben om hun handels- en logistieke activiteiten uit te voeren, terwijl GES stabiele, langetermijnkasstromen genereert.'

Groene waterstof

Belangrijkste missie van GES: het faciliteren van de energietransitie, waarbij veiligheid en bescherming van het milieu gelden als topprioriteiten. De terminaloplossingen

moeten bedrijven en hun klanten helpen de koolstofvoetafdruk uiteindelijk naar nul terug te brengen. 'In Brazilië zijn we een joint venture aangegaan met Stolt Terminals, het Noorse terminalbedrijf waarmee we op locatie een terminal willen bouwen voor de export van groene waterstof, met ammoniak als drager.' De ambities zijn groot in het Zuid-Amerikaanse land dat de een van de goedkoopste groene waterstof ter wereld wil maken. Vucins: 'Er wordt daar flink gebouwd aan waterstoffabrieken en veel zal geëxporteerd worden naar Europa.' Daar ligt in de Rotterdamse haven de ambitie om de Europese waterstofhub te worden. 'We werken daar op de Rotterdamse locatie van GES ook hard aan ontvangsterminals voor de import van ammoniak en andere waterstofdragers,' zegt Vucins, 'en we zijn een partnerschap aangegaan met Provaris voor de import van waterstof.' Productie, export, import, feitelijk moet de hele supply chain gebouwd worden om de transitie naar waterstof mogelijk te maken. Daarin is nog

'WE HEBBEN DE EXPERTISE EN ERVARING OM COMPLETE OPSLAGTERMINALS VANAF DE GROND OP TE BOUWEN'

veel onzeker. Komt de markt er? Vucins: 'Als het goed gaat, als er geen verdere vertragingen zijn in de subsidieverstrekking, dan zullen over drie, vier jaar de eerste terminals in aanbouw zijn. En dan kan het allemaal heel rap gaan. Zijn er tien of twintig terminals, dan wordt het veel makkelijker om de volgende honderd te bouwen.' Spannend, noemt Vucins het vooruitzicht van een heel nieuwe industrie. 'GES is er klaar voor. En persoonlijk kijk ik er erg naar uit. Dat je een bijdrage hebt geleverd aan iets nieuws en goeds, is iets wat je je kinderen en kleinkinderen graag wilt vertellen.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

GEEN STROOM BESCHIKBAAR, HOE GAAN WE DIT OPLOSSEN?



Ondernemers bellen soms in totale stress: 'Ik heb energie nodig om te kunnen draaien. Een nieuwe energieaansluiting is niet mogelijk. Hoe gaan we dit oplossen?' Dat wat altijd vanzelfsprekend was, de afname van stroom, is niet meer vanzelfsprekend.

'Veel bedrijven hebben het gevoel dat ze tegen een muur oplopen,' vertelt specialist dynamische energiesystemen Sem Oosterhoff. 'Ik wil verduurzamen en mijn bedrijf uitbreiden, maar het kan niet, omdat er geen netaansluiting beschikbaar is. Ik herken de frustratie. Tegelijkertijd zie ik veel klanten die inzien dat goede oplossingen verzinnen enorm belangrijk is voor hun eigen strategie. We doen bijvoorbeeld veel in de logistiek. Daarin zien

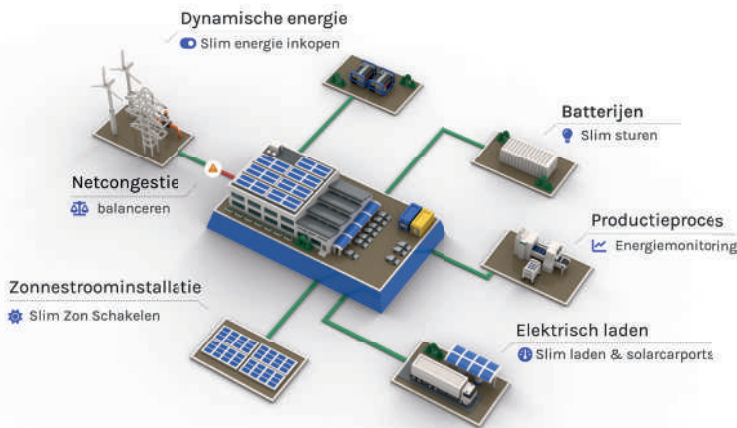
heel veel bedrijven het ook als een kans om zich te onderscheiden in de markt. Met een combinatie van zon en batterijopslag kun je voor een fatsoenlijke prijs per kWh en dus per km laden.' Hij vervolgt: 'Energie is strategisch. Zes jaar stond het onderaan de managementlijstjes en nu bovenaan.'

De regie nemen

COO Roy van den Bosch heeft een simpel advies: 'Ga niet wachten op een oplossing waarbij je afhankelijk bent van derden, zoals de netbeheerders. Zorg dat je je eigen zaken op orde hebt. Dat je de regie neemt, als je weet dat je meer vermogen nodig hebt of nodig gaat hebben in de nabije toekomst. Het gaat er uiteindelijk om dat je de continuïteit van de onderneming voor de lange termijn borgt.' Gevraagd naar de opgave om te verduurzamen, antwoordt hij: 'Je kunt als ondernemer niet wachten op netverzwaring. Wil je snel schakelen, dan moet je zelf het initiatief

nemen en lokale oplossingen bedenken. De complexiteit neemt elk jaar toe, constateert Van den Bosch. '10 jaar geleden sloot je een energiecontract af en ging je aan slag. Door de stijgende energieprijzen en verduurzamingsbehoefte kozen mensen voor zonnepanelen.' Inmiddels bestaat het energievraagstuk uit ontelbare puzzelstukjes, van prijsvolatiliteit, netcongestie en regelgeving tot de noodzaak om te verduurzamen van je eigen bedrijfsmodel. De grilligheid van de overheid qua wet- en regelgeving vergroot de complexiteit nog verder, meent hij. Voor Van den Bosch was die trend het startpunt om samen met zijn team de strategie om te gooien. ELIX is acht jaar geleden gestart met Zonnestroom Nederland, gericht op zonnestroominstallaties voor ontwikkelaars en ondernemingen met 'grote' daken zoals productiebedrijven, transport, logistiek en distributiecentra. 'We merkten al gauw dat zon alleen niet dé oplossing was voor een stabiele,

**WE VRAGEN ONZE KLANT:
HOE ZOU JE PRODUCTIE-
PROCES ER IDEALITER
UITZIEN ALS JE DE MACHINES
KOOPT DIE JE WILT KOPEN?'**



duurzame energiesituatie. Daarom zijn we met ELIX gestart dat veel verder gaat dan alleen zonnestroominstallaties. Een bredere naam, met een breder aanbod dat beter aansluit bij de echte energie uitdagingen van onze klanten. ELIX is een onderneming die afzonderlijke energie assets, maar ook integrale oplossingen aanbiedt om klanten volledig te ontzorgen op hun energievraagstuk.

Uitbreidingsplannen

Vanuit ELIX zijn we dynamische energiecontracten gaan aanbieden en bouwen we software voor de aansturing van complete energiesystemen en alle afzonderlijke assets die daar onderdeel van zijn.' De energie assets bestaan al lang niet meer uit alleen zonnestroominstallaties, maar ook laadpalen, energieopslagsystemen, solar carports en heel af en toe een generator. Daarmee kan het bedrijf inmiddels het hele spectrum van verduurzaming aanbieden, vertelt Oosterhoff: 'Zo halen we de zorg over voldoende capaciteit weg. Bij bijna elk middelgroot bedrijf in Nederland staat dit op de agenda. Ook vanwege de steeds grotere prijsschommelingen.' Het energievraagstuk is te complex geworden voor een ondernemer om zelf op te lossen, meent Van den Bosch. 'Hij wil of moet verduurzamen, alleen is de vraag: hoe kan ik het energievraagstuk beheersen voor mijn onderneming zonder dat ik daarbij word tegengehouden in mijn groei en ambities? Je hebt mensen nodig die je daarbij helpen.' Zelf praat hij liever over een congestie-uitdaging dan -problematiek. 'Ook met een minimale aansluiting of geen aansluiting kun je nog steeds een groter systeem bouwen, waarmee je een groter vermogen kunt realiseren.' ELIX werkt met energetische modellen om de energiebehoefte van een onderneming te simuleren, vertelt Oosterhoff. 'In onze modellen brengen we de ideale situatie voor de klant in kaart. Dit doen we middels een adviestraject. Maar we kunnen het uiteindelijk

HET ENERGIEVRAAGSTUK IS TE COMPLEX GEWORDEN VOOR EEN ONDERNEMER OM ZELF OP TE LOSSEN

ook realiseren voor de klant.' Veel middelgrote en grote bedrijven lopen bij het realiseren van hun uitbreidingsplannen aan tegen de netcongestie. Oosterhoff laat een afbeelding van Nederland zien, waarop 90% van de regio's rood of oranje kleurt. 'In die gebieden kun je als ondernemer geen extra stroom afnemen, maar ook geen energie uit wind of zon invoegen op het net.' Hij vertelt over een van zijn klanten, een 3D-printbedrijf. 'Dat loopt gewoon goed. Fysiek gezien kunnen ze op hun huidige locatie verdubbelen, de markt vraagt daar ook om, maar ze zitten nu al aan hun maximum stroomcapaciteit. Daar bouwen wij de oplossing voor.'

Analyse kwartierdata

Hij legt uit hoe een klant aan de hand van een analyse en stappenplan toewerkt naar een maatwerkoplossing. 'Het eerste wat we inzichtelijk proberen te krijgen is het huidige verbruik. Een mooie manier om dat te doen, is de kwartierdata opvragen. Daarmee zie je het verbruik per kwartier in het afgelopen jaar,' aldus Oosterhoff. De data worden uitvoerig geanalyseerd middels een energetisch model. Als voorbeeld gebruikt hij het energiepatroon van het 3D-bedrijf, dat in de bestaande situatie al regelmatig boven het maximum van de beschikbare netcapaciteit uitkomt. Gebaseerd op de plannen om de productiecapaciteit te verdubbelen, modificeert ELIX een nieuw verbruikspatroon. 'We vragen onze klant: hoe zou je productieproces er idealiter uitzien als je de

machines koopt die je wilt kopen? We hebben nu bijvoorbeeld veel klanten die hun productieproces willen elektrificeren en van het gas af willen. Op basis van de verwachte verbruikspatronen kijken we hoe vaak, hoe hoog en hoe lang een bedrijf boven het aansluitvermogen komt. Vervolgens kijken we naar de oplossing.' Eerst wordt contact gezocht met de netbeheerder, om te kijken wat nog mogelijk is. Bijvoorbeeld door middel van een tijdgebonden capaciteit of door afspraken te maken met een Congestie Service Provider (CSP). Oosterhoff: 'Vaak is het antwoord 'nee' en in 10% toch een 'ja'.'

Extra capaciteit

De goedkoopste en meest duurzame vorm van extra capaciteit is een zonne-installatie, maar het is meestal niet de enige oplossing, vertelt hij. De belangrijkste vervolgstap is energieopslag. Als het écht niet anders kan, is een generator het sluitstuk van de oplossing, als noodvermogen. 'Het liefst komen we tot een oplossing zonder generator. En we zien dat je er heel weinig gebruik van maakt, alleen een paar dagen in de winter.' Van den Bosch: 'Als het moet, dan moet het. Een ondernemer wil de continuïteit van zijn bedrijf waarborgen en zorgen dat zijn bedrijf kan blijven draaien. Je wil wegblijven van een generator, maar soms ontkom je er niet aan. Alles bij elkaar is het nog steeds een heel duurzaam systeem.'

ELIX optimaliseert de energiekosten voor hun klanten. Door het integraal realiseren van energie-assets gecombineerd met een slim en dynamisch energiecontract.

- Elektrische laadinfrastructuur voor klein en groot transport
- Batterijen voor energiehandel en oplossing netcongestie
- Zonnestroominstallaties om zelf stroom op te wekken
- Onderhoud & monitoring van betrouwbaarheid van energiesystemen.



ELIX
running your energy
like a business

Niks zo vervelend als jouw plannen gedwarsboemd worden door netcongestie. Het e-boek Eerste hulp bij netcongestie helpt je op weg.



‘UITEINDELIJK MOET JE HET MET EEN DRUK OP DE KNOP KUNNEN VERGELIJKEN’

Beursgenoteerde bedrijven zijn met ingang van dit boekjaar verplicht om te rapporteren over hun ESG-prestaties – environment, social responsibility, governance. Grote ondernemingen vallen vanaf 2025 onder de nieuwe SCR-richtlijn.

Beleidsadviseur ICT en Accountancy Jacques Urlus is binnen de Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA) specialist op het gebied van XBRL, de coderingstaal voor digitaal rapporteren. Hij: ‘Ik denk dat veel partijen zich op dit moment zorgen maken over wat op hen afkomt. Denk aan accountants, softwareleveranciers en vooral ook de ondernemers. Hoe en wat je precies moet rapporteren, is nog niet bekend. Je wilt als organisatie weten welke informatie je precies moet verstrekken. De jaarrekening doen we al tientallen jaren. Dit is compleet nieuw.’ Hij adviseert ondernemingen alleen die gegevens te verzamelen die de taxonomie voorschrijft. ‘Anders ga je misschien een heleboel gegevens produceren die je mogelijk helemaal niet nodig hebt.’

‘EUROPA WIL DAT ORGANISATIES TRANSPARANT ZIJN OVER HUN PRESTATIES EN INSPANNINGEN’

Bouwinstructie

Taxonomie is de term voor de vooraf gedefinieerde informatie die je als onderneming moet opnemen in de verslaglegging. Het gaat daarbij ook om technische zaken, zoals dat een postcode uit vier cijfers en twee letters zonder spatie bestaat. Dit zorgt ervoor dat systemen de gegevens een, twee, drie geautomatiseerd kunnen verwerken en controleren. De definitieve taxonomie voor duurzaamheidsrapportages wordt pas halverwege dit jaar verwacht, vertelt Urlus. Om uit te leggen waarvoor het dient, vergelijkt hij het met een bouwinstructie die voor elke organisatie hetzelfde is. ‘Om een beeldspraak te gebruiken, iedereen maakt dezelfde IKEA-kast. En omdat we allemaal dezelfde instructie gebruiken, kunnen we zien wie de kast het de beste in elkaar zet. Dat is wat nu gebeurt met de verplichte niet-financiële rapportage.’ Het is eigenlijk een trappetje, stelt hij. ‘De consistentie zorgt ervoor dat je vergelijkbaar bent. En als je vergelijkbaar bent, heb je ineens transparantie. En daar gaat het uiteindelijk om. Europa wil dat organisaties transparant

zijn over hun prestaties en inspanningen qua sociale en duurzame doelen. Zodat buitenstaanders inzicht krijgen in waar een organisatie staat, wat de plannen zijn en welke risico’s er zijn. Uiteindelijk moet je dat met een druk op de knop kunnen vergelijken.’

Gelijk speelveld

Hij legt aan de hand van een voorbeeld het belang van taxonomie uit. ‘Als ik aan een student de opdracht geef om bij de KVK de jaarcijfers op te vragen om mij een top 10 van best verdienende bestuurders aan te leveren, mag ik blij zijn als ik over een jaar een antwoord heb. Terwijl ik hetzelfde antwoord misschien wel binnen een paar minuten krijg als alle bedrijven hetzelfde concept gebruiken voor “bezoldiging bestuurder”. Dát is de kracht van standaardisatie.’ Hij benadrukt het maatschappelijk belang van transparantie. ‘De publieke opinie gaat op je letten. Als organisatie wil je dan ook wel veranderen. Ik ben er heilig van overtuigd dat er lijstjes komen met de tien meest vervuilende ondernemingen per Europees land en dat jaarlijks zal worden gekeken naar de vooruitgang van bedrijven. Dat is ook precies de bedoeling.’ In de taxonomie staat straks precies beschreven welke informatie moet worden opgenomen in het niet-financiële verslag. Deze is leidend, waarschuwt Urlus. ‘Je hebt geen keuzevrijheid. Ga niet zelf bepalen wat je nodig hebt. Laat het over aan de taxonomie. Als je dat als uitgangspunt neemt, voorkom je dat je straks terug moet naar de tekentafel, omdat de helft van de informatie niet compleet of onjuist is.’ Vanaf boekjaar 2025 gaat de CSRD-verplichting gelden voor rond de 12.000 grote ondernemingen in Nederland. In eerste instantie geldt voor de goedkeuring van het niet-financiële verslag “een beperkte mate van zekerheid”. De CSRD-richtlijn is nog maar een eerste stap. In 2027 volgt ESAP, European Single Access Point, met alle financiële en niet-financiële informatie van grote ondernemingen op één plek. Het is een uitdaging voor alle partijen om op tijd klaar te zijn, maar Urlus is optimistisch. ‘Ik heb de afgelopen jaren al hele hoop nieuwe verplichtingen meegemaakt en op de een of andere manier is de deadline altijd gehaald. Dat verwacht ik nu ook.’

GENIETEN VAN JE VAKANTIEVERBLIJF EN EEN SLIMME INVESTERINGSKANS

Vakantiewoningen bieden nog steeds een slimme investeringskans. Maar ze liggen wel buiten de traditionele markten. Op Noord-Cyprus bijvoorbeeld, waar een 5-sterrenresort wordt ontwikkeld op een kustlocatie met het mooiste water van Europa.



Investeren in vakantiewoningen? Voor wie op zoek is naar een goed rendement biedt dat nog steeds uitstekende kansen. 'Die liggen wel buiten de traditionele markten,' zegt Jack Zuidam van LDR Group. 'Spanje is verzadigd, de instapprijzen zijn hoog, zeker op de populaire locaties. Zoek je daar je ideale vakantiewoning? Dan kan natuurlijk, er zijn veel makelaars die je helpen speuren naar je droomhuis. Maar bij LDR Group kijken we toch vooral naar de cijfers.' Zuidam noemt het een holistische benadering van vastgoedinvesteringen. Niet alleen genieten van je luxe vakantieverblijf, maar ook een aantrekkelijk rendement behalen met de verhuur ervan. Zuidam: 'We hebben een scherp oog voor opkomende regio's, denk aan Montenegro en Georgië, maar ook aan Noord-Cyprus. De vastgoedprijzen zijn daar nog betaalbaar en voor buitenlandse investeerders zijn er gunstige fiscale voordelen. Tegelijkertijd zie je daar een snelgroeiende toeristische sector die kan bogen op de onweerstaanbare aantrekkingskracht van de regio. De natuur is er prachtig, het klimaat aangenaam én er is een rijke cultuur. Niet voor niets noemde zakenblad Forbes Noord-Cyprus de nummer 1 beach front investering wereldwijd. Nu is het ideale moment om van de investeringskansen te profiteren.'

Uniek concept

LDR Group heeft op Noord-Cyprus diverse projecten lopen die nauw aansluiten bij haar missie: de ontwikkeling van exclusieve vakantiewoningen met een uniek concept. Mooi voorbeeld, zegt Zuidam, is het K-Island project, aan de noordkust van Noord-Cyprus:

'Dat is een 5-sterrenresort waarvan we het exclusieve verkooprecht hebben in Nederland en België. We werken samen met ontwikkelaar Kensington die daar al twintig jaar actief is. In hetzelfde zakenblad Forbes werd Kensington benoemd als een toonaangevende partij. Dat biedt investeerders de zekerheid van een betrouwbare, ervaren partner.' Van het K-Island project is inmiddels fase 3 in de verkoop. Zuidam is enthousiast over het project en concludeert dat hij hetzelfde enthousiasme ziet bij zijn klanten: 'De bouwkwaliteit is hoog, van studio's en appartementen tot penthouses en beachvilla's. De locatie is ideaal, een plek met het mooiste water van Europa. En de faciliteiten maken indruk. Spa & Wellness, zwembaden binnen en buiten, privéstranden, een restaurant, een businessclub, noem maar op.' Er wordt ontwikkeld in een beschermd bouwgebied, benadrukt Zuidam. 'Aan deze zijde van het eiland moet 70 procent groen blijven, er mag niet hoger dan twee verdiepingen worden gebouwd en je mag ook niet ergens omheen bouwen. Je weet dus zeker dat je investeert in een vakantiewoning waarvan het uitzicht onbelemmerd blijft en de privacy optimaal.'

'ER IS HIER EEN SNELGROEIENDE TOERISTENSECTOR, MAAR DE VASTGOEDPRIJZEN ZIJN NOG BETAALBAAR'

Rentevrij afbetalen

Het K-Island project is een zogenaamd off-plan project, de prijzen tijdens de bouw gaan in fases omhoog. Zuidam: 'Wie een reservering doet, zet niet alleen de prijs vast, maar je woning wordt dan ook uit de markt gehaald. Relaties kunnen gebruikmaken van onze Fly and Try service voor een kosteloos verblijf ter plekke. Ze krijgen een inspectietour van drie, vier dagen en gaan naar de ontwikkelaar voor een goede indruk van het project. Zo kun je alle ins & outs van je toekomstige investering ervaren.' Extra aantrekkelijk, zegt Zuidam, is het payment plan: 'Je kunt in 48 maanden rentevrij afbetalen waardoor je nooit te veel betaalt. En omdat er eerder wordt opgeleverd, vang je al inkomsten terwijl je nog aan het aflossen bent.'

