

TOPIC TALKS

VOORSORTEREN OP IMPACT DE BESTE DIGITALE
KLIMAATVERANDERING CSRD-OPLOSSING

• P14

• P68

INNOVATIEF NEDERLAND

MAAK KENNIS MET DE VERBINDERS VAN NEDERLAND



EEN WHATSAPP SOFTWARELEK IS MILJOENEN WAARD

Het is geen verrassing meer: de meedogenloze afperstactieken van cybercriminelen treffen het bedrijfsleven steeds vaker. De media confronteren ons dagelijks met alarmerende berichten over succesvolle ransomware-aanvallen. Of je nu een doorgewinterde cybersecurity-expert bent die bekend is met lekken, zoals Log4j, Kaseya en Hafnium, of een bestuursvoorzitter of ondernemer: de onveiligheid van het internet is een probleem met financiële en persoonlijke grote consequenties.

Hackers hebben moeiteloos toegang tot de sleutels van honderdduizenden bedrijven, alsof ze onder de deurmat liggen. De dagen waarop alleen ervaren hackers binnendrongen zijn voorbij. Met de opkomst van ransomware-as-a-service is het 'verhuren' van kant-en-klare ransomware een bloeiende business geworden. Als je geld (of liever gezegd bitcoins) hebt, regelen hackers de rest.

Onveilig maar onmisbaar

'Het internet is vergelijkbaar met gas, licht en water,' zegt Peter van Burgel, CEO van AMS-IX, beheerder van een van de grootste internetknooppunten ter wereld. Bij AMS-IX weten ze als geen ander dat het internet gebruik alleen maar stijgt. Het Amsterdamse internetknooppunt verwerkte vorig jaar dertig Exabyte internetverkeer, een hoeveelheid informatie die op geen enkele manier meer voorstelbaar is.

'In tegenstelling tot gas, licht en water, kun je er met het internet niet van uit gaan dat het vrijwel altijd veilig is', zegt Van Burgel. Het onvermijdelijke gebruik van het internet maakt het een onontkoombaar onderdeel van ons dagelijks leven. Deze alomtegenwoordigheid is volgens hem niet te stoppen. We moeten ermee leren omgaan

dat we meer tijd, geld en aandacht aan cyberveiligheid moeten besteden dan we eigenlijk zouden willen.

Multimiljonair door een softwarelek

Dat het internet niet altijd veilig is weten we dus al langer. Wat veel minder bekend is: elke week ontdekken onderzoekers letterlijk honderden lekken in software die hackers kunnen uitbuiten. Hackers die een ernstige fout in Whatsapp, je Apple iPhone of Microsoft 365 vinden, kunnen dit lek voor miljoenen dollars verkopen op de grijze markten. Deze zogenaamde Zero Days leveren hackers 1 tot 3 miljoen dollars op; sommige gevallen zelfs 20 miljoen.

De handel in die lekken is niet verboden, het illegale gebruik ervan wél. 'Er zijn zoveel dreigingen dat het een is illusie dat je ze allemaal zelf kunt onderzoeken en be-

**'WE MOETEN DE NADRUK
LEGGEN OP PREVENTIE EN
SAMENWERKING'**

handelen, ook niet wanneer je net als wij over tientallen door de wol geleverde specialisten kunt beschikken', zegt Lieuwe Jan Koning, medeoprichter en Chief Technical Officer van ON2IT, één van Nederlands grootste cybersecurity dienstverleners.

De wapenwedloop met hackers gaan we nooit definitief winnen, zegt Koning. Het is volgens hem veel belangrijker om de nadruk te leggen op preventie en samenwerking. 'Informatie delen is van levensbelang,' zegt Koning. 'Ook zijn wij afhankelijk van de samenwerking met andere specialisten. Gelukkig is de cyberindustrie wereldwijd goed in samenwerken.'

Threat Talks voor bestuurders en toezichthouders

Het delen van informatie is ook hoe de samenwerking tussen ON2IT en AMS-IX in eerste instantie is ontstaan. Deze samenwerking is inmiddels uitgegroeid tot de Threat Talks: een maandelijkse podcast waarin ON2IT en AMS-IX aan de hand van actuele bedreigingen in begrijpelijke taal uitleggen hoe hackers bepaalde kwetsbaarheden kunnen gebruiken om binnen te dringen in jouw organisatie.

'Met deze podcast willen we onze kennis en ervaring op een toegankelijke manier delen,' zegt Van Burgel. 'Iedereen weet wel dat cybersecurity belangrijk is. Maar bij veel mensen houdt daarmee de kennis op. Wij proberen mensen en organisaties een stapje verder te helpen, door uit te leggen wat fout gaat en wat je kunt doen. Dat vullen we aan met technische verdieping door IT- en cybersecurityspecialisten. Maar altijd goed te begrijpen voor iemand zonder specialistische kennis.'

De Threat Talks zijn gericht op een breed publiek, dus niet alleen op de handvol supernerds die de ins and outs van kwetsbaarheden volkomen begrijpen. 'Zulke mensen zitten op een heel ander niveau', zegt Lieuwe Jan Koning, 'we hopen dat ze meeluisteren, maar die ontmoeten we ook wel in andere online fora.'

Wat zijn de juiste vragen aan de directie?

Maar een willekeurig directielid of een toezichthouder moet tegenwoordig ook



Peter van Burgel (links) en Lieuwe Jan Koning (rechts).

meer over cybersecurity weten – hoe weet je anders welke vragen je moet stellen aan je IT-afdeling of directie? Door de principes achter recente kwetsbaarheden en bedreigingen uit te leggen, helpen de Threat Talks je de juiste vragen te stellen, zeggen ON2IT en AMS-IX. 'Ook zonder de werking van een softwarefout in detail te kennen, is het belangrijk om in grote lijnen te weten hoe hackers zo'n fout kunnen gebruiken en wat je er tegen kunt doen,' zegt Koning. 'We schuwen de diepte niet, maar we vinden vooral dat we begrijpelijk moeten zijn voor niet-specialisten voor wie cybersecurity steeds belangrijker wordt, zoals toezichthouders, CFO's of meer business-gerichte IT-mensen.'

In elke aflevering van de Threat Talks (threat-talks.com) bespreken Van Burgel en Koning met een aantal cybersecurity professionals en externe gasten welke van de duizenden gepubliceerde kwetsbaarheden de meeste impact hebben, en welke lessen organisaties ervan kunnen leren.

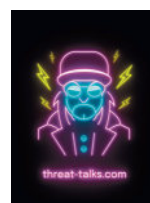
Van kennis naar actie

Koning en Van Burgel hopen vooral dat de Threat Talks laten zien dat de strijd tegen de hacker niet hopeloos is, en dat organisaties met gezond verstand en betaalbare tegenmaatregelen vele malen weerbaarder kunnen zijn.

'Het is niet voor niets dat we blijven hameren op voor iedereen haalbare preventieve maatregelen' zegt Koning. 'Kijk, wanneer

de Noord-Koreaanse of Russische overheid een team van vijftig tophackers richt op jouw organisaties, en ze nemen er de tijd voor, dan zullen ze ergens een ingang ontdekken. Organisaties met supergevoelige informatie moeten voorbereid zijn op zo'n geavanceerde aanval en de eventuele impact ervan zo klein mogelijk maken. Dat is ook voor ons een dagelijkse uitdaging die 24 uur doorgaat.'

Maar gelukkig zijn die buitenlandse overheden meestal niet zo geïnteresseerd in een Nederlandse schoenenfabriek, middelbare school of garnalengroothandel, besluit Koning. 'Die kleinere ransomware-aanvallen zijn met goede preventie veel beter te voorkomen. Het is doorgaans niet zo dat de hackers zo slim zijn, maar dat ze gebruikmaken van kwetsbaarheden die in 99,9 procent van de gevallen door iedereen te voorkomen zijn. Als we daarin kunnen bijdragen, dan zet dat echt zoden aan de dijk.'



Meer informatie?
Scan de QR-code



4 KEUZES DIE DE ACCOUNTANT MOET MAKEN OM TE EXCELLEREN

Van klantenstops en personeelstekorten tot compliance- en securityrisico's: er liggen grote uitdagingen voor accountants. Klanten goed bedienen, maar ook een aantrekkelijke werkgever zijn waar personeel graag werkt en blijft werken. Kantoren die niet achterop willen raken, staan voor een aantal belangrijke keuzes de komende tijd.

'Maar er liggen ook ontzettend veel kansen, waardoor je je als accountant kunt onderscheiden van de rest,' benadrukt Wilco Kraaij, Product Line Director Accountancy, bij softwarebedrijf Exact. Hij benoemt vier keuzes die accountancykantoren in de toekomst zullen moeten maken om succesvol te blijven, of nóg succesvoller te worden.

1. Kies klanten zorgvuldig

'Moderne kantoren kiezen er voor om één lijn te trekken in de samenwerking met klanten.'

Een soepel proces tussen klant en kantoor is key voor een succesvolle samenwerking. Voorheen was de klant koning van het proces: die bepaalde op welke manier hij of zij samenwerkte met het kantoor. In de praktijk zorgde deze vraag naar maatwerk regelmatig voor stroevere processen, terwijl kosten- en tijdbesparing de hoogste prioriteit hebben. Moderne kantoren kiezen er daarom voor om de controle te pakken en één lijn te trekken in de manier waarop ze met klanten samenwerken. Dat betekent concreet soms de moeilijke keuze maken om afscheid te nemen van bepaalde klanten. Of het nu gaat om het aanleveren van stukken of om het goedkeuren van documenten, deze processen stroomlijnen ze met slimme software en automatisering. Op die manier trekken ze één

lijn en zorgen ze voor een gestroomlijnde en efficiënte klantervaring en een prettige gebruikerservaring.

2. Kies voor sterk relatiebeheer en advies

'In een wereld die door artificial intelligence steeds meer data-gedreven wordt, kunnen accountants met sterk relatiebeheer zich echt onderscheiden.'

Automatisering en slimme dashboards helpen accountants en hun ondernemers iedere dag om efficiënt te werken en de juiste beslissingen te nemen. Toch is er één cruciaal aspect dat niet in technologie en data te ondervangen is, en dat is de relatie met de klant. Ondernemers waarderen het persoonlijk contact met een sparringpartner die aandacht heeft voor hen als persoon en meedenkt over een langetermijnvisie. In een wereld die door AI (artificial intelligence)

**EEN SOEPEL PROCES TUSSEN
KLANT EN KANTOOR IS KEY
VOOR EEN SUCCESVOLLE
SAMENWERKING**

steeds meer data-gedreven wordt, kunnen accountants door te kiezen voor sterk relatiebeheer en persoonlijk contact zich echt onderscheiden. Zorg dat de administratieve processen en het jaarwerk zo strak mogelijk geautomatiseerd zijn. Daardoor kun je als relatiebeheerder echt werken aan de relatie en tijd maken voor concrete (fiscale) adviezen, waardoor de ondernemer onder de streep gewoon meer over houdt.

3. Kies voor vaste prijzen

"Met een vast verdienmodel creëer je ruimte voor je medewerkers om hen te laten doen wat zij het liefste doen, de ondernemer op één zetten."

Klanten, veelal ondernemers, willen standaard dienstverlening tegen standaardkosten. Niet dat ze het gevoel hebben dat bij iedere vraag de teller begint te lopen. Ze kopen een compleet pakket aan dienstverlening inclusief een stuk persoonlijke aandacht voor een vaste prijs. Dit matcht met de behoeften van het accountancykantoor: door de personeelsschaarste hebben ze het nu eenmaal te doen met minder medewerkers, en dus ook minder factureerbare uren. Daarbij biedt een vast verdienmodel, ondersteund door een gestroomlijnde digitale oplossing, uitkomst. Je kantoor heeft zo een voorspelbaardere inkomstenflow en de klant waardeert de duidelijkheid. Een win-win voor accountant en klant. Kies als accountancykantoor dus voor vast, voor je inkomsten, maar ook voor de werkdruk. Door te werken met een vast verdienmodel creëer je ruimte voor je medewerkers om hen te laten doen wat zij het liefste doen, de ondernemer op één zetten. Door die ruimte te creëren blijf je een aantrekkelijke werkgever. En dat is in tijden van schaarste door de vergrijzing en toenemende werkdruk door een sterk groeiend aantal ondernemers, geen overbodige luxe voor het kantoor. Door personeelstekort kun je niet groeien in uren (en losse facturen) maar wél in waarde.

4. Kies niet voor compliance en security

"Door communicatiestromen en systemen eenvoudig samen te voegen, maak je compliant zijn en veilig samenwerken gemakkelijk."

De kop van deze alinea klinkt wat misleidend,

maar klopt toch. Compliance en security zijn namelijk geen keuzes: het zijn onmisbare voorwaarden voor verantwoord (samen) werken en ondernemen. Accountants - en hun klanten - kunnen op dit gebied geen concessies meer doen. Iedereen kent het wel: je hebt geen zin om te werken in verschillende systemen, dus omdat het gemakkelijk is, stuur je bijvoorbeeld snel even dat document via je privé mailadres. Door communicatiestromen en systemen eenvoudig samen te voegen, maak je compliant zijn en veilig samenwerken gemakkelijk. En dat is belangrijk, want een oplossing staat en valt bij de gratie van de gebruiker. Dat geldt voor samenwerking binnen het kantoor en met klanten. Wanneer data bijvoorbeeld centraal opgeslagen staat in SharePoint in plaats van verdeeld in losse applicaties, werk je vanuit één dossier met versiebeheer en kun je zo de volledigheid van het dossier veel beter borgen.

DE MEESTE RANSOMWARE AANVALLEN WORDEN ONBEWUST GEÏNITIEERD DOOR JE DIRECTE OMGEVING

Belangrijke taak

Ten slotte ligt er wat security betreft voor het kantoor een belangrijke taak om ondernemers – die regelmatig ten prooi vallen aan cybercriminelen – bewust te maken van securityrisico's. Niet alleen om hen te beschermen, maar ook om je eigen organisatie veilig te stellen. De meeste ransomware aanvallen worden onbewust geïnitieerd door je directe omgeving, als accountantskantoor dus grotendeels de klanten waarvoor je werkt. Gelukkig is die bewustwording er steeds meer en zijn er digitale hulpmiddelen om je te wapenen. Kies als kantoor dus bewust het aantal software platformen dat je gebruikt en maak je klanten en werknemers bewust van de securityrisico's. Dit geeft je de munitie om te excelleren en te focussen op wat er echt toe doet: je klanten, je personeel en je business.



De kracht van compleetheid

Met een juiste opzet van je kantoorautomatisering ondersteunt die jouw kantoor in de keuze's die je maakt voor de toekomst. Door te kiezen voor één cloud oplossing werk je vanuit één dataset. Daardoor werkt jouw kantoor efficiënter, is er één centraal proces en kan de voortgang over alle klanten vanuit één applicatie worden gemonitord. Door informatie uit verschillende domeinen te combineren, kom je tot nieuwe inzichten waarmee je je klant beter kunt adviseren. Exact biedt in één softwaresuite voor accountants en administratiekantoren de software voor de samenwerking met klanten, je kantoorbeheerstaken en alle diensten die je levert. Van Boekhouding, aangiftes, jaarrekeningen, real-time rapportages, salaris & HR administratie tot eigen kantoorbeheer. Kies zelf wat je nodig hebt, zodra je meer combineert wordt het resultaat krachtiger en werkt jouw kantoor efficiënter. Meer over de suite van accountancy lees je op onze website.

=exact



Scan de QR-code voor meer informatie over de boekhoudoplossingen van Exact.

VOORWOORD

Op zoek naar verbinding

Niemand kent zo goed het belang van verbinding zoeken als het Nederlandse bedrijfsleven. Het zit in het DNA van succesvolle ondernemers en bestuurders om op zoek te gaan naar de samenwerking, naar 'the common grounds'. Het is een unieke kracht die ervoor zorgt dat Nederland stevast hoog scoort op innovatieranglijsten en in concurrentiekracht.

Nederland is open en egalitair. Als ambitieuze startup met een goed idee krijg je gewoon een plek aan tafel. Een andere eigenschap is dat we doeners zijn, aanpakkers. Als we kansen zien, gaan we erop af. En als we belemmeringen zien, denken we na of het niet anders kan en moet. Stilstand is achteruitgang. Bedrijven wachten niet op de politiek, maar formuleren hun eigen doelen. Want de concurrentie wacht niet.

Een voorbeeld is de eigen kijk op duurzame inzetbaarheid. De wet- en regelgeving is gericht op terugkeer bij uitval, terwijl organisaties steeds meer sturen op preventie. Hetzelfde geldt voor de energietransitie en de verduurzaming van het productieproces. Overal in Nederland ontstaan ecosystemen van vernieuwing.

Onze openheid is helaas ook een achilleshiel. Een van de grote onderwerpen die in elke directiekamer en boardroom hoog geagendeerd moet worden, is cybersecurity. Nederlandse vindingen zijn geliefd, en buitenlandse spelers maken enthousiast gebruik van beveiligingslekken om hoogwaardige technologie te bemachtigen. Alertheid is er, nu nog de opschaling van de cyberbeveiliging.



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



MBA-focus op duurzaamheid



64 De beste Private Bank



30 Echt 100% duurzaam laden

ONDERNEMEN

- 10 '20 procent reductie op ziekteverzuim'
- 27 Waarom levenslang leren essentieel is

BOUW

- 40 Vooroplopen in duurzaamheid
- 44 Afval is duurzame schakel in energietransitie

MOBILITEIT

- 28 Van je auto een batterij maken
- 33 Toegankelijk en zorgeloos elektrisch rijden

ENERGIETRANSITIE

- 52 Inzetten op groene waterstof
- 58 'We moeten vaart maken met transitie'

FUTURE OF FINANCE

- 62 Uitdagingen van de ESG-rapportage
- 66 Veiligheid bij digitale transacties

TOPIC TALKS

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

Wij produceren campagnes onder de noemer Topic Talks. Deze campagne wordt gedistribueerd met EW. Daarnaast werken we samen met diverse partners die aansluiten bij de campagnes om zo relevant mogelijk te zijn. Wij geloven dat we met relevante en inhoudelijke content onze lezers kunnen informeren, inspireren en activeren. Wilt u meer informatie of bent u geïnteresseerd in een dergelijke special of samenwerking? Neem dan contact met ons op: via nummer 020-241 9702 of info@topicmedia.nl. Dit is een commerciële uitgave. Deze uitgave valt niet onder de verantwoordelijkheid van EW.

Slim overstappen naar een elektrisch wagenpark?

Geotab introduceert de nieuwe EVSA nu met Charge Viability.

Geotabs Geschiktheidsbeoordeling voor Elektrische Voertuigen (EVSA) is nu nog uitgebreider en verandert de manier waarop wagenparken zich voorbereiden op elektrificatie. Gepersonaliseerde aanbevelingen op basis van cruciale factoren zoals beschikbaarheid van oplaadpunten, laadstatus en stopduur.

Ontdek hoe u primaire laadzones kunt definiëren, potentiële thuislaadpunten kunt detecteren en voorkeuren voor on-route laden kunt instellen.

Ongeacht welk type wagenpark u heeft, wij bieden u de tools en inzichten om uw elektrificatiestrategie te optimaliseren en datagestuurde beslissingen te nemen die zijn afgestemd op uw unieke operationele behoeften.

- Pas uw elektrificatiestrategie aan met precisie en gemak.
- Optimaliseer laadlocaties en voorkeuren voor uw unieke wagenpark.
- Neem zelfverzekerde beslissingen op basis van gegevens



Interesse?