LDR staat voor Luxury Dream Resorts. LDR Group streeft naar het aanbieden van buitengewone vakantiehuizen op prachtige locaties over de hele wereld. Elk project wordt zorgvuldig gekozen en ontworpen met het oog op exclusiviteit, comfort en stijl. De luxe vakantiebestemmingen dienen als een oase van ontspanning, maar ook als een slimme investeringskans.

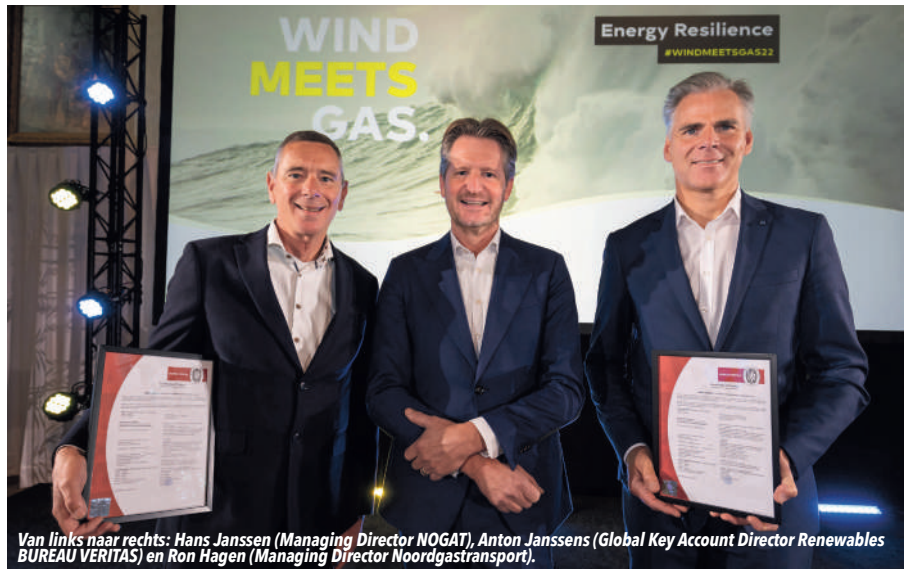


Ontdek de mogelijkheden! Scan de QR-Code

‘WE HEBBEN DE BLAUWDRIK VOOR HET OFFSHORE WATERSTOFNETWERK KLAAR’

Het netwerk aan gaspijpleidingen in de Noordzee, ten noorden van Den Helder en de Waddenzee, biedt de ideale infrastructuur om offshore geproduceerde groene waterstof naar het vasteland te transporteren. De twee eigenaren, NGT en NOGAT hebben een studie gedaan hoe ze een deel van hun netwerk hiervoor kunnen vrijmaken.

Qua investeringskosten, tijdspad en milieu-impact is voor windparken ver van de kust offshore dit veruit de beste oplossing, vertellen de CEO's van NGT en NOGAT, Ron Hagen en Hans Janssen. De twee bedrijven beheren twee van de drie hoofdleidingsystemen die het aardgas aan land brengen, dat in het continentale plat van de Noordzee wordt gewonnen. Beide bedrijven kunnen en willen een rol spelen in de energietransitie en de daarvoor benodigde overstap naar waterstof. Ze hebben de handen ineengeslagen om een deel van hun gezamenlijke gasinfrastructuur vrij te maken voor het transport van waterstof. De leidingen van NOGAT lopen van Den Helder naar het noordelijke deel van de Noordzee, in het Nederlands continentale plat. Het netwerk van NOGAT heeft vertakkingen naar het Deense continentaal plat. Het netwerk van NGT loopt daar weer dwars op, van het



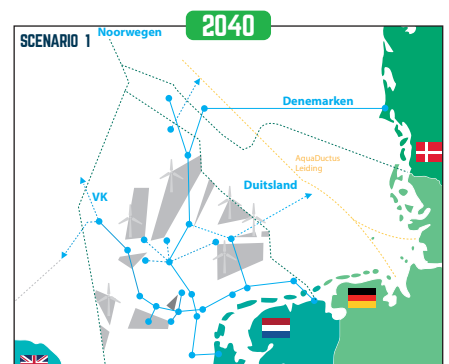
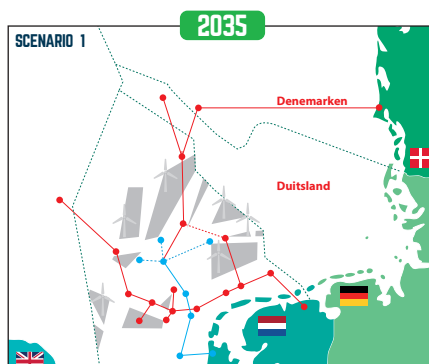
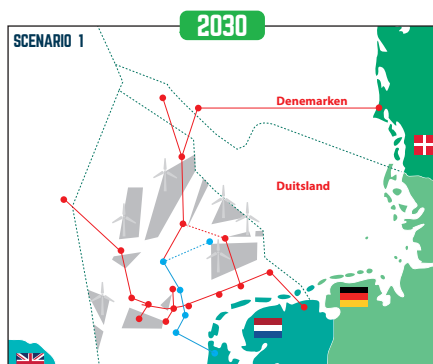
westen, tegen de Engelse grens naar het oosten, richting Duitsland. 'We hebben een leiding door de Waddenzee die bij het mooie Groningse plaatsje Uithuizen aan land komt, waar een gasbehandelingsinstallatie is. De leiding ligt er zo'n 50 jaar,' vertelt NGT-ceo Ron Hagen.

Samenwerken is nodig

'We zien dat we elkaar nu nodig hebben om de energietransitie te versnellen,' aldus NOGAT-CEO Hans Janssen. 'Als we een van de pijpen vrijspelen, hebben we de andere leidingen nog beschikbaar om het gas te transporteren. Dat is het mooie van deze samenwerking. We trekken samen op.' Hagen: 'We hebben contractuele verplichtingen met de operators van de nog actieve gasvelden. Die komen we vanzelfsprekend na. Maar we voelen

ook de morele plicht om de toekomstige energiedragers naar land te transporteren. Ook om de Nederlandse energiebehoefte te dekken, tijdens de energie transitie zal er namelijk nog steeds een belangrijke rol voor Nederlands aardgas zijn.' Vanwege de overcapaciteit in de leidingsystemen is in

'HERGEBRUIK VAN DE BESTAANDE CAPACITEIT BETEKEN TIJDWINST, KOSTENBESPARING EN MINDER IMPACT OP DE NATUUR'



principe één pijpleiding voldoende om al het gas aan land te brengen. In combinatie met de ambities van NGT en NOGAT om een rol te spelen in de energietransitie, heeft dit ertoe geleid dat wij gezamenlijk onderzoek doen naar waterstoftransport door onze leiding., ook in de fase dat er nog aardgas wordt getransporteerd. NGT-Business Developer Menno Ros vertelt dat er allereerst is gekeken naar de mogelijkheden van het bijmengen van waterstof bij het aardgas. 'Er zijn echter beperkingen aan de hoeveelheid waarmee dat kan, waarschijnlijk slechts tot ca 2%, zodat we gezamenlijk zijn gaan kijken hoe we aardgas leidingen van een van beide systemen kunnen omleiden zodat alle gasvelden door deze ene leiding kunnen produceren. Vervolgens kunnen we dan de andere hoofdleiding vrijspelen voor puur waterstoftransport! Op deze manier waarbij we tegelijkertijd het huidige en toekomstige aardgas dat nog wordt geproduceerd netjes aan land kunnen afleveren.'

Economische haalbaarheid

De Noordzee is een belangrijke asset voor Nederland om in de toekomstige, duurzame energiebehoefte te voorzien. De Noordelijke windmolenlocaties zijn uitermate geschikt voor offshore waterstofproductie, meent Hagen. Ook gezien de afstand. Met name ver op zee, waar het hard waait en veel potentieel is, praat je over afstanden van 250 km tot de kust. Waardoor het leggen van stroomkabels verschrikkelijk duur wordt, ook qua vermogens die daarvoor nodig zijn. Het is veel logischer om waterstof direct aan de bron, op zee, te maken.' Hij maakt een reksom om zijn punt kracht bij te zetten. 'Eén pijpleiding is het equivalent van zeker zes elektriciteitskabels. Voor het vermogen dat wij per pijpleiding kunnen transporteren, moet je dus zes kabels naar de kust aanleggen. En vervolgens moet je

aan de kust een enorme installatie aanleggen om van de elektriciteit de waterstof te maken.' Het is de reden waarom NGT en NOGAT zich in de plannen concentreren op de Noordelijke windzoekgebieden die ver van de kust af liggen. 'Die zijn het meest logisch om met waterstof en pijpleidingen te ontwikkelen.'

Twee scenario's

Op basis van de huidige plannen van offshore wind op de Noordzee hebben NGT en NOGAT twee scenario's ontwikkeld voor de productie van groene waterstof per windgebied. 'Aan de hand daarvan hebben we onderzocht hoe en of we het transport daarvan kunnen accommoderen.' Het startpunt vormen twee demonstratieprojecten die de Nederlandse overheid heeft aangekondigd. Demo 1 en 2. De laatste, ter grootte van 500 MW, komt vermoedelijk ten Noorden van het Waddengebied. Onder meer TNO en TU Delft hebben studies verricht naar de economische haalbaarheid, vertelt Janssen. 'Op een bepaald moment wordt het voordeliger om de elektriciteit offshore om te zetten naar waterstof. Die grens ligt om en nabij de 100 km van de kust. Die berekening geldt voor de aanleg van nieuwe leidingen, dus het is nog veel gunstiger om het reeds aanwezige potentieel aan leidingen te hergebruiken voor waterstof. Dat is waar wij op inzetten.' Er zijn verschillende scenario's mogelijk, vertelt hij. 'Eén waarbij de waterstof in Den Helder aan land gaat en één met Uithuizen als bestemming. De leidingen van de gasvelden die nog in gebruik zijn moeten hiervoor worden omgeleid. 'Dat kost geld, maar is veel goedkoper en planningsmatig veel eenvoudiger dan de aanleg van nieuwe leidingen.'

'Ons idee is een van de twee leidingen van NOGAT-NGT aan te laten sluiten op het landelijke backbone systeem,' vertelt Janssen.

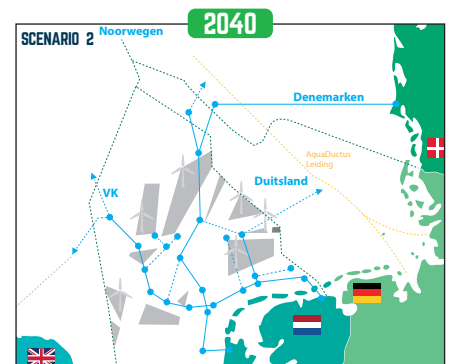
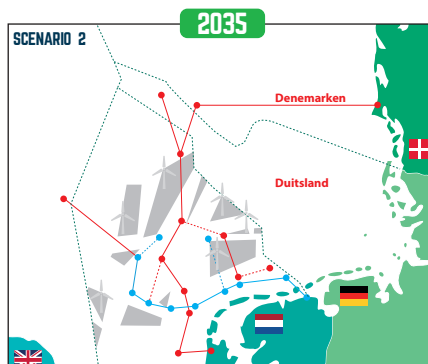
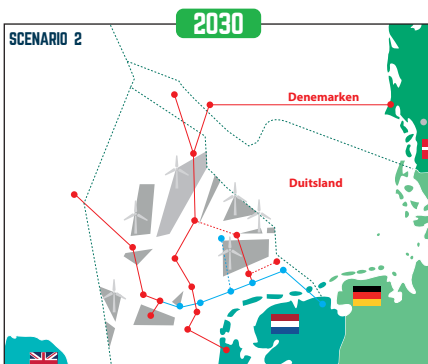
Op land is de aanleg van het waterstofnet aan Gasunie-dochter Hydrogen Hynetwork Services toegewezen, waarbij bestaande leidingen van Gasunie worden hergebruikt. 'De infrastructuur op land is een gereguleerd systeem. Op zee is het transport historisch gezien in handen van private partijen.' 'Hergebruik van de beschikbare bestaande capaciteit betekent minder impact op de natuur en emissies tijdens de aanleg. En dan heb je het niet eens over de tijd die je verliest aan vergunningen en inspraakprocedures bij een nieuw netwerk of de onzekere kosten.'

Versnellen energietransitie

NGT en NOGAT hebben samen onderzocht welk deel van hun gezamenlijke netwerken ze kunnen samenvoegen en vrijmaken voor waterstoftransport. Ros: 'Er zijn twee elementen belangrijk: a) wanneer kunnen we de leidingen beschikbaar maken, en b) zijn de leidingen geschikt voor waterstoftransport? Dat zijn twee aparte onderzoekstrajecten die we de afgelopen twee jaar hebben uitgevoerd. De leiding is oorspronkelijk aangelegd voor aardgas, dus er is onderzoek nodig om aan te tonen dat deze ook waterstof kan transporteren.' Op basis van onderzoek heeft de officiële certificeringsautoriteit Bureau Veritas is een Certificate of Fitness afgegeven.. 'Volgens onze planning moet het mogelijk zijn om kort na 2030 de eerste pijpleidingen vrij te maken van aardgas en beschikbaar te maken voor waterstof, op tijd voor de Demo 2.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



DE NUMMER 1 PRIVATE BANK IN VERMOGENSBEGELEIDING

ING Private Banking is uitgeroepen tot beste Private Bank van Nederland. Vermogensbeheer is in de eerste plaats ook vermogensbegeleiding. Eerst luisteren, dan goed adviseren, vanuit de wensen en ambities van de klant. Sinds kort heeft deze via ING Private Banking ook toegang tot Private Markets fondsen om het vermogen aan het werk te zetten.

De Private Bank eindigde in 2023 op nummer 1 bij PWM/The Banker, het magazine van Financial Times, én voert de MT1000-ranglijst aan. Directeur ING Private Banking & Wealth Management Nederland Katja Kok en directeur Private Asset Management Johan Kloeze zien de prijzen als een geweldige erkenning van de toewijding aan hun klanten. 'Onze klanten hebben meer van de bank nodig dan de standaard dienstverlening. Ze hebben behoefte aan advies en begeleiding. Voor zichzelf, voor hun familie, voor de volgende generatie, de onderneming en de samenhang daartussen. Een groot vermogen brengt een grote verantwoordelijkheid met zich mee,' stelt Kok.

Verder kijken dan jezelf

De visie op vermogensbegeleiding bij ING Private Banking is vervat in een nieuwe slogan: Het vermogen om verder te kijken dan jezelf. 'Welke dromen en ambities wil je waarmaken? Voor nu en later, voor jezelf, de mensen én de wereld om je heen? Hoe draagt je vermogen bij aan een betekenisvol leven? Daar gaan we graag met onze klant over in gesprek,' vertellen beiden. 'We denken vanuit onze deskundigheid mee over de financiële

gezondheid van onze klanten, over meerdere generaties.' ING Private Banking heeft de kennis van zaken en professionele oplossingen om vermogen op een innovatieve en veilige manier te laten renderen. Kok geeft twee voorbeelden: 'Recent hebben we een spaaroplossing speciaal voor onze Private Banking-klanten geïntroduceerd, waarmee we zeer concurrerende spaartarieven bieden. En met een maatwerkoplossing kunnen onze klanten hun volgende generatie helpen met een woningfinanciering. Qua beleggingsoplossingen is de gereedschapskist uitgebreid met onder meer Private Markets fondsen en een SDG Impactstrategie, vult Kloeze aan: 'We beleggen het vermogen op een dusdanige manier dat het invulling geeft aan de dromen en doelen van iedere klant.' 'Een goed financieel resultaat én investeren

in een duurzame toekomst gaan prima samen. Als we het vermogen van onze klanten duurzamer weten te beleggen – dan heeft dat een ook een positieve impact op de planeet,' benadrukt Kloeze.

Kansen buiten de beurs

Samen met het ING Investment Office en zijn team van Private Asset managers en Kennismanagers is Johan Kloeze verantwoordelijk voor de beleggingsdienstverlening aan de relaties van ING Private Banking & Wealth Management. In oktober 2023 lanceerde de bank een aantrekkelijke en unieke Private Markets propositie. Hiermee biedt ING Private Banking haar klanten de mogelijkheid om te beleggen in onder andere Private Equity, Private Credit en Infrastructuur. 'Daarmee zijn we trendsettend in Nederland en we zijn de eerste in die het echt anders doet,' vertelt Kloeze trots.

'EEN GROOT VERMOGEN BRENGT EEN GROTE VERANTWOORDELIJKHEID MET ZICH MEE'

'Onze klanten beschikken enerzijds over kapitaal om langetermijninvesteringen mogelijk te maken en zijn anderzijds op zoek naar oplossingen om hun eigen vermogen beter te laten renderen. Met onze nieuwe Private Markets oplossingen kunnen we daar uitstekend in voorzien.' Om de toegevoegde



Directeur ING Private Banking & Wealth Management Nederland Katja Kok

waarde uit te leggen, maakt hij een uitstapje naar de aandelenbeurzen. 'Het aantal beursgenoteerde ondernemingen neemt al jarenlang af. Het duurt steeds langer voordat bedrijven naar de beurs gaan, als ze al naar de beurs gaan. Het universum waarin je via de beurs kunt beleggen wordt dus steeds kleiner. Bovendien zijn de ondernemingen die nog beursgenoteerd zijn, vaak zo ontzettend groot – denk aan de Big Techbedrijven – dat ze in belangrijke mate het rendement bepalen dat wereldwijd op beurzen wordt gerealiseerd. Tegelijkertijd groeit het aantal ondernemingen dat niet-beursgenoteerd is. Kortom, er liggen ook veel kansen buiten de beurs.'

Toegang tot Private Equity

Beleggen op private markten, buiten de beurs om, was tot voor kort niet heel inclusief, stelt Kloeze. 'Beleggen in Private Equity, Private Credit, Infrastructuur of bepaalde categorieën vastgoed was alleen beschikbaar voor 'the happy few'. Je hebt grote bedragen nodig om er überhaupt in te kunnen beleggen en de manier waarop is behoorlijk complex. Met onze nieuwe propositie maken we deze wereld toegankelijk voor de grote doelgroep die daarin zou willen beleggen. Waar de markt complex was en je grote bedragen moest meenemen, hebben wij de grens teruggebracht tot 125 duizend euro.' ING Private Banking neemt daarmee een aantal obstakels weg, óók voor beleggers die er wel al de toegang toe hadden, legt hij uit. 'Als je op de traditionele manier in private markten belegt, is je geld niet vanaf dag 1 aan het werk. Je moet wachten op – een 'capital call' – waarbij je wordt gevraagd om een deel van het bedrag dat je hebt toegezegd over te maken. Pas vanaf dát moment wordt je geld belegd.' Een tweede nadeel is dat de fondsen een looptijd van 8 à 11 jaar hebben en op de einddatum stoppen. 'Tussentijds kun je niet verkopen en vanaf op het moment dat je geld terugkomt, begint het spel weer van vooraf aan.' Een derde nadeel is de traditionele fondsstructuren van private markten, vult Kloeze aan. 'Het geld van meerdere beleggers wordt bijeengebracht in een fonds van de distributeur, de 'feeder'. En deze belegt vervolgens in het werkelijke private marktfonds, de 'master'. Dat betekent een dubbele kostenstructuur.'



Directeur Private Asset Management Johan Kloeze

VIA PARTNERS BIEDT ING PRIVATE BANKING TOEGANG TOT BELEGGEN IN PRIVATE MARKTEN

De oplossing die ING Private Banking samen met de betrokken fondsbeheerders aanbiedt, is een evergreen-structuur. 'Je vermogen is vanaf dag één belegd en het geld is doorlopend in fondsen ondergebracht. Er zit geen einde looptijd aan het fonds.' Een derde voordeel is samen te vatten onder het kopje 'semi-liquiditeit', meent Kloeze. Het maakt de oplossing ook interessant voor de meer ervaren investeerder die wel al toegang tot de Private Markets heeft, benadrukt hij. 'Bij de oplossingen die wij samen met onze partners aanbieden, kun je maandelijks instappen en op kwartaalbasis, onder voorwaarden, uitstappen.' Het liquide maken van je deelneming is overigens niet onbeperkt. 'Als meerdere beleggers tegelijkertijd zouden willen verkopen is er een maximum van ca. 5% van het fondsvermogen wat verkocht kan worden. Vandaar semi-liquide.'