Neem een kijkje op geotab.nl of scan de QR code voor een gratis demo



GROEIENDE AANDACHT VOOR DE 'HAPPY' MEDEWERKER

Duurzame inzetbaarheid en sociale veiligheid zijn belangrijke topics in de HR-praktijk. Een cruciale vraag luidt: bij wie ligt de verantwoordelijkheid? Bij de medewerker of de organisatie?

Duurzame inzetbaarheid gaat over een aantal onderwerpen, vertelt NVP-voorzitter Irene Oerlemans, de onafhankelijke beroepsvereniging voor HR-professionals. 'Het gaat om medewerkers die fysiek en metaal gezond, productief en betrokken zijn. Wat moet je doen om niet ziek te worden? Je kunt gestructureerd beleid zetten op gezond eten, gezond bewegen, constateert ze. Hetzelfde geldt voor het mentale welzijn van de medewerkers.

De tweede component die bij duurzame inzetbaarheid hoort is productief blijven. Hoe zorg je ervoor dat mensen langdurig toekomstgericht productief zijn?' Dit gaat bijvoorbeeld over een leven lang leren. Over de talenten van mensen goed inzetten en daar steeds met medewerkers over praten.

Hoe zorg je er voor dat mensen meebewegen met wat het bedrijf nodig heeft. 'Daar heb je visie en specialisten voor nodig, die het overzicht hebben van welke skills er nu nodig zijn en welke in de toekomst. En hoe beweeg je mensen daar naartoe? Dat kan moeilijk zijn, een belangrijke voorwaarde is de medewerkers zich veilig en zelfverzekerd genoeg moeten voelen om deze nieuwe vaardigheden te leren.'

Collectieve verantwoordelijkheid

Wat zet je als bedrijf collectief neer, in beleid en initiatieven en wat is de verantwoordelijkheid van de individuele werknemer? 'Het is goed om je als werkgever te realiseren dat ziektes zoals burn-out vaak worden benaderd vanuit het individu. 'Jij moet sterk worden'. 'We gaan jou helpen om mentaal weerbaar te zijn en bieden je een mentaal welzijnsprogramma'. Het gaat echter niet om die ene medewerker. Het gaat er om dat je het collectief gezonder en vitaler maken.' Er is gelukkig steeds meer oog voor preventie. 'Dat is waar HR in eerste instantie óók voor is. Je kunt wel toegang tot een digitaal vitaliteitsplatform bieden waar werknemers terecht kunnen. Maar je moet ook nadenken hoe collega's elkaar kunnen ondersteunen, in

plaats van enkel externe hulp aan te bieden. Dat is een interessante uitdaging en bij uitstek de verantwoordelijkheid van HR-professionals. 'Duurzame inzetbaarheid draait om 'het gesprek hebben' met medewerkers. Een goede HR-manager zorgt dat de leidinggevende leert hoe je die gesprekken voert en waarover die moeten gaan.' Ze noemt als voorbeeld een medewerker die ongezond leeft, wat effect heeft op het werk dat hij doet. 'Veel managers worstelen daar terecht mee. Hoe heb je daarover een gesprek. Je hebt niets te zeggen over hoe medewerkers hun vrije tijd invullen. Maar dit is mogelijk anders wanneer je de consequenties van een ongezonde leefstijl iedere maandagochtend ervaart. Dat zijn moeilijke onderwerpen, waar je als HR-medewerker beleid op kunt formuleren en vooral leidinggevend goed op kunt trainen.

Duidelijke grenzen

Een veilige sociale cultuur creëren begint met het stellen van duidelijke grenzen. 'Dat is een belangrijke stap. In het verleden hadden

'MEDEWERKERS MOETEN ZICH VEILIG EN ZELFVERZEKERD GENOEG VOELEN OM NIEUWE VAARDIGHEDEN TE LEREN'

we ook al met grensoverschrijdend gedrag te maken, maar werd dit intern opgelost. Je zorgde dat degene om wie het ging geruisloos wegging. Nu heb je andere dingen te doen, omdat het te maken heeft met de cultuur van je bedrijf en omdat het eigenlijk altijd verder gaat dan die ene persoon. En dus moet je als HR professional duidelijk zijn over het beleid en de consequenties van verkeerd gedrag.' Duurzame inzetbaarheidsbeleid is een proces dat nooit af is, meent Oerlemans. 'De wereld staat niet stil. Hoe zorg je dat medewerkers met plezier werkt en alles wat ze hebben voor jouw organisatie geven? Het kan gebeuren dat de omzet onder druk komt, en ontslagen vallen, of het evenwicht in het bedrijf wordt door andere oorzaken verstoord. Je denkt dat iedereen betrokken, gemotiveerd en blij is, en ineens ontstaat een stressvolle sfeer.'



GEZONDE LOYALITEIT

Loyaliteit is een belangrijke waarde op de werkvloer. Maar soms slaat de balans door en gaat een medewerker over zijn of haar grenzen heen. Een burn-out kondigt zich meestal aan. Het is aan de leidinggevende om werknemers te helpen hun grens te bewaken en de organisatie gezond te houden.

AAN HET WOORD

ROBERT WONDAAL

Chief business officer Robidus



Wat gaat mis bij verzuim?

'Als leidinggevendenden klagen over het langdurig verzuim van medewerkers, zeg ik vaak: Pak eens twee dossiers erbij. Had je dit zien aankomen? 'Ja, eigenlijk wel. Hij had al wallen onder de ogen en was moe'. Uiteindelijk meldt zo'n medewerker zich ziek met een burn-out.

Op de vraag of hij het daar wel eens over heeft gehad - 'Wat is er aan de hand?' - hoor je dan: 'Dat vind ik toch lastig'. Dat is best vreemd. Je constateert iets, maar doet niets. Dat is een gemiste kans. Iemand ervaart zelf een drempel om hulp te vragen. Daar heb je allebei mee. Je helpt je medewerker niet verder en hebt er zelf financieel pijn van. En de collega's moeten een stapje bijzetten om het werk van de uitgevallen medewerker op te vangen. Dat is niet slim.'

Hoe blijf je dat voor?

'Er zijn genoeg signalen voor burn-outklachten. Op individueel niveau zie je de performance inzakken. Je ziet mensen fouten maken die ze normaal niet maken. Dat is hét moment dat je moet instappen en het gesprek moet aangaan. Dat is iets anders dan een beoordelingsgesprek. Ik noem dat de inzetbaarheidsdialoog. Het kan zoveel problemen voorkomen. Het vraagt wel een vertrouwensband en gevoel voor psychologische veiligheid. Maar dat vind ik ook een rol voor een leidinggevende. Die capaciteiten heeft niet iedereen in zich. Je moet een band opbouwen met je mensen. En de organisatie erop inrichten. Bij zelfsturende en zelforganiserende teams, waar iemand boven zit die verantwoordelijk is voor 150 man, gaat dat gesprek niet plaatsvinden en moet je het op een andere manier organiseren. Bijvoorbeeld binnen teams, wat best wel spannend is.'

AAN HET WOORD

MARDOU HOLLENBACH EN MIRELLE KLIJS

Co-Founders 2de Spoor



Trend 2024:

kosten besparen op verzuim door meer kennis en kunde

Werkgevers zijn zich meer bewust van de kosten van verzuim en de waarde van duurzaam inzetbare medewerkers. De providerboog - waaronder een arbodienst, 2de spoor-organisatie en opleidingsinstituut - wordt daarom kritischer ingericht. Zo kunnen de samenwerkende partners een effectieve dienstverlening op maat bieden.

Daarbij vinden werkgevers het steeds belangrijker om te weten aan welke knoppen ze kunnen draaien om zelf invloed te hebben op verzuim en inzetbaarheid. Een machtig middel is het versterken van managers en leidinggevendenden met de juiste kennis en kunde. Kennis over wet- en regelgeving, de Wet verbetering poortwachter. Maar vooral de kunde om signalen te herkennen en het goede gesprek te voeren is essentieel.

Als alle leidinggevendenden zijn getraind, kun je de continuïteit borgen door nieuwe collega's standaard op te leiden. Wij zien een duidelijke trend dat effectieve trainingen, op de praktijk gericht en met een acteur om goed te oefenen, aan een grote behoefte voldoen. Onze trainingen Praktisch Poortwachter en Verzuimgesprekken worden steeds vaker meegenomen in het onboarding-programma. Het is een goede basis waarmee leidinggevendenden invloed kunnen uitoefenen op verzuim en duurzame inzetbaarheid. Met als resultaat een flinke kostenbesparing op verzuim.



EEN MEER VEERKRACHTIGE ORGANISATIE BEGINT MET EEN GEZONDE LEEFSTIJL

CEO en Smart Health founder Suzanne van Pelt en cardioloog en mede-founder Leonard Hofstra afficheren zich op de Smart Health-website als leefstijlactivisten van het eerste uur. 'We geloven dat goede gezondheid een recht is voor iedereen.' Met het Smart Health-platform – met inzet van data en wetenschappelijk onderbouwde keuzes – helpen ze mensen, organisaties en gemeenten bij een betere leefstijl.

Ongeveer 90 procent van alle hart- en vaatziekten zijn leefstijlgerelateerd. 'Daar zijn grote studies naar gedaan met overtuigende resultaten. Hetzelfde geldt voor een beroerte,' vertelt Leonard Hofstra van Smart Health. 'Dat betekent dat het overgrote deel van de patiënten in mijn kliniek daar zijn vanwege hun ongezonde leefstijl. Dat is mijn inspiratie om te doen wat we nu doen met Smart Health. Als je één risicofactor hebt, zoals roken, heb je al een veel grotere kans om

uit te vallen. Als je zwaar bent, of stress hebt, geldt exact hetzelfde.' Met preventieve zorg heb je enorme invloed op de gezondheidsrisico's. Dus ligt het enorm voor de hand dat je aan een gezonde leefstijl gaat werken, meent ook mede-oprichter Suzanne van Pelt. 'Het verlaagt het risico op hartklachten. En voor bedrijven geldt hetzelfde. Als je zorgt dat je werkpopulatie fitter is, minder stress heeft, beter slaapt, ietsje afvalt en meer beweegt, is het statistisch logisch dat je werkverzuim daalt.'

Data gedreven platform

Smart Health is het data gedreven platform voor gezondheid en welzijn, met meer dan een half miljoen profielen. Het platform helpt bedrijven en gemeenten bij het bereikbaar maken van een gezonde leefstijl voor individuele medewerkers en inwoners. De gezondheidsindex, een

realtime gezondheidsmeter, biedt inzicht in de scores op groepsniveau. Met wetenschappelijk gevalideerde online vragenlijsten brengt het platform snel en efficiënt de gezondheid en het welzijn van ieder individu in kaart. Een op maat gesteld persoonlijk plan helpt mensen hun leefstijl, mentaal welzijn en veerkracht te verbeteren. Het Smart Health-platform koppelt de uitkomsten van een vragenlijst bovendien aan beslisregels of algoritmes. 'Die beslisregels selecteren voor hem of haar de allerbeste keuzes om de lifestyle te verbeteren. Dus, de best mogelijke tips, adviezen, maar ook producten en diensten – allemaal passend bij iemands persoonlijke situatie, voor de beste ondersteuning,' aldus Van Pelt. Het verschil met andere leefstijlplatforms is dat Smart Health 'meereist' met de deelnemer, met een 'tijdlijn' onder de ondersteuning. 'Als iemand

**'WE GARANDEREN
20 PROCENT REDUCTIE OP
HET ZIEKTEVERZUIMCIJFER'**



gezondheid verbetert of de stress vermindert, past het platform zich precies aan op de actuele situatie van de deelnemer. En krijgt hij of zij op dat moment weer de beste handvatten om de leefstijl te verbeteren.'

Gezondheidskloof

Beide founders zijn dit begonnen omdat ze de gezondheidskloof willen dichten, vertellen ze. 'Waar je wordt geboren, de opleiding en je inkomen hebben enorme invloed. We werken voor veel sociale bedrijven en gemeenten, om mensen via preventie te helpen,' zegt Van Pelt. Hofstra valt haar bij: 'Onze basale missie is om van preventie het dominante businessmodel te maken. Nu is ziekte het dominante model. Aan een patiënt wordt veel geld verdiend. Je kunt beter voorkomen dat iemand ziek wordt. Dat is een slimmer, effectiever businessmodel dan wachten tot het fout gaat.' Als voorbeeld noemt hij burn-out. 'Kijk eens hoeveel tijd en leed dat kost. Je kunt veel beter voorkomen dat mensen dat punt bereiken. We hebben tools om dat te signaleren en te zorgen dat er op tijd een interventie is.' Hij maakt de vergelijking met het hart. 'Als je op tijd signaleert dat er iets fout is, dan kun je met tabletten voorkomen dat iemand een hartinfarct krijgt.'

Laaggeletterdheid

Aanvankelijk lag de focus van Smart Health sterk op leefstijl en hartrisiko. Sinds begin 2023 is ook een focus op de zachte kant van gezondheid. 'Hoe veerkrachtig ben je? Hoe optimistisch ben je? Wat is jouw werkvermogen? Wat is je werkbeleving? Wat is je zelfeffectiviteit [vertrouwen in je eigen bekwaamheid om invloed uit te oefenen op je werk en je omgeving, red.?] Dat blijkt een enorme impact te hebben op hoe iemand functioneert en hoe hoog de kans is op uitval en gezondheidsklachten.' Hofstra: een bepaalde afdeling kan ongelofelijk veel stress zijn. Op een andere afdeling zijn mensen te zwaar. Op die

manier kun je als bedrijf strategie maken op het gebied van vitaliteit en welzijn.'

Het Smart Health platform biedt werkgevers een op data gedreven tool en platform om werknemers te helpen om gezond te leven en gericht actie te ondernemen. Bedrijven zijn een eigen ecosysteem, met een gevarieerde populatie van hoogopgeleid tot laaggeletterd, net als de maatschappij. Van Pelt noemt textielsuper Zeeman, dat 10.000 mensen in dienst heeft, als voorbeeld. 'Het is een soort van gemiddelde van Nederland, met medewerkers op het hoofdkwartier, het winkelpersoneel, de distributie en de chauffeurs.' Ze vertelt over een challenge waarbij alle medewerkers van Zeeman tussen november 2022 en september 2023 gezamenlijk 7,5 miljoen stappen hebben gezet. Anderhalf keer de wereld rond! 'Dat levert een enorme gezondheidswinst op. Ook voor de toekomst. Als je gemiddeld 10.000 stappen per dag zet, halveert de kans op Alzheimer.'

Huis van werkvermogen

Een HR-begrip dat Smart Health hanteert en heeft gedigitaliseerd, is 'Huis van Werkvermogen', vertelt Van Pelt. 'Op welke etage sta je in jouw Huis van Werkvermogen en wat kun je nog aan? Het geeft je inzicht wat je nog aankunt en of je op de goede plek zit. Hoe beter je weet

SMART HEALTH IS EEN DATA GEDREVEN PLATFORM OM WERKNEMERS TE HELPEN MET EEN GEZONDE LEEFSTIJL

op welke etage iemand zit, des te beter kun je zelf en als organisatie stappen zetten om je welzijn en veerkracht te vergroten.' Wanneer het gesprek over leefstijl gaat, beland je vaak in lastige discussies, is de ervaring van Hofstra. 'Per dag maken we alleen al over voeding 200 verschillende keuzes. Dus als ik met een patiënt in discussie moet over wat hij beter wel of niet kan eten, moet ik 200 minidiscussies voeren. Dat is niet te doen. Dat geeft al aan hoe belangrijk het is om een platform als Smart Health te hebben om dat voor iemand uit te zoeken.' Exact hetzelfde kun je doen voor stress, bewegen, slaap, alcohol en voeding.

Digitale leefstijlcoach

Op het Smart Health-platform hebben deelnemers een digitale leefstijlcoach die alle vorderingen bijhoudt om de gezondheid en het welzijn te verbeteren. Een belangrijk voordeel is de helicopterview. 'Als je naar een diëtist gaat om af te vallen, maar tegelijkertijd barst van de stress, dan wordt het heel moeilijk om het te laten lukken. Ons systeem pakt alle factoren aan. Door het invullen van de vragenlijst, zie je waar de grootste hiaten in de levensstijl zitten en pak je die als eerste aan. Je hebt je scores bij de hand en kunt alles vinden wat voor jou van toepassing is. Gezonder eten, bewegen etc. Ga alsjeblieft niet met Google zoeken. De informatie die je op het platform vindt, klopt wetenschappelijk,' benadrukt Leonard Hofstra.

Bereikbaar voor iedereen

Smart Health garandeert 20 procent reductie op het ziekteverzuimcijfer. Hofstra vertelt trots het verhaal van een opdrachtgever. 'Na de introductie van Smart Health daalde het ziekteverzuim dermate, dat ze in een lagere verzekeringsklasse belandden. De cash-back van de verzekeraar was vele malen hoger dan de uitgave voor Smart Health. Deelname aan het platform kost nog geen 14 cent per deelnemer per dag. Ons idee is altijd geweest dat het moet gaan over de vraag: wat levert het op? Voor de mens zelf en voor bedrijven. Het is een innovatief en wetenschappelijk zeer solide platform dat bereikbaar is voor iedereen, omdat het online én tegen een laag tarief beschikbaar is.'



Klaar om de regie op gezondheid en ziekteverzuim te nemen? Smart Health is uw partner. www.smarthealth.works/contact



INZETBAARHEID DRAAIT OM HET HEBBEN VAN ARBEIDSPERSPECTIEF

Het huidige sociale zekerheidsstelsel is een vangnet voor verzuim. De wet- en regelgeving berust op sanctioneren van uitval. Terwijl minder uitval begint met preventie. De focus moet terug naar arbeidsperspectief en inzetbaarheid, om te voorkomen dat een medewerker ziek thuis komt te zitten. Dat is de missie van sociale zekerheidsdienstverlener Robidus.

Het huidige stelsel van sociale zekerheid in Nederland loopt achter de feiten aan. 'De wet- en regelgeving is bedoeld om inkomen te beschermen bij langdurige uitval. Daarnaast is er een participatiecomponent om mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt door middel van subsidies

en incentives aan het werk te helpen,' zegt Robert Wondaal, chief business officer bij Robidus. Als voorbeeld noemt hij de Wet Poortwachter. 'Die ziet erop toe dat er goed voor de uitgevallen werknemer wordt gezorgd.'

Inzetbaarheid

Robidus helpt organisaties bij het verbeteren van inzetbaarheid en daarmee het terugdringen van verzuim. Het bedrijf gelooft in een integrale benadering, waarbij preventie een essentiële rol vervult. 'Verplichtingen die verzuimbegeleiding met zich meebrengt, voeren de boventoon voor de werkgever. Terwijl werk maken van preventie – het voorkomen dat een werknemer uitvalt – een veel betere benadering zou zijn, meent Wondaal. 'Je kunt op twee manieren mensen stimuleren. Door middel van sanctioneren, als je iets

niet doet. Of door een bonussysteem, als iets gelukt is. Wet- en regelgeving berust vaak volledig op sanctioneren. O wee, als je het niet goed doet. Dan heb je zo een extra jaar loondoorbetaling aan je broek hangen.' De huidige systematiek hangt het paard achter de wagen, zegt Wondaal. Hij maakt een vergelijking met brandverzekeringen. 'Als iemand uitvalt, is eigenlijk brand uitgebroken en probeer je met allerlei regels en wetten de brand te blussen. Maar het loont natuurlijk veel meer om in brandpreventie te investeren dan een dure verzekering afsluiten. Dat geldt ook voor de sociale zekerheid. Het is fijn dat het goed is geregeld voor de werknemer. Maar uiteindelijk is het vanuit maatschappelijk oogpunt veel socialer als je je medewerkers al voor die tijd helpt om niet uit te vallen.' Hij gebruikt bewust het woord 'medewerker'. 'Op het moment

'MENSEN KIEZEN ER NIET VOOR OM ZIEK TE WORDEN EN UIT TE VALLEN'

dat iemand uitvalt, lijdt de werkgever ook pijn. Hij betaalt loon door, maar krijgt er geen arbeid voor terug. En de medewerker kiest er óók niet voor om uit te vallen. We geloven erin – en dat is de filosofie van ons bedrijf – dat mensen er niet voor kiezen om ziek te worden en uit te vallen. Dat zit níet in de mens. Daarin zie je een gezamenlijk belang. Je kunt er samen aan werken om te proberen dat te voorkomen.'

Schuldgevoel en stress

Een op de zeven werknemers kampt met burn-outklachten, blijkt uit cijfers van CBS en TNO. Een werknemer die ziek thuiszit, zorgt voor extra werkdruk voor de collega's die het werk overnemen, met als het risico dat je als organisatie in een spiraal belandt van verzuim en verdere overbelasting. Mensen die uitvallen, voelen zich vaak schuldig naar de werkgever en de omgeving toe, weet hij uit ervaring. 'Je laat op verschillende fronten verstek gaan. Dat geeft nog meer stress, waardoor je nog langer met burn-outklachten zit.' Dat is het gevaar met verzuim en arbeidsongeschiktheid, zegt hij. 'Er treedt al heel snel een negatieve spiraal op, waarbij het een het andere versterkt.' Langdurige uitval heeft gevolgen voor het inkomen. Om de zieke werknemer een prikkel te geven is in de wet geregeld dat je na een jaar terug kunt vallen naar 70 procent van je loon. 'Als het niet lukt om weer aan het werk te komen, moet je misschien wel je huis verkopen.'

Arbeidsperspectief

'Verzuim kost geld. Heel veel geld. Je betaalt het loon door. Je hebt vervanging nodig. De werknemer heeft begeleiding naar de werkvloer nodig. Preventie kost ook geld, maar uiteindelijk is dat een fractie van de kosten van uitval, zegt Wondaal. 'Alleen, omdat er geen verplichting achter zit, zie je dat de bereidheid om te investeren in preventie vele malen lager is.' Hij begrijpt het deels wel. 'Werkgevers geven zoveel geld uit aan verzuim, dat ze iets hebben van 'Moet ik dan ook nog investeren in preventie? Het is in principe toch de taak van de werknemer om gezond en fit te blijven?'. In de basis klopt dat, maar niet iedereen is in staat om daar zelf aan te werken. Door instrumenten aan te reiken, kun je individuele medewerkers daarbij



'VANUIT MAATSCHAPPELIJK OOGPUNT IS HET SOCIALER ALS JE JE MEDEWERKERS HELPT OM NIET UIT TE VALLEN'

helpen. Juist vanwege het gezamenlijke belang.'

Bij Robidus wordt niet alleen gesproken over inzetbaarheid, maar vooral ook over arbeidsperspectief. Deze term staat sinds 2015 centraal bij Robidus. 'Inzetbaarheid is meer een werkgeversterm. Je streeft naar een optimale inzetbaarheid van je personeel. Maar die is alleen maar inzetbaar als ze perspectief op werk hebben.'

Er kunnen allerlei dingen gebeuren waardoor dat perspectief even minder is, zowel positief als negatief. 'De geboorte van je kindje doet iets met je leven. Dat kan een tijdelijke impact hebben op je arbeidsperspectief. Als je daarover een dialoog met je leidinggevende kan voeren en tijd krijgt om dingen te organiseren, dan hoeft dat geen stress op te leveren.' Dat

samenspel is heel belangrijk, benadrukt hij. 'De juiste dialoog is misschien wel het allerbelangrijkste instrument dat een werkgever en leidinggevende hebben. Daartoe in staat zijn en dat durven is weer stap 2. Je moet er wel op gaan acteren. Daarvoor is beleid nodig, die je richting geeft.'

Inzetbaarheidsbeleid

'Als ik vraag naar arbeidsperspectief en inzetbaarheidsbeleid word ik regelmatig schaapachtig aangekeken. Organisaties reageren met 'We hebben al verzuimbeleid'. Het verbaast hem niet. 'Je kunt pas beleid maken als je weet waar jouw risico's in de organisatie zitten.' Data-analyse is daarvoor een goed inzetbaar instrument. 'Als je een goede analyse maakt van je personeelsbestand – man/vrouw-verhouding, leeftijd, functies, branche – om de verzuimrisico's te duiden, kun je veel gericht handelen.' Het gebruik van data helpt bij het optuigen van gerichte preventietools en verzuimbegeleiding. Als voorbeeld noemt Wondaal het aantal werkenden dat in financiële problemen is. 'Daar zijn allerlei onderzoeken over gepubliceerd. Als je dat tegen je personeelsbestand houdt, kun je een goede inschatting maken hoe groot het aantal medewerkers is met potentiële geldstress. En daarvoor vervolgens een programma optuigen of een budgetcoach aanbieden.' Hij benadrukt dat je vervolgens je medewerkers moet inspireren en activeren, zodat ze er ook daadwerkelijk gebruik van maken. Hij verwijst naar de korting op de sportschool. 'De mensen die daar profijt van hebben, sporten al. De mensen die het nodig hebben, moet je op een andere manier bereiken, door middel van inspiratie, activatie en voorbeelden. Het is echt een langetermijn-businesscase.'



ROBIDUS



Scan de QR-code voor een kennismaking met Robidus.

'KLIMAATADAPTATIE GEBEURT NU'

Sap Ghosh is al zijn hele werkende leven actief in de banksector. Voor de Executive MBA aan de Nyenrode Business University heeft hij zich verdiept in de rol van banken rondom sustainability, met een focus op klimaatadaptatie.

'Mijn verhaal begint ongeveer 2,5 jaar geleden,' vertelt Sap Ghosh gevraagd naar zijn drijfveren om een 2-jarige MBA te volgen. 'Ik was 36 jaar oud en vroeg me af of ik hetzelfde werk de komende 32 jaar ook nog wilde doen. Je werk moet toch een toegevoegde waarde hebben. ' Hij oriënteerde zich op de richting waarin hij verder wilde, en koos voor de Executive MBA aan de Nyenrode University, met een focus op duurzaamheid.

Gevolgen klimaatverandering

'De mensen die ik om advies vroeg, zeiden allemaal: kies voor een onderwerp dat je echt belangrijk vindt en dat dicht bij je ligt. Want je gaat er heel veel tijd in steken. Op die manier kwam ik uit bij duurzaamheid. Ik kom uit

een deel van India waar je de gevolgen van de klimaatverandering aan den lijve ervaart. Mensen zijn zo druk met hun leven dat ze geen tijd hebben om over de toekomst na te denken.' Duurzaamheid en 'net zero' was al hét onderwerp bij de bank waar hij werkte. 'Het gesprek werd gevoerd bij strategie, maar er was geen vertaling naar de werkvloer. André en Nicolaas [docenten Nyenrode, red.] zeiden tegen me 'There is more to it, than it meets the eyes'. Dat gaf me het zetje. Er gebeurt heel veel, maar vooral qua rechtszaken rondom het klimaat. Het toenmalige hoofd duurzaamheid vertelde me: we moeten nadenken over hoe klimaatadaptatie. En nadenken hoe we onze manier van leven kunnen aanpassen aan de nieuwe omstandigheden.' Een realiteit waar Sap dagelijks mee te maken heeft. Hij is opgegroeid en woont in Kolkata (Calcutta), de hoofdstad van West-Bengalen, de grootste rivierdelta in de wereld, ooit vol mangrovebossen en rijk aan biodiversiteit. 'De overstromingen, landverschuivingen en langdurige droogte zijn niet nieuw. Maar nu gebeurt het élk jaar. En veel extremer dan vroeger. Het is echt een opeenvolging van uitersten, met eerst overstromingen en daarna enorme droogte en extreme temperaturen.' De overstromingen

hebben enorme impact op de kwaliteit van de landbouwgrond en de oogsten vallen tegen.

Klimaatadaptatie

Je gaat echt de diepte in tijdens de MBA, vertelt Sap. 'De deelnemers zijn afkomstig uit heel verschillende sectoren, van banken en olie-industrie tot onderwijs en gezondheidszorg. Nadat je je een hele tijd in de 'bubble' van je eigen sector bevindt, is dat verfrissend. Het is een veilige omgeving om over verschillende onderwerpen te praten, waardoor je de dynamiek en problemen in andermans wereld leert kennen. Dat is een eye-opener.' Onderdeel van de MBA waren reizen naar Zuid-Afrika, Berkeley-Californië en Azië. 'Je ziet zulke enorme verschillen qua uitdagingen waarmee die regio's hebben te maken, waardoor je op een heel andere manier leert kijken.' Gevraagd waarom hij juist de rol van banken rondom klimaatadaptatie heeft onderzocht, noemt Sap twee belangrijke redenen. 'Ik kom uit de bankenwereld. Ik ken de omgeving en ik weet dat intern over het onderwerp wordt nagedacht. Er wordt veel over gediscussieerd, er is een 'vibe', rondom de gevolgen van klimaatverandering. Maar misschien wel de belangrijkste reden is dat ik – als ik dingen

**'WE ZIJN SAMEN IN
DEZE SITUATIE BELAND EN
MOETEN ER OOK
GEZAMENLIJK UIT
KOMEN'**



het zinvol is om nu al na te denken hoe de wereld er over tien tot twintig jaar bij staat. De meeste mensen en bedrijven worstelen nog met de nasleep van de covidpandemie en de inflatie. Dus het is helaas een uitdaging voor die paar geprivilegeerden, die het zich kunnen veroorloven om over de toekomstige wereld na te denken.'

'HET BELANGRIJKSTE IS DAT WE SNEL EEN START MAKEN, DAN WORDT HET EEN EENVOUDIG PROCES'

Zijn begeleider André Nijhof, hoogleraar Duurzaam Ondernemen en Stewardship, maakt een brug naar de persoonlijke omstandigheden van Sap en zijn onderzoeksveld. 'Als je voor een van de drie grote Nederlandse banken werkt, is klimaatadaptatie abstract. Iets wat ver in de toekomst ligt. Je focus ligt op de prioriteiten van dit moment. Sap ondervindt thuis de gevolgen van de klimaatveranderingen aan den lijve. Het gebeurt hier en nu. Dus vanuit een abstract oogpunt, ervaart hij wat klimaatadaptatie betekent. Het persoonlijke maakt deel uit van zijn drijfveren en onderzoek.' De deelnemers van de MBA-programma's van Nyenrode zijn afkomstig vanuit de hele wereld. Het zorgt voor levendige gesprekken en discussies. 'Je brengt je eigen ervaring mee. Dat is heel krachtig. Het helpt om de toekomst naar het heden te brengen en leiderschap te tonen.'

Persoonlijke groei.

Sap is voorzichtig optimistisch over de toekomst, ondanks de kortzichtige blik op het heden en de klimaatrisico's. 'Een van de conclusies in mijn onderzoek is dat de mensheid in staat is tot grote daden. De banken of het Westen kunnen de problemen niet in hun eentje oplossen. We zijn samen in deze situatie beland en moeten er ook gezamenlijk uit komen. Het mooie is dat de mens heel goed is in verandering. Bij elke revolutie heeft hij zich heel goed aangepast. Mijn gevoel zegt me dat we dit ook kunnen bij klimaatadaptatie. Het belangrijkste is dat we snel een start maken. Als we op tijd beginnen, wordt het een eenvoudig proces. En kunnen we ervan leren. Als we nu te weinig doen, zal het heftiger zijn en zullen meer mensen de effecten voelen, vooral de arme bevolking.'

Hij vertelt over de enorme persoonlijke ontwikkeling die hij heeft doorgemaakt – 'In de zin van leiderschap en zelfkennis' – dankzij de MBA. 'Het is van grote betekenis geweest om werkelijk te begrijpen wat ik belangrijk vind en wat niet. Waar ik energie van krijg. Het was geen goedkope, maar wel een heel erg vruchtbare studie. De samenwerking met André en Diane Zandee was geweldig. We zaten op dezelfde golfengte. Als hij feedback of input gaf, kon ik op een constructieve manier daarover discussie voeren.' André reageert: 'Sap is een student die ook echt nadenkt als je commentaar geeft. Als je de nieuwe versie van de paper krijgt, is het niet alleen verwerkt, maar is hij alweer drie stappen vooruit. Dat is waar je op hoopt.' Gevraagd naar de vervolgstappen na de MBA, antwoordt Sap: 'Ik hoop samen met Diane een artikel over mijn onderzoek gepubliceerd te krijgen. En ik ga een richting op in mijn carrière, door meer tijd in sustainable financiering te steken. Ik heb het geluk dat ik binnen de bank al van twee kanten benaderd ben om te samenwerken.'

wil veranderen – dat het beste kan doen in de omgeving waar ik vandaan kom.' Transitie gebeuren omdat er een noodzaak is, benadrukt hij. 'Het is de wortel of de stok. Een van de twee. 'Push or pull'. Banken spelen een centrale rol in het financiële ecosysteem. Ze hebben de mogelijkheid om klimaatadaptatie een zet de goede kant op te geven. Ze hebben de regulering ervoor. Ze verzorgen de financiering van bedrijven. Dus kun je ze de juiste richting op duwen, door te vertellen 'met die en die maatregelen kun je een positieve impact maken. Je aanpassen aan de nieuwe omstandigheden'.

Ver in de toekomst

De conclusie van Saps onderzoek naar de rol van Nederlandse banken rondom klimaatadaptatie, is dat er een cultuurverandering nodig is om de bewustwording te vergroten en kennisbarrières weg te nemen. Maar vooral ook om een grotere urgentie te creëren. 'Klimaatrechtszaken staat wel op de agenda, maar er is nog heel weinig onderzoek gedaan naar klimaatadaptatie. Aanpassen aan klimaatverandering wordt gezien als een overgave. Alsof je het gevecht tegen klimaatverandering opgeeft. Dat is niet zo, maar het heeft die bijklank. Terwijl



Our Executive MBA program helps you to boost your leadership impact throughout the Personal Leadership Development Journey.

VOORKOMEN BETER DAN GENEZEN BESPAREN OP VERZUIM: ZO DOE JE DAT!

Een verzuimende medewerker kost gemiddeld € 405 per dag, dé reden voor werkgevers om verzuim zoveel mogelijk te voorkomen. Maar dat gaat niet vanzelf, dit behoeft een strategische aanpak. Verzuim is echter met de juiste kennis en kunde makkelijker te beïnvloeden dan vaak wordt gedacht. Mirelle Klijs is eigenaar van drie bedrijven die diensten aanbieden waarmee je op alle niveaus het verzuim kunt beïnvloeden.

McCOURSE, HET PLATFORM VOOR (KORTE) COURSE

Voor een goede preventie en effectieve curatie is het nodig dat leidinggevendend beschikken over voldoende kennis en vaardigheden. Dit betekent niet dat ze allemaal een meerjarige HR-opleiding moeten volgen. Pragmatische korte cursussen - op de praktijk gericht - zijn een veel betere oplossing. Dat 70% van het verzuim een niet-medische oorzaak heeft, biedt een heleboel mogelijkheden. Directeur en trainer Mardou Hollenbach: 'Leidinggevendend staan dicht bij de medewerkers. Aan hen de taak de collega's die risico lopen om uit te vallen goed in beeld te hebben. Hiervoor is het belangrijk dat ze (stress-)signalen leren herkennen en deze goed bespreekbaar kunnen maken. Als iemand dan toch uitvalt, is het cruciaal dat leidinggevendend het betere gesprek aan kunnen gaan en relevante kennis hebben van wet- en regelgeving. Om vervolgens de juiste interventies in te kunnen zetten indien nodig. Goed getrainde leidinggevendend weten bijvoorbeeld hoe ze medewerkers eigenaar kunnen maken van hun eigen traject naar herstel en inzetbaarheid, waardoor ze sneller en duurzaam terugkeren op de werkplek'.

**'BIJ MCCOURSE BIEDEN WE
INTERACTIEVE LIVESTREAM
EN INCOMPANY TRAININGEN:
CASUSSEN VAN CURSISTEN
KOMEN OOK AAN BOD.'**

Mardou Hollenbach

Amplentie gaat over intrinsieke motivatie

Naast curatie en preventie hoor je in HR-land steeds meer over amplentie. 'Zitten medewerkers goed in hun vel op het werk, dan raken ze intrinsiek gemotiveerd en melden ze zich minder snel ziek. Als een werkgever bereid is hierin te investeren, heeft het meer werkgeeluk en kostenbesparingen als positief effect. Competente leidinggevendend weten wat te doen op alle drie niveaus en durven hun rol te pakken. Door het juiste gesprek te voeren, kunnen ze het verzuim en de inzetbaarheid effectief beïnvloeden. De courses van McCourse bieden hiervoor het nodige inzicht en praktische tools'.

Reviews cursisten McCourse:

- Goede afwisseling tussen theorie en praktijk. Geen moment saai!
- Veel interactieve oefeningen, hier steek ik echt wat van op.
- Leerzame dag, ik neem de tips morgen mee in de praktijk.
- Oefenen met een acteur, spannend maar heel leerzaam.
- Ik weet nu veel beter hoe ik een gesprek moet aangaan met een zieke medewerker.



Meer informatie? Scan de QR-code.

DE VERZUIMMAKELAAR, VOOR EFFECTIEVE ARBODIENSTVERLENING

Ondanks alle inspanningen om verzuim te voorkomen, ontom je er niet altijd aan dat medewerkers uitvallen. Veel werkgevers denken dat ze geen invloed hebben op het herstel. Directeur Mirelle Klijs: 'Als je het juiste gesprek voert, is alles bespreekbaar. En dan kom je er vaak achter dat er meer speelt. Op de niet-medische factoren kun je door een persoonlijke aanpak veel invloed uitoefenen. Daarom ben ik zeven jaar geleden gestart met De Verzuimmakelaar: ik vond dat arbodienstverlening anders kan. Bij ons geen standaard pakketten met een standaard protocol. Wij bekijken per medewerker welke begeleiding nodig is om het verzuim te beïnvloeden. De casemanager adviseert, maar de werkgever houdt zelf de regie en heeft hierdoor meer grip op de kosten. Goede arbodienstverlening is maatwerk, alleen op die manier kunnen we de klant echt ontzorgen'.

Verlengstuk van HR

Door de oprechte betrokkenheid kan De Verzuimmakelaar een verlengstuk zijn van de afdeling HR. 'Onze gecertificeerde, zeer ervaren casemanagers doen hun werk met passie en zijn stuk voor stuk professionals. Ze acteren op hoog niveau, zijn echte vakidioten en voor vragen altijd dezelfde dag bereikbaar. Bovendien denken ze ook mee over preventie, welke providers zijn nodig om verzuim te voorkomen. Deze kwaliteit wordt echt gewaardeerd. Zoals



een klant laatst zei: jullie zien de risico's binnen mijn organisatie en komen met praktische oplossingen. Hierdoor heb ik een hele zorg minder', aldus Mirelle.