Langere horizon

Via een aantal partners biedt ING Private Banking toegang tot de private markten, waaronder KKR, Brookfield Oaktree, Goldman Sachs, LGT Capital Partners en

Blackstone. 'De beleggingshorizon is langer. Private equity en andere vormen hebben de focus op waardecreatie op de langere termijn. De fondsen investeren in ondernemingen in een sector waar bijvoorbeeld sprake is van consolidatie of in bedrijven die toe zijn aan de volgende stap.' Als voorbeeld noemt hij Action, een puur Nederlands bedrijf dat door private equity is overgenomen en inmiddels winkels heeft in heel Europa. 'Beleggen in private markten levert potentieel extra rendement op en biedt vanuit spreiding de mogelijkheid om het risico van een gecombineerde beleggingsportefeuille te verlagen. Dat is ook wat ik onze klanten vertel. Omdat de volatiliteit van private equity lager is, wordt je beleggingsportefeuille minder gevoelig voor wat op de beurs gebeurt. Het is onze ambitie om steeds nieuwe Private Markets beleggingen aan ons assortiment toe te voegen, met als volgende stap een focus op beleggingen met een specifiek duurzaamheidsdoel. Dat sluit ook naadloos aan bij onze visie op duurzame vooruitgang.'

ING 
Private Banking



Het vermogen om verder te kijken dan jezelf.

‘ALS DE UITVRAAG VOLLEDIG ELEKTRISCH IS, HEB JE GEEN SUBSIDIE NODIG’



De toekomst is aan emissieloos bouwen. In 2030 moet bouwmaterieel op diesel vervangen zijn door elektrische machines. De weg daarnaartoe kan worden versneld als er meer en beter wordt samengewerkt, bijvoorbeeld door materieel te delen, meent Lars Kool.

Drie jaar geleden is het Emissieloos Netwerk Infra opgericht, een initiatief van bouwbedrijven, ombouwers van materieel, netwerkbedrijven en andere marktpartijen om de ontwikkeling van zero-emissie materieel te versnellen en kennis te delen. Het is een van de samenwerkingsplatforms, naast Emission-0, Entreeing en Planmeester. Kool is een van de bestuursleden. Zijn bedrijf, Urban Mobility Systems, levert white label batterij-elektrische en hybride (brandstofcel) aandrijflijnen ter vervanging van de dieselmotor van bouwmachines. Oktober 2023 hebben 45 partijen, waaronder Bouwend Nederland, overheden en opdrachtgevers het Convenant Schoon en Emissieloos Bouwen gesloten. Doel is een schonere en stillere bouwplaats, door de CO2-uitstoot terug te dringen tot nul en de uitstoot van stikstof en fijnstof te beperken. Het zorgt voor een kleine revolutie op de

bouwplaats, waar dieselgeneratoren en zwaar bouwmaterieel vervangen worden door schone varianten. De overstap op elektrisch materieel vraagt om een forse investering. De prijs van een emissieloze machine is nu nog flink hoger dan van een standaard dieselmachine. Daarom heeft de overheid de Subsidieregeling Schoon en Emissieloos Bouwmaterieel (SSEB) opgezet. Deze is beschikbaar voor bedrijven die een emissieloze (uitstootvrije) bouwmachine willen kopen of een bestaande bouwmachine willen ombouwen. Kool heeft zijn vraagtekens bij de regeling. En dat is nog zacht uitgedrukt. Het werkt vooral marktverstoring, is zijn overtuiging. ‘Subsidie is een extraatje, niet de oplossing,’ meent Kool. ‘Nu gaan bedrijven alleen investeren als de SSEB-pot opengaat. Het budget is in één dag overschreven en komt op de verkeerde plek terecht. Het brengt mensen op het verkeerde spoor. Je moet investeren vanuit een visie, de businesscase rond rekenen buiten de subsidie om. Anders heb je als bedrijf geen recht van bestaan,’ stelt hij gedecideerd. ‘We moeten anders gaan denken met z’n allen, anders krijgen we de nieuwe economie nooit van de grond. We denken te veel vanuit de oude traditie.’

Kennisdelen

Kool heeft als leverancier van emissieloze bouwmachines een uitgesproken idee over hoe je de bouwplaats wél sneller emissievrij krijgt, met dezelfde inspanning. Hij kijkt daarbij naar opdrachtgevers en uitvoerders. ‘Overheden zijn

er evengoed schuld aan dat bouwprojecten nog niet emissieloos plaatsvinden. De uitvraag moet volledig elektrisch worden. Als de overheid als opdrachtgever zegt: we willen alleen nog elektrisch, dan moet het. Nu hangen allerlei partijen rustig achterover en winnen de handige jongens het van de eerlijke bedrijven in de aanbesteding.’ Hij heeft een oplossing die eerlijk democratisch is en elektrificatie direct een boost geeft: subsidie via een hoger uurloon. ‘Als je bij de inzet van dieselmachines € 60 per uur krijgt en voor elektrisch € 100 per uur, gaat iedereen elektrisch materieel aanschaffen. Het is gelijke monniken, gelijke kappen en 100% controleerbaar. Een subsidieregeling als de SSEB is juist fraudegevoelig.’

Kennis delen

Kool is een enthousiast deelnemer aan het Emissieloos Netwerk Infra. ‘We delen onze kennis en ervaring, óók de negatieve dingen, zodat je als bouwbedrijf en opdrachtgever weet wat er op je afkomt bij de transitie. Die visie klopt met waar ik van houd: kennis delen om te vermenigvuldigen. Als je je kaarten tegen je borst houdt, krijg je geen vooruitgang.’ Samenwerken is de kracht, luidt zijn boodschap. ‘We werken nog te veel op eilandjes. Als partijen meer gaan samenwerken, zul je zien dat we gaan versnellen. In plaats van zelf elektrisch materieel aan te schaffen kun je ook materieel inhuren en samenwerken.’ Hij noemt twee succesvolle voorbeelden. ‘GMB Bouwbedrijf investeert zonder subsidie, vanuit een sociale en duurzame visie. Ze hebben hun berekeningen goed gedaan en laten zien dat emissieloos gewoon financieel uit kan. Cornelissen uit Elst heeft 10 machines lopen en verhuurt zichzelf aan bouwers. Op die manier wordt de investering gedeeld, en kunnen je de transitie versnellen.’

‘WE DELEN ONZE KENNIS EN ERVARING, OOK DE NEGATIEVE DINGEN, ZODAT JE WEET WAT ER OP JE AFKOMT’



'WE LATEN ZIEN WAT MOGELIJK IS BIJ EMISSIELOOS BOUWEN'

Materieelverhuurder Loxam helpt bedrijven bij groener werken met de verhuur van de nieuwe generatie emissieloze machines en materiaal. Duurzaamheid draait bij Loxam ook om veiligheid, blijve werknemers en langdurige, duurzame relaties met de klant.

Zo'n 25 jaar geleden, in de tijd dat Loxam-directeur Gaston Van Kleef nog in dienst was bij een kranenbouwer, kwam hij regelmatig voor zaken in Engeland. 'Daar werden kraanauto's vooral verhuurd.' Een trend die ook steeds meer gemeengoed is in de Nederlandse bouw en industrie. 'Aannemers werken met heel veel onderaannemers en zzp'ers. Die groep wil vaak het gereedschap en de machines niet zelf kopen, omdat het kapitaalintensief is en de investering niet rendabel genoeg is.'

Scopsis overwinnen

'Je bent onderdeel van het proces van de klant, zodat die zijn project op de meest efficiënte manier kan uitvoeren. Dienstverlening is daar een belangrijk onderdeel van geworden. Klanten verwachten veiligheid, betrouwbaarheid en de juiste certificeringen. Als een aannemer op maandagochtend om 8 uur een graafmachine nodig heeft, dan moet die er ook exact op het juiste tijdstip staan. En de mensen die de machine komen brengen moeten voldoen aan de juiste certificaten en

de juiste veiligheidsmiddelen bij zich hebben,' stelt commercieel directeur Marcel Van der Laan.

'Onbekend maakt onbemind,' constateert Van Kleef over de nieuwe generatie emissieloze machines en materiaal. 'Van de kleine hydraulische graafmachines pruttelt het dieselmotortje de hele dag. Kan dat ook met een elektrische machine? En hoe werkt dat dan?' Hij vertelt hoe Loxam adviseert en helpt bij de overstap naar emissieloos, onder andere met events voor klanten. 'We laten hun werknemers zien wat mogelijk is op het gebied van emissieloos bouwen en de verduurzaming van de bouwplaats. We helpen mensen om er bekend mee te raken, door uit te leggen wat de voordelen zijn en ze er zelf mee te laten werken.' Hij vertelt over de knikshovel, die wordt veel gebruikt door stratenmakers. 'Die hebben we nu ook elektrisch. Er was sceptisch alom: dat gaat nóóit werken. Dan laat je ze er een dag mee werken, en dan blijkt het wél te kunnen. Ook omdat de batterijtechnologie steeds beter wordt.'

Geen rangen en standen

Loxam levert materieel voor de emissieloze verbouwing van het Binnenhof, maar ook bij het groot onderhoud aan de start- en landingsbanen van Schiphol. 'We hebben een enorme diversiteit aan klanten. Er is geen dag bij Loxam hetzelfde. De dynamiek is enorm. Onze vestigingen hebben heel veel lokale klanten die al tientallen jaren klant zijn. De medewerkers kunnen daardoor op de goede manier helpen wanneer ze iets nodig hebben. Dat geeft voldoening. En we doen heel gave projecten. Afgelopen weekend hebben we bij de Groene Boog, bij de verlenging van de A16

KLANTEN VERWACHTEN VEILIGHEID, BETROUWBAARHEID EN DE JUISTE CERTIFICERINGEN

machines geleverd. Daar zit enorme druk op, en als dan alles lukt maakt dat mensen trots. Als je dat leuk vindt, verveelt dat nooit. Het motiveert om elke dag het maximale eruit te halen.'

Van Kleef: 'We zijn een platte organisatie, waarbij iedereen z'n taken heeft, maar als het nodig is springen we gewoon bij. Er zijn geen rangen en standen. Wij zijn niet belangrijker dan de baliemedewerker of terreinmedewerker, die contact hebben met de klant.' Gevraagd naar het geheim, antwoordt Van der Laan: 'We hebben allemaal mensen met een passie om onze klanten zo goed mogelijk te helpen. Qua loopbaan zijn er allerlei mogelijkheden. Die zijn niet afhankelijk van je diploma of cv, maar van je eigen inzet en energie. Als je jezelf beter wilt maken, dan staan we daar voor open. We voelen ons er verantwoordelijk voor dat iedereen ertoe doet en dat er voor iedereen plek is in ons bedrijf.' Van Kleef vertelt trots over een medewerker die via het UWV met een rugzakje binnenkwam. 'Die man was een aantal jaren werkloos geweest en hebben we aangenomen. Inmiddels is hij 2 jaar in dienst, heeft hij z'n E-rijbewijs gehaald en bezorgt nu ook machines.' Beiden besluiten: 'Vaak is de veiligheidscultuur gericht op regels en voorschriften, maar de meeste ongelukken gebeuren omdat iemand iets te snel wil doen. Wij hameren op aandacht: eerst kijken, dan denken 'kan ik het veilig doen?' en dan pas doen. We streven ernaar dat iedereen met een lach op het gezicht naar het werk gaat en aan het eind van de dag weer veilig naar zijn gezin gaat. Dat is het allerbelangrijkste.'



Méer dan alleen materieelverhuur



Loxam. De duurzame partner in materieelverhuur.



DE TOEKOMST VAN DE NEDERLANDSE MELKVEEHOUDERIJ: INNOVATIE IS CRUCIAAL

Botsende belangen, conflicterende onderwerpen. Met de druk op de ruimte en de groeiende zorg om de natuur, het klimaat, de leefomgeving en het dierenwelzijn, staan melkveehouders voor nogal wat uitdagingen. Innovatie en transparantie zijn van groot belang.

Melkveehouderij in een land waar de druk op de ruimte groeit? Ook door de zorg om de natuur, het klimaat, de leefomgeving en het dierenwelzijn, botsen steeds vaker de belangen en conflicteren de onderwerpen. Een puzzel en dan eentje van de steeds complexere soort, noemt vakgroep Melkveehouderij van LTO Nederland het in een notitie, niet in het minst door een voortdurende stapeling van beleid: 'De sleutel om deze opgaven op te

lossen is ondernemerschap, een verdienmodel en betrouwbaar overheidsbeleid. Ondernemende melkveehouders zijn als geen ander in staat om lokaal altijd de beste oplossing te kiezen bij de vraag van markt en maatschappij. Ruimte voor ondernemerschap is daarom cruciaal.'

Uitdagingen oppakken

Niet minder van belang is innovatie. Dat benadrukte André Troost, topman van Lely, vorige maand tijdens de finale van de Dutch Dairy Challenge, een jaarlijks evenement waarin melkveehouders aan de slag gaan met hun innovatie (een heel aantal dit jaar over mest, mestbenutting en mestverwerking). Familiebedrijf Lely is bouwer van agrarische robots, maar Troost erkent dat het bij het oppakken van de uitdagingen niet enkel meer gaat om de melkrobot met de grootste capaciteit of de robot die het snelste het voer aanschuift. Tegenover maximalisering van de melkproductie staan ook diergezondheid, een beter milieu, duurzame en voedzame zuivelproducten, draagvlak bij de consument en welzijn van de boer.

Volledige transparantie

De andere kijk op dierenwelzijn heeft een krachtige stem bij organisaties als Wakker Dier en het Wereld Natuurfonds. Zo voert Wakker Dier de campagne 'Op naar een diervriendelijker zuivelschap' onder de slogan 'Stop met sloopmelk', gericht tegen het slachten van een melkkoe op gemiddeld rond het zesde levensjaar 'terwijl een melkkoe van nature wel twintig jaar kan worden'. Zoetjesaan dringt het tot de sector door dat met een verwijzing naar het buitenland de druk niet van de ketel gaat. Een koe in China geeft gemiddeld veel minder melk dan een Nederlandse, een koe in Polen komt eigenlijk nooit buiten en bij bedrijven die in Nederland gelden als intensief, worden buiten Europa de wenkbrauwen gefronst, met landen waar een gemiddelde boerderij tot soms wel tienduizend koeien telt. De gemiddelde koe buiten Europa heeft over het algemeen ook nog een hogere uitstoot dan de Nederlandse. Het zijn feiten waarmee je kunt schermen, maar waaraan veel partijen geen boodschap hebben. De uitdaging voor de sector ligt in wat de maatschappij verwacht: meer vooruitgang boeken op het thema dierenwelzijn. Net als de impact van de melkveehouderij met toekomstige innovaties op het milieu verkleinen. Ondertussen moet de kritische consument ook bediend worden met kwalitatief goede traceerbare en duurzame zuivelproducten. De vraag naar zuivel zal de komende jaren blijven toenemen, net als de roep van consumenten om transparantie van de keten. Extra uitdaging voor de melkveehouderij: diezelfde consument lijkt steeds verder van de boerderij af te komen staan. Ook daar zal de sector iets op moeten verzinnen.

EXTRA UITDAGING VOOR DE MELKVEEHOUDERIJ: DE CONSUMENT LIJKT STEEDS VERDER VAN DE BOERDERIJ AF TE KOMEN STAAN



Boerderij van de Toekomst

Boeren en de agrarische sector zijn onderwerp van discussie. In sommige landen worden boeren gezien als de beschermers van de natuur, in andere landen juist niet. Wij geloven dat boeren nodig zijn: nu en in de toekomst. Consumenten zijn afhankelijk van boeren voor duurzame en kwalitatief goede zuivelproducten, die wereldwijd toegankelijk en eerlijk geprijsd zijn.

Het leven van boeren aangenamer maken met liefde voor de dieren: dat was ruim 75 jaar geleden de droom van de twee boerenzoons die Lely oprichtten. Bij Lely werken we sinds 1948 aan een duurzame, winstgevende en aangename toekomst voor de agrarische sector. In die tijd is de wereld veranderd. Ook die van de boer. De roep om meer transparantie en nog duurzamere voedselproductie is groter geworden.

Draagvlak in de maatschappij

Ons land loopt voorop als het gaat om verduurzaming van de agrarische sector. De afgelopen decennia hebben boeren al veel gedaan om duurzamer te produceren. Beter voor mens, dier en milieu, en tegelijkertijd zonder afbreuk te doen aan kwalitatief goede en lekkere zuivel. Om ervoor te zorgen dat boeren hun bestaansrecht behouden, werken wij met onze innovaties aan onze visie op de Boerderij van de Toekomst. De manier van werken op die boerderij wordt sociaal gesteund en geaccepteerd. Daar is draagvlak voor in de maatschappij. Een flinke uitdaging, want tegenwoordig staan mensen juist verder af van het boerenleven. En dus werken we hard om het draagvlak voor de boer en zijn werk te behouden.

Focus op innovatie

Sinds onze start is ons doel altijd geweest om het leven van boeren te veraangename. Daarbij kijken we altijd naar de toekomst en staan we open om dingen 'anders dan anders' te doen. Vandaag de dag helpen we boeren nog steeds om hun bedrijf te runnen met oog voor dierenwelzijn en het verlagen van de milieu-impact. Zonder in te boeten op voedzaam voedsel voor de groeiende bevolking. Om dit te kunnen doen, blijven we geloven in innovatie. Door uitdagingen te identificeren, ze echt te begrijpen en in elk geval meer dan één oplossing te vinden. Door echt creatief te zijn en het onbekende niet uit de weg te gaan.

Het bieden van meer transparantie in de keten en traceerbaarheid van producten zijn essentiële stappen voorwaarts en daarin hebben boeren al veel gedaan. Wij geloven dat er nog meer mogelijk is. En dat vraagt om een langetermijnvisie, innovatie, verbeterde processen en datagedreven inzichten in de boerenpraktijk.

Toekomstperspectief

Onze Boerderij van de Toekomst gaat over verantwoordelijkheid die wij en onze boeren voelen en delen. Verantwoordelijkheid om het dierenwelzijn, het milieu, zuivelproducten van hoge kwaliteit en het draagvlak van consumenten voor boeren en de landbouw verder te verbeteren en positief te beïnvloeden. En, het schetsen van een welvarende toekomst met en voor onze boeren. Want de wereld heeft boeren nodig: nu en in de toekomst.



Meer weten over de Boerderij van de Toekomst? Scan dan de QR-code.



INVESTEREN OM STRAKS VOOROP TE LOPEN

Data, duurzaam, digitaal, emissievrij, elektrisch. De 3 d's en 2 e's die veel ondernemers wakker houden. Want hoe laad je je voertuigen zonder eigen aansluiting? En waar haal je financiering vandaan buiten de bank om?

AAN HET WOORD

RUTGER VAN DER STARRE,
COO Svea



Hoe verklaar je de populariteit van factoring?

'Bankvrij financieren wordt steeds meer de norm. Een trend van de laatste tien jaar die zich nog steeds voortzet, is dat banken zich terugtrekken uit het financieren van het mkb. Ze focussen steeds meer op grote bedrijven met een omzet van

minimaal 10, 20 miljoen euro met een laag risico. Starters, kleinere ondernemingen en bedrijven met Covidschulden worden langzaam naar de uitgang gemanoeuvreerd. Hierdoor komt een groot deel van het mkb niet in aanmerking bij banken. En dit gat vangen wij op, want op dit moment nemen we vaak klanten van hen over.'

Waarom kunnen mkb-bedrijven wel terecht bij Svea?

'Primair blijft voor ons de transactie leidend: wat verkoop je en aan wie verkoop je het? Daarom kijken we bij de acceptatie wel naar de cijfers van de ondernemer, maar staat de kredietwaardigheid van zijn klant - de debiteur - voorop. De stap om 'ja' te zeggen tegen een klant is, daardoor veel sneller voor ons gezet dan bij een bank. Als kredietverstrekker die geld aan een bedrijf leent, kijkt een bank naar het risico dat een klant het geld niet kan terugbetalen. Dat is voor ons minder van belang, doordat het risico bij de debiteur ligt. Wel moeten we er continuïteit in zien. We hebben belang bij een langdurige samenwerking. Dus ook wij ontkomen er niet aan om informatie van onze klanten te vragen ten aanzien van de financiële positie. Maar als een bedrijf in de basis gezond is, kunnen we daarmee uit de voeten.'

AAN HET WOORD

PELLE SCHLICHTING,
Oprichter en CEO LEAP24



Is de laadpaalinfrastructuur klaar voor de emissieloze stadslogistiek?

'Het belangrijkste is dat er niet één datum is voor de emissieloze stadslogistiek. Er zijn heel veel datums en overgangsregelingen, maar 1 januari 2025 is een serieuze datum omdat dan de Euro-6 dieselbusjes langzaam maar zeker de stad uit gaan. Vanaf 1 januari

2028 zijn dieselbusjes in het geheel niet meer toegestaan dus we hebben nog zo'n 3.5 jaar de tijd. Ik ben er dus heel erg optimistisch over gestemd. LEAP24 bouwt één snellaadstation per maand in Nederland. Waar nodig is werken we met batterijen en we hebben een aantal prachtige locaties in aanbouw. We hebben kortom heel veel redenen om aan te nemen dat dat goed gaat.'