**'DE VERZUIMAKELAAR
HEEFT POSITIEVE ENERGIE,
OPRECHTE INTERESSE,
MAXIMALE INZET EN
BOVENAL KWALITEIT
ALS BELANGRIJKE
DRIJVEREN.'**

Mirelle Klijs

Tips van De Verzuimmakelaar

- Stel de juiste vragen bij de eerste telefonische ziekmelding, eventueel volgens een format.
- Informeer de medewerkers over wat van hen verwacht wordt.
- Zorg voor een verzuim- en re-integratiebeleid, De Verzuimmakelaar kan hierbij helpen.
- Neem vrijblijvend contact op met onze casemanagers voor gratis formats en infobrieven of voor vragen over de juiste stappen: 0413 397739.



Meer informatie? Scan de QR-code.

EEN GOED 2E SPOOR TRAJECT LEVERT O

Zijn medewerkers langer dan een jaar ziek, dan volgt een spoor 2 traject. 'Hiervan wordt vaak gezegd dat het zonde geld is, omdat het niks zou opleveren. Ik weet dat dat niet klopt, we hebben praktijkvoorbeelden genoeg. Kwalitatief goede coaching maakt hét verschil, daarom ben ik ruim dertien jaar geleden met 2de Spoor begonnen,' vertelt een ambitieuze Mirelle Klijs. Inmiddels zijn er bijna 50 coaches werkzaam voor 2de Spoor, verdeeld over heel Nederland. 'Zo is er altijd een coach in de buurt, anders kun je geen maatwerk bieden. Want maatwerk betekent voor ons persoonlijk contact, bij de medewerker thuis, met een coach die dezelfde 'taal' spreekt en een netwerk heeft in de regio.'

Duurzame plaatsingen

Mirelle wil Champions League spelen en steeds beter worden. 'We selecteren alleen de allerbeste coaches die het speelveld van verzuim echt snappen en we zorgen voor goede bijscholing. Een 2e spoortraject heeft een coachende kant

en een technisch aspect. Onze coaches zijn empathisch naar de werknemer toe en kunnen kandidaten goed motiveren en stimuleren eigenaar te worden van hun traject. Maar ze kunnen ook op niveau sparren met werkgevers en op het juiste moment bepaalde stappen maken. Zo zorgen zij ervoor dat de dossiers goed op orde blijven en Poortwachterproof zijn. Bij 2de Spoor gaan we voor de kortste weg naar werk, met als doel duurzame plaatsingen. Dat bereik je alleen met kwalitatief hoogwaardige coachingstrajecten.'

2de Spoor bereikt gestelde doelen door:

- Persoonlijke coaching en begeleiding
- Innovatief zoeken naar oplossingen
- Een traject op maat
- Het uitgebreide netwerk
- Brede kennis van wet- en regelgeving medewerker.

Heb je vragen of wil je graag een (vrijblijvende) afspraak, bel dan 0143 244 211.



Mirelle Klijs

Meer informatie? Scan de QR-code.

**'EEN SPOOR 2 TRAJECT
WERKT WEL DEGELIJK: MET
EEN COACHINGSTRAJECT
OP MAAT CREEREN WIJ EEN
WIN-WINSITUATIE.'**



DARK DATA, DE VERBORGEN CO₂-SLURPER

Datacenters worden steeds duurzamer. Datacenters draaien inmiddels voor 88 procent op duurzaam opgewekte stroom, blijkt uit cijfers van de Dutch Data Center Association. Tegelijkertijd blijft de hoeveelheid data exponentieel groeien. Een groot deel van de data van bedrijven is onzichtbare data, zogenoemde dark data.

Dark data zijn gegevens die worden opgeslagen, maar waarmee verder niks meer wordt gedaan. Denk bijvoorbeeld aan de mails in je mailbox. Hoeveel mails, van hoeveel jaren bewaar je wel niet? Of neem de foto's op je telefoon, die ook nog eens in de cloud staan. Voor bedrijven is het niet anders. Een middelgroot bedrijf met 200 werknemers genereert gemiddeld 2,2 miljoen gigabyte aan data per jaar. Ruim de helft hiervan bestaat uit dark data. Dit komt overeen met een equivalent van ruim 4400 ton CO₂ per jaar (bron: GlobalData).

Datacenters

Die data moet worden opgeslagen. Met de verdere digitalisering neemt de vraag naar datacenters sterk toe. Dit vertaalt zich in een groei van het aantal datacenters. Niet iedereen

is daar blij mee. Twee jaar geleden was er uit brede hoek protest tegen de komst van een datacenter bij Zeewolde. Landbouworganisatie LTO vond het onverteerbaar dat kostbare landbouwgrond werd opgeofferd voor vruchtbare landbouwgrond. Milieugroepen protesteerden vanwege het energie- en waterverbruik van het datacenter. Los van deze discussie, de ruimte is schaars binnen Nederland en het energienet al zwaar belast. Het zijn vooral praktische redenen waarom regie van de overheid gewenst is, constateert onderzoeksbureau Beerenschot. Voor bedrijven zijn er twee praktische redenen waarom het belangrijk is dat ze de regie over dark data terugkrijgen. De eerste is de CO₂-footprint. De aankomende jaren worden non-financiële rapportages verplicht voor een groot aantal Europese bedrijven.



Op grond van de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) moeten grotere organisaties rapporteren over de eigen CO₂-aanpak. Maar wat misschien nog wel belangrijker is, dat bedrijven met de opslag van de ongestructureerde data een grote kans lopen dat ze tekortschieten op het gebied van (privacy)regelgeving. En daarmee hun reputatie in de waagschaal stellen. Organisaties mogen persoonsgegevens niet langer bewaren dan noodzakelijk is. Het uitgangspunt van de AVG-regeling is dat u persoonsgegevens zo kort mogelijk bewaart. Dark data kan gevoelige informatie bevatten, zoals bankrekening- of kaartnummers. Als de gegevens niet meer noodzakelijk zijn, moet u deze vernietigen. Een gebrek aan overzicht

'MET DARK DATA LOOP JE EEN GROTE KANS DAT JE TEKORTSCHIEFT VOLGENS DE AVG-RICHTLIJN'

op de verborgen informatie binnen de eigen organisatie kan ertoe leiden dat data langer wordt bewaard dan nodig en toegestaan is, wat in strijd is met de voorschriften van de AVG.

Privacybeleid

Het opschonen van de (dark) data binnen een organisatie is een uitgelezen kans om een start te maken met een meer gestructureerd, duurzamer beheer van de eigen data. Dat begint met het vastleggen van een privacybeleid dat goed is onderbouwd, met een gestructureerde aanpak van de opslag én vernietiging van privacygevoelige informatie. Het grote voordeel voor de eigen organisatie van het zichtbaar maken van de dark data is de nieuwe start, met hernieuwde grip op de informatiestroom.

PROFITEREN VAN AI? ZONDER KENNIS VAN JE DATA MIS JE METEEN AL DE BOOT

Als je succesvol wilt zijn met AI, zul je je eerst moeten focussen op je data. SynerScope inventariseert en wijst de weg in wat bij veel bedrijven en organisaties is uitgegroeid tot een onoverzichtelijke databerg.

Enig inzicht in alle data op je laptop? De vraag is lastig, het antwoord zou een eyeopener moeten zijn. 'Wat we vandaag of vorige week hebben opgeslagen, dat weten we nog wel,' zegt Jan-Kees Buenen, CEO bij SynerScope. 'We kennen de inhoud en het belang ervan. Maar ga je verder terug in de tijd, dan wordt het allemaal diffuus. Welke data is er? Waar vind je het? Wat is belangrijk en wat kun je weggooien?' Buenen wil maar zeggen: als je op microniveau al worstelt met dit soort vraagstukken, dan mag je terecht vrezen dat het binnen je organisatie of onderneming niet anders zal zijn. 'De mensen van IT zorgen dat het technisch beheerd wordt, niet inhoudelijk. Lage opslagkosten, zonder actief sorteren en weggooien, laat de onoverzichtelijke berg data steeds sneller groeien.' Niemand kent het geheel en de vraag is of de losse details goed gekend zijn. En overal vind je de zogenaamde 'dark data', gegevens waarvan een organisatie

of onderneming niet eens meer weet dat het bestaat. Het is een weerbarstig probleem, betoogt Buenen: 'Kijk naar de toeslagenaffaire. Waarom denk je dat de afhandeling daarvan zo lang duurt? Omdat er gespit moet worden in een enorme databerg: oude dossiers, correspondentie, allerlei stukken in vervuilde mappen. Dan kun je wel geautomatiseerd zijn, maar dit is dus ouderwets handwerk. Je moet domweg heel veel mensen inschakelen die niets anders doen dan bestanden inzien en inventariseren.'

Alles start met data

Het grote misverstand is dat AI ons kan helpen met het wegwerken van dataproblemen. 'Dat klopt niet,' zegt Buenen. 'Het is juist andersom. AI presteert het beste op basis van gestructureerde en gecategoriseerde data. Met andere woorden: als je als bedrijf of organisatie je datahuishouding niet op orde hebt, kun je ook niet goed gebruikmaken

van AI-toepassingen. Je mist dus al meteen aan het begin van de AI-revolutie de boot. ChatGPT inzetten in je bedrijfscommunicatie? AI toepassen bij een eerste selectieprocedure voor een vacature? Dat functioneert alleen goed als je het systeem voedt of traint met een diversiteit van betrouwbare data. Die moet je kennen, anders injecteer je onbewust al heel snel forse bias in je AI. Als je succesvol wilt zijn met AI, zul je je eerst moeten focussen op je data. Omdat alles start met data.'

Betere bedrijfsresultaten

SynerScope, in 2011 opgericht als spin-off van de Universiteit Eindhoven, heeft een visuele scanner ontwikkeld die data inventariseert. 'Wat we in wezen doen,' zegt Buenen, 'is het maken van een kaart. Daar zijn we in Nederland altijd al goed in geweest. Tegenwoordig reizen we van A naar B met een GPS-kaart in de auto. Maar waar is de kaart die ons door onze data leidt? Met SynerScope kun je de data - inclusief de 'dark data' - van je organisatie automatisch sorteren, labelen en clusteren. Dat sorteren gaat in een heel snel proces op inhoud. Op basis daarvan worden voor elk cluster mogelijke labels berekend.' Waarmee je, zegt Buenen, als bedrijf of organisatie je eigen data en kennis weer volledig onder controle hebt. Zodra je ontdekt welke data je onderneming of organisatie heeft kun je veel meer (of beter) geïnformeerde beslissingen nemen. En bij een digitale transformatie naar de cloud in Microsoft Azure, neem je precies mee wat van belang is. Buenen: 'Goed gelabelde data verhoogt de kwaliteit van de uitkomst van AI. Je kunt er AI mee temmen. En dan bedoel ik: écht inzetten voor jouw doel, met meer succes, minder risico en tegen veel lagere kosten. Je verbetert je bedrijfsresultaten door je (dark) data met SynerScope te ontsluiten.'

'GOED GELABELDE DATA VERHOOGT DE KWALITEIT VAN DE UITKOMST VAN AI. JE KUNT ER AI MEE TEMMEN'



synerscope



Meer informatie?
Scan de QR-code.



INFORMATIEBEVEILIGINGS- EXPERT KRIJGT SPILFUNCTIE BINNEN ORGANISATIE

Het aantal cyberincidenten en datahacks groeit jaar op jaar. De rol en positie van de Chief Information Security Officer (CISO, hoofd informatiebeveiliging) binnen organisaties is hierdoor belangrijker dan ooit. Dat kan ook in de vorm van CISO as a Service.

Cybercriminaliteit vormt een steeds groter risico voor organisaties. In 2022 zijn ruim 21.000 datalekken en 1826 cyberaanvallen gemeld bij de Autoriteit Persoonsgegevens. Het melden van een datalek is wettelijk verplicht. Organisaties moeten 'passende technische en organisatorische maatregelen' treffen om persoonsgegevens te beveiligen. Met de NIS2-richtlijn worden de beveiligingsnormen voor essentiële diensten aangescherpt. Daar vallen energiebedrijven

en logistieke dienstverleners onder en onderdelen van de Rijksoverheid.

Complexiteit

De kwetsbaarheid van organisaties neemt niet alleen toe door de toenemende intensiteit en impact van de aanvallen, maar ook doordat we steeds meer via digitale weg met elkaar zijn verbonden. De digitale informatievoorziening en het online uitwisselen van privacygevoelige gegevens is steeds meer gemeengoed. Wat ook anders is: nog niet zo heel lang geleden lag informatie opgeslagen in ordners en een (digitaal) archief. Nu alles is opgeslagen in ICT-systemen en (deels) in de cloud, wordt het moeilijker om het overzicht te bewaren. De toegenomen kwetsbaarheid en complexiteit vraagt om een goede risicoanalyse en beveiligingsplan om inbraken, incidenten en datalekken te voorkomen. In de slipstream van de toenemende risico's en aangescherpte beveiligingsnormen stijgt de (chief) information security officer (CISO) in de hiërarchie van organisaties. De belangen zijn simpelweg te groot.

Cyberweerbaarheid

Informatiebeveiliging begint met de bijbehorende risico's inzichtelijk te maken en de onacceptabele risico's te beheersen. De waarde van informatie is daarbij een belangrijk uitgangspunt, stelt het Nationaal Cyber Security Centrum (NCSC). De directie is eindverantwoordelijk, maar de informatiebeveiliging is het werk van specialisten. Een aandachtspunt is het sluimerende conflict tussen de CISO en het IT-team. De laatste is verantwoordelijk voor de beschikbaarheid van het IT-netwerk, de CISO monitort op veiligheidsrisico's, bijvoorbeeld bij softwarepatches. Het is belangrijk dat de CISO een zelfstandige en onafhankelijke positie inneemt binnen de organisatie, met directe toegang tot de directie, benadrukt het NCSC in een factsheet rondom risicobeheersing. De CISO moet vrij kunnen rapporteren, zonder dat degene die verantwoordelijk is voor hetgeen waarover gerapporteerd wordt, daartussen zit. Dat betekent dat de CISO onafhankelijk moet kunnen opereren van de ICT-afdeling en ICT-manager.

EEN AANDACHTSPUNT IS HET SLUIMERENDE CONFLICT TUSSEN DE CISO EN HET IT-TEAM.

Werken aan de cyberweerbaarheid is helaas een onontkoombare stap in een wereld waar de criminelen steeds handiger worden om de kwetsbaarheden in ICT-systemen te vinden. Ook als de organisatie zich een eigen CISO niet kan of hoeft te permitteren, of onder de NIS-richtlijn valt, is het belangrijk dat de informatiebeveiliging op orde is. Steeds meer klanten verwachten dit en willen inzicht in het beveiligingsbeleid. Een zorgplicht houdt in dat je passende maatregelen moet treffen om je diensten te waarborgen en bedrijfskritieke en privacygevoelige informatie te beschermen. Dat begint met een risicoanalyse. Een externe (Chief) Information Security Officer (as a Service) kan daarbij helpen de risico's in kaart te brengen en maatregelen te treffen en borgen.

PROFESSIONALS-AS-A-SERVICE: INVESTEREN IN VEILIGHEID EN ORGANISATORISCHE VEERKRACHT

Door de snelle digitalisering van organisaties en veranderende wet- en regelgeving neemt ook de vraag toe naar mensen die kennis hebben van informatiebeveiliging of beveiliging in de breedste zin van het woord. Met de 'Professional-as-a-Service'-dienstverlening van BMGRIP kan expertise worden ingezet om continu grip te houden op risico's.

'BMGRIP is een 'boutique' consultancybureau, dat opereert in een niche: information security, privacy, continuity en quality. 'Onze focus ligt primair bij informatiebeveiliging en privacy,' vertelt managing consultant Robin Beiler. 'We hebben een eigenwijze methodiek en aanpak die uitgaat van de processen en risico's van de organisatie.'

Beproefde aanpak: procesverbetering én risicobeheersing

De professionals van BMGRIP bekijken eerst goed hoe een organisatie werkt en wat haar primaire processen zijn. 'Dat is je bestaansrecht en daar bevinden zich specifiek voor jouw organisatie de grootste risico's. Door te focussen op de primaire processen werk je ook efficiënt,' legt Beiler uit. 'Als je als SaaS-leverancier je IT-dienstverlening niet beschikbaar hebt voor klanten, dan heb je een probleem. Hetzelfde geldt voor haar klanten, bijvoorbeeld een zorgorganisatie die daardoor geen toegang heeft tot de client- of patiëntdossiers.' 'We inventariseren de processen binnen een organisatie. Welke processen zijn nu echt belangrijk voor de organisatie? En welke informatie en middelen worden in dat proces gebruikt? De focus ligt op risico's binnen deze onderdelen. Op deze manier richten we ons specifiek op wat voor de organisatie echt belangrijk is. Afhankelijk van de mogelijke gevolgen van de risico's, de al genomen maatregelen, de risicohouding en de wijze



waarop de organisatie met risico's wil omgaan, worden aanvullende maatregelen genomen. Op deze manier neem je maatregelen die de organisatie echt belangrijk vindt. Dit verlaagt de belangrijkste risico's en vergroot het draagvlak voor gerichte maatregelen binnen de organisatie.

Professionals-as-a-Service

BMGRIP is de afgelopen jaren flink gegroeid en heeft met 40 collega's alle relevante kennis in huis van bedrijfsprocessen, compliance en wet- en regelgeving. 'We ondersteunen onze klantenorganisaties bij het voldoen aan ISO 27001 en NEN 7510. Of beter gezegd: bij de verbetering van de performance op het gebied van information security, privacy, continuity en quality. We helpen klanten om veiliger te worden en veiliger te werken.' BMGRIP biedt professionals 'as-a-Service' aan om veilig en compliant te blijven. 'Vanuit onze implementatie-expertise vervullen we ook met de nodige bagage de rol van security officer.

'WE KIJKEN HOE EEN ORGANISATIE WERKT, WAT DE PRIMAIRE PROCESSEN ZIJN'

We hebben veel ervaren collega's met kennis van informatiebeveiliging en privacy, die op een bedrijfskundige manier naar organisaties kijken,' vertelt Beiler. 'Onze experts, waaronder bijvoorbeeld een (Chief) Information Security Officer (CISO), Privacy Officer en Functionaris Gegevensbescherming (FG) kunnen worden ingehuurd op maandbasis.'

De sleutelrol van een CISO

In het huidige tijdperk van groeiende cyberdreigingen speelt een (CISO) of Information Security Officer (ISO) een cruciale rol bij het waarborgen van de digitale veiligheid van organisaties. Robin Beiler benadrukt dat deze specifieke functie echter vaak moeilijk intern fulltime ingevuld kan worden: 'Je wilt het liefst dat zo'n persoon een vrij kan opereren. Een externe CISO kan onafhankelijker en met meer 'dwingende ogen' naar de organisatie kijken. Dit in tegenstelling tot een CISO binnen de organisatie die rapporteert aan de eigen IT-manager.' Voor veel organisaties is het vinden van een goede CISO moeilijk en het fulltime aannemen van een (Chief) Information Security Officer ook geen realistische optie. Beiler: 'Het inhuren van expertise op maandbasis past dan veel beter. Een CISO heeft de nodige expertise, opereert op het juiste niveau en kan terugvallen op een team van securityspecialisten bij BMGRIP.' Beiler wijst op de uitdagingen bij interne invulling, zoals de moeilijkheid om een interne CISO snel te vervangen bij ziekte en benadrukt dat BMGRIP's professionals een waardevolle aanvulling zijn met toegang tot een breed scala aan expertise, zelfs buiten reguliere kantooruren: 'De CISO die door de klant wordt ingehuurd, heeft een heel team aan back-up voor specifieke kennis. Bijvoorbeeld het opvangen van incidenten en datalekken. Ook in het weekend of 's avonds.'



Scan de QR-code en bekijk de video, lees de blog 'De 6 voordelen van een CISO' of vraag direct informatie aan.



DE VOORDELEN VAN RELATIEGESCHENKEN

Bij een goede investering zijn relatiegeschenken misschien niet het eerste waar je als ondernemer aan denkt. Zonde, want het juiste geschenk kan veel doen voor de relatie met je klant of werknemer.

Een relatiegeschenk is voor jou als ondernemer een goede manier om relaties of werknemers te laten weten dat je ze waardeert. Bovendien creëer je met zo'n attentie voor jezelf een kans om anderen te herinneren aan jouw naam, product of service. En er zijn nog meer redenen voor een relatiegeschenk.

Geven maakt gelukkig

De menselijke soort voelt zich nu eenmaal graag gezien en vindt het leuk om iets te

krijgen. Daarbij komt dat je van geven zelf ook een positief gevoel krijgt. Uit onderzoek blijkt namelijk dat we meer geluk ervaren als we iets weggeven dan wanneer we geld aan onszelf besteden. Het bedrag dat we uitgeven aan goede doelen is een belangrijke voorspeller voor ons eigen geluk. Vanuit zakelijk perspectief is het grote voordeel van relatiegeschenken dat ze een psychologisch mechanisme in werking zetten. Wanneer we de ander iets geven, is hij of zij eerder bereid iets voor ons terug te doen. Dit wederkerigheidsprincipe geldt ook wat betreft personeel: onderzoek laat zien dat werknemers nét een stapje extra zetten wanneer je als werkgever iets leuks voor ze doet.

Verrassingseffect

Relatiegeschenken kunnen altijd, al is een speciale gelegenheid natuurlijk een mooie aanleiding. Veel bedrijven geven bijvoorbeeld een cadeautje weg met Pasen,

rond Koningsdag of in december, om hun relaties en werknemers goede feestdagen en een gelukkig nieuw jaar te wensen. Je kunt ook een meer persoonlijk moment kiezen, bijvoorbeeld wanneer je een jubileum viert. Wil je origineel uit de hoek komen, geef dan onverwachts iets weg, als blijk van algemene waardering. Het verrassingseffect is dan veel groter. Je wil natuurlijk dat jouw geschenk de persoon in kwestie zo lang mogelijk bijblijft. Kies dus iets van goede kwaliteit dat lang meegaat. Belangrijker nog is dat het cadeau aansluit bij de behoeften van de ontvanger. Verdiep je dus in diens doelen en interesses en kies op basis daarvan wat je geeft. Maak het overigens ook weer niet té persoonlijk; een goed relatiegeschenk is casual en toch professioneel. Zoek dus de juiste balans en zorg ervoor dat je geschenk niet te opdringerig of overdadig is. Je wil immers voorkomen dat de persoon in kwestie zich opgelaten voelt.

Nuttig, slim en betaalbaar

Relatiegeschenken zijn er in allerlei soorten en prijscategorieën. Het makkelijkste is om te kiezen voor iets nuttigs dat altijd van pas komt. Zo is de kans het grootst dat ze niet in een kast belanden. Denk bijvoorbeeld aan notitieblokken, USB-sticks, mokken, waterflessen en tassen, bedrukt met een persoonlijke boodschap of je bedrijfslogo. Ook balpennen zijn een slimme keuze: Een ander uniek relatiegeschenk kan zijn van het geven van een eetbaar cadeau, zoals bijvoorbeeld taarten. Laat je relaties genieten van een ambachtelijk gebakken taart, liefdevol verpakt en rechtstreeks naar hun deur gestuurd. Verras je zakelijke connecties en geef een geschenk dat niet alleen de smaakpapillen, maar ook de harten raakt. Oma's Brievenbustaart is een partij die hierin gespecialiseerd is. Zij sturen allerlei versgebakken ambachtelijke lekkernijen met de brievenbuspost, waardoor het ontvangen van het geschenk een ware verrassing wordt die de band met je relaties verstevigt. Maak indruk met dit heerlijke en originele relatiegeschenk.

**WE ERVAREN MEER GELUK
ALS WE IETS WEGGEVEN DAN
WANNEER WE GELD
AAN ONSZELF BESTEDEN**



OMA'S BRIEVENBUSTAART

Ambachtelijk | Vers | In binnen- en buitenland | Altijd in de brievenbus



Volop personalisatie mogelijkheden

Vanaf 1 stuk en in grote aantallen

Flexibel en korte levertijd

info@brievenbustaart.nl

brievenbustaart.nl

085-760 6736



ZELFSTANDIG ONDERNEMEN: WIE ZIJN JOUW STEUNPILAREN IN GOEDE ÉN SLECHTE TIJDEN?

Zelfstandigen halen meer energie uit hun werk dan mensen in vaste loondienst, blijkt uit onderzoek van inkomensverzekeraar Movir.

Ze zijn blij met hun keuze voor ondernemerschap. Maar er is ook een keerzijde: alles zelf moeten doen, zorgt voor stress. Wat verder ook je skills en kunde zijn: met een inkomensverzekering van Movir creëer je een vangnet om jezelf en je onderneming in beweging te houden.

60 procent van de zelfstandig ondernemers krijgt energie van het werk dat zij doen. Bij werknemers is dat 34 procent. Dat bleek vorig jaar uit onderzoek van Movir, de inkomensverzekeraar die al 125 jaar bestaat en onderdeel is van Nationale-Nederlanden. Dat zelfstandigen meer energie uit hun werk halen dan professionals in loondienst noemt Maurick Schellekens, CEO van Movir, opvallend: 'Zeker in deze tijd, waarin veel zelfstandigen de nodige zorgen hebben. Gelukkig winnen het werkplezier en de vrijheid van zelfstandig ondernemen het vaak nog steeds van die zorgen.' Toch heeft de vrijheid ook een keerzijde. Schellekens: 'Bij Movir zien we dat veel zelfstandigen het idee hebben dat ze echt alles zelf moeten doen. Dan gaat het ook over randzaken als cashflow, administratie, geldwerving, investeringskeuzes, IT... Tijdverslindende zaken die heel veel extra energie opslurpen omdat je nu eenmaal niet in álles thuis kunt zijn.' Daarnaast,

zegt Schellekens, moet je als zelfstandige nadenken over vragen die misschien eerder bij je werkgever lagen: 'Hoe kom ik rond vanaf mijn pensioen? Of: hoe kom ik rond als er iets gebeurt waardoor ik arbeidsongeschikt word? Dat zorgt nog eens voor extra druk.'

Ziek door grote druk

Er is in Nederland een groeiend aantal mensen dat door de werkdruk ziek wordt. Schellekens: 'Die maatschappelijke ontwikkeling zien wij ook: steeds meer zelfstandigen worden arbeidsongeschikt. De meeste van onze klanten die arbeidsongeschikt worden – 1 op de 3 – vallen uit doordat ze fysieke problemen krijgen. Dan gaat het om klachten aan botten, spieren of bindweefsel. Maar we zien het aantal mensen dat uitvalt met psychische klachten toenemen. Zeker bij professionals in de zakelijke dienstverlening en medici. Als je uitvalt met zulke klachten, dan duurt het gemiddeld 400 dagen voordat je weer volledig



‘EIGENLIJK IS EEN INKOMENSVERZEKERING VOOR ZELFSTANDIGEN EEN BASISBEHOEFTE. DAAR MOET JE IETS MEE.’

wat je verzekert. Kun je een jaar zelf financieel overbruggen? Dan zou je kunnen kiezen voor een eigenrisicotermijn van een jaar in plaats van 30 dagen. Je premie kan dan bij Movir zomaar de helft omlaag gaan. Zo zijn er nog veel meer keuzes.’

Met de keuzes die je maakt, zorg je voor een aov die bij jou past. En voor een premie die bij jou past. Schellekens: ‘Je kunt een aov tegenwoordig zelf online regelen. Maar het is een complex product en ik raad echt aan een paar honderd euro te besteden aan een financieel adviseur die het allemaal voor je uitzoekt en je wijst op de beste opties. Mocht je het per se zelf willen doen, duik er dan ook echt in. Het is zonde om een keuze te maken waarvan je later spijt krijgt.’ Uiteindelijk gaat het er volgens Schellekens om dat je als zelfstandige accepteert dat je niet alles zelf kunt of hoeft te doen: ‘Je bent nu eenmaal niet overal de beste in. Je moet kiezen waar je hulp nodig hebt en waar je zonder kunt. Dat is niet alleen zo met de harde skills, maar ook met de softs. Dat is de basis voor het runnen van een bedrijf. Zoek actief naar een netwerk van mensen dat jou kan ondersteunen. Zodat jij kunt doen waar je goed in bent.’

Zelfstandig, maar niet alleen

De gedachte dat je het als zelfstandige niet alleen hoeft te doen, is het uitgangspunt van de dienstverlening van Movir. ‘Het vangnet dat een Movir-aov biedt,’ zegt Schellekens, ‘draait om veel meer dan alleen een inkomen als je arbeidsongeschikt bent. We zijn er niet alleen voor je op het moment dat het fout gaat. We denken van tevoren al met je mee, om zo samen te voorkomen dat je arbeidsongeschikt wordt. Daarin zijn we proactief en bieden we onze klanten uitgebreide ondersteuning. Heb je het moeilijk? Laat het weten en wacht niet tot het echt mis gaat. We krijgen in ons

leven allemaal te maken met zaken waar we geen invloed op hebben. Als zelfstandige kan het je gebeuren dat de markt zich ongunstig ontwikkelt. Of dat het thuis niet lekker meer loopt. Ik heb zelf ervaren dat er dan een druk kan ontstaan die je bijna niet meer zelf kunt managen.’ Harder werken is dan meestal niet de oplossing, waarschuwt Schellekens: ‘Dat is zelfs riskant, want op het moment dat je in zo’n situatie zit, heb je waarschijnlijk wat blinde vlekken. Die ziet iemand met een andere expertise of een andere skills set misschien wel. Het is dan heel verstandig om de hulp in te schakelen van iemand met een onafhankelijke, frisse blik. Iemand die jou rust kan geven. Bij Movir werken we daarom samen met netwerk van coaches, die beschikbaar zijn voor onze klanten. Samen kun je dan iets gaan verschuiven, waarvan jij dacht dat het niet mogelijk was. Het is mooi om op die manier te groeien en jezelf en je werk in beweging te houden. Dan begint het leuk te worden. Preventie is zó belangrijk, daarvan zijn we ons in Nederland nog te weinig bewust.’

Altijd de menselijke maat

En als je dan toch arbeidsongeschikt wordt? Schellekens: ‘Dan kun je met Movir rekenen op rugdekking van experts die begrijpen waarmee je zit en die bovendien heel goed weten wat er bij jouw beroep allemaal komt kijken. Ook hierin staan we pal naast je en daarbij hanteren we de menselijke maat. Ons gezamenlijk doel is om je weer duurzaam aan het werk te helpen. Dat betekent ook dat we mensen soms moeten afremmen. Klanten kijken vaak op als ze die steun ervaren.’

aan het werk kunt. Vierhonderd dagen! Dat is echt iets waarmee je als zelfstandige bewust moet omgaan.’ Toch blijkt uit de Zelfstandigen Enquête 2023 van het CBS dat 35 procent van de ondernemers niets geregeld heeft voor het geval ze arbeidsongeschikt worden. En slechts 20 procent van de zzp'ers heeft een arbeidsongeschiktheidsverzekering.

Blijven doen waar je goed in bent

Eigenlijk, zegt Schellekens, is een inkomensverzekering een basisbehoefte voor elke zzp'er: ‘Daar móet je als zelfstandige iets mee. En daarbij heb je allerlei keuzes. Dat maakt het best ingewikkeld. Er komen steeds meer digitale aanbieders van een arbeidsongeschiktheidsverzekering (aov), die vaak een aov met een beperkte dekking bieden. Dan is het belangrijk dat je weet wat daarvan de impact is als je daarvoor kiest. Je kunt ook aan allerlei knoppen draaien zodat je zelf invloed hebt op de premie en op datgene



Benieuwd naar de aov van Movir?
Kijk op [movir.nl/niet-alleen](https://www.movir.nl/niet-alleen)

LIFELONG LEARNING GOED VOOR CARRIÈRE, GEZONDHEID EN PERSOONLIJKE GROEI



Lifelong Learning is voor iedereen belangrijk. Door jezelf levenslang te blijven ontwikkelen word je niet alleen aantrekkelijker als werknemer, je mentale gezondheid en hersenen varen er eveneens wel bij.

De wereld om je heen verandert razendsnel. Met de opkomst van de digitale revolutie en globalisering in de late 20e en vroege 21e eeuw werd het concept van Lifelong Learning, oftewel levenslang leren, steeds relevanter. Nu meer dan ooit. Werknemers moeten hun vaardigheden up-to-date houden om van waarde te blijven in hun vakgebied.

Persoonlijke groei

Lifelong Learning, oftewel levenslang leren, is voor iedereen belangrijk. Er is veel onderzoek

gedaan naar de voordelen ervan, en die zijn ook bewezen. Lifelong Learning is goed voor je hersenen, carrière, geestelijke gezondheid en sociale leven.

Het concept Lifelong learning werd in 1971 voor het eerst geïntroduceerd en is in onze snel veranderende wereld misschien wel belangrijker dan het ooit geweest is. Het wil zeggen dat je niet alleen leert tijdens je jeugd en in het klaslokaal, maar je hele leven lang

‘OOK ALS JE EEN DRUKKE BAAN EN EEN RIJK SOCIAAL LEVEN HEBT, KAN HET JE VEEL OPLEVEREN OM TE BLIJVEN LEREN’

en in verschillende situaties. Lifelong learning is het constant op blijven doen van nieuwe kennis op vrijwillige basis en vanuit je eigen motivatie. Denk hierbij aan ontwikkeling op de werkvloer, maar ook op persoonlijk vlak. Lifelong learning draagt bij aan persoonlijke groei en zelfontplooiing. Het stelt mensen in staat om hun interesses en passies te verkennen buiten de traditionele educatieve paden.

Mooie carrièrestap

Ook als je een drukke baan en een rijk sociaal leven hebt, kan het je veel opleveren om daarnaast te blijven leren. Voor werkgevers word je nog waardevoller en ben je een duurzamere werknemer. De overheid stimuleert die continue ontwikkeling trouwens ook; lang niet iedereen weet dat er een levenlanglerenkrediet bestaat. Als je jonger bent dan 56 jaar en aan bepaalde voorwaarden voldoet, kun je geld lenen voor een studie. Zo zou je dus in deeltijd bijvoorbeeld die waardevolle MBA-opleiding kunnen volgen, die een mooie carrièrestap kan betekenen. Een bevolking die zich voortdurend ontwikkelt, is een drijvende kracht achter economische groei en innovatie. Het stimuleert creativiteit en probleemoplossend vermogen in diverse sectoren.

Nieuwe vaardigheden

Zoals gezegd is Lifelong learning niet alleen goed voor je professionele ontwikkeling. Je kunt je hersenen gezond en alert houden door nieuwe vaardigheden te leren of een opleiding te volgen. Lifelong learning kan er tevens voor zorgen dat je meer zelfvertrouwen krijgt en het gevoel dat je een doel hebt. Ook kun je belangrijke sociale contacten opdoen als je een nieuwe opleiding volgt – het is bewezen dat mensen vaak op zoek gaan relaties met personen die dezelfde passie of interesses hebben. Lifelong learning is een cruciaal onderdeel van de moderne samenleving. Het stelt mensen in staat om zich aan te passen aan veranderingen, het bevordert zelfontplooiing en draagt bij aan economische en sociale vooruitgang.

IN EEN SNEL VERANDERENDE OMGEVING IS LEVENSLANG LEREN ESSENTIEEL

Terwijl de wereld om ons heen voortdurend verandert, moeten onze kennis en vaardigheden gelijke tred houden. Voor individuen is levenslang leren essentieel om relevant te blijven. En voor organisaties is het cruciaal voor langetermijnsucces.

Patricia Engels en Maartje Meijer hebben zeer verschillende professionele achtergronden. Patricia is leider op het gebied van talentmanagement en gewend om op het hoogste niveau te opereren in internationale bedrijven. Maartje is muzikant en arts professional aan het Conservatorium van Amsterdam. Toch worden beide vrouwen geconfronteerd met vergelijkbare uitdagingen in hun professionele ontwikkeling. In een snel veranderende wereld willen ze hun vaardigheden uitbreiden buiten hun directe specialismen. En ze wilden allebei duurzamer werken. Deze gedeelde doelstellingen brachten hen ertoe om een van de eerste deelnemers te worden aan de nieuwe European Executive MBA van Vlerick Business School. Patricia: 'Vijf tot tien jaar geleden werd er in HR niet gesproken over zaken als data en AI. En duurzaamheid was destijds niet het urgente onderwerp dat het vandaag de dag is. Ik voelde de behoefte om mijn vaardigheden te verbreden. Ik had ook een sterke interesse in duurzaamheid, wat me naar de European Executive MBA van Vlerick leidde.'

Een andere mentaliteit

Voor Maartje was de weg naar Vlerick vergelijkbaar. 'Ik ben een professional in de kunsten, met ervaring met het leiden van een jong talentenprogramma op het conservatorium. En ik ben gepassioneerd over het toegankelijker maken van muziek. Maar ik wist dat ik voor meer impact een andere mentaliteit en visie moest hebben.' Directeur van de European Executive MBA bij Vlerick, Professor Bjorn Cumps, constateert dat de noodzaak om gelijke tred te houden met verandering – en om steeds duurzamer te werken – leidt tot een grotere belangstelling van professionals voor executive education. 'De snelheid waarmee organisaties worden geconfronteerd met verandering blijft toenemen. En natuurlijk is er een dringende behoefte om duurzame benaderingen te integreren. Daarom is levenslang leren zo belangrijk.'

Ontworpen voor impact

Vlerick Business School is zich er van bewust dat professionals in snel bewegende organisaties hun tijd verstandig moeten plannen. Bjorn: 'We hebben de European Executive MBA bewust zo ontworpen, dat het óók werkt voor drukbezette professionals. Want ja, er is behoefte aan bijscholing. Maar je moet ook realistisch zijn. De deelnemers aan ons programma hebben een druk gezins- en werkleven naast de MBA.' Het programma van 15 maanden maximaliseert de impact door online leren te combineren met meeslepende residentiële modules in enkele van de meest inspirerende zakelijke hubs in Europa. Bjorn: 'Het hele programma neemt traditionele MBA-onderwerpen – zoals financiën, innovatie en marketing – en bekijkt ze door een duurzaamheidsbril.'

DE SNELHEID WAARMEE ORGANISATIES WORDEN GECONFRONTEERD MET VERANDERING BLIJFT TOENEMEN... DAAROM IS LEVENSLANG LEREN ZO BELANGRIJK

Kennis in actie

Tot nu toe heeft het programma deelnemers meegenomen naar Parijs om diep in duurzame financiering te duiken en naar Dublin om innovatief en duurzaam ondernemen te verkennen. In Brussel kregen deelnemers inzicht in Europese wetgeving op het gebied van duurzaamheid. En er staan bovendien reizen gepland naar Kopenhagen, Madrid en Zaragoza, waar deelnemers meer gaan leren over doelgerichte organisaties en duurzame toeleveringsketens. 'In elk van deze residentiële modules is er leren, netwerken en praktische toepassing,' zegt Bjorn. Deelnemers maken de overgang van theorie naar praktische toepassing snel. Ze sluiten elke dag af met presentaties en suggesties voor benaderingen van zakelijke uitdagingen in het echte leven. 'Ik ben al zo veel veranderd, zowel persoonlijk als professioneel, door dit programma. Het is intens - maar het is zo lonend,' vertelt Patricia. Maartje deelt die ervaring: 'Ik voel me veel zelfverzekerder over het delen van ideeën – en ik kijk ernaar uit om alles wat ik op het programma leer, terug te brengen naar mijn werkplek.' Bjorn voegt toe: 'De European Executive MBA is ontworpen om professionals in staat te stellen om blijven te leren, en om in staat te zijn directe actie te ondernemen om hun organisaties duurzamer te maken.'