Hoe komt het dat het ogenschijnlijk probleemloos verloopt?

'De milieuzone is van alle overheidsbeleid met afstand het meest betrouwbaar. Het wordt gewoon ingevoerd, er is een duidelijke overgangsregeling en als je bijna nooit in de stad hoeft te zijn is er gewoon een ontheffing. Het is een sterk pakket aan maatregelen en mitigerende omstandigheden waarmee een soepele introductie kan plaatsvinden. De branche zelf, Transport en Logistiek Nederland, kijkt er ook zo naar.

Ondernemers weten waar ze aan toe zijn en dat ergens naartoe kan worden gewerkt. Het geeft ons ook duidelijkheid om te bouwen aan een netwerk van snellaadstations voor mkb'ers en bedrijven die dat niet zelf kunnen organiseren, om zo de plooiën van de infrastructuur recht te strijken.'



DURABILIS: UW PARTNER IN EMISSIEVRIJ TRANSPORT VOOR BOUW EN INFRA

Met de komst van zero-emissiezones stijgt de vraag naar emissievrij transport. Durabilis Transport is daarin een onderscheidende partner, met een volledig elektrisch wagenpark. 'We denken graag mee met elke uitdaging en we bieden logistieke kennis.'

Beslist geen geringe klus, het transport van twee betonelementen van vijftien ton, drie en een halve meter breed. Bestemd voor de Rijnkade in Arnhem waar Ballast Nedam, Van der Ven en Hakkers met een aantal partners werkt aan een dijkversterking. 'De Rijnkade moet weer honderd jaar mee,' zegt Jaap Vlastuin van Durabilis Transport. 'Die betonelementen moesten vanaf de duurzame producent, Bosch Beton in Barneveld, naar Arnhem worden vervoerd, met als extra eis dat het transport emissievrij zou plaatsvinden.' Durabilis was de aangewezen kandidaat. Het bedrijf, gevestigd in het midden van het land, is gespecialiseerd in duurzaam

zero-emissietransport. Vlastuin: 'Bij die klus in Arnhem hingen we een vlakke trailer met grotere banden en minder assen aan onze elektrische truck. Je bespaart energie, want je hebt minder rolweerstand en je komt ook nog eens verder. Daarmee hebben we ons wel onderscheiden ja, binnenkort voeren we nog een project voor het landelijke Hoogwaterbeschermingsprogramma uit.'

Volledig elektrisch

Het wagenpark van Durabilis is volledig elektrisch en inzetbaar voor elke vraag naar een emissievrij transport. 'We beschikken voor onze dienstverlening over twee elektrische trucks,' zegt Vlastuin. 'Twee Volvo's FHE, eentje zelfs met een PTO-aansluiting. Met de eigen laadfaciliteiten - we hebben tweemaal 450 kilowatt accuvermogen - en zonnepanelen op de thuisbasis streven we ernaar om volledig te rijden op zelfopgewekte energie.' Jaap Vlastuin, ook bekend van G. Vlastuin Transport, een bedrijf dat al ruim veertig jaar een bekende naam is in de wereld van exceptionele transport en logistiek. Inmiddels is het een specialist in lengte-, breedte- en hoogtetransport. Die ervaring van tientallen jaren zit nu ook in het dna van Durabilis. Vlastuin: 'Bovendien kunnen

DOOR DURABILIS IN TE ZETTEN, INTEGREER JE DUURZAAM TRANSPORT IN JE SUPPLY CHAIN

we voor Durabilis-projecten een zeer ruime keuze maken uit trailers van G. Vlastuin Transport. Dat is ook echt iets waarmee we ons onderscheiden.'

Logistieke ondersteuning

Met de komst van zero-emissiezones ziet Vlastuin een stijgende vraag naar emissievrij transport: 'Vanaf 2025 zijn er al twintig emissievrije zones. En in onze thuishaven Ede wordt met ingang van 1 januari 2026 een zero-emissiezone voor bestel- en vrachtwagens ingesteld. We hebben een hal, een overdekte op- en overslagplaats van 1700 vierkante meter, die zou kunnen dienen als bouwhub. Je lost dan in één keer het bouw materiaal voor een project en Durabilis verzorgt dan het verdere, emissievrije transport. Per dag kunnen we aantonen wat de gereden kilometers zijn en daarmee ook laten zien hoeveel CO2-uitstoot we hebben bespaard op een dieselveertuig. Door Durabilis in te zetten kun je als bedrijf je CO2-uitstoot reduceren.' Het integreren van duurzaam transport in een supply chain van een klant, is de kracht van Durabilis. Vlastuin: 'We denken graag mee met elke uitdaging en we bieden logistieke kennis, we proberen deel te nemen in een project, als het gaat om transporteren. Met een grote focus op punctuele en betrouwbare dienstverlening zodat projecten nooit in het gedrang komen. Laden, lossen, op- en overslag, dat valt ook onder de diensten van Durabilis. Daarvoor hebben we een elektrische heftruck en een aantal bovenloopkranen ter beschikking. Zo streven we naar het bewust verduurzamen van de logistieke keten.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



GROENE BUSINESS TRANSITIE: MENSEN MAKEN NOG STEEDS HET VERSCHIL

Het zijn nog altijd de mensen die het verschil maken in de groene business transformatie. 'Je kunt alles automatiseren, maar uiteindelijk zijn het de mensen die het wel of niet waar moeten maken.' Dat vergt inclusief leiderschap en gerichte omscholingsinitiatieven.

Een verschuiving naar groen. Of: een groene business transformatie. Het zijn begrippen die zowel opwinding als onzekerheid oproepen. Natuurlijk, zegt Jeffrey van Meerkerk, directeur strategische relaties, Sustainability en CSR binnen ManpowerGroup Nederland, 'er is het positieve, enthousiaste verhaal over nieuwe kansen en nieuwe banen in nieuwe groeisectoren. Maar er is ook onrust. Bedrijven die zich afvragen of ze wel klaar zijn voor

de toekomst. En mensen die vrezen voor hun werk door de opmars van digitalisering en robots.' Om daar meteen aan toe te voegen dat mensen altijd het verschil zullen maken. Van Meerkerk: 'Daarom spreken we bij ManpowerGroup bij voorkeur over een mensgedreven groene transitie. Je kunt alles automatiseren, je kunt een ideaalplaatje schetsen van de wereld van morgen en overmorgen. Maar uiteindelijk zijn het de mensen die het wel of niet waar moeten maken. Dat is de grootste uitdaging voor de industriesegmenten die op dit moment met de groene transitie aan de slag gaan. Denk aan energie, productie, chemie, logistiek, de supply chains. Daarin is bij het terugdringen van de CO₂-uitstoot en het bereiken van net zero de grootste winst te behalen. Maar daarin werken ook de meeste mensen met een gemiddeld opleidingsniveau (MBO) die worstelen met de toekomst en vrezen voor hun banen.' De transitie, zegt Van Meerkerk, vraagt om een

ander leiderschap: 'Je moet je mensen het vertrouwen kunnen geven dat ook zij een rol in de transitie kunnen pakken. Dat betekent dat je als leider van een organisatie laat zien dat je snapt dat jouw mensen het verschil maken, dat zij belangrijk zijn voor de uitvoering van je groene ambities. En dat je begrijpt dat je daarin moet investeren.'

Continu ontwikkelen

Cruciaal is volgens Van Meerkerk de investering in 'learnability', het ontwikkelen van het vermogen en activeren van de wil om continu te blijven ontwikkelen. En om bewust en structureel skills gericht op te leiden. Toch gaat het niet alleen om skillsets en cv's. Van Meerkerk: 'Als werkgever, als leider van een organisatie, moet je ook snappen dat niet iedereen hetzelfde profiel heeft. Dat niet alleen telt wat je kunt, maar ook wie je bent. Inmiddels zijn er vijf generaties die op de werkvloer actief zijn en elke generatie vraagt

**'JE MOET JE MENSEN
HET VERTROUWEN GEVEN
DAT OOK ZIJ EEN ROL IN
DE TRANSITIE
KUNNEN PAKKEN'**

een bepaalde aanpak. De oudste generatie vertrekt binnenkort van de arbeidsmarkt, maar daar zit nog wel heel veel technische en praktische kennis. Men kan heel goed het historisch perspectief van het vakgebied schetsen. Die kennis is waardevol voor de generatie Z die nu echt een stevige positie op de arbeidsmarkt pakt. Die gaat makkelijker met nieuwe technologieën om, maar is ook veel generieker opgeleid en kan dus profiteren van de specifieke kennis van de oudere generatie.' Bij het zoeken naar verbinding tussen de verschillende generaties snijdt het mes aan twee kanten. 'Juist die jongste generatie staat weer veel meer open voor andere culturen en andere omgangsvormen, ook daarvan valt iets te leren. In 2030 bestaat al zestig procent van de arbeidsmarkt uit mensen van generatie Z. Die groep heeft enorm behoefte aan ander, inclusief leiderschap dat gericht is op diversiteit en waarin 'beloning' centraal staat: jezelf kunnen zijn, ertoe doen, je gehoord voelen. Ontbreekt dat, dan stapt men al snel weer op. Het is al enorm moeilijk om personeel te vinden en te behouden en nu al geeft 94 procent van de bedrijven en organisaties aan dat ze niet het juiste groene talent kunnen vinden. Wil je je groene business transformatie vormgeven en waarmaken, dan moet je in elk geval de waarde onderkennen van inclusief leiderschap.'

Scherp zicht op arbeidsmarkt

Het zijn adviezen die voortkomen uit wereldwijd arbeidsmarktonderzoek. Van Meerkerk: 'ManpowerGroup zit als een van de grote HR-dienstverleners in meer dan 75 landen, met een sterke positie in die middensegmenten van de arbeidsmarkt. We beschikken dus over een enorme hoeveelheid actuele informatie over de arbeidsmarkten wereldwijd. Na analyse brengen we die terug naar marktsegmenten, de industriector bijvoorbeeld. Daarin hebben we een uitgebreide dataset beschikbaar voor onze klanten. Over het talent dat voor ons werkt en wat hen drijft, waarin werkgevers zich moeten onderscheiden om loyaliteit van hun werknemers te krijgen, hoe we skills zien veranderen.' De eigen marktdata en -analyse wordt extra relevant door deze te combineren met statistieken die publiek beschikbaar zijn, bijvoorbeeld CBS- of LinkedIn-gegevens. 'Door dat alles bij elkaar te brengen,' zegt Van Meerkerk, 'kunnen we onze klanten een scherp



'60 PROCENT VAN DE WERKNEMERS MOET OMGESCHOOLD. MINDER DAN 40 PROCENT VAN DE WERKGEVERS DENKT DAAR NU OVER NA'

zicht bieden op de actuele arbeidsmarkt: waar is talent beschikbaar, wat kost dat talent, en is talent mobiliseerbaar? Wil bijvoorbeeld talent vanuit India in een bepaald marktsegment misschien naar Europa komen? En wat is daar dan voor nodig? We geven, door AI gedreven, heel scherpe analyses op hoe talent vorm krijgt wereldwijd om uiteindelijk onze klanten te kunnen helpen met het organiseren van de juiste talentstrategieën.'

Twee miljoen nieuwe banen

Arbeidsmarktdata- en analyse wordt ook gedeeld met economische fora. Van Meerkerk: 'We zijn al jaren actief als strategisch partner van het World Economic Forum en we maken deel uit van de World Business Council for Sustainable Development.' De verschuiving naar groen heeft het potentieel om miljoenen goedbetaalde, duurzame banen te creëren, van nieuwe batterijtechnologie die de auto-industrie transformeert tot waterstof dat een impact heeft op transport, landbouw en meer. Zo presenteerde ManpowerGroup, samen

met het Spaanse energieconcern Cepsa, in januari van dit jaar in Davos een baanbrekend rapport over de groene waterstofrevolutie. 'Met alle ontwikkelingen daarin zouden er tot 2040 bijna twee miljoen nieuwe groene banen in deze sector alleen kunnen worden gecreëerd, zegt Van Meerkerk. Maar uit het rapport blijkt ook dat in die transitie 60 procent van de werknemers zal moeten worden bij- en omgeschoold. Van Meerkerk: 'Minder dan 40 procent van de werkgevers denkt daar nu over na. We kunnen prachtige plannen maken voor een wereld die net zero is, maar als we ook niet nadenken over een collectieve om- of bijscholing, dan komen er straks heel veel mensen aan de kant te staan die we eigenlijk keihard nodig hebben. De beroepsbevolking in de EU kent nog een lichte groei, maar bij krimp, en die gaat er aankomen, hebben we dan echt een groot probleem. Daar ligt de collectieve verantwoordelijkheid die we hebben. Alleen gerichte omscholingsinitiatieven zullen ervoor zorgen dat mensen hun plaats in de groenere toekomst zien en dat bedrijven over het cruciale talent beschikken dat ze nodig hebben om hun duurzaamheidsplannen te verwezenlijken.'



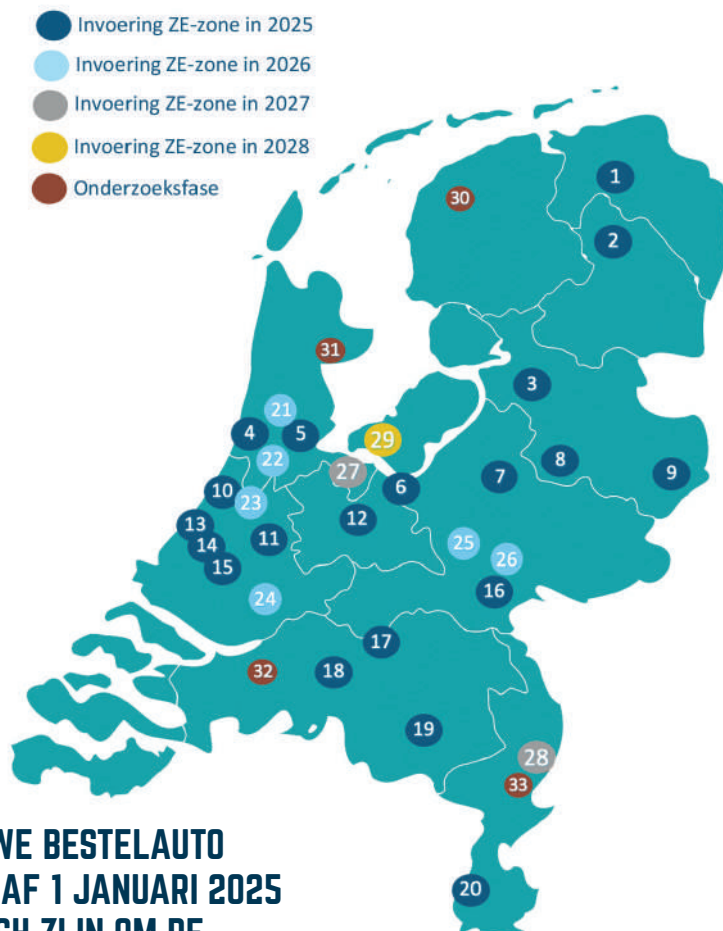
Meer informatie?
Scan de QR-code.

DE ZERO-EMISSIONEZONE KOMT ERAAN!

Een groot aantal gemeenten wil vanaf 1 januari 2025 zero-emissiezones invoeren voor vracht- en bestelauto's voor delen van de stad. Het kan betekenen dat je als ondernemer met je huidige busje of vrachtauto binnen nu en 1 januari 2028 de stad niet meer in mag.

Inmiddels hebben al 29 gemeenten de ambitie of een besluit tot invoering van een zero-emissiezone. Tot 1 januari 2030 zijn er nog een aantal uitzonderingen en overgangsregelingen voor bestaande vracht- en bestelauto's, waardoor je nog een aantal jaar kunt wachten met de investering. De milieuzones gaan ook gelden voor dieselpersonenauto's: alleen dieselauto's met

emissieklasse 5 en hoger mogen nog de stad in. Oldtimerliefhebbers kunnen opgelucht ademen. Auto's ouder dan 40 jaar zijn vrijgesteld van de zero-emissiezones. Als bezitter van een (bestel)auto of vrachtauto kun je snel en eenvoudig aan de hand van je nummerbord checken of je de milieuzone nog in mag: milieuzones.nl/check-uw-auto-op-toegang.



**EEN NIEUWE BESTELAUTO
MOET VANAF 1 JANUARI 2025
ELEKTRISCH ZIJN OM DE
ZE-ZONE BINNEN TE MOGEN**

Versoepeling bakwagens

Alle bestelauto's die vanaf 1 januari 2025 op kenteken worden gezet moeten zero-emissie aangedreven zijn om de ZE-zone binnen te mogen. Om de transportsector tegemoet te komen, hebben gemeenten en brancheorganisaties dit voorjaar besloten om eenmalig de toegangsregels tot de zero-emissiezones voor Euro 6 bakwagens te versoepelen. Dit type vrachtwagens uit 2017 tot en met 2019 krijgt tot 1 januari 2028 ontheffing voor de ZE-zones. Hierdoor hebben ondernemers drie jaar langer tijd om de overstap naar zero-emissie transport te maken of hun bedrijfsvoering aan te passen. Plug-In Hybride vrachtauto's (PHEV) krijgen toch toegang tot de zero-emissiezones voor stadslogistiek, tot 1 januari 2030, als zij daar aantoonbaar en handhaafbaar emissieloos rijden.

Subsidiereregelingen

Ook de bouw moet verduurzamen en afscheid nemen van zaken als het diesellaggregaat. Een nieuwe bestelbus of vrachtauto, of emissieloos bouw materieel is een forse investering. Om ondernemers te helpen bij de aanschaf van de nieuwe bestelbus, vrachtauto of bouw materieel zijn er een aantal regelingen opgetuigd, zoals de SEBA-regeling en Aanschafsubsidiereregeling zero-emissie trucks. Bouwbedrijven en verhuurders van bouw materieel komen mogelijk in aanmerking voor de Subsidiereregeling Schoon en Emissieloos Bouw materieel (SSEB). Ook voor lease kunt je in aanmerking komen voor subsidie, via de leasemaatschappij. Daarnaast zijn er speciale leningen voor de aankoop van duurzame werktuigen en/of de aanleg van een eigen laadinfrastructuur. Omdat er beperkt budget beschikbaar is, en de vraag groot, is een subsidieregeling vaak binnen de kortste keren overschreven. Voor de aansluiting van een eigen snellaadpaal gelden weer andere hobbels, maar met steeds meer snellaadstations rondom de steden is dat niet het obstakel dat ondernemers ervan hoeft te weerhouden om de stap naar zero-emissie te zetten.



LEAP24 BOUWT HET SNELLAADNETWERK VOOR EMISSIEVRIJE STADSLOGISTIEK

Nu 29 Nederlandse steden vanaf 2025 stapsgewijs zero-emissiezones invoeren, stijgt de vraag naar (snel) laden voor bedrijfsvoertuigen exponentieel. Om in de behoefte te voorzien bouwt LEAP24 op bedrijventerreinen en strategische stadslocaties een netwerk van snellaadstations voor algemeen gebruik.

Sinds de oprichting van LEAP24 in 2021 hebben Pelle Schlichting en Ferry Bosgra één duidelijk doel voor ogen: de transitie naar schone mobiliteit zo eenvoudig mogelijk maken. 'We proberen een netwerk te realiseren om de plooiën glad te strijken, zodat ondernemingen op elk moment laadzekerheid hebben,' vertelt Pelle Schlichting. 'Op dit moment hebben we 24 locaties in Nederland.'

BIJ LEAP24 KUN JE OOK TERECHT IN DIE GEVALLEN DAT JE AANVULLING OP JE LAADBEHOEFTE NODIG HEBT

Onze ambitie is om het basisnetwerk voor laadstations in heel Noord-West Europa te verzorgen.' Recent is de eerste locatie in Duitsland geopend. Binnenkort volgt Groot-Brittannië. Samen met Shurgard Selfstorage realiseert LEAP24 veertig mobility hubs. 'Veel bedrijven die in en rondom de grote steden werken, huren bij Shurgard een unit voor hun voorraden of reserveonderdelen, bijvoorbeeld voor hun servicemonteurs. Terwijl die hun spullen pakken, kunnen ze snel opladen. Waardoor het heel makkelijk is om aan zero-emissie stadslogistiek te gaan doen.'