Een MBA bij Vlerick helpt je ambities waar te maken.



JE AUTO ALS BATTERIJ VOOR THUIS DANKZIJ BIDIRECTIONEEL LADEN

Nieuwe laadmethodes volgen elkaar in rap tempo op. Een van de nieuwste trends: bidirectioneel laden. Wat is het, hoe werkt het en wat zijn de voordelen ervan?

Tweerichtingsverkeer bij het laden van je EV. Dat is bidirectioneel laden in het kort. De klassieke laadmethode van je elektrische voertuig is – uiteraard – eenrichtingsverkeer: van het elektriciteitsnet naar je EV. Ofwel, van de laadpaal naar je auto. Maar ook vanuit je auto kun je nu elektriciteit naar elders laten stromen, het zogenoemde bidirectionele laden. Dit is mogelijk dankzij speciale omvormers en technologieën die in sommige elektrische voertuigen en laadpalen zijn ingebouwd. Binnen het bidirectionele laden bestaan weer verschillende vormen, waarvan Vehicle-to-Grid en Vehicle-to-Home de bekendste zijn.

Vehicle-to-Grid (V2G)

Bij Vehicle-to-Grid (V2G) stroomt de elektriciteit van je EV naar het net. Dit biedt veel perspectief bij piekbelasting, dus wanneer veel mensen

tegelijktijdig stroom gebruiken en dus een beroep doen op het elektriciteitsnet. Op dergelijke momenten kan de auto via V2G die extra – duurzame – stroom leveren en het net ontlasten. Het vergt niet veel verbeeldingskracht om in te zien dat laadpaalbezitters hiervoor betaald gaan worden. Overigens levert V2G ook andersom een bijdrage aan de spanning van het net. Bijvoorbeeld wanneer er te veel stroom op het net zit, kan die aan een EV worden geleverd. Daarnaast maakt V2G het mogelijk om je EV op te laden met zonnepanelen. Ook dit is weer handig wanneer er tijdens piekbelasting te weinig elektriciteit beschikbaar is om de auto (volledig) op te laden. V2G is al met al een ideale oplossing om netstabiliteit te bewerkstelligen.

Vehicle-to-Home (V2H)

Een andere bekende vorm is Vehicle-to-Home (V2H). Het verbaast niet dat de stroom hierbij van je EV naar je woning loopt. En waarbij V2G vooral voordelen biedt voor het Nederlandse elektriciteitsnet, biedt V2H vooral voordelen voor de EV- en woningeigenaar. De in een voertuig opgeslagen energie kan op elk moment voor gebruik in eigen huis worden aangewend. Deze vorm maakt het mogelijk om steeds onafhankelijker te worden van een energieleverancier. In feite heb je bij V2H de beschikking over een thuisbatterij, die je kunt

gebruiken voor bijvoorbeeld je wasmachine of je laptop.

Vehicle-to-Everything (V2X)

Om toch maar volledig te zijn, V2X is een containerbegrip dat alle vormen van bidirectioneel laden omvat. Zoals (dus) V2G en V2H, maar ook Vehicle-to-Building (V2B) en Vehicle-to-Load (V2L). Een bijkomend voordeel van bidirectioneel laden is natuurlijk een duurzaamheidsvoordeel. Bidirectioneel laden kan namelijk de integratie van hernieuwbare energiebronnen in het elektriciteitsnet vergemakkelijken. Hierdoor wordt de CO₂-uitstoot verminderd en de transitie naar duurzamere energiebronnen versneld. Ook kan dankzij bidirectioneel laden een EV dienen als noodstroomvoorziening, bijvoorbeeld voor huizen, bedrijven en ziekenhuizen, waardoor de kritische apparatuur aldaar kan blijven werken.

Stand van zaken

We bevinden ons momenteel nog maar aan het begin van alle ontwikkelingen op het gebied van bidirectioneel laden. Waar zijn we nu? Op dit moment is lang niet in alle gevallen bidirectioneel laden mogelijk.

V2H MAAKT HET MOGELIJK OM STEEDS ONAFHANKELIJKER TE WORDEN VAN EEN ENERGIELEVERANCIER

Zo heb je om te beginnen een slimme laadpaal nodig, die flexibel kan omgaan met de elektriciteitsbehoefte. Die kan het stroomverbruik bijvoorbeeld zo optimaliseren dat de auto 's nachts wordt opgeladen met goedkope stroom, in plaats van met dure overdag. Een gewone laadpaal kan dit niet. Zoals het vroege innovaties betaamt zijn de slimme laadpalen anno 2023 nog wel behoorlijk prijzig. Daar komt nog eens bij dat het aantal EV's dat nu geschikt is voor V2G en V2H nog relatief beperkt is. Maar de technologische ontwikkelingen gaan zo hard dat er binnen afzienbare tijd ongetwijfeld nieuwe innovaties te melden zijn over bidirectioneel laden.



'GEEN CALLCENTER, MAAR DIRECT CONTACT MET IEMAND MET KENNIS VAN ZAKEN'

Dan komen we, 24/7, in actie en lossen het probleem zo snel mogelijk op. Kijk, dát is bedrijfszekerheid.'

Altijd direct contact

Awesems is een full service provider. Van de Kracht: 'We leveren, installeren en onderhouden laadinfrastructuren voor met name de zakelijke en leasemarkt. En we hanteren het one-stop-shop mechanisme waarbij je als klant altijd direct met ons contact hebt. Dat doen we heel bewust, want net als die klant hebben we zelf ook een hekel aan callcenters, lange wachttijden, haperende chatbots en terugverwijzingen naar de website. Je bent bij ons geen klantnummer, maar een klant die altijd iemand aan de lijn krijgt met verstand van zaken.' De Awesems-software is opgebouwd uit verschillende lagen. In de basis is er de connectie met de lader. 'Daarnaast,' zegt Van de Kracht, 'heb je value added services waarin we allerlei dienstverleningen opnemen, denk aan verrekening, het draaien van de eigen facturen. Daar bovenop zit de datadienstverlening. Je hebt natuurlijk een schat aan data die de laders produceren. We helpen je om daaruit waarde te halen voor je bedrijf.'

Alles op maat

Awesems is onafhankelijk en niet gebonden aan leveranciers/fabrikanten. Van de Kracht: 'Je krijgt dus altijd een objectief advies over alle bedrijfsmatige en organisatorische vraagstukken die het elektrisch laden van bedrijfs-EV's met zich meebrengen. Denk aan laadgemak en bijvoorbeeld ook aan administratieve doorbelasting. En je kunt ons ook vragen om een second opinion. Awesems is niet een van die vele partijen die snel iets bij je komen neerzetten. We gaan echt met je aan tafel zitten, proberen de pijnpunten te achterhalen en ontwikkelen iets dat op maat is gemaakt. Eenvoudige oplossingen die direct toepasbaar zijn in je bedrijfsvoering.'



Meer informatie?
Neem contact op met:
+31 (0)85 130 40 20

WAT ALS JE LAADPLEIN 'S NACHTS UITVALT?

Mooi, zo'n laadplein waar je elektrische bedrijfsvoertuigen 's nachts worden opgeladen. Maar hoe voorkom je dat een storing de volgende dag een logistieke nachtmerrie veroorzaakt? e-Mobility dienstverlener Awesems garandeert de continuïteit van je kritische bedrijfsprocessen.

De nachtmerrie van elke duurzame ondernemer: de elektrische trucks, bestel- en personenauto's die 's nachts beloftevol aan het laadplein hebben gestaan, blijken 's morgens niet of amper opgeladen. Een storing in het systeem. 'Dat heeft direct een negatief gevolg voor je bedrijfsvoering,' zegt René van de Kracht, oprichter van Awesems. 'En dat is waarom we bij Awesems niet zozeer over laadpalen en laadpleinen praten, maar over de bedrijfszekerheid. Er zijn veel – te veel – ondernemers die ervaring hebben met storingen. En die weten: het kost je veel geld. Die bestelwagen kan niet rijden, je levering is vertraagd, klanten bellen ongeduldig op. Een domino-effect met een nare uitkomst en vaak ook een vervelende nasleep.'

Doordachte oplossing

Van de Kracht: 'We bieden met Awesems ondersteuning als een bedrijfsverzekering: de garantie van een zorgeloze laadinfrastructuur. Het zal je niet gebeuren dat een van je chauffeurs 's morgens ontdekt dat zijn vracht-EV niet is opgeladen. Het grote voordeel van Awesems is dat we continu monitoren. De storing is al bekend voordat jij hem ontdekt hebt.' Hoe werkt het? 'Wanneer een lader hapert, wordt dit onmiddellijk gesignaleerd. De software in de lader communiceert met onze backoffice. Storingen worden meteen opgepikt en we kunnen realtime beslissen of het een kleine storing is of een volledig defect. Er gaat automatisch een bericht naar onze technical support, maar ook naar de klant of de huisinstallateur van de klant. Met hem maken we zogenaamde service level agreements. Storingen categoriseren we in prioriteiten waarop we weer onze dienstverlening baseren. Prioriteit 1?

**'EEN STORING IS
BIJ ONS AL BEKEND
VOORDAT JIJ HEM
ONTDEKT.'**



Allego ontzorgt al meer dan 10 jaar op het gebied van flexibiliteit, prijstransparantie aan de paal. De Smoov-app helpt hierbij, doordat je afrekent zonder extra, verborgen kosten die veel aanbieders via laadpassen in rekening brengen. Alle energie aan de laadpaal van Allego is 100 procent duurzaam en afkomstig uit hernieuwbare bronnen. Kortom, je rijdt echt duurzaam als je elektrisch rijdt en bij Allego laadt.

MET ALLEGO GAAT DE E-RIJDER MAKKELIJK OP PAD, WAARHEEN HIJ OOK GAAT

Bedrijven die de laadpasjes aanbieden, de zogeheten Mobility Service Providers (MSP's), brengen vaak allerlei kosten in rekening, boven op de laadkosten. De prijs die de E-rijder aan de laadpaal afrekent, is hierdoor allesbehalve transparant,' legt Managing Director Benelux, Sander Sommer uit. 'Als je met een ander pasje dan je creditcard of bankpas betaalt, betaal je conform de voorwaarden van deze MSP. Dat maakt de kosten onoverzichtelijk voor de E-rijder. Je betaalt niet wat er aan de laadpaal wordt doorbelast. Daar krijgen we vaker vragen over.' Hij legt uit dat dit niet wordt veroorzaakt door Allego of ander laadpaaloperators (CPO's). Leasarijders met een tankpas van de leasemaatschappij herkennen dit wel, vermoedt hij. 'Ik ben vaak bang dat dit niet altijd duidelijk is voor de E-rijder. Als wij onze prijzen aan de laadpaal verlagen, wil dat nog niet zeggen dat je als E-rijder daarvan

profiteert. De MSP kan de prijsverlaging gewoon afroamen als extra winstmarge. In sommige gevallen gebeurt dit dan ook.'

Actuele prijzen

Allego heeft 'Parking is Charging' als een van haar speerpunten. 'Dat is de reden dat we met onze Smoov-app en onze snelladers alle betaalmiddelen accepteren.' De Smoov-app is beschikbaar voor alle laadpassen van alle ruim 280 MSP's. Je kunt ook je eigen creditcard of bankpas aan de Smoov-app koppelen, waardoor je altijd tegen het eigenlijke tarief

betaalt.' Bij de Allego AC-laadpaal beland je via de QR-code op de landingspagina van de betreffende paal. Daar staat meteen en de kWh-prijs van de betreffende paal vermeld. Overigens, ook bij deze laders kun je met de Smoov-app afrekenen. Op de snelladers staat de prijs per kWh op het display vermeld. Sommer vertelt dat de laadprijzen zelfs binnen dezelfde straat soms kunnen verschillen. 'Dat heeft te maken met de aanbestedingen voor het plaatsen van de AC-laadpalen en de prijzen die daarbij zijn afgesproken met de concessiehouder [vaak is dit de gemeente, red.]. Dat is niet onze keuze, maar voor de E-rijder is het verschil natuurlijk niet te bevatten. Dat snap ik heel goed.' Via de Smoov-app zijn alle actuele prijzen van de betreffende laadpaal direct op te vragen.

Plug & charge

Deze maand wordt de vernieuwde Smoov-app

ALLEGO HEEFT 'PARKING IS CHARGING' ALS EEN VAN HAAR SPEERPUNTEN



betaalwijze automatisch hieraan gekoppeld. 'Het is Plug & Charge. Je hoeft alleen de stekker in de laadpaal te steken en de auto laadt vanzelf op.'

Soms lukt het na een laadsessie niet om op de normale manier de stekker los te koppelen van de laadpaal. 'Meestal kun je de laadkabel loskoppelen door de laadpaal te resetten. Maar voor de hele enkele keer dat het toch niet lukt, hebben we een samenwerking met de ANWB.'

De Wegenwacht zorgt ervoor dat je direct wordt geholpen als een laadkabel is geblokkeerd, zodat je weer snel op weg kunt.'

100% duurzame energie

Een keuze voor Allego is een keuze voor groen: de elektriciteit aan de laadpalen is 100% afkomstig van groene en dus hernieuwbare

ALS DE SMOOV-APP IS GECONFIGUREERD, ZIJN DE EIGEN AUTO EN JE BETAALWIJZE AUTOMATISCH HIERAAN GEKOPPELD

gelanceerd, met een volledige nieuwe look & feel en een nog betere gebruikerservaring. Op de app kun je real time de status van de locatie zien. Hoeveel laadpalen zijn er? Is een laadpaal bezet of defect? 'We doen er alles aan om het zo comfortabel mogelijk te maken voor de E-rijder. We willen dat je te allen tijde kan laden. De grootste doodzonde is als je op een locatie komt die het niet doet.'

'Laden is ontzorgen', benadrukt Sommer. Met de Smoov-app kun je rondkijken waar en hoe je het goedkoopste kunt laden. Allego staat de E-rijder bij om makkelijk op pad te gaan, overal waar je naartoe wilt, door heel Europa. De Smoov-app is de ideale, allergeoedkoopste manier om opladen af te rekenen. 'Als je met de app oplaadt, betaal je alleen wat Allego jou in rekening brengt, mits je met een creditcard of bankpas afrekent.' Als de Smoov-app is geconfigureerd, zijn de eigen auto en je

energiebronnen. Allego is onafhankelijk van enige OEM en/of grote energieleveranciers. Om prijsfluctuaties tegen te gaan, is 80% van de energie die door de laadpalen stroomt afkomstig van PPA's (Power Purchase Agreements), op basis van een vooraf vastgestelde prijs, van 100% hernieuwbare energie. 'We hebben van meet af aan ingezien dat we hernieuwbare energie moesten gebruiken om met EV-rijden de grootste mogelijke milieuwinst te behalen. De manier waarop we dat hebben gedaan, is dat we direct een slim, digitaal aangestuurd infrastructuurnet hebben aangelegd.'

'Op momenten dat het net overbelast dreigt te raken, kunnen we deze piek uitvlakken. Als er minder vraag is en meer aanbod van hernieuwbare stroom, wordt de laadsnelheid opgeschroefd. De E-rijder merkt daar niks van bij het laden.'



Laadlocaties met eigen look & feel

Het oplaadnetwerk van Allego bestaat uit meer dan 35.000 laadpunten, 'sockets', verspreid over 16 landen. Allego is hiermee de grootste openbare laadpaalprovider binnen Europa, en tegelijkertijd nog relatief onbekend bij het grote publiek. Tot nu.

Komende maanden en jaren wordt de Allego-laadlocatie een vertrouwd beeld voor de E-rijder. 'Allego is altijd vrij introvert geweest met betrekking tot haar uitingen. Dat is het verschil met andere aanbieders van laadlocaties. Daar kunnen we nog wel wat van leren. We gaan zichtbaarder worden in het EV-landschap,' vertelt Sommer. De eerste locaties worden op dit moment in België conform de nieuwe 'look & feel' geplaatst. In de heldergroene kleur van het logo, gecombineerd met een fris witte achtergrond. De overkappingen hebben groene sedumdaken. De laadlocaties zijn goed verlicht. Ruim opgezet. En voorzien van een prijsbord, met de prijs per kWh erop. Het is een voorbeeld van de prijs transparantie waar Allego voor staat.

Allego



Scan de QR-code en download de nieuwe Smoov-app van Allego.



'TRANSPORTSECTOR MOET NU AL VOORSORTEREN OP AANSLUITING NET'

Mobiliteit en de netinfrastructuur raken elkaar in een omgeving die hard aan het elektrificeren is. Niet alleen elektrisch vervoer vraagt om capaciteit. De industrie en gebouwde omgeving hebben net zo hard stroom nodig.

ElaadNL is ruim tien jaar geleden opgericht om de impact van het elektrisch laden op het elektriciteitsnet te onderzoeken. Op dat moment waren er nog nauwelijks elektrische auto's en laadpunten. Vooral de komende jaren zijn belangrijk. 'We hebben een aardig beeld van wat er met personenvervoer gaat veranderen, zegt Onoph Caron, directeur van ElaadNL. 'De automarkt is een vervangingsmarkt. De groei van EV vindt gaandeweg plaats, waardoor er genoeg tijd is om aan te passen. Voor de logistieksector is het een ander verhaal. De markt qua zero-emissietransport gaat razendsnel. Dat zijn mooie ontwikkelingen, maar de infrastructuur moet daarin meegroeien.'

Verdelen capaciteit

Netbeheerders moeten snel bijschakelen. Maar het kost veel tijd om het netwerk te vergroten, benadrukt Caron. 'Alles bij elkaar is het tempo waarmee je nieuwe infrastructuur kunt aanleggen, langzamer dan de ontwikkelingen in logistiek en EV. Niet alleen qua aanleg, maar vooral ook qua ruimte, vergunningen en bestemmingsplannen.' Nu is er nog geen druk op het laagspanningsnet. Dat is een kwestie van tijd, stelt hij. 'Als je slim gaat laden, kun je die problemen een heel eind voor zijn. Samen met het ministerie van EZK werken we aan een programma waarbij 'netbewust' wordt geladen. Als er netcongestie op het net dreigt te ontstaan, wordt een signaal naar de operators van de oplaadpalen om de laadsnelheid te dimmen of de beschikbare capaciteit beter te verdelen. Dat is iets wat we makkelijk kunnen doen en ervoor zorgt dat we weer vooruit kunnen.' EV-rijders zelf kunnen meehelpen door hun gedrag aan te passen. 'Auto's hebben steeds meer batterijcapaciteit, dus je hoeft niet meer elke dag te laden. Nu hebben we nog de gewoonte om meteen te laden als we bij een laadpaal aankomen. Als je één keer in de week langs de snellader rijdt, ben je ook klaar.'