Terugkerende gebruikers

'Op de plekken die wij realiseren hebben we veel terugkerende gebruikers. Dat zijn bedrijven die nog wachten op verzwaren van de netaansluiting of slechts een deel van de vloot op het eigen terrein kunnen laten opladen,' constateert hij. Dat gebeurt tegen een scherp tarief. 'We ondersteunen de 'total costs of ownership' van het voertuig. Niet alleen in het gemak, maar ook in de prijszetting. Dat kan omdat onze klanten graag terugkomen.' De parkeervakken op de snellaadstations zijn ruim opgezet en voor alle formaten bestel- en vrachtwagens makkelijk te gebruiken. De individuele behoefte van bedrijven hangt van heel veel factoren af, weet Schlichting uit ervaring. 'Bijna niemand kan 100% van het eigen wagenpark opladen op het eigen bedrijfsterrein. Bedrijven hebben verschillende uitgangspunten, zoals een

bepert aantal parkeerplekken om op te laden. En soms moet je naar een zwaardere netaansluiting. De infrastructuur aanpassen kost een vermogen qua investering. Soms huren bedrijven en loopt het huurcontract nog maar een paar jaar. In al die gevallen moet je zorgen dat je je laadbehoefte openbaar aanvult. En daar hebben wij onze locaties voor gemaakt.' Schlichting en zijn collega's zijn vaak verrast hoe de snellaadstations van LEAP24 worden ingezet. 'We worden vaak gebruikt voor voertuigen die dubbele shifts maken. Die laden in de nacht bij het eigen bedrijf en worden rond de lunch bij ons bijgeladen, zodat ze de tweede dienst kunnen voltooien. Het is een mooie manier om je voertuig optimaal in te zetten. Je verlaagt je kosten.'

Partnerlaadpas

Een snellaadpaal is op tal van manieren kostbaarder dan een gewone laadpaal. Dat snelladen toch niet duur hoeft te zijn, bewijst de LEAP24 laadpas. De tarieven die LEAP24 hanteert zijn extreem scherp, vertelt Schlichting trots. 'Met onze partnerlaadpas laad je voor 45 cent per kWh (€ 0,37 excl. btw). Er zijn heel veel gemeenten waar dat lager of gelijk is dan de prijs die je betaalt als je aan een openbare laadpaal laadt. Meestal zijn we goedkoper dan het regionale aanbod, zeker qua snelladen. Voor langzaam laden is de prijs met LEAP24 laadpas 27 cent/kWh. De website OpwegnaarZES.nl biedt een overzicht van de toegangsregels voor bestelauto's en vrachtauto's. Schlichting benadrukt dat bedrijven nog een paar jaar tijd hebben voor de overstap naar emissieloos stadstransport. 'Het valt mee hoe snel het gaat. Je kunt het in de vorm van vervanging doen, waardoor je kunt wennen. Je medewerkers die het meest openstaan voor nieuwe dingen kun je als eerste laten overstappen. Die zullen merken dat ze heel veel baat hebben van minder geluid in de auto. Je komt beter uitgerust thuis. Dat is ook wat we terugkrijgen van vrachtwagenchauffeurs. Je rijdt veel fijner. Los van de luchtkwaliteit is dat een niet te onderschatten voordeel.'



Scan de QR-code voor meer informatie over LEAP24.

‘HET HELPT NIET ALS DE OVERHEID HALVERWEGE DE WEDSTRIJD DE SPELREGELS VERANDERT’

Aan de buitenkant van de transport en logistieksector is het technologisch vernuft niet zichtbaar. Hetzelfde geldt voor de inzet op verduurzaming. Beide vragen om grote investeringen én een gelijk speelveld.

Elisabeth Post is voorzitter van de Logistieke Alliantie (LA) en bestuursvoorzitter van Transport en Logistiek Nederland (TLN). De sector speelt in een breed maatschappelijk spectrum een essentiële rol. De toegevoegde waarde van de sector voor de Nederlandse economie ligt rond de 35 miljard euro, ongeveer 6% van het BBP. ‘We zijn drie keer zo groot als de agrarische sector. Het gaat om een breed samenspel van verschillende takken van sport. Er zit een hele wereld achter het pakketje voordat de bezorger ermee op je stoep staat. Hetgeen wat je aantreft in het schap van je winkel heeft een hele wereldreis gemaakt. In iedere schakel daarvan zijn mensen aan het werk in de logistiek. Als consument zie je daar vrij weinig van.’ Post benadrukt de innovatieve kracht van de sector. ‘Er wordt gebruikgemaakt van AI, robotisering en digitalisering. Als jij op internet iets besteld, dan kunnen ze met 90% waarschijnlijk voorspellen of je thuis bent of niet. Als ze niet zeker zijn of ze jouw pakket kunnen bezorgen, word je in een ander tijdsblok ingedeeld. Want als ze twee keer moeten langskomen, kost dat extra tijd en mensen. Dat gebeurt puur op basis van algoritmes.’ Een heel ander voorbeeld is de 360°-camera op vrachtwagens, waarmee de dode hoek wordt verminderd.

‘DE ONDERNEMER DIE HEEFT GEINVESTEERD HEEFT HOGERE KOSTEN’

De sector maakt enorme stappen richting CO2-besparing, zegt Post. ‘We rijden nu met eurodiesel 6. Als je dat vergelijkt met 5 of 4 is dat een enorme verbetering. Dat het niet genoeg is om de klimaatdoelen van Parijs te halen, weten we. We participeren als TLN heel nadrukkelijk in de uitvoering van het klimaatakkoord en hebben de Zero Emissie voor binnensteden mee ondertekend.’

Ongelijk speelveld

Waar Post moeite mee heeft, is dat de afspraken die in 2017 zijn gemaakt om de luchtkwaliteit van de binnensteden te verbeteren, onlangs zijn versoepeld. Voor bakwagens, met de laadruimte vast aan de vrachtwagen, en trekker-opleggers zijn verschillende spelregels vastgesteld. De laatste mogen vanaf 2025 alleen zero-emissie de stad in als de datum van het kenteken niet ouder is dan 2017. Voor bakwagens gold als datum 2020. ‘Nu dat opeens ook 2017. Dat vind ik ingewikkeld. De prijs van een dieseltruck is een derde van de prijs van een elektrisch model. Het verschil in afschrijving is 30 à 40.000 euro per jaar. Daarom vind ik het lastig dat de termijn is verlengd. De ondernemer die heeft geïnvesteerd heeft hogere kosten. De moraal van het verhaal: het zou helpen als de overheid niet halverwege de wedstrijd de spelregels verandert.’ Op internationale transportroutes, de zogenoemde TEN-T corridors, moet in 2028 een netwerk zijn gerealiseerd voor snelladen en tanken van waterstof. ‘Daar is op dit moment nog een gebrek aan. Dat is nu nog een uitdaging.’

Er zijn een aantal dingen nodig, meent Post. ‘In de eerste plaats: fatsoenlijk onderhouden wat we nu hebben. Dat gebeurt niet. Dat heeft niet te maken met de onwil van Rijkswaterstaat, maar met de politieke prioriteit die eraan wordt gegeven. Ik vergelijk het soms met je eigen huis. Iedereen weet dat je regelmatig het buitenwerk moet laten schilderen. Doe je dat niet, dan houd je je geld in je zak. Uiteindelijk zijn de kozijnen verrot. Dat is precies wat de politiek doet. We weten dat veel infrastructuur vanaf 2010 aan vervanging toe is. Desalniettemin is er geen geld om het aan te pakken en is sprake van houtje-touwtje-oplossingen. Waarbij beperkt of geen vrachtverkeer mogelijk is. Dat leidt tot enorm veel economische schade.’ Ze gebruikt de A7 bij Purmerend als voorbeeld: ‘8000 voertuigen met 1 uur vertraging gedurende 5 maanden. Dat is meer dan 50 miljoen euro schade. Hetzelfde verhaal geldt net zo hard voor transport over het water en spoor.’ TLN maakt een keer per jaar een Economische wegwijzer om de economische schade voor het beroepsgoederenvervoer te berekenen. In 2022 was dat becijferd op 1,7 miljard euro. ‘Als je investeren in infrastructuur combineert met het verkeersveiliger maken, met per saldo lagere zorgkosten en maatschappelijke schade, dan kun je daarmee de kosten voor onderhoud en investering in de aanpak van knooppunten makkelijk financieren.’





DE TOEKOMST VAN TRANSPORT: INNOVATIES EN UITDAGINGEN VOOR ST VD BRINK

Terwijl de wereld zich voorbereidt op een duurzame en technologisch geavanceerde toekomst, staat ook de transportsector voor enorme uitdagingen en kansen. In gesprek met Alex van den Brink ontdekken we meer over zijn toekomstplannen met het transportbedrijf St vd Brink.

St vd Brink staat bekend als koploper in duurzaam transport. 'Als je niet vooroploopt, haak je te laat aan en sla je de plank mis,' aldus Alex van den Brink. 'Daarom zijn we voortdurend in gesprek met klanten en voertuigleveranciers. Strengere emissienormen en een groeiend bewustzijn van klimaatverandering hebben geleid tot de verwachting dat elektrische vrachtwagens een groot deel van ons wagenpark zullen uitmaken. Ons doel is om samen met een klant en leverancier een business case op te zetten. Momenteel rijden wij met 15

elektrische vrachtwagens. We passen alternatieve brandstoffen toe, zoals Bio-LNG en HVO. Daarnaast onderzoeken we de mogelijkheden van transport via waterstof, met de kanttekening dat we pas instappen als er een geschikt voertuig beschikbaar is.'

Overnamestrategie

Om te blijven groeien, hanteert St vd Brink een strategie van zowel autonome groei als overnames. 'We richten ons op kleine familiebedrijven die moeite hebben met de nieuwe wet- en regelgeving, zoals milieuzones, elektrificatie van voertuigen en CSRD-rapportage. Deze bedrijven doen alles zelf. De directeur doet planning, klantcontact en ontfemt zich over chauffeurs. Van de nieuwe verplichtingen heeft hij of zij geen kaas gegeten en moet er iemand naast gezet worden, dat zien ze niet zitten. Wij

vinden het mooi dat we dat soort bedrijven helpen met een overname en zo samen de toekomst tegemoet te gaan.'

Reduceren en rapporteren CO2 uitstoot

'Duurzaamheid is een cruciale factor in onze sector geworden. Consumenten en bedrijven eisen steeds meer van bedrijven als het gaat om milieuvriendelijkheid en ook de overheid stelt strengere milieuregels in. Vanaf 2026 zijn wij vanuit de overheid verplicht om via CSRD-rapportage over het jaar 2025 rapporteren. Dit betekent dat je per klant rapporteert wat je CO2-uitstoot is. Sinds 2020 hebben wij al een uitgebreid duurzaamheidsprogramma geïmplementeerd met als doel onze CO2-uitstoot in 2025 met 50% te verminderen ten opzichte van 2020. We focussen ons op het gebruik van alternatieve brandstoffen en het minimaliseren van brandstofverbruik.'

Automatiseren en data

'Om aan de CO2-uitstoot rapportageverplichtingen te voldoen, moet je digitaal klaar zijn met de juiste softwarepakketten. Hier ligt de focus op dit jaar, omdat alles al klaar moet zijn, zodat we in 2025 kunnen rapporteren. We zijn bezig met het opzetten van een datawarehouse voor Power BI. Op basis van de data maken we eigenlijk alles inzichtelijk. Van verzuim tot schades. Dankzij de uitgebreide rapportages, sturen wij op verbeterpunten. Daarnaast is onze ICT afdeling continu bezig om St vd Brink digitaal veiliger te maken en de beveiliging van onze systemen te verhogen.'

Hart voor mensen

'Onze mensen zijn het belangrijkste onderdeel van ons bedrijf. Als je geen mensen hebt, kun je simpelweg het werk niet meer doen. Iedereen komt mensen tekort. Het is daarom onze taak om het zo aantrekkelijk mogelijk te maken om hier te komen werken. "Het moet wél leuk blijven", zeg ik altijd. Door je als bedrijf flexibel op te stellen, goed naar elkaar te luisteren, respectvol met elkaar om te gaan en gedurende het jaar leuke dingen te organiseren, kom je al een heel eind. Met deze aanpak blijft St vd Brink zich inzetten voor een duurzame en technologisch geavanceerde toekomst in transport, waarbij innovatie en aandacht voor mensen centraal staan.'

'ALS JE NIET VOOROPLOOPT, HAAK JE TE LAAT AAN EN SLA JE DE PLANK MIS'



Meer informatie
Scan de QR-code.

MONO-ZAKELIJK: BEWUST ONDERWEG, DE WERKGEVER IS AAN ZET

Veiligheidsvoorschriften op het werk zijn 'common sense'. Veilig en gezond werken is vastgelegd in de Arbowet. Dat geldt tot aan de thuiswerkplek toe. Juist in het verkeer, achter het stuur, is het belangrijk dat medewerkers niet worden afgeleid. MONO-zakelijk faciliteert, inspireert en ondersteunt werkgevers om bewust onderweg te gaan.

Het belangrijkste doel van het programma MONO-zakelijk is erop gericht werkgevers te stimuleren bewuste mobiliteit op te nemen in hun organisatiebeleid. Veiliger, met de telefoon onderweg op 'niet storen'. Zodat de focus op de weg en het verkeer blijft. Slimmer, door de spits te mijden als het kan. En gezonder en duurzamer, door de auto af te wisselen met het OV en de fiets/e-bike. Of de simpele vraag: moet je voor een afspraak reizen of kun je ook digitaal afspreken?

Veiligheid onderweg, het hoofdthema van de campagne MONO-zakelijk is hard nodig. Ruim 7 of de 10 automobilisten (71,5%, bron: ANWB) gebruikt zijn of haar mobiel wel eens tijdens het rijden, ook al is dit sinds 2019 verboden. Met de komst van de smartphone verdubbelde het aantal ongevallen op Nederlandse snelwegen, van 17.000 naar 38.000, blijkt uit cijfers van de Stichting Wetenschappelijk Onderzoek Verkeersveiligheid (SWOV) in 2019. Dat is dus

ruim voor de doorbraak van online vergaderen of overleggen via Teams en Zoom. En niet te vergeten ook van gesproken commando's. Door de smartphone ben je overal en altijd bereikbaar. En hebben we het gevoel dat we verplicht zijn om snel te reageren. Dat gaat ten koste van de oplettendheid. De cijfers spreken boekdelen. In 2022 vielen 745 doden, 163 meer dan in 2021, en 8300 ernstige gewonden (+22%) in het verkeer. MONO-zakelijk wil dat de aandacht weer terugkeert naar de weg. Bewust én ongestoord onderweg gaan naar werk, klanten, leveranciers en weer naar huis levert veel voordelen op voor zowel de werkgever als de werknemer. Minder afleiding door de telefoon tijdens verkeersdeelname verlaagt namelijk de kans op ongelukken en dus minder schades en minder uitval van medewerkers. Arbeidsverzuim door verkeersongelukken kost werkgevers gezamenlijk meer dan 400 miljoen euro.

Verkeersveiligheid is een belangrijk onderdeel van het mobiliteitsbeleid. MONO-zakelijk helpt werkgevers met tips en adviezen, een toolbox en best practices van bedrijven. Dat kan door beleid, waarbij je regels maakt over het smartphonegebruik, zoals niet

telefoneren en vergaderen onderweg, en medewerkers aanspreekt op hun gedrag. Maar bijvoorbeeld ook door afspraken te maken rondom hybride werken, rijden buiten spijstijden, gebruik van OV en fiets meer belonen dan de auto. De maatregelen zijn hard nodig nu de files weer toenemen, vooral op dinsdag en donderdag, de bereikbaarheid afneemt en het aantal verkeersongevallen een stijgende lijn laat zien. Bewuste (slimmere, schonere en veiligere) mobiliteit past ook bij de maatschappelijk opgave om meer bij te dragen aan de klimaatdoelen en de inzet voor een duurzamere bedrijfsvoering. En bij goed werkgeverschap gezien de uitdagingen in de huidige arbeidsmarkt: talenten zijn immers schaars en ook zij kijken naar de toegevoegde waarde van een werkgever. Uit de Monitor MONO-zakelijk blijkt dat er nog genoeg werk te verrichten is. Ruim een op de vier werknemers (41%) leest of schrijft berichten, bekijkt filmpjes of zoekt informatie op onderweg. Op het gebied van beleid is veel te winnen. Nog maar 39% van de werkgevers neemt maatregelen tegen afleiding onderweg en 22% heeft gedragsregels voor in het verkeer opgesteld. Met name in het MKB (25%) hebben mobiliteitsdoelen nog weinig aandacht.

**ALS JE AAN HET VERKEER
DEELNEEMT, HEB JE
FOCUS OP DE WEG NODIG**





MEEST VEILIGE EN DUURZAME KILOMETERS ZIJN DE NIET AFGELEGDE KILOMETERS

De overheidscampagne Rij MONO roept verkeersdeelnemers op niet te bellen, scrollen of appen tijdens het autorijden of fietsen. Werkgevers kunnen helpen om de veiligheid in het verkeer te vergroten door duidelijke afspraken te maken met de eigen medewerkers.

Breed mobiliteitsbeleid omvat verkeersveiligheid, duurzaamheid en aantrekkelijk werkgeverschap, benadrukt programmadirecteur MONO-zakelijk, Dirk-Jan de Bruijn. Er zijn verschillende redenen waarom het onderwerp veiligheid relevant is, meent hij. 'We hebben het drukste wegenverkeersnet van de wereld, met 9,4 miljoen personenauto's, meer dan een miljoen bestelwagens en 150 duizend vrachtwagens.' Daarnaast is het wegennet hard toe aan onderhoud. 'Onze infrastructuur die in de jaren '50 en '60 is gebouwd, is nooit bestemd voor deze verkeersaantallen. Alleen

al over de Van Brienenoordbrug passeren bijna een kwart miljoen voertuigen per etmaal. Renovaties als de brug bij Purmerend op de A7 of de Heinenoordtunnel (A29) zal steeds meer gebeuren. Voor werkgevers zou dat een extra stimulans moeten zijn om veel beter over het eigen mobiliteitsbeleid na te denken.' Hij noemt de arbeidsmarkt ook als extra argument. 'Bewust mobiliteitsbeleid is in toenemende mate een asset op alsmaar krappere wordende arbeidsmarkt.' Als je als werkgever aandacht besteedt aan maatregelen om te zorgen dat de eigen mensen duurzamer en veiliger onderweg zijn, dan geeft dit blijk van goed werkgeverschap.

Tovenaarsstaf

'We leven in een land met heel veel uitdagingen. Bij veel problemen kijken we naar Den Haag. Alsof daar een tovenaarszit met een stokje die alles kan oplossen. Dat is een illusie. Je moet meer je eigen rol en verantwoordelijkheid nemen binnen je eigen cirkel van invloed. Je kunt niet alles doen, maar best veel.' Als voorbeeld noemt hij de dinsdag/donderdagpiek qua files. 'De eerste vraag luidt: moet je reizen? Je kunt mensen veel meer verleiden om op andere dagen of een andere manier naar kantoor te komen. Bij het Academisch Ziekenhuis Groningen komt de helft van de medewerkers met de fiets. Dat wordt op allerlei manieren gefaciliteerd en is ook voor de vitaliteit heel goed.' Hij vertelt over zijn eigen ontwikkeling: 'Ik heb 20 jaar in een leaseauto gewoond, maar sinds een tijdje werk ik een of twee dagen in de week thuis. Dat heb ik daarvoor nooit gedaan. Waar ik vroeger in de auto sprong voor een vergadering doe ik dat nu via Teams.'

Er wordt steeds meer gebeld en vergaderd onderweg, ondanks het risico op een boete van € 420, blijkt uit een rapport van de SWOV, het wetenschappelijk instituut voor verkeersveiligheidsonderzoek. Het is een aanleiding voor steeds meer bedrijven om telefonisch vergaderen achter het stuur te verbieden. Bij veel grote ingenieursbureaus en het Havenbedrijf Rotterdam wordt niet meer gebeld vanuit de auto, weet De Bruijn. 'Dat is afgedwongen door de petrochemische industrie die veiligheid hoog in het vaandel hebben staan en al veel langer deze afspraak intern met de eigen mensen heeft gemaakt. Als je aan het verkeer deelneemt, heb je de focus op de weg en terecht. Het is extreem gevaarlijk. Elektrische auto's met bijvoorbeeld adaptive cruisecontrol maakt de verleiding groot om 'er iets bij te doen', maar de risico's zijn onevenredig groot. Je kunt prima even parkeren. Dan ben je veel geconcentreerder.' Bedrijven met een succesvol mobiliteitsbeleid hebben doelen die kwantificeerbaar zijn. 'Bijvoorbeeld: we willen het aantal incidenten of de CO2-footprint omlaag. Hoeveel mensen werken hybride? Wat is er mis mee om het reisgedrag ter sprake te brengen in functioneringsgesprekken? Of afspraken te maken met je toeleveranciers? Er liggen echt veel mogelijkheden die helemaal niet zo ingewikkeld zijn. Je kunt bewuste mobiliteit onderdeel maken van je cultuur.'