'ALS EEN EV-TRUCK QUA KOSTENPLAATJE UITKOMT, GAAT HET HEEL HARD'

Distributieland

De elektrificatie van de logistieke sector is een ander verhaal, constateert hij. 'We zijn een distributieland. Bij een gemiddeld transportbedrijf ligt nu nog geen dikke elektrische kabel. Die hebben ze nu niet nodig, maar wel als ze straks gaan elektrificeren. De vraag is dan of er capaciteit beschikbaar is op het bedrijventerrein waar ze zitten.' Caron adviseert transporteurs nu al te kijken naar hun aansluiting. 'Zodra een EV-truck qua kostenplaatje uitkomt, gaat het heel hard. Dan krijg je hetzelfde plaatje, de uitrol is zo gedaan, maar de infrastructuur kost tijd. Als je het tijdig aangeeft, kan een netbeheerder er beter rekening mee houden.' Als dat niet zo is, zijn er alternatieven. 'Het positieve van de schaarste is dat mensen creatief worden. Bij bedrijventerreinen met meerdere transporteurs is het slim om het laden gezamenlijk te organiseren, eventueel met batterijen en windmolens.' Zo wordt er momenteel gekeken naar tijdgebonden contracten. 'Als het bedrijf van je buurman 's nachts dicht is, kun je in die tijd prima je vrachtwagens opladen.'

Pieklaadvermogen

Het pieklaadvermogen van een elektrische personenauto is vergelijkbaar met tien gemiddelde huishoudens. 'Je hebt niet altijd meteen vol vermogen nodig. Je kunt het ook zo inregelen dat je de vraag slim aanpast aan de beschikbare capaciteit op het net.' Vanuit het Klimaatakkoord zijn doelstellingen voor mobiliteit geformuleerd. Dat heeft geleid tot de Nationale Agenda Laadinfrastructuur. 'Daar ligt een overeenkomst onder, die onlangs is vernieuwd,' vertelt Caron. Slim laden is binnen een paar jaar standaard, is zijn overtuiging. 'Ik hoop dat we het er dan niet meer over hebben en meedraaien in het systeem. We zullen wel moeten. Er is schaarste te verdelen en dan moet je met slimme oplossingen komen.'

AANPAK KLIMAATPROBLEEM: ENECO EMOBILITY MAAKT ELEKTRISCH RIJDEN TOEGANKELIJK EN ZORGELOOS



Overstappen naar een elektrisch wagenpark? Het Nederlandse bedrijfsleven is klaar voor een groene toekomst. Met de juiste partner is deze transitie goed uitvoerbaar.

Verdrievubbeling laadpalen in 2030

In 2030 rijden er 1,9 miljoen elektrische auto's over de Nederlandse wegen. Daarvoor zijn er tegen die tijd 1,7 miljoen laadpalen nodig. Op dit moment staan er 557.000 laadpalen in Nederland, bij bedrijven, mensen thuis, langs de weg of bij de supermarkt. Dat moeten er ruim 3 keer zoveel worden. Een uitdaging van formaat. Leonie Baneke, CEO van Eneco eMobility: 'Daar komt nog een uitdaging bij, namelijk de capaciteit van het stroomnet.' De oplossing? 'We leveren met Eneco eMobility nu al laadpalen

waarmee je op een slimme manier de bottleneck van een overvol stroomnet kunt ontwijken. Denk aan automatisch laden wanneer de prijzen laag zijn, of afschakelen als het vermogen op het net te hoog is. Dit doen we met hard- en software die rekening houdt met toekomstige ontwikkelingen. Zodat onze klanten daar, als het zover is, gebruik van kunnen maken.'

Weinig onwil, wel zorgen

Is het Nederlandse bedrijfsleven echt klaar voor die groene toekomst? Baneke: 'Zeker, ik zie weinig onwil. Bedrijven willen sowieso de stap naar duurzaamheid maken. Er zijn wel zorgen over wat dat in de praktijk betekent. Deels terecht, denk ik, want er komt veel bij kijken. Als je een volledige bedrijfsvloot wilt elektrificeren, heeft dat een flinke impact op je zakelijke energiehuishouding. Maar ook aan de installatie van een klein aantal laadpalen, voor je gasten of medewerkers, wil je geen extra werk hebben. Gelukkig is met de juiste hulp deze transitie goed uitvoerbaar.'

Laagdrempelig omschakelen

'De afgelopen 10 jaar hebben we tienduizenden laadpalen in Nederland geplaatst bij particulieren, ondernemingen en semi-publieke locaties zoals parkeergarages. Onze focus? Toegankelijkheid en ontzorging, oftewel een laagdrempelige omschakeling naar elektrisch rijden.'

'En dat betekent vooral: meedenken over de best passende oplossing. Bij zakelijke klanten stellen we eerst de vraag: Wat wil je bereiken? Service bieden aan je klanten, je eigen werknemers, of beiden? Of wil je de bedrijfslogistiek elektrificeren? We denken mee over wat mogelijk is, de keuze van het type laadpaal, helpen bij optimalisatie van de beschikbare aansluiting, kijken naar financieringsmogelijkheden en verzorgen de installatie. Daarna blijven we betrokken bij het managen van de laadpalen, de facturatie, de laadpassen, klantenservice en het onderhoud van de laadinfrastructuur. Je krijgt altijd één contactpersoon die je adviseert en helpt bij vragen, van advies en installatie tot zorgeloos laden.'

Vergroenen én voordeel behalen

Eneco eMobility is een zelfstandige dochteronderneming van Eneco Groep. Baneke: 'Dat geeft ons een grote voorsprong als het gaat om kennis van de energiemarkt. We zitten dicht op de nieuwste ontwikkelingen. Daar kunnen we meteen op inspringen als er voordelen te behalen zijn. Voor klanten betekent dit bijvoorbeeld een financieel voordeel, zoals laden wanneer de stroomprijzen laag zijn. Door hun laadproces slim te sturen, hebben onze klanten maximaal profijt van de waarde van flexibiliteit.' 'Tegelijkertijd zijn we in hart en nieren een duurzaam bedrijf dat naar alle aspecten van duurzaamheid kijkt', vervolgt Baneke. Met het One Planet Plan zet Eneco erop in dat alle bedrijfsactiviteiten en de geleverde energie aan klanten in 2035 klimaatneutraal zijn. 'We installeren niet alleen laadpalen, maar garanderen ook dat de stroom die je laadt 100% groen is. Daarnaast maken we de laadpalen zelf steeds groener door toepassing van zoveel mogelijk duurzame materialen.' Zo maakt Eneco eMobility de overstap naar duurzame mobiliteit niet alleen toegankelijk, maar ook écht duurzaam en voordeliger.

'WE DENKEN MEE OVER DE BEST PASSENDE OPLOSSING: DE FOCUS LIGT ALTIJD OP EEN ZORGELOZE OVERGANG NAAR ELEKTRISCH RIJDEN'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

DE TOEKOMST IS AAN DE STEKKER

Tot nog maar kort geleden hadden de 'true believers' van de brandstofmotor nog het hoogste woord aan de borreltafel. Maar in korte tijd is het sentiment omgeslagen. Zelfs de paradepaardjes van de Duitse topmerken zijn aan de stekker. Elektrisch rijden is het nieuwe genieten. Ook dankzij de pioniers van de elektrisch laadpaalinfrastructuur.

AAN HET WOORD

LIEKE DUIJMELINGS,

Commercieel Directeur Fastned



Waarom wil Fastned EV stimuleren?

Duijmelings: 'Cijfers wijzen uit dat de mobiliteitssector verantwoordelijk is voor bijna 19 procent van alle CO2-uitstoot. Over de hele levensduur van de auto, dus inclusief productie, heeft een elektrische auto 50 tot 75 procent minder uitstoot dan een benzineauto. Door het opladen van elektrische auto's snel, makkelijk

en betrouwbaar te maken, wil Fastned het gebruik van elektrische auto's stimuleren.'

Fastned is bekend van snellaadpalen.

Wat houdt dat in?

'Je elektrische auto laden kan via een laadpaal thuis, op het werk of langs de weg. Maar ook via snelladen, zoals op onze snellaadstations. Met snelladen kun je je elektrische auto in 10 tot 15 minuten tot wel 300 kilometer bijladen. Ook is er een verschil in de stroomsoort die de laders afgeven. Batterijen van een elektrische auto gebruiken gelijkstroom, DC. Het stroomnet levert echter wisselstroom, AC. Bij laadpalen thuis of op het werk zet de auto die geladen wisselstroom om in gelijkstroom. Dit leidt tot 10 procent energieverlies. Snelladers zetten de wisselstroom om in gelijkstroom voordat de auto aan de lader hangt.'

Hoe zit het met de dekking van laadpalen over Europa?

'Iedereen kan zonder zorgen op wintersport of een andere vakantie. Het aantal laad- en snellaadstations groeit namelijk enorm, in Nederland én in de rest van Europa. Het wordt dus steeds makkelijker om met je elektrische auto op vakantie te gaan én de strijd aan te gaan tegen klimaatverandering.'

AAN HET WOORD

SANDER SOMMER,

Managing Director Benelux Allego



Waarop moet je letten bij de aanschaf van een elektrische auto?

'De keuze uit e-modellen is inmiddels bijna net zo groot als bij brandstofauto's. De centrale vraag die je jezelf als e-rijder moet stellen, luidt: waarvoor ga ik de auto gebruiken? Rijd je meer dan 20.000 km per jaar, zoals ik dat doe, dan wil je een goede en betrouwbare

range hebben. En je moet weten wat je maximumlaadvermogen is, bijvoorbeeld als je een occasion wil kopen. Sommige auto's, met name de oudere modellen, kunnen niet de snelheid laden die op de laadpaal staat. Een belangrijke vraag die je een autoverkoper kan stellen, is de inhoud van de accu, maar ook of de auto een warmtepomp heeft die de temperatuur van de accu regelt. Die heeft invloed op de oplaadsnelheid.'

Heb je tips voor onderweg?

'Als je een reis maakt en over de grens gaat, hoef je geen 'range anxiety' meer te hebben over waar en hoe je moet opladen. In Nederland hebben we de laadpaalinfrastructuur al goed voor elkaar. De rest van Europa volgt snel. Dat is een groot verschil met een paar jaar geleden. Wat nog wel eens lastig kan zijn, is dat iedere laadexploitant zelf bepaalt met welke MSP-laadpas je kunt afrekenen. Allego heeft 'Parking is Charging' als een van haar uitgangspunten. Je kunt bij Allego met meer dan 280 MSP-laadkaarten laden. Daarin lopen we voorop en hoeft de E-rijder niet op zoek naar welke laadpas hij/zij/die nodig heeft om te laden. En we hebben ook 'ad hoc'-betaalmethode via onze Smooth-app, waarmee je bij onze Allego-laadpalen per bank, creditcard of Apple Pay kunt betalen.'



Zorgeloos op weg met je **elektrische auto**

Fastned heeft een missie: het versnellen van de omschakeling naar elektrische mobiliteit. Dat doen we met ons snelgroeiende netwerk van meer dan 280 snellaadstations in Europa. Op onze stations laad je in 10-15 minuten tot wel 300 km bereik.

Met Europa's meest betrouwbare, gebruiksvriendelijke en plezierige laadervaring willen wij miljoenen autorijders inspireren om te rijden op energie van zon en wind, zodat we samen klimaatverandering tegengaan.



Fastned

LEASYS NEDERLAND MET ENORME BOOST NAAR DE MKB LEASE-MARKT



Met dekking van de nieuwe mondiale automotive gigant Stellantis zijn de ambities van leasemaatschappij Leasys Nederland torenhoog. 'We zitten in de drivers seat op de zakelijke markt en op het gebied van duurzaamheid.'

'We zijn welbeschouwd bezig met een behoorlijk innovatieve benadering van de zakelijke leasemarkt', zegt Arjan Schenk (47), de in de automotive branche gepokt en gemazelde managing director van leasemaatschappij Leasys Nederland. Als je dankzij de Fiat-Peugeot fusie, de mondiaal op drie na grootste autobouwende onderneming achter je hebt staan, kun je wel een potje breken. En het afgelopen jaar hebben ze er bij Leasys flink de vaart ingezet. 'De naam Leasys bestond al', zegt Schenk, 'maar we zijn operationeel gezien een geheel nieuw bedrijf. En we richten ons nu voor het eerst ook op het MKB-segment van de leasemarkt. Dan hebben we het over bedrijven met parken van tot vijftig wagens. Voorlopig beperken we ons tot dat formaat en je kunt zeker zeggen dat je een behoorlijke voet aan de grond hebt als je daar weet te vestigen. Juist daar zijn ontelbaar veel leasemaatschappijen ook bezig. De vraag die ons bezighoudt is natuurlijk, wat kun je meer brengen dan de anderen?'

Enorme boost

Schenk legt graag de nadruk op wat de fusie juist in dat opzicht aan mogelijkheden gebracht heeft. En het sleutelwoord 'service' komt daarbij regelmatig voorbij. 'We zijn, wat je een universele leasemaatschappij kunt noemen', zegt hij. 'Dus we bieden alle merken aan en beperken ons niet tot het Stellantis-palet. Maar wat je wel mee hebt is dat we juist bij de Stellantis-merken direct in de keuken kan kijken en heel korte lijnen hebt. Als ik ze even mag noemen; Abarth, Alfa Romeo, Citroën, DS, Fiat, Jeep, binnenkort weer Lancia, Opel en Peugeot. Dat betekent dat je optimaal kunt meedenken met de B2B-klant en allerlei voordelen kunt bieden. Denk hierbij aan korte, duidelijke levertijden, directe ondersteuning op het gebied van onderhoud en reparaties, en aanbiedingen, acties en kortingen. Daar ben

PRECIES WAAR DE ZAKELIJKE MARKT DEZER DAGEN OM VRAAGT



Arjan Schenk

je allemaal als eerste bij omdat al die merken binnen de dezelfde onderneming acteren. Het hele serviceaspect van onze bedrijfsvoering en de persoonlijke aanpak waar we ons op willen laten voorstaan, krijgt daarmee een enorme boost.'

Online platform

Daar hoort het deze december uit te rollen online platform ook bij. Daarop zal, in de woorden van Schenk, het leasen van een auto zo makkelijk zijn als het aanschaffen van een telefoon. 'Het onderschrijft onze nieuwe actieve benadering van de markt', gaat hij verder. 'Voor de klant betekent het bijvoorbeeld direct toegang tot de status van de bestelling, de contracten en de gemaakte en verwachte kosten. Het resultaat is flexibiliteit en volkomen functionele automatisering. Precies waar de zakelijke markt deze dagen om vraagt. En juist de tijdswinst en toegenomen efficiëntie die we hiermee realiseren, geeft ons de mogelijkheid om klaar te zijn voor de vereisten van de nabije toekomst.'

Zelfrijdende auto

En daarmee doelt Schenk op het Dare Forward 2030 initiatief van Stellantis. Samengevat heeft de automotive gigant het doel in 2030 de emissie van het wagenpark met 50 procent terug te brengen. Een project dat Schenk in moreel opzicht essentieel vindt, en dat door de steeds meer aangescherpte wetgeving ook zeker de toekomst is in de automobiellindustrie. 'Het gaat om enorme investeringen', zegt hij. 'Waar die voor de zelfrijdende auto nog bovenop komen, want ook dat is een ontwikkeling waar we niet omheen kunnen. Een mega-push al met al, maar er is geen andere weg, daar is iedereen het bij Leasys wel over eens. Daarom gaan we hier nu vol voor. Duurzaamheid staat op nummer één - pal naast een gezonde bedrijfsvoering natuurlijk. We zijn nu bijna een jaar onderweg. We zitten in de drivers seat met het stuur stevig in de hand, en de richting is duidelijk.'

LEASYS



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Ontdek onze 100% elektrische bedrijfswagens.

Kijk snel op www.maxus-motors.nl



MAXUS



Van Mossel



GRATIS UPGRADE

tot wel € 4.300 voordeel



www.vanmossel.nl/mg

Van Mossel

RICOH EUROPE STUURT MET BIGMILE OP KLEINERE CO₂ FOOTPRINT IN DE LOGISTIEKE KETEN

Vanaf 2025 moeten alle grote Europese ondernemingen in hun jaarverslag rapporteren over hoe ze hun duurzaamheidsdoelstellingen verwachten te realiseren. Het in Nederland opgerichte software bedrijf BigMile heeft een tool ontwikkeld om de CO₂-uitstoot van de supply chain en logistiek te berekenen en te rapporteren. Ricoh Europe gebruikt de tool om de scope 3-uitstoot inzichtelijk te maken.

Het is nog maar één jaar voordat de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) van kracht wordt in de EU. Bedrijven hebben nog maar kort tijd om zich hierop voor te bereiden. Onderaan de streep zijn straks 50.000 bedrijven

in Europa verplicht om rapportages te maken over het jaar 2024. 'Dat zet nogal wat in beweging. Veel bedrijven die diensten verlenen aan deze 50.000 bedrijven denken nu nog vaak ten onrechte dat deze wetgeving hen niet raakt,' vertelt BigMile directeur Jan Pronk. 'Een producent weet heel goed wat de footprint is van het productieproces. Dat is core business, daar zijn ze primair mee bezig. Maar de aanvoer van grondstoffen en onderdelen, en de 'outbound' logistiek van de goederen is een heel ander verhaal, en daarvoor zullen ze hun toeleveranciers en logistiek dienstverleners gaan benaderen en om de juiste cijfers en inzichten vragen om hun CO₂-rapportage compleet te krijgen.'

CO₂-uitstoot op zendingsniveau

Martijn Spee is Transport Manager bij Ricoh

Europe SCM. Zijn organisatie valt ook onder de CSRD-rapportageplicht. Het bedrijf is BigMile-gebruiker van het eerste uur. Daar plukt het bedrijf nu de vruchten van. 'Intern komen steeds meer vragen 'Zijn we er klaar voor?', waarbij we het antwoord kunnen geven dat we al heel ver zijn en het geen probleem voor ons is.' Al in 2012 was Ricoh Europe bezig met de vraag hoe de organisatie de CO₂-uitstoot inzichtelijk kan maken,' vertelt hij. 'We zagen toen al in dat het steeds belangrijker werd. Vanuit onze strategie willen we CO₂-neutraal zijn in 2050 en 40% reductie realiseren in 2030. Vanuit die strategie monitoren we elk jaar de reductie. We hebben 2020 geijkt om 4% CO₂ per jaar minder uit te stoten. Daarbij willen we niet meelifen op de verduurzaming van de vrachtwagens, maar onze eigen 'mobile shift' verbeteren. Door minder

**BIGMILE IS ISO 14083
COMPLIANT EN HEEFT EEN
ACCOUNTANCYVERKLARING
(ISAE 3000)**

kilometers te rijden, minder te vliegen, andere mobiliteiten te kiezen.'

BigMile is ontstaan uit een subsidieproject, op initiatief van het ministerie van Infrastructuur & Waterstaat, zegt Pronk. 'De onderliggende vraag was hoe de supply chain en logistieksector kan bijdragen aan het Klimaatakkoord van Parijs. Als je je als overheid aan de klimaatdoelen committeert, moet je sectoren daar ook bij helpen. Daarvoor is gekeken of er al methodologieën beschikbaar waren om op een correcte manier de CO₂-uitstoot van transport- en vervoersbewegingen te meten. En hoe allocer je dat naar een verzending? Dat kan een container of pallet zijn, maar ook een servicemonteur die in mobiliteitsvraagstukken van A naar B rijdt.' Nadat de subsidieopdracht afgerond was, hebben een paar mensen besloten om er een bedrijf van te maken. 'Op 1 juli 2020 is dat gebeurd, en zijn we met BigMile gestart, en de markt opgegaan met een product dat voor logistiek, supply chain en mobiliteit de CO₂-uitstoot op zendingsniveau berekent en rapporteert.'