Monitoren van rijgedrag

De Bruijn wijst op het monitoren van het rijgedrag van individuele medewerkers. 'Dat klinkt Big Brotherachtig, maar er zijn verschillende heel succesvolle voorbeelden van.' Zo heeft Picnic software ontwikkeld waarmee ze met behulp van gamification de berijders direct feedback geven. 'Je krijgt direct te horen hoe je het hebt gedaan ten opzichte van je peergroep. En het mooie is dat je als bestuurder beloond wordt met incentives. En zij hebben hun schades substantieel zien dalen en de betrouwbaarheid qua bestellingen omhoog zien gaan. Daaraan zie je de potentie. Uiteindelijk gaat het om de verkeersveiligheid en de verantwoordelijkheid die je hebt voor je medewerkers.'



MONO-ZAKELIJK
Bewust onderweg

Zakelijk reizen kan veiliger, slimmer en duurzamer. MONO-zakelijk helpt jouw organisatie op weg.

"MONO-ZAKELIJK DOET EEN APPEL OP WERKGEVERS OM BEWUST MOBILITEITSBELEID TE STIMULEREN"



ALTERNATIEVE FINANCIERINGSOPTIES: FACTORING, BANKVRIJ FINANCIEREN EN CASHFLOW VERSNELLERS

Steeds meer ondernemers zoeken flexibele en snelle financieringsoplossingen. Alternatieven zoals factoring, bankvrij financieren en cashflow versnellers helpen bedrijven hun cashflow te verbeteren en groei te stimuleren.

Factoring houdt in dat een bedrijf zijn openstaande facturen verkoopt aan een derde partij, de factor. In ruil hiervoor ontvangt het bedrijf direct een voorschot, vaak tussen de 70% en 90% van de factuurwaarde. De factor neemt de verantwoordelijkheid voor het innen van de facturen op zich, inclusief het risico op wanbetaling. Dit biedt bedrijven een onmiddellijke boost in hun cashflow, waardoor ze sneller kunnen groeien en hun operationele kosten kunnen dekken zonder te hoeven wachten op betalingen van klanten. De voordelen van factoring zijn onder andere verbeterde liquiditeit, verminderde administratieve last en risicobeheer. Bankvrij financieren biedt ondernemers en MKB'ers de mogelijkheid om financiering te

verkrijgen zonder tussenkomst van traditionele banken. Dit omvat financieringsvormen zoals crowdfunding, peer-to-peer leningen, private equity en fintech-oplossingen. Deze financieringsopties zijn vooral populair bij start-ups en kleinere bedrijven die moeilijk toegang hebben tot bankkredieten. De voordelen van bankvrij financieren zijn toegankelijkheid, snelheid en flexibiliteit. Cashflow versnellers zijn financieringsstrategieën die bedrijven helpen hun kasstroom te optimaliseren en versnellen. Dit kan door middel van dynamic discounting, supply chain finance en debiteurenbeheer.

FACTORING, BANKVRIJ FINANCIEREN EN CASHFLOW VERSNELLERS MARKEREN EEN VERSCHUIVING IN HOE ONDERNEMERS HUN FINANCIËLE BEHOEFTE BEHEREN

Het doel is om de tijd tussen het verzenden van een factuur en het ontvangen van betaling te verkorten, waardoor bedrijven over meer werkkapitaal beschikken om in hun groei te investeren. De voordelen van cashflow versnellers zijn versnelde betalingen, verbeterde relaties met leveranciers en verhoogde financiële stabiliteit. De opkomst van factoring, bankvrij financieren en cashflow versnellers markeert een significante verschuiving in hoe ondernemers hun financiële behoeften beheren. Deze oplossingen bieden meer flexibiliteit en snelheid en maken het mogelijk voor bedrijven om onafhankelijker te opereren van traditionele bankstructuren. Naarmate de financiële technologie blijft evolueren, zullen deze trends nog verder geïntegreerd worden in het financiële ecosysteem van bedrijven. Factoring, bankvrij financieren en cashflow versnellers zijn cruciaal voor modern ondernemerschap. Ze bieden bedrijven de mogelijkheid om hun cashflow te verbeteren, risico's te beheren en te groeien zonder afhankelijk te zijn van traditionele bankleningen. Door deze innovatieve oplossingen te omarmen, kunnen ondernemers hun financiële flexibiliteit en groei maximaliseren.

FACTORING SPEELT STEEDS GROTERE ROL ALS NON-BANCAIRE FINANCIERING



Het mkb is steeds meer aangewezen op non-bancaire financiering. Denk aan factoring, een financiering op basis van debiteuren. Een mkb'er verkoopt zijn facturen aan een factoringbedrijf, zoals Svea en krijgt deze binnen 24 uur betaald. 'Je haalt je werkkapitaal naar voren', vertelt Svea COO Rutger van der Starre.

De bekendheid van factoring neemt toe. 'Het is een legitieme, goed betaalbare oplossing. Door met factoring te werken, versnel je de termijn waarbinnen je je geld krijgt. Geld dat eigenlijk al van jou is, want je hebt de opdracht al afgerond. Je moet alleen nog wachten op de betaling. Daarom hebben wij er de term 'cashflowversneller' aan gekoppeld', zo vat Rutger het principe achter factoring samen. 'Als je vandaag je facturen aan Svea verkoopt, heb je morgen al een positieve cashflow. Zie het als een fastlane die opent bij een pretpark, zodat je direct door kunt. Dat gevoel ervaart het mkb met Svea's cashflowversneller.'

Keurmerk

Uit onderzoek van Stichting MKB Financiering blijkt dat in 2023 36% van alle mkb

financieringen tot €1 miljoen non-bancair is verstrekt. Factoring is ten opzichte van 2022 zelfs met 29% gegroeid. Waardoor lease en factoring samen verantwoordelijk waren voor bijna 57% van de totale non-bancaire financieringsmarkt. Ondernemers kunnen dus niet meer om deze financieringsopties heen. Maar hoe weet je of de partij met wie je samenwerkt betrouwbaar is? Stichting MKB Financiering heeft een door de overheid ondersteund keurmerk ontwikkeld voor non-bancaire financiers. Svea heeft dit keurmerk, evenals een aantal andere factoring-, crowdfunding- en leasemaatschappijen. Jaarlijks krijgen we een audit vanuit het keurmerk om te controleren of we ons houden aan de wet- en regelgeving en niet met woekerprijzen werken. Dat geeft een impuls aan onze betrouwbaarheid en imago.'

Het factoringbedrijf is bovendien onderdeel van de Svea group. Dé speler in noordwest Europa op het gebied van creditmanagement, die in Zweden de functie van spaarbank heeft. 'We krijgen het kapitaal dat ze inzet voor financiering

vanuit spaargelden. Dat is voor ons een manier van funding, waardoor we zelf over voldoende kapitaal beschikken voor onze groei van de laatste jaren. En zo een financieel stabiele partner zijn voor klanten.'

Direct op rekening

Wat Svea met factoring doet is geen kredietverstrekking, verklaart Rutger. 'We lenen geen geld uit, maar betalen het – in de vorm van een factuur aan een debiteur – direct uit, als zijnde vooruitbetaling. We nemen óók het kredietrisico over en doen het debiteurenbeheer. In de kern is deze 3-in-1 financiering het verschil met bankfinanciering. Je verkoopt ons de factuur en in principe ben je ons daarna niets meer verschuldigd. Onder voorwaarde dat het nieuwe zakelijke facturen, voor geleverde prestaties op kredietwaardige debiteuren zijn. Waarbij we 2-5% van het factuurbedrag inhouden als kosten, zonder rente.

Klanten kunnen factoring flexibel inzetten. 'Je hoeft niet alle facturen te verkopen. Heb je tien klanten die binnen 14 dagen betalen en twee die pas na 45 dagen betalen? Dan kun je bijvoorbeeld alleen die laatste twee via ons laten lopen, zodat je dat geld direct beschikbaar hebt.' Voorbeelden voor wie factoring een oplossing is, zijn mkb-bedrijven die seizoensgebonden werken, zoals bloemenbedrijven of de uitzendbranche. 'Uitzendkrachten of zzp'ers willen wekelijks worden verloned, terwijl jouw opdrachtgevers maar eens per vier tot acht weken betalen. Daarvoor moet je voldoende geld in kas hebben. Hetzelfde geldt voor de groothandel. Vaak kopen zij spullen in China, maar kan pas na aflevering aan de klant gefactureerd worden. We kunnen de leverancier dan garantie geven van betaling na levering. En betalen de marge met factoring ook direct aan jou uit. Zo kun jij eenvoudig 'ja' zeggen tegen die grote opdracht.'

**ALS JE VANDAAG JE
FACTUREN VERKOOPT AAN
SVEA, BESCHIK JE MORGEN
AL OVER EEN POSITIEVE
CASHFLOW**

SVEA



Meer informatie
Scan de QR-code.

'HET MAG NIET UITMAKEN DAT ER OP EEN FOUT LINKJE WORDT GEKLIKT'

De technologische ontwikkelingen volgen elkaar met grote snelheid op. De wereld raakt steeds meer connected. Als mkb-ondernemer wil je zorgeloos en zonder angst ondernemen. Je wil digitaal weerbaar zijn en erop kunnen vertrouwen dat de systemen en processen goed zijn afgeschermd. Goede cybersecurity is een kans om met een gerust hart te doen waar je goed in bent.



Als een medewerker per ongeluk op een verkeerde link in een e-mail klikt en vervolgens jouw hele bedrijf omvalt, dan is het probleem niet dat hij of zij dat doet, menen CEO Dave Maasland, ESET Nederland en Coert Tempelman, Managing Director KNNS. 'Iedereen kan een keer te snel klikken. Het gaat mis omdat daarna zo'n zeven, acht beveiligingsmaatregelen niet goed zijn geïmplementeerd.'

**'ZODRA JE DE RISICO'S
HELDER HEBT, KUN JE
JE PROCESSEN EN ASSETS
BESCHERMEN'**

KNNS is managed security partner voor haar klanten, hierin ondersteund door de technologie van ESET, het grootste bedrijf van de EU op het gebied van beveiligingssoftware. Als het op digitale risico's aankomt, wordt er onnodig veel angst gecreëerd, stellen beiden vast. Er is voldoende kennis en technologie beschikbaar om het risico tot een absoluut minimum te beperken. 'Door je cybersecurity slim in te richten heb je zaken als phishing, spoofing of een ransomware aanval zo onder controle,' benadrukt Tempelman. 'In tegenstelling tot veel andere dienstverleners geloven we bij KNNS (uit te spreken als 'kennis') dat cybersecurity niet alleen gaat om een technische benadering, maar om het grote geheel. Wij gaan naast de klant staan om hun bedrijfsprocessen te begrijpen. Daardoor kunnen we een security oplossing

implementeren die houdbaar en beheersbaar is op de lange termijn. Het allerbelangrijkste is dat ondernemers moeten (kunnen) ondernemen. Bezig kunnen zijn met hun core business,' benadrukt Maasland. 'Dat geldt ook als je het over cybersecurity en cyberweerbaarheid hebt. Het moet altijd starten met de business. Wat wil een ondernemer bereiken? Wat voor mooie dingen wil hij doen? Welke mogelijkheden ziet hij? Daar horen risico's bij. En omdat de wereld in groot tempo digitaliseert, gaat het hierbij steeds meer over digitale risico's. Dit is wat KNNS samen met de klant in kaart brengt.'

Meerdere lagen van beveiliging

'Zodra je de risico's helder hebt, kun je je als ondernemer samen met je IT-partner richten op het minimaliseren van deze risico's, door

je processen en assets te beschermen. Bij woningen en gebouwen houdt je inbrekers buiten de deur met gecertificeerd hang- en sluitwerk en een alarmsysteem. Je zorgt dat de meest waardevolle spullen extra zorgvuldig worden bewaard. Als het om de digitale weerbaarheid van het MKB gaat, is het principe tegen inbraken weinig anders. Bij MKB-bedrijven vertegenwoordigen de data en intellectuele eigendomsrechten meer en meer de grootste waarden. Een ander risico is de verstoring van de bedrijfscontinuïteit door een inbraak in het IT-systeem. 'Je ziet dat de kwetsbaarheid juist in de netwerken zelf zit. Waar criminelen vooral misbruik van maken is dat we de processen afgelopen jaren flink hebben geautomatiseerd en digitaal getransformeerd. Daarin hebben we veiligheid niet altijd als belangrijkste prioriteit meegenomen,' aldus Maasland. 'In de manier waarop onze bedrijfsprocessen zijn opgebouwd, is er vooral gefocust op productiviteit, efficiëntie en goed kunnen samenwerken, terwijl ook digitale veiligheid top prioriteit zou moeten zijn.' Digitale veiligheid of weerbaarheid draait erom dat je meerdere lagen van beveiliging implementeert. ESET's vooruitstrevende beveiligingsoplossingen zorgen er zo voor dat de impact, als iets gebeurt, zo klein mogelijk is. Dankzij partners zoals KNNS en de inzet van onder andere kunstmatige intelligentie en slimme diensten zoals een managed SOC, kan de ondernemer zich focussen op de doelstellingen van zijn organisatie. Natuurlijk is het ook belangrijk dat medewerkers zich bewust zijn van alle cyberrisico's, waardoor je bepaalde incidenten misschien kunt voorkomen. 'Maar eigenlijk,' stelt Tempelman, 'maakt het voor ons als IT-en cybersecuritypartner niet meer uit of er op een linkje wordt geklikt. We zorgen dat we het systeem zo hebben ingericht, dat het gevaar tijdig onder controle is. 100% veilig bestaat niet binnen cybersecurity, maar met de juiste preventie en met de juiste beveiligingsmaatregelen kun je de schade enorm beperken.'

Veilig de bocht nemen

Maasland constateert dat veel andere IT-bedrijven functioneel naar cybersecurity kijken. 'Wat ik KNNS zie doen, en wat wij als ESET proberen te doen, is dat verhaal proberen om te draaien. Het gaat om risicomanagement. Wij zien security als de rem van je auto. Die heb je niet om af te remmen, maar om met vertrouwen hard te rijden. De ondernemer kan ondernemen, en als er iets gebeurt, bijvoorbeeld een expansie van

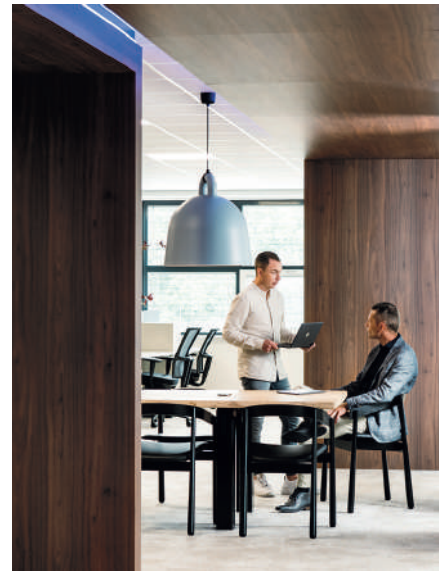
'WIJ ZIEN SECURITY ALS DE REM VAN JE AUTO. DIE HEB JE NIET OM AF TE REMMEN, MAAR OM MET VERTROUWEN HARD TE RIJDEN'

de business, zorgen wij dat je kunt afremmen en veilig de bocht kan nemen. Een goede IT-partner verkoopt geen beveiligingsoplossingen, maar helpt je met digitaal risicomanagement. De ondernemer weet het beste waar hij zich zorgen om maakt. Daarvan proberen wij het risico terug te brengen tot bijna nul. Zodat bijvoorbeeld zijn webshop overeind blijft bij een aanval of concurrentiegevoelige kennis helemaal afgescheiden van de andere computersystemen worden bewaard.'

Samenwerking aan de achterkant

Met de opkomst van nieuwe technologieën, internetspionage en de georganiseerde misdaad die cybercrime als verdienmodel heeft ontdekt, ontstaat een cocktail van vraagstukken die op de ondernemer afkomt. 'Veel IT-bedrijven bieden alleen maar oplossingen, zonder dat ze zich verdiepen in de specifieke business en bedrijfsprocessen van klanten. De hoeveelheid aan problemen en uitdagingen vraagt om samenwerking aan de achterkant,' menen beiden. Maasland: 'Je moet gebruikmaken van elkaars kwaliteiten. Je kunt in deze wereld niet zonder partnerships. Wat de samenwerking tussen KNNS en ESET uniek maakt, is dat KNNS een businesspartner is die de doelen van een bedrijf snapt. Wij zijn juist weer gefocust op de technische risico's. ESET is één van de grootste digital securitybedrijven uit de Europese Unie. We zorgen dat een bedrijf klaar is voor elke uitdaging van morgen.'

De lat licht hoog bij KNNS, vertelt Tempelman. 'Mijn missie is dat we op Michelin-sterrenniveau presteren op IT-gebied. We creëren de maximale beleving voor de klant. Waarbij de discussie niet over het portfolio en de propositie gaat, maar over hoe onze klant zijn business wil doen en wat daar belangrijk voor is. Want dat is waarom hij ondernemer is geworden.' Maasland valt hem bij: 'KNNS kan je helpen om voorop te lopen. Als bedrijven willen innoveren en nieuwe diensten lanceren, zoals een chatbot, halen we de belemmeringen weg. Jij als ondernemer



bepaalt dat je van A naar B wilt. Onze expertise zorgt ervoor dat je kunt innoveren.' Hij grijpt terug op de metafoor van de rem en gebruikt de Formule 1 als voorbeeld. 'Max Verstappen is echt niet bezig met de vraag of de rem het wel doet. Hij wil gewoon maximaal gasgeven, en als er iets gebeurt, weet hij dat hij kan vertrouwen op de technologie. Dat is precies waar ESET en KNNS samen voor staan: vertrouwen. Zodat jouw organisatie zich kan focussen op de eigen business.'

Maasland refereert aan een onderzoek onder MKB-ondernemers: 'Slechts 14% van de ondernemers heeft vertrouwen in de eigen digitale weerbaarheid. Oftewel, 86% heeft dat vertrouwen niet. Daar willen we gezamenlijk aan werken. We willen mensen vertrouwen geven in technologie en cybersecurity aanvlagen als kans voor de ondernemer. Zodat we naar een situatie gaan waarbij 9 van de 10 ondernemers met een gerust hart durven te ondernemen.' Tempelman besluit: 'We zijn er om de ondernemer verder te brengen. Als een klant klaar is voor de volgende stap, dan zijn wij dat ook. We zorgen er samen voor dat de ondernemer vol vertrouwen de toekomst tegemoet gaat, in de wetenschap dat de IT-infrastructuur uitmuntend is beschermd.'



KNNS

Doe de gratis online security scan en ontvang direct advies in je mail.

Gerdien Vlot voorzitter van
de Commissie MKB

'ALS ACCOUNTANT STA JE NAAST DE ONDERNEMER'

Rapportages over niet-financiële data, zoals duurzaamheid, wordt steeds belangrijker. Ondernemers moeten snel kunnen inspelen op veranderingen. De rol van de mkb-accountant verandert hierdoor, vertelt Gerdien Vlot, voorzitter van de Commissie MKB van de Nederlandse Beroepsorganisatie van Accountants (NBA).

"Als je in een gemiddeld gezelschap vertelt dat je accountant bent, krijg je een blik van 'al die cijfertjes', maar ons vak is veel meer dan dat. Zéker in het mkb. Daar sta je naast de ondernemer en ben je het klankbord. Je moet bij heel veel dingen meedenken," benadrukt Vlot. Het is een heel andere rol dan de controle- en verslagleggingsrol van waaruit het beroep is ontstaan, stelt ze. "Vanuit het mkb wordt steeds intensiever een beroep op de accountant gedaan, zoals met vragen over dividenduitkeringen, de effecten van de nieuwe belastingtarieven, maar inmiddels ook met vragen over duurzaamheidsverslaglegging." Ze benadrukt dat de accountant slechts een uitvoerder van de wet is. 'Als een klant wat van de uitkomst van de regelgeving vindt, dan zeg ik dat hij

daarvoor niet bij mij, maar bij de wetgever in Den Haag moet zijn.'

'De gemiddelde ondernemer heeft, als om zijn eigen activiteiten of plannen gaat, vaak een roze bril op; in hun enthousiasme zien ze vaak alleen de positieve kanten van hun plannen. Als accountant ben je opgeleid om in risico's te denken. Wij luisteren goed en komen vervolgens met kritische vragen waar externe partijen, zoals financiers of investeerders, ook antwoord op willen hebben. Uiteindelijk komt dat de uitvoering van de plannen en de bedrijfsvoering van de ondernemer ten goede.'

Niet-financiële verslaglegging

Ondernemers krijgen steeds meer te maken met regelgeving rondom zaken als duurzaamheid en sociale kwesties. 'Bij de vraag of de aangeleverde informatie ook klopt, wordt dan snel naar accountants gekeken. We zijn getraind en opgeleid in het afgeven van betrouwbaarheid bij verslagleggingen. Er kan wel van alles op papier staan, maar je zult ook moeten controleren of die claims kloppen. Dat is best een uitdaging. We kennen allemaal de term greenwashing.'

Vlot ziet vanuit het mkb steeds vaker vragen over het vastleggen en rapporteren van niet-financiële prestaties langskomen, ook doordat opdrachtgevers van mkb-ondernemers daar meer en meer om vragen. Een aanleiding daarvan is bijvoorbeeld de Europese CSRD-richtlijn en verplichte rapportage die sinds dit jaar voor grote bedrijven geldt. 'Daarin zijn de

'ALS ACCOUNTANT BEN JE OPGELEID OM IN RISICO'S TE DENKEN'

verslagleggingsstandaarden geformuleerd, zodat de informatie geobjectiveerd wordt en dus ook toetsbaar.' Deze rapportages zijn breder dan alleen de CO2-uitstoot, benadrukt ze. 'De CSRD is gebaseerd op de ESG-criteria (environment, social responsibility & governance).' Grote bedrijven die volgens die richtlijn verplicht zijn om te rapporteren, moeten ook melden hoe het bij hun toeleveranciers zit. En dan kom je vaak uit bij mkb-bedrijven. Dus ook op hen heeft CSRD impact.

Kostprijsberekening

'Je ziet dat je werk verandert,' vertelt Vlot. 'Naast onder meer de cijfers opmaken, belastingaangiften verzorgen en het herstructureren van de bedrijfsorganisatie, bijvoorbeeld rondom de opvolging, voer je vaker het gesprek met de klant of de kostprijs nog wel klopt. Veel mkb-bedrijven hebben te maken met stijgende grondstof- en energieprijzen, stijgende lonen en hogere huren. Als je daar samen naar kijkt, kom je tot verrassende inzichten.' Ze maakt mee dat ondernemers naar aanleiding van deze gesprekken en de berekeningen een deel van hun activiteiten stoppen, omdat het niet meer rendabel is. 'Dan gaat het om overwegingen als: dat gaat de markt toch niet betalen. Of, ik heb personeelstekort en als ik dat niet meer aanbied, kan ik het personeel inzetten op het andere product. Het zijn vaak combinaties van factoren waardoor er vanaf een afstand kritischer naar de bedrijfsvoering wordt gekeken en besluitvorming plaatsvindt om de koers te verleggen. Daar denken we graag bij mee.' Die adviesrol vindt ze zelf het allerleukste. 'Dat komt misschien ook doordat ik zelf als accountant ook ondernemer ben.' Vlot eindigt met een reflectie op de reikwijdte van haar expertise: 'Als accountant moet je weten hoe lang je polsstok is. Je moet geen dingen gaan zeggen die buiten je eigen deskundigheid vallen. We zijn de huisarts van de ondernemer. We kunnen een aantal dingen zeggen maar voor sommige vragen moet je doorverwijzen.'

DE NIEUWE GENERATIE CFO'S WORDT 'CHIEF VALUE OFFICER'

De CFO van de toekomst krijgt een bredere rol op het gebied van waardecreatie. Niet alleen voor aandeelhouders maar voor alle stakeholders. De 'F' van Financial wordt een 'V' van Value. Het postgraduate CFO-programma van de Vrije Universiteit Amsterdam biedt een aankomende of net gestarte CFO de juiste bagage om zich voor te bereiden op zijn of haar nieuwe rol.



Het programma duurt twee jaar en is opgebouwd in vier modules: 'Team & Cockpit', 'Drive strategy to success', 'Governance, reporting and taxes' en 'Mergers & acquisitions

and finance'. Het programma is ontwikkeld door ervaren CFO's in nauwe samenwerking met docenten van de RC-opleiding van de VU en boardroom adviseurs. Deelnemers kunnen zelf het tempo bepalen waarin ze de modules doorlopen. Het maximaal aantal deelnemers is 25. 'Er wordt als CFO van je verwacht dat je breder bent dan het financiële vakgebied. Met deze opleiding willen we zorgen dat je een 'headstart' maakt op het moment dat je begint,' vertellen Hoogleraar Management Accounting & Control en opleidingsdirecteur Bert Steens en moduleleider Arnout Traas, die als RvC-lid en voormalig CFO expertise vanuit de praktijk inbrengt. 'Naast de inhoudelijke kant van het vak, is er ook een grote procesmatige kant aan de rol van CFO,' aldus Traas. 'Je moet een disruptie-

antenne hebben, maar ook standvastig zijn qua implementatie. Dat vraagt om flexibiliteit. Hoe kun je met persoonlijk leiderschap ervoor zorgen dat de inhoudelijke kant ook overtuigt?'

Drie dimensies

Module 1 – Team & Cockpit – behandelt de persoonlijke rol van de CFO. 'Je moet eerst zorgen dat je huis op orde is. Pas daarna kun je de rol als co-pilot van de CEO vervullen,' verklaart Traas. 'In de eerste sessie staan we stil bij het samenstellen van je eigen team. Mensen zijn geneigd om een versie van zichzelf te zoeken. Wij adviseren hen om een divers team neer te zetten. Kijk niet naar wat mensen vandaag kunnen, maar naar de vaardigheden die nodig zijn om de strategie te implementeren.

'WE BENADEREN EEN ONDERWERP VANUIT DRIE PERSPECTIEVEN'

Daar wordt de CFO straks op afgerekend. We laten deelnemers in de spiegel kijken en helpen ze na te denken over de omgeving waarin ze het beste leren en floreren. Het maakt verschil uit of je CFO bent in een beursgenoteerde onderneming, een familiebedrijf of een private equity onderneming. Gebruik ook de RvC als vehikel om van te leren, zeker in de huidige dynamiek. RvC-leden zijn toezichthouders, maar ook sparringpartners. Er bestaan geen domme vragen. Stel ze gewoon! Dynamiek en de rol van de CFO worden ook bepaald door externe invloeden. 'Die kunnen extreem uitdagend zijn. Dat laten we ook door middel van praktijkcases zien. Zo wordt in module 4 – M&A en finance – een praktijkcase van een onderneming in coronatijd behandeld door een senior executive van die onderneming. In module 2 – Drive strategy to success – wordt financial distress belicht door een CFO. Ook wordt daar een case over het dynamiseren van planning- en controlsystemen behandeld door een CFO,' aldus Steens.

'We benaderen een onderwerp vanuit het perspectief van de wetenschap, de boardroom en de CFO. Die perspectieven zijn tijdens elke sessie alle drie vertegenwoordigd. We hebben docenten van de universiteit, een Big Four firma, banken, headhunters en IT-ondernemingen, RvC-leden en een CFO,' aldus Steens. De CFO en de boardroomadviseur brengen ervaringen in en laten zien hoe je op Champions Leagueniveau speelt,' aldus Traas. 'Dat stelt hoge eisen. De CFO is immers het economisch geweten in de onderneming en moet zich heel bewust zijn van keuzes en consequenties. Dat zijn zeker niet alleen financieel-economische consequenties, maar ook ethische. We besteden dan ook ruim aandacht aan de eigen ethiek en die van het bedrijf. Het is voor een CFO essentieel om heel betrouwbaar te zijn in wat je zegt en belooft. Dat geeft vertrouwen naar financiers en andere stakeholders die bepalend zijn voor 'de license to operate,' aldus Traas.



Bekijk alle finance, accounting en control opleidingen van VU for professionals via de QR-code.

EEN LEVEN LANG AAN JE EXPERTISE BOUWEN

Het etiket eeuwig student heeft een besmukte bijklank. Maar tijden veranderen. Ontwikkelingen gaan zo snel, dat je nooit bent uitgeleerd. De complexe uitdagingen – ‘wicked problems’ – vragen een brede blik.

AAN HET WOORD

WILLEM VAN VALKENBURG,

directeur TU Delft Extension School for Continuing Education



Waarom is leven lang leren nodig?

'De tijd dat je na je afstuderen tot je pensioen bij één werkgever blijft, ligt achter ons. We wisselen van baan, maar ook van branche of competenties. Een elektrotechnisch ingenieur die 10, 15 jaar geleden is afgestudeerd, heeft niet alles meegekregen van wat nu speelt op het gebied van de energietransitie. Maar daar heeft hij in zijn

werk wel mee te maken, dus is het belangrijk dat hij zich blijft bijscholen. De ontwikkelingen gaan nu steeds sneller. De opkomst van AI gaat heel veel impact hebben op het werk van mensen. Je kunt daar maar beter op voorbereid zijn en nadenken wat je ermee kunt doen. Het wordt 'een leven lang ontwikkelen' genoemd, omdat het niet alleen maar over leren gaat. Je ontwikkelt jezelf dankzij de kennis en nieuwe vaardigheden die je opdoet. We werken gezamenlijk aan complexe problemen en leren van elkaars kennis, achtergrond en competenties, zowel onderzoekers, studenten en mensen uit de praktijk. Terwijl je dat doet, leer je de inhoud, maar ook hoe je het beste samenwerkt.

Wat is de rol van universiteiten zoals de TU Delft?

'Hier is een voorbeeld van hoe de cursussen van TU Delft een concreet verschil kunnen maken. We hebben een cursus over nieuwe waterzuiveringstechnieken. Daarin wordt continu onderzoek gedaan en worden nieuwe methodes ontwikkeld. Denk aan PFAS uit het water halen, milieuvriendelijkere technieken of hoe je energie kunt winnen uit de waterzuivering. Voor veel cursussen werken we samen met bedrijven. Je maakt de cursussen voor de professional. Die wil het meteen kunnen toepassen. Die wil horen hoe het in de praktijk werkt. De meerwaarde van een universiteit is dat we het meest recente onderzoek meteen kunnen distilleren naar de praktijk. Zoals 'AI in manufacturing'. De vraag hoe je AI kunt toepassen in je eigen werk is net zo relevant als de technologie zelf.'

AAN HET WOORD

PROF. DR. BAS BOSMA

Hoogleraar Complex Adaptieve Systemen, Associate Dean of Executive Education, VU School of Business and Economics



Hoe bereiden jullie de executive van de toekomst voor op zijn rol?

'Als samenleving worden we geconfronteerd met 'wicked problems'. Denk bijvoorbeeld aan het klimaat, de toenemende ongelijkheid of de uitdagingen in de gezondheidszorg, maar ook aan 'kleinere' vragen, zoals de fileproblematiek of de strategie van organisaties. Allemaal

uitdagingen die bestaan uit veel verschillende delen die op complexe wijze op elkaar inwerken en hierdoor als geheel continu in beweging blijven. Dit vraagt om een transdisciplinaire aanpak, waarbij je over de grenzen van vakgebieden heen leert kijken, en wetenschappelijke kennis opbouwt in een dialoog met de omgeving. Dit houdt meer in dan alleen goed kunnen samenwerken met andere professionals. Het vraagt om het kunnen integreren van elkaars expertise. Je moet elkaar op een dieper niveau leren begrijpen, vanuit verschillende perspectieven naar de uitdaging kunnen kijken, kritisch en creatief kunnen denken en verbindend kunnen communiceren. En dit allemaal tegen de achtergrond van bijvoorbeeld de opkomst van AI.'

Welke toegevoegde waarde bieden de docenten uit de praktijk?

'Transdisciplinair onderwijs betekent altijd al een inbedding in de omgeving. Dit begint al bij het in co-creatie ontwerpen van het onderwijs en wordt doorgetrokken in casuïstiek en het tijdens de opleiding werken aan een voor de organisatie relevante uitdaging. Docenten met rijke ervaring in de praktijk slaan bruggen en helpen bij het over en weer interpreteren en vertalen. En juist dit navigeren van verschillende vak- en toepassingsgebieden geeft veel meerwaarde. Deze ervaring inbedden in het onderwijs voor professionals is van cruciaal belang.'

BOUWEN AAN DE TOEKOMST MET CURSUSSEN VAN TU DELFT



Foto: fauxels op pexels.com

De missie van de TU Delft is 'impact for a better society'. Dit doet de universiteit niet alleen met onderzoek en onderwijs voor studenten, maar ook met een aanbod van ruim 150 korte cursussen en programma's voor professionals. Zo zorgt TU Delft ervoor dat individuen en bedrijven altijd toegang hebben tot de nieuwste technologische kennis om belangrijke maatschappelijke problemen aan te pakken.

De universiteit heeft ruim 10 jaar ervaring in het ontwikkelen van kwalitatief hoogwaardige cursussen en heeft meerdere internationale prijzen gewonnen.

Kwaliteit voorop

Kwaliteit staat bij de TU Delft voorop. De cursussen worden samengesteld en gegeven door gerenommeerde topdocenten die de nieuwste technologische inzichten op een toegankelijke manier overbrengen. Ze ondersteunen professionals met nieuwe kennis, vaardigheden en tools om hun carrière naar het volgende niveau te tillen. De cursussen zijn zo ontworpen dat je de nieuwverworven tools direct kunt toepassen in de praktijk.

Flexibel en toegankelijk

Deze tijd kenmerkt zich door overvolle agenda's en hoge werkdruk. Daarom zijn de programma's van de TU Delft ideaal voor mensen met een druk leven vol verplichtingen die toch een stap vooruit willen zetten. Het aanbod is gemakkelijk toegankelijk, open, flexibel en betaalbaar. Omdat de meeste cursussen online worden aangeboden, kun je ze volgen wanneer het jou uitkomt.

Geschikt voor iedereen

De korte cursussen van de TU Delft zijn geschikt voor professionals van alle niveaus, zowel in startups als in gevestigde bedrijven. Als je als technische professional je vaardigheden wilt verbeteren of als manager inzicht wilt krijgen in technologische veranderingen, zijn deze cursussen relevant voor jou.

Disruptieve technologieën uitgelegd

Disruptieve technologieën zoals AI en kwantumcomputing veranderen de wereld

snel en hebben invloed op de strategieën van organisaties en overheden. Daarom is het belangrijk dat mensen begrijpen hoe ze deze technologieën kunnen gebruiken om hun dagelijkse werk te verbeteren. TU Delft gaat in haar cursussen ook in op de laatste ontwikkelingen en de ethische implicaties daarvan voor de samenleving.

Energietransitie

Daarnaast wordt er veel aandacht besteed aan maatschappelijke uitdagingen als het energievraagstuk. De overgang naar duurzame energie is een groot thema, met de focus op zonne- en windenergie, waterstof en duurzame transportsystemen. De cursussen van de TU Delft geven je de kennis die je nodig hebt om mee te werken aan deze transitie.

Urban design voor de toekomst

Een ander thema is 'Hoe ziet de stad van morgen eruit?' De cursussen geven slimme en innovatieve handvatten voor het ontwerpen en beheren van toekomstbestendige steden. Denk aan onderwerpen als circulaire producten en gebouwen, afvalwaterzuivering en huizen die zelf energie opwekken.

Alle maatschappelijke vraagstukken komen aan bod

Het aanbod is breed en dekt de maatschappelijke vraagstukken die dringend beantwoord moeten worden. Behalve de hiervoor genoemde voorbeelden worden er ook cursussen aangeboden over de toekomst van transport, medische technologie en vaardigheden voor ingenieurs.

4 miljoen deelnemers

TU Delft heeft al het vertrouwen van meer dan 4 miljoen deelnemers van over de hele wereld en het aanbod wordt zeer gewaardeerd door vooruitstrevende bedrijven die hun werknemers willen bijscholen.



TU Delft

Wil jij ook impact voor je toekomst vinden bij TU Delft? Kijk dan vooral op de website voor het aanbod en kom meer te weten over de mogelijkheden.

**CURSUSSEN ZIJN
TOEGANKELIJK, FLEXIBEL
EN DIRECT TOEPASBAAR
IN DE PRAKTIJK**



EEN MOOIERE WERELD EN INCLUSIEVE WERKPLEK DOOR STERK LEIDERSCHAP!

De wereld heeft behoefte aan goede leiders: maatschappelijk betrokken mensen die zich verantwoordelijk voelen voor het bedrijf waarvoor ze werken én hun medewerkers. Maar dat is makkelijker gezegd dan gedaan, zegt Sofya Isaakyan, professor aan Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM). Ze helpt haar studenten hun carrière naar een hoger level te tillen.

Goede leiders dragen een grote verantwoordelijkheid. 'Niet alleen voor de

resultaten van hun bedrijf of van hun team, maar ook voor hun medewerkers', zegt dr. Isaakyan. 'Ze zijn verantwoordelijk voor hoe zij zich voelen, hun potentie, groei en resultaten. Ze moeten zorgen voor een veilige en inclusieve werkomgeving en hebben ook een maatschappelijke verantwoordelijkheid.' Dat is volgens haar het grootste verschil tussen managers en leiders. 'Managers houden zich bezig met objectieve resultaten, leiders vinden het wel en wee van hun medewerkers even belangrijk of misschien zelfs wel belangrijker.'

Ontdek jouw leiderschapsstijl

Leidinggevend moeten met veel zaken rekening houden, en juist dat is nog weleens een uitdaging. 'Ik zie dat sommige leiders zich goed op hun taak focussen. Ze houden nauwlettend in de gaten wanneer en hoe die wordt uitgevoerd. Daardoor vergeten ze de contacten met hun medewerkers te

onderhouden en een veilige werkomgeving te creëren', legt ze uit. 'Andere leiders zijn juist gefocust op het creëren van die veilige en inclusieve werkomgeving, maar zij vergeten hun taken te doen en richting te geven.'

Er wordt veel over leiderschap gesproken, maar volgens dr. Isaakyan is het makkelijker gezegd dan gedaan. In haar sessies bespreekt ze wat effectief leiderschap bepaalt. Volgens haar ligt effectief leiderschap in het kruispunt van drie factoren: 'Wie ben jij als leider en wat is belangrijk voor jou, wie zijn je volgers en wat is belangrijk voor

'IK SPEEL SITUATIES NA OM ZE INZICHTELIJKER TE MAKEN'

hen en wat is de context waarin je opereert? Aangezien al deze factoren dynamisch zijn, moet je voortdurend blijven werken aan je leiderschapsvaardigheden om met verschillende situaties en mensen om te kunnen gaan.'

Moed en openheid zijn hierbij essentieel. 'Het volgen van een leiderschapsprogramma maakt je niet noodzakelijkerwijs een goede leider. Na het leiderschapsprogramma moet je je leiderschapskwaliteiten blijven oefenen en jezelf durven uitdagen. Leiderschap is overal en elke dag. De wereld verandert snel. Daarom is het belangrijk om moedig te zijn, om nieuwe uitdagingen te omarmen en aan jezelf te blijven werken.'

Kunstmatige intelligentie

Sommige veranderingen komen geleidelijk, waardoor er tijd is om na te denken, maar op andere momenten moet er snel gehandeld worden, zoals tijdens de coronacrisis, toen met veel mensen op kantoor werken ineens geen optie meer was. Ook noemt dr. Isaakyan kunstmatige intelligentie. 'Het is geen kwestie van wel of niet accepteren. Het is er nu eenmaal, dus is het zaak om het op de juiste manier te gebruiken. In veel bedrijven worden bepaalde takken door AI geautomatiseerd. AI en machine learning bieden nieuwe kansen, maar ook uitdagingen voor leiders. Als leidinggevende moet je je medewerkers namelijk het gevoel geven dat ze niet vervangen worden, maar het zo organiseren dat ze zien hoe AI hun werk kan verrijken en interessanter maken. Je moet er op een verantwoorde en ethische manier mee omgaan. Dat is een dunne lijn en vereist veel effectief leiderschap, stakeholdermanagement en communicatie.'

Thema's als duurzaamheid spelen een steeds grotere rol. 'Bij RSM vinden we het nemen van maatschappelijke verantwoordelijkheid heel belangrijk. Onze missie is om positieve verandering teweeg te brengen. We motiveren en inspireren onze deelnemers en willen dat ze nadenken over welke impact zij willen maken. Ook dat is cruciaal voor goed leiderschap.'

Fake it till you make it

Ook diversiteit is nog steeds een belangrijk issue. 'Het is belangrijk dat vrouwen

OM ALS LEIDER TE KUNNEN OPTREDEN, MOET JE JE OOK EEN LEIDER VOELEN

dezelfde kansen en mogelijkheden krijgen als mannen. Ondanks alle discussie is de realiteit dat vrouwelijke leiders nog steeds met veel vooroordelen worden geconfronteerd. Het is moeilijker voor vrouwen om hun leidersidentiteit te omarmen, omdat we in een wereld leven waarin het idee heerst dat de eigenschappen die met leiderschap geassocieerd worden voornamelijk mannelijk zijn.'

Momenteel werkt ze samen met dr. Tina Davidson, professor Ronit Kark en professor Hannes Leroy aan een project waarin wordt laten zien dat een van de manieren waarop vrouwelijke leiders hun leidersidentiteit kunnen opbouwen, is door zich uit te spreken. 'De algemene opvatting is dat om als leider te kunnen optreden, je je ook een leider moet voelen. Voor veel mensen is het echter moeilijk om de leidersidentiteit te omarmen en zich een leider te voelen. We laten zien dat een manier om je leidersidentiteit op te bouwen en je als leider te voelen, is door als leider te handelen. Wij betogen dat de aanpak 'fake it till you make it' bijzonder nuttig zou kunnen zijn. Door regelmatig je mening te geven, ga je je meer een leider voelen. Vooral als je je gesteund voelt door anderen en als je weet dat zij jouw ideeën waarderen. Dit geldt vooral voor vrouwen. Dit is één van de manieren waarop vrouwen hun identiteit als leiders kunnen ontwikkelen: door hun stem te laten horen.'

Interactief en ervaringsgericht

Dr. Isaakyan brengt de deelnemers de theorie bij, maar vindt het ook belangrijk dat haar lessen interactief en ervaringsgericht zijn. 'Het is veel krachtiger om een half uur oefeningen te doen waarin je kunt voelen hoe het is om een bepaalde situatie te ervaren. Ik speel ze na, om ze inzichtelijker te maken. Dus als ik bijvoorbeeld spreek over inclusiviteit, doe ik ook een oefening waarbij de studenten ervaren hoe het is

om buitengesloten te worden, zodat ze zelf ervaren hoe het is om het slachtoffer te zijn van een dominante baas. Dat zorgt voor aha-momenten. Met die ervaring op zak, voer je een ander gesprek dan wanneer je die ervaring niet hebt.'

Een ander belangrijk onderdeel is bewustwording. Daarvoor gebruikt ze onder meer de 360 graden feedback methode, waarbij je jezelf beoordeelt en beoordelingen krijgt van je supervisor, collega's en directe ondergeschikten. Dit kan gebruikt worden voor verschillende onderwerpen, zoals leidinggeven, het delen van de visie of delegeren. 'Eerst beoordeel je jezelf, daarna hoor je hoe anderen op dit gebied naar je kijken: beter of slechter dan je had gedacht. Dat draagt bij aan het zelfbewustzijn. Het is een openbarende ervaring – soms confronterend – dat helpt inzicht te krijgen in sterke eigenschappen en verbeterpunten.'

Kloof tussen wetenschap en het bedrijfsleven

Zo overbrugt dr. Isaakyan de kloof tussen wetenschap en het bedrijfsleven en leert ze haar deelnemers nog betere leiders te zijn. 'Ik leer ze hoe ze in verschillende settings effectief leiderschap kunnen tonen. Daar hebben ze elke dag profijt van, ook in hun persoonlijke leven.'



In de leiderschapsprogramma's van RSM ontwikkel je vaardigheden die je nodig hebt om mensen te motiveren, coachen en beoordelen, zodat ze achter jouw doelen en strategieën staan en actie kunnen ondernemen. Scan de QR-code of ga naar www.rsm.nl/leiderschap voor meer informatie.



Rotterdam School of Management
Erasmus University

‘DUURZAME INZETBAARHEID DOE JE SAMEN’

Wat mag je als werkgever van medewerkers verwachten met betrekking tot hun levensstijl? Waar ligt de rol van de organisatie en waar begint iemands eigen verantwoordelijkheid? Het is een van de prikkelende vragen rondom de duurzame inzetbaarheid, meent HR-expert Irene Oerlemans.

Zelf hanteert de voorzitter van de beroepsvereniging voor HR professionals (NVP) het liefst een zo breed mogelijke definitie van duurzame inzetbaarheid. Waarbij het draait om het creëren van omstandigheden waarin werknemers zich kunnen ontwikkelen en gezond, gemotiveerd en bekwaam blijven om hun werk te doen, gedurende hun hele loopbaan. ‘Het is als sinds begin jaren 2000 een belangrijk thema omdat we allemaal langer moeten doorwerken en langer leven.’

Andere skills

De aard van ons werk verandert door kunstmatige intelligentie (AI) en door verregaande automatisering (industrie 4.0).

Het vraagt om andere skills en vaardigheden. Daarbovenop spelen tekorten op de arbeidsmarkt, de combinatie van werk en mantelzorg en de ervaren prestatiedruk een rol. Hierdoor neemt de druk op werkenden de komende 20 jaar verder toe, blijkt uit onderzoek van TNO en het RIVM. En daarmee de kans op verzuim en arbeidsongeschiktheid. ‘De wereld om ons heen verandert hard door, dus moet je als werkgever en HR-professional alles aangrijpen om duurzaamheid beet te pakken,’ benadrukt Oerlemans. Hierin wordt je gestimuleerd dan wel gedwongen door de aangescherpte ESG-normen, wetgeving, cao-richtlijnen en subsidies. ‘Dat helpt je als HR-manager om je directie en lijnmanagers te overtuigen van de noodzaak voor vitaliteits- en ziekteverzuimbeleid en budget voor het ontwikkelen van skills die medewerkers nodig hebben voor technologische veranderingen.’ Voor een aantal bedrijven, zoals de bouw of zorg, wordt duurzame inzetbaarheid gestuurd vanuit de branche of cao. Bijvoorbeeld in paragrafen over vitaliteitsbudget of afspraken rondom eerder uittreden.

Oerlemans benadrukt dat je oog moet hebben voor het individu en moet waken voor generaliseren als het om generaties gaat. ‘Ik denk bij duurzame inzetbaarheid liever in levensfasen. De essentie is dat je als werkgever goed kijkt wat de werknemer nodig heeft. Dat verschilt per levensfase. In de laatste werkzame fase is het belangrijk samen te

bekijken hoe een medewerker in de laatste jaren van zijn of haar carrière waarde kan toevoegen. Dat is een heel andere behoefte dan het combineren van werk en privétaken bij een jong gezin. Als je in een bedrijf jarenlang zware arbeid hebt verricht, en je moet door je werkgever worden aangezet om te veranderen, is dat moeilijk. De knop aanzetten is superlastig. In veel branches loop je daar op stuk.’

Sturen op positieve manier

‘Een belangrijke vraag voor organisaties luidt: wat is je rol als individuele medewerker? Wat is jouw verantwoordelijkheid? En wat gaat de werkgever voor je regelen? Dat vind ik een leuke, maar heel moeilijke vraag,’ aldus Oerlemans. Het houdt ons als HR-professionals bezig hoe ver je gaat. Mag je er iets van vinden als iemand in het festivalseizoen veel drinkt en op maandag niks meer waard is? Wat mag je verwachten van de medewerker zelf om zich te ontwikkelen in nieuwe skills van de toekomst? Vanuit zowel wetgeving als maatschappelijke verandering is het de verantwoordelijkheid van de werkgever om werknemers ‘aan’ te zetten. Om mensen vitaal en productief te houden en dat betekent dat je soms moet ingrijpen. Spreek je mensen aan of stimuleer je ze enkel, bijvoorbeeld met gezonder eten in de kantine en het aanbieden van een cursus of lifestyleondersteuning? Hoe ver je daarin mag gaan, is een filosofische vraag en ligt aan de cultuur en aard van het bedrijf. Bij subsidieregelingen is geld beschikbaar voor vitaliteitsprogramma's, dus ik denk dat de overheid ook vindt dat je daar best wel een taak hebt als bedrijfsleven.’ In sommige bedrijfsculturen past het om vrij ver te gaan met interventies, vertelt Oerlemans. Ze gebruikt AFAS als voorbeeld. ‘Hun HR-manager gaf onlangs in een interview aan hoe zij mensen direct aanspreken op hun sluimerende stressklachten. Als ze signaleren dat iemand aangebrand reageert, gaan ze vrij snel het gesprek aan. Dat past bij hun cultuur.’

**‘WAT MAG JE VERWACHTEN
VAN DE MEDEWERKER
ZELF OM VITAAL EN
GEZOND TE BLIJVEN?’**

CONCEPTUELE CREATIVITEIT ESSENTIEEL VOOR DUURZAAMHEIDSTRANSITIES

Veel organisaties worstelen ermee om in de waan van de dag echt vernieuwende duurzaamheidsconcepten van de grond te krijgen. Die boodschap komt van Maarten Witte, eigenaar van design consultancybureau FLEX/design.

‘Nu duurzaamheid een steeds belangrijker thema wordt voor bedrijven, speelt conceptuele creativiteit een cruciale rol in het ontwikkelen van innovatieve oplossingen,’ benadrukt Witte. ‘Het is essentieel dat milieudoelstellingen niet alleen bedacht, maar ook praktisch gerealiseerd worden. Bedrijven willen graag vooruit, maar hebben veel uitdagingen om doelstellingen om te zetten in tastbare resultaten.’

Dopper Watertap

Een voorbeeld van de FLEX/design-aanpak Een voorbeeld van de FLEX/design-aanpak is de samenwerking met Dopper, bekend van de hervulbare plastic waterflessen. FLEX/design vergrootte de impact voor Dopper met het ontwerpen van openbare tappunten. De watertap draagt bij aan gedragsverandering door het bijvullen leuk, gemakkelijk en vanzelfsprekend te maken, terwijl tegelijkertijd plastic afval wordt bestreden. ‘De watertap past perfect bij de merkbeleving van Dopper. Consumenten worden op een conceptuele, interactieve manier verleid hun fles te hervullen. Gebruikers krijgen zo het gevoel dat ze deel uitmaken van een grotere community en worden op deze manier onbewust gestimuleerd tot duurzamer gedrag.’

‘DE WATERTAP DRAAGT BIJ AAN GEDRAGSVERANDERING EN HET TERUGDRINGEN VAN PLASTIC AFVAL’



Lely ‘Mijn Melk’

Als strategisch partner van Lely helpt FLEX/design met design en innovatie. Een aansprekende case is de ontwikkeling van ‘Mijn Melk’, een uniek concept voor Lely, waardoor boeren hun melk zelf – direct van de boerderij – lokaal aan supermarkten kunnen leveren. ‘Onze uitdaging was het ontwerpen van een merk en verpakking die dit unieke verhaal vertelt. Samen met Lely hebben we de naam “Mijn Melk” gekozen, en een iconische PET-fles ontworpen die verwijst naar de traditionele glazen melkflessen, met een premium uitstraling en een aluminium dop voor een ambachtelijk gevoel.’ Ook hielp FLEX/design bij het concept van de ‘Lely Orbiter’, de eigen mini-zuivelfabriek voor op de boerderij. Witte: Dit project gaat echt over systeemverandering. We hebben samen met Lely gezocht naar een manier om lokaal afvullen en verkopen voor zowel boer als consument aantrekkelijk te maken.

Conceptuele creativiteit

Witte heeft bij verschillende multinationals gewerkt, waaronder Bugaboo, Fokker en Heineken. ‘Ik heb gezien dat de conceptuele creativiteit die wij als FLEX/design bieden, moeilijk te organiseren is binnen een groot bedrijf. Als externen kunnen wij met een holistische, open blik kijken naar lastig te kraken ontwerpproblemen, om er met onze creatieve vaardigheden en expertise vaak

verrassende nieuwe invullingen aan te geven. De uiteindelijke milieu-impact wordt immers – met doorslaggevende keuzes voor oplossingen, materialen en productietechnieken – al voor 70% in die ontwerpfase bepaald.’ ‘Wat ons ontwerpbureau hierin uniek maakt, is onze holistische blik, gecombineerd met een zeer pragmatische en creatieve aanpak. Je mag groot dromen en denken, maar wij zeggen tevens: verlies nooit de realisatie uit het oog.’

Commitment van FLEX/design

FLEX/design committeert zich aan het versnellen van verschillende duurzaamheidstransities; bijvoorbeeld de transitie van wegwerpverpakkingen naar herbruikbare verpakkingen, of van energie-intensieve voedselproductie naar kennisintensieve voedselproductie. We werken nauw samen met onze opdrachtgevers om hun duurzaamheidsdoelstellingen te integreren met het behalen van concurrentievoordeel in deze dynamische markt. Door conceptuele creativiteit en onze expertise helpen we bedrijven om de transitie naar een duurzamere toekomst te versnellen en deze om te zetten in nieuwe business opportunities.’



FLEX /design

**Meer informatie?
Scan de QR-code.**



SLIMME TECHNOLOGIE TRANSFORMEERT DE ZORG

In een snel vergrijzende samenleving staan zorgorganisaties voor een dubbele uitdaging: een groeiend aantal ouderen met een zorgvraag en een krimpend aantal zorgprofessionals. Technologie is volgens branchevereniging ActiZ een sleutel tot een duurzame en menselijke zorgverlening.

De vergrijzing van de samenleving legt een nieuwe uitdaging bloot: een toenemend aantal ouderen heeft zorg nodig, terwijl

het aantal beschikbare zorgverleners afneemt. Hierdoor staat de zorgsector voor aanzienlijke uitdagingen, stelt ActiZ, branchevereniging van zorgorganisaties. Het vinden van duurzame oplossingen is van essentieel belang om mensen passende zorg te kunnen blijven bieden. .

Druk op de zorg

'Technologie speelt een cruciale rol bij het toekomstbestendig maken van de ouderenzorg'. Aan het woord is Jan Kees van Wijnen, bestuurder van zorgorganisatie tanteLouise en voorzitter van de ActiZ themacommissie Digitaal Denken en Doen. 'Door innovatie te omarmen, kunnen zorgorganisaties zorg verbeteren en duurzamer maken voor toekomstige generaties.' Innovaties, zoals bijvoorbeeld de heupairbag, illustreren volgens Van

Wijnen hoe technologie de zorg voor ouderen transformeert. Dit hulpmiddel, in de vorm van een broekje of riem, vermindert aanzienlijk het risico op heupfracturen, waardoor ouderen langer mobiel blijven en pijnlijke operaties worden voorkomen. 'Deze vooruitgang komt niet alleen ten goede aan de oudere zelf, maar beperkt ook de druk op de zorg en de collectieve uitgaven.' Daarnaast biedt technologie ondersteuning aan zorgprofessionals. Van Wijnen: 'Nachtrondes worden vervangen door slimme bedsensoren waardoor efficiëntere monitoring mogelijk is, zonder de rust van cliënten te verstoren. Digitale systemen kunnen een vervanging zijn voor het nu nog vereiste tweede paar fysieke ogen bij het verifiëren van medicatiedoses, waardoor de veiligheid van de cliënt wordt vergroot. Dit draagt niet alleen bij aan een betere zorgkwaliteit, maar leidt ook tot een betere verdeling van de inzet van zorgprofessionals.'

Behoud zelfstandigheid

Van Wijnen benadrukt dat het belangrijk is dat technologie niet alleen wordt ingezet vanwege praktische overwegingen, maar ook als middel om de levenskwaliteit van ouderen te verbeteren: 'het stelt hen in staat om langer zelfstandig te blijven en hun eigen regie over hun leven te behouden'.

Technologie hoort bij de zorg, maar is ook onmisbaar bij het streven naar een zorgomgeving die ouderen ondersteunt bij het behouden van hun zelfstandigheid, terwijl het tegelijkertijd de druk op zorgverleners verlicht en de duurzaamheid van de zorgsector bevordert.

**'VAN HEUPAIRBAGS
TOT SLIMME SENSOREN:
TECHNOLOGIE
TRANSFORMEERT
DE ZORG VOOR OUDEREN.'**

GEMEENTELIJK INGRIJPEN DRINGEND VEREIST OM BIJ ZORGAANBIEDER UITSTROMENDE JONGEREN UIT DE DAKLOOSHEID TE HOUDEN



Doenersdreef, een zorgaanbieder voor jongeren, kampt met ernstige door- en uitstroomproblemen door lange wachttijden voor huisvesting. De gemeente moet dringend actie ondernemen om jongeren niet op straat te laten belanden.

Huisvestingscrisis

Doenersdreef is een kleinschalige, innovatieve zorgaanbieder met WLZ-erkenning, die zich richt op jongeren en jongvolwassenen met een (licht) verstandelijke beperking, vaak gecombineerd met autisme. De zorginstelling biedt een breed scala aan diensten, waaronder 24-uursopvang, ontwikkelingsgerichte dagbesteding en leerbanen. Het doel is om deze jongeren een stevige basis te geven voor actieve en waardevolle deelname aan de maatschappij.

Uitstroomproblemen

Doenersdreef kampt echter met ernstige door- en uitstroomproblemen. Jongeren die zorg ontvangen kunnen er blijven tot hun 23e verjaardag. De meeste cliënten stromen uit naar de WMO (extramurale zorg), gecoördineerd door de gemeente. Huisvesting wordt vaak geregeld via urgentie, maar de wachttijd voor het krijgen van woonruimte is de afgelopen twee jaar drastisch toegenomen.

Onacceptabel

Manuel Hempel, bestuurder bij Doenersdreef, benadrukt de ernst van de situatie: 'De wachttijden voor urgentiehuisvesting zijn extreem gestegen, van zes maanden tot soms wel twee jaar. Dit verhindert niet alleen de uitstroom, maar ook de instroom. Het afgelopen jaar hadden we negen jongeren met een urgentieverklaring, maar zonder woning. Dit kost ons geld, want we krijgen voor die jongeren geen budget meer, maar belemmert ook ons vermogen om nieuwe cliënten aan te nemen.'

Hempel vertelt over de morele dilemma's waar de organisatie mee te maken krijgt: 'We moesten twee jongens letterlijk op straat zetten, terwijl ze het hartstikke goed doen. Een moeder met kind kunnen we moreel gezien niet op straat zetten, maar het kost ons enorm veel geld. De gemeente biedt geen oplossing, dat is onacceptabel. Omdat wij geen nieuwe jongeren kunnen opnemen, worden onze financiële problemen alleen maar groter. Het huidige systeem laat ons in de steek en zet kwetsbare jongeren in een uitzichtloze situatie.'

Verhaal uit de praktijk

Lemya (23), cliënte bij Doenersdreef, deelt haar ervaringen: 'Ik woon vanaf 2019 bij Doenersdreef, waar ik vanuit de crisisopvang terecht kwam. Het was de eerste plek waar ik tot rust kon komen. Ik heb inmiddels alles op de rit, maar ik ben nu op de leeftijd dat ik Doenersdreef zou moeten verlaten. Inmiddels heb ik een dochtertje van twee. Samen met haar zou ik dus

op straat terechtkomen, aangezien ik nog steeds niet aan de beurt ben voor een eigen woning. Ik ben ontzettend blij dat Doenersdreef me nog wil opvangen, maar het voelt ook alsof mijn leven in de wacht staat. Een eigen woning is mijn droom, van daaruit kan ik verder bouwen. Voorheen kregen moeders met kinderen sneller een woning, maar dat is nu niet meer zo.'

Stabiele basis

De noodzaak voor gemeentelijke actie is duidelijk. Manuel: 'Jongeren zoals Lemya verdienen een stabiele basis om hun leven op te bouwen en hun potentieel te bereiken. Doenersdreef zet zich in om deze jongeren te ondersteunen, maar zonder adequate huisvestingsoplossingen van de gemeente worden deze inspanningen ondermijnd. Ik wil echt de verantwoordelijkheid van de gemeente benadrukken. Het is onacceptabel dat jongeren met een klein of slecht netwerk als het aan de gemeente ligt, aan hun lot worden overgelaten, zonder enige vorm van steun. De gemeente kan echt wel op de spreekwoordelijke knoppen drukken waardoor deze jongeren wel worden opgevangen. Ze doen dit tenslotte ook voor andere doelgroepen, zoals vorig jaar met statushouders. Wij willen niet langer voor de keuze staan wie we wel en niet op straat zetten.'

Verantwoordelijkheid

De urgentie voor gemeentelijke actie is evident. Doenersdreef staat klaar om jongeren met een (licht) verstandelijke beperking een stabiele basis te bieden voor een zelfstandige toekomst. De gemeente moet verantwoordelijkheid nemen en ervoor zorgen dat deze jongeren de huisvesting en ondersteuning krijgen die ze nodig hebben. Alleen dan kan Doenersdreef haar missie voortzetten en nieuwe cliënten blijven ondersteunen op hun weg naar zelfredzaamheid en maatschappelijke participatie.



Meer informatie
Scan de QR-code.

ZOMERACTIE 2024

tijdelijk €200 extra voordeel bovenop de overheidssubsidies



Profiteer nu van ons zomervoordeel:

vraag een offerte aan tot 1 augustus 2024 voor vloerisolatie. Ontvang **€200,-** extra voordeel bovenop de overheidssubsidies. Meer weten ? scan de QR-code



Liever zelf aan de slag?

15% korting op TONZON-producten

bestel nu in de webshop. www.tonzon.nl/shop

kortingscode: **ZOMER2024DHZ**

Onze isolatiemethode is gebaseerd op natuurkundige principes. De Thermoskussens zorgen ervoor dat je vloer sneller opwarmt en de warmte langer vasthoudt. Sterker nog, je vloer wordt zelfs warmer dan de lucht erboven.

Met ongeïsoleerde vloeren met vloerverwarming kun je tot 18 m³ gas per m² besparen. Milieu Centraal adviseert een minimale isolatiewaarde van Rc=5 voor vloerverwarming. TONZON voldoet ruimschoots aan deze eis.

Naast vloerisolatie bieden we ook andere innovatieve producten, zoals onzichtbaar werkend radiatiefolie, vensterbankfolie en verbeterde leidingisolatie. Verbeter direct de warmteafgifte van je cv-installatie met TONZON!