Downstream logistiek

Ricoh Europe was vanuit het subsidieproject al aan boord, als een van de 'early adopters'. Spee vertelt over de jaren voordat BigMile in het vizier kwam. 'Je begint zoals iedereen begint, met wat rapportages in Excel. Er bestonden al redelijk primitieve emissiemodellen die we konden gebruiken. Alleen beperkte zich dat tot de upstream logistiek.' Die informatie is nog relatief simpel in kaart te brengen, legt hij uit. 'De zendingen komen binnen via een stuk of acht zeeroutes. Je weet hoeveel kilometer dat is en zo reken je de CO₂ uit en kom je tot een eenvoudige rapportage.' In 2018 wilde Spee en zijn team ook de downstream logistiek in kaart brengen, naar de afnemers in heel Europa. 'We hebben meer dan vier miljoen verzendingen per jaar, met verschillende modaliteiten, routes, tussenstops en noem maar op. We werken bijvoorbeeld met vijftig logistieke dienstverleners.' Het was al snel duidelijk dat data verzamelen alleen kon lukken met gespecialiseerde software. 'Met dat gegeven hebben we over de hele wereld met softwareleveranciers gesproken, van Nieuw-Zeeland tot Canada.' Via een vraag aan brancheorganisatie efopenedex kwam BigMile op de radar. 'Wat fijn was, was dat de basis van BigMile aansloot bij onze behoefte, het uitrekenen van onze CO₂-footprint. En het praatte makkelijk, Nederlanders onder elkaar.'

Laagdrempelig

Pronk: 'Ricoh Europe was de tweede of derde grote klant. Inmiddels hebben we rond de honderd verschillende klanten, met een mooie mix tussen verladers, vervoerders en softwareleveranciers die onze API gebruiken.' Gevraagd wat de doorslag gaf bij de keuze voor een relatief nieuw bedrijf als BigMile, antwoordt Spee: 'Het programma is 'down to earth'. Je kunt er relatief makkelijk op inhaken. Als je geen IT-achtergrond hebt, en zoals ik alleen ervaring in Excel hebt, begrijp je vrij eenvoudig wat je moet doen. Dat is de kracht van BigMile. Ze weten de connectie te maken tussen de IT-infrastructuur en de echte business. De onboarding is laagdrempelig. Je maakt een 'logistiek profiel' doordat de tool je 'interviewt' wat je precies doet. Dat gaf de doorslag. Bovendien is het programma betaalbaar. Dat is ook een kracht.' Een ander voordeel: 'BigMile is flexibel, omdat het een groeiende onderneming is. Ze luisteren naar de behoefte van klanten. Je ontwikkelt een nieuwe tool in een soort van partnership.' Pronk enthousiast: 'Dat is wederkerig. We hebben ook de klanten die willen meedenken en er tijd in stoppen om feedback te geven. Ricoh Europe is meer een partnershiprelatie dan een klant/leveranciersrelatie.' De wijze waarop het bedrijf aan de slag is gegaan met BigMile levert nu voordeel op met de CSRD-richtlijn die eraan komt, stelt Pronk. 'Ze zitten in de 'driver's seat'. Als zometeen de rapportageverplichtingen er zijn, dan hebben ze dat helemaal op orde.' Hij legt uit dat veel energie is gestoken in de kwaliteit van de CO₂-berekeningen en verslaglegging. 'We zijn ISO 14083 compliant [internationale standaard voor het toewijzen van CO₂-uitstoot aan activiteiten in de transportketen, red.]. En ons platform heeft een accountancy-auditverklaring (ISAE 3000) voor onze rapportages.'

Inzichtelijk

Spee: 'We doen het nu vooral voor onszelf, door de 4% te besparen met onze eigen initiatieven. Het is een handige tool om de supply chain inzichtelijk te maken. Je kunt heel goed zien wat voor impact een keuze heeft op het geheel. Vorig jaar hebben we de luchtvracht gehalveerd en twee keer zoveel volume op de trein gezet dan het jaar ervoor. In de toekomst willen we klantspecifieke rapportages maken, om er bij grote tenders commercieel voordeel uit te halen.' In 2015 was voor Italië het spoor de logische

'RICOH ZIT IN DE 'DRIVER'S SEAT'. ALS DE RAPPORTAGEVERPLICHTINGEN ER ZIJN, DAN HEBBEN ZE DAT HELEMAAL OP ORDE'

modaliteit, vertelt hij. 'Sinds we onze strategie ook meten, hebben we naar Spanje, Tsjechië en Zweden spoorverbindingen opgezet.' In eerste instantie stuitte dat op weerstand vanuit de regio's. 'Het duurt wat langer en je bent minder flexibel. Maar je ziet dat landen lokaal ook gaan nadenken over duurzame oplossingen.' Naar Frankrijk worden HV100-vrachtwagens ingezet. 'Die kosten meer geld, waardoor we het netwerk efficiënter proberen te maken om dat op die manier te compenseren.'

Wereldwijd

Spee praat geregeld met bedrijven die bij hem aankloppen om te informeren naar zijn ervaringen. 'Je ziet vaak dat die organisaties vanuit de rapportageverplichting bezig zijn. Ik ben blij dat wij het gedaan hebben vanuit het idee 'we willen het'. Daardoor zat er minder druk achter en hebben we de dataset op een leuke en relaxte manier weten op te bouwen en te implementeren. We hebben er echt voor gezorgd dat de CO₂-footprint op de routes zo zuiver mogelijk is, met een heel geavanceerde calculatie van de scope 3-emissies.' De volgende stap is BigMile wereldwijd inzetten. 'Dat geeft nieuwe uitdagingen. In Azië en Latijns-Amerika is de vervoersdata nog niet zo zuiver.'



Meer grip op de footprint in de logistieke keten? Laat je adviseren.

TOT HET UITERSTE ALS HET OM DUURZAAMHEID GAAT...

De bouw speelt een cruciale rol als het om duurzaamheid gaat. Siniat, mondiaal speler in de bouwmaterialenmarkt, loopt daarbij als innovator fascinerend en indrukwekkend vooraan.

‘De bouw is een enorme factor als je naar het halen van de United Nations Sustainable Development Goals kijkt’, zegt Stefan van Leeuwen, Area Sales Manager bij Etex. ‘En ik durf wel te zeggen dat wij bij Siniat in de voortdurende innovatierace op dat terrein vooraan lopen.’ Dat behoeft enige uitleg. Siniat is onderdeel van Etex, een Belgisch familiebedrijf dat zich met zo’n 13.500 werknemers en met vestigingen in 45 landen al jaren in de top tien van de mondiale bouwsector bevindt. En dat zich als geheel aan de United Nations duurzaamheidsdoelstellingen heeft gecommitteerd. De Siniat-tak heeft meer dan 3300 werknemers, vestigingen in 36 landen en is gespecialiseerd in essentiële bouwmaterialen als gipsplaten, scheidingswanden, plafonds en paneelsystemen. Doelstelling: in 2030 de meest duurzame partij in de markt zijn. Ze zijn hard op weg. ‘De rol van verduurzaming neemt snel toe’, zegt Etex Product and Sustainability Manager, Toon Plompen. ‘En daarbij zie je een aantal aansturende factoren. We worden steeds bewuster van de klimaat-urgentie. De consument en de afnemers van bouwbedrijven stellen steeds hogere eisen. En we moeten met z’n allen, want de regelgeving wordt aan alle kanten aangescherpt.’

Impactvolle initiatieven

Beide heren zitten in verschillende op duurzaamheid gerichte werkgroepen binnen de onderneming. En daar zijn de laatste jaren een indrukwekkend aantal impactvolle initiatieven uit voortgekomen. ‘Je ziet dat er op elk vlak voortdurend stappen gemaakt worden om de ecologische voetafdruk te verminderen en de stikstofdoelen te halen’,



aldus Van Leeuwen. ‘Dat gaat dan om zaken als verpakkingsmateriaal reduceren en het hergebruiken van gas en stroom in productie. Natuurlijk zetten we ook zwaar in op zonnepanelen. We werken uitsluitend met LED-verlichting. Het overtollig water uit de productie wordt gezuiverd en hergebruikt. Het regenwater dat op de site valt, vangen we op en gebruiken we in het productieproces. Ondertussen werken we voor tachtig procent met hemelwater. Het is binnen de bouwwereld met recht tot het uiterste gaan.’

Geen klein bier

Het gaat, dat moge duidelijk zijn, in deze bedrijfstak niet om klein bier. Voor de beeldvorming is het wel aardig te melden dat bijvoorbeeld in de fabriek in Delfzijl alleen al zo’n 32 miljoen vierkante meter gipsplaat per jaar wordt geproduceerd. En dat elke Siniat-gipsplaat honderd procent recyclebaar is. Met een zeer bijzondere vermelding voor de LaDura Premium Gipskartonplaat die werkelijk aan alle specifieke bouwvoorwaarden voldoet en de ideale plaat is voor modulaire bouw. De ene gipsplaat is vooral vochtwerend, de ander stootbestendig, lichtgewicht, vocht- of brandwerend of akoestisch van uitzonderlijke kwaliteit. De LaDura Premium Gipskartonplaat combineert dat allemaal, een vlekkeloze duurzaamheid-

score inbegrepen. Plompen daarover: ‘Ja, dat is een van de mooie aspecten van dit werk; de impact die je zelfs met kleine innovaties realiseert is gigantisch. En alles wat we doen wordt steeds meer gecertificeerd. De duurzaamheidsactiviteiten zijn daarmee meetbaar, controleerbaar, geborgd als het ware. Onze zakelijke partners weten dus precies waarmee ze bij ons op dit gebied te maken hebben. En ook belangrijk: als afnemer kun je onze gecertificeerde duurzaamheidsnormen weer meenemen om zelf ook aan de wettelijk gestelde eisen te voldoen.’

Sfeer op de werkvloer

Staat nog de vraag in hoeverre de hands-on benadering van de klimaatproblematiek de sfeer op de werkvloer beïnvloedt. De heren zijn er unaniem over. ‘Bouw is sowieso een positieve, toekomstgerichte tak van sport’, zegt Van Leeuwen. ‘En je bent natuurlijk niet de hele dag bezig de planeet te redden, maar het gevoel dat je samen met de klanten wat extra’s kan bijdragen, dat is nogal wat waard.’

**DE IMPACT DIE JE ZELFS
MET KLEINE INNOVATIES
REALISEERT IS GIGANTISCH**



Meer informatie?
Scan de QR-code.



LaDura Premium

Ideaal voor Modulaire bouw



Impactresistent



Hoge brandweerstand



Hoge vochtweerstand



Hoge akoestische
prestatie



100% recycleerbaar

NIEUWE WEGEN BEWANDELEN

Ondernemen is nieuwe wegen bewandelen die anderen negeren. Oplossingen bedenken voor grote problemen, zoals het afval dat helemaal aan het eind van de recyclingketen overblijft en nu vooral in de afvalverbrandingsoven eindigt. Maar ook uit kleine ideeën kan iets moois ontstaan.

AAN HET WOORD

MATHILDE VERBEEK

Mede- eigenaar Oma's Brievenbustaart



'Met Oma's Brievenbustaart sturen we zelfgebakken, ambachtelijke taarten per brievenbuspost. De speciale verpakking past door de brievenbus en zorgt ervoor dat de taart altijd in perfecte staat op de deurmat valt. Mijn moeder komt uit een echte bakkersfamilie en heeft al 33 jaar een bakkerij in Gorinchem.

We speelden met het idee appeltaarten te versturen via de post. Ik was student bedrijfskunde en het leek me leuk zo'n nieuw concept online in de markt te zetten. Mijn moeder bakte in haar bakkerij de appeltaarten, naar het recept van mijn oma Lenie. Het begon als hobby, maar toen de media het oppikten, gingen we binnen een dag van vijf naar vijfduizend orders per dag. De hele familie hielp mee.

Inmiddels is Oma's Brievenbustaart een op zichzelf staand bedrijf met een eigen bakkerij. We maken allerlei 'brievenbusgebak', al blijft de appeltaart van oma Lenie onze trots. Driekwart van onze klanten bestaat uit bedrijven. Ze sturen werknemers een appeltaart op hun verjaardag, een verse speculaastaart voor Sinterklaas of een ambachtelijke kerststol. Ik houd me dagelijks bezig met strategie, marketing en heb contact met onze zakelijke partners. Mijn moeder regelt grondstoffen en bakt samen met ons bakkersteam de taarten. Mijn opa en oma, inmiddels negentig, vouwen de verpakkingen en maken de marsepeinen harten voor onze boterkoek. Met al hun kennis en ervaring zijn ze bovendien het perfecte proefpanel. Dat we dit als familie doen, maakt het bedrijf heel waardevol. Het zorgt voor een bepaalde sfeer, cohesie en daadkracht. Je deelt een toekomstperspectief en weet dat je op elkaar kunt bouwen. De keerzijde? Mijn moeder en ik moeten soms oppassen dat we niet alleen maar over ons bedrijf praten; we hebben ook nog een moeder-dochterrelatie.'

AAN HET WOORD

LARS EN STIJN JENNISSEN

CCO en CDO N+P GROUP



Afval als energiebron?

Je hebt een app, Electricity Maps. Daar zie je voor elk moment van de dag precies welk aandeel energiebron elektriciteit wordt opgewekt. Nederland is 60 procent afhankelijk van fossiel. Zeker in deze periode van het

jaar. In die elektriciteitsbehoefte kun je de komende jaren niet voorzien met alleen maar duurzame alternatieven, zonder kolen- en gascentrales. Zeker met de elektrificatie van het wagenpark. Daarom is het zo jammer dat er vanuit de overheid geen incentive is om afval opwerken tot grond- of brandstof-oplossingen in te zetten in kolencentrales. Volgens onafhankelijke onderzoeken, onder meer van TNO, is Waste-to-Fuels zinvoller en efficiënter dan het verbranden van afval. Het zou goed zijn als de overheid en politiek meer welwillend naar Waste-to-Fuels te kijken, in plaats van alleen maar naar afvalverbrandingsovens te kijken, ook vanuit circulariteitsperspectief en CO₂-reductie.'

Waarom verdient het meer aandacht?

'Het is een en/en-verhaal. We denken dat we een transitiebrandstof zijn. De energiebehoefte wordt alleen maar groter. Dat kun je niet opvangen met alleen maar wind- en zonneparken. De ontwikkeling van waterstof hoort ook in dat rijtje thuis. Bij de productie van materialen, zoals cement maar ook staal, is energie nodig. Heel veel energie. En het is een hele opgave om de staalindustrie te vergroenen met waterstof. Voor de toekomst kan dat een goede oplossing zijn, maar nu zijn er nog te veel drempels en is energie uit afval een oplossing die meteen toegepast kan worden naast bestaande alternatieven om sneller stappen te zetten in verduurzaming en circulariteit.'

ENERGIENEUTRALE GEBIEDSONTWIKKELING IS DÉ VERSNELLER VAN KLIMAATDOELEN

Afgelopen oktober heeft de overheid aangekondigd dat 166 miljoen euro wordt vrijgemaakt om energiehubs voor bedrijventerreinen te stimuleren. Dat is niet alleen vanwege de netcongestie goed nieuws.

'Als je alle bedrijventerreinen in Nederland bij elkaar optelt en ombouwt tot duurzame energiehubs, bereik je net zoveel CO₂-reductie als bij alle 7 miljoen woningen van het gas af,' vertelt Jan van Nieuwenhuijzen, Directeur Business Development Ventures van Croonwolter&dros.

Energieneutrale gebiedsontwikkeling

Twee jaar geleden is Croonwolter&dros betrokken geraakt bij 'Energie Vrijstaat Terheijden'. Het is een van de pilotprojecten in Nederland qua energieneutrale gebiedsontwikkeling. Zevenhonderd bewoners van het Noord-Brabantse dorp hebben zich verenigd in een eigen energiecollectief. 'De bewoners willen onafhankelijk worden van hun bestaande energieleverancier. Ze willen als dorp van het gas af en zelf de controle weer terugkrijgen over hun energievoorziening. Toen we dat hoorden, wilden we daar meteen bij zijn. Het project had een aantal bijzondere kenmerken die ons erg aanspraken. Inmiddels zijn de eerste 200 huishoudens aangesloten. Het warmtenet van Terheijden is dit jaar uitgeroepen tot het meest duurzame warmtenet van Nederland.' 'Het duurzaamheidsaspect spreekt ons aan. Als

Croonwolter&dros willen we Nederland van het gas af helpen. Maar ook de maatschappelijke betrokkenheid en het ondernemerschap dat vervolgens vanuit het dorp wordt getoond, spreekt ons enorm aan. Er is vanuit de gemeenschap een projectontwikkelaar opgestaan die het initiatief heeft genomen en samen met bewoners het plan bedacht en partijen zoals ons erbij betrokken om het technisch mogelijk te maken. Onze specifieke rol is dat we weten wat nodig is qua groene energiebronnen.' Croonwolter&dros heeft zowel de installaties als de energiemanagementsystemen geleverd. Alle beproefde vormen van energieopwekking zijn gecombineerd, van het benutten van windenergie tot warmteproductie en -opslag in een warmtebatterij. 'Als je de verschillende bronnen gaat gebruiken en een warmtenet aanlegt in het dorp, vraagt dat om intelligentie. De aansluiting op het net blijft nodig om het overschot aan het net te leveren en bij een negatieve energieprijs het net te ontlasten door maximaal energie van het net te halen en slim gebruik te maken van de fluctuerende energieprijzen.'

Collectieven

'We hebben met elkaar een verantwoordelijkheid om het stroomnet te ontlasten. Een pilot als in Terheijden helpt daar enorm in mee. Wat we geleerd hebben bij dit project kunnen we ook toepassen bij de aanleg van energiehubs voor bedrijventerreinen. We kennen de uitdagingen, en weten als technische partner wat nodig is op het vlak van projectontwikkeling, de juiste vergunningen en meer.' De ACM staat sinds afgelopen jaar toe dat collectieven zich verenigen en gezamenlijk energie uitwisselen. 'Je ziet dat er

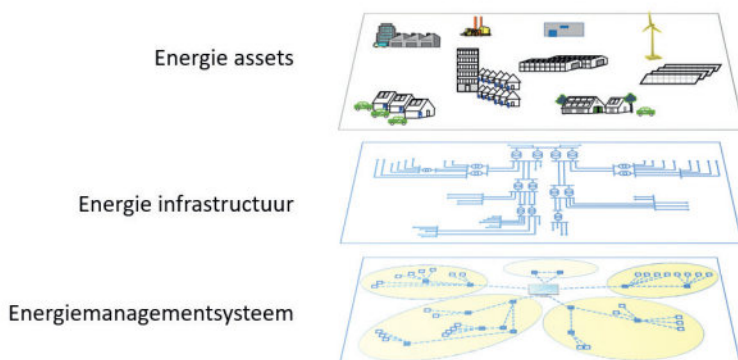


momentum komt. Uitbreiding van het stroomnet is een langjarig traject. Het is slimmer om naar alternatieven te kijken en na te denken waar behoefte aan is bij het aantrekken van bedrijven. Het gaat erom dat je kijkt naar de gezamenlijke energiebehoefte, waarbij de principes van vraag-en-aanbod opgaan: op welk moment heeft welke partij het aanbod? Door dat onderling af te stemmen en te optimaliseren, krijg je een bepaalde onafhankelijkheid en meer zekerheid rondom prijsvorming.' Als voorbeeld noemt hij een bedrijf dat restwarmte kan leveren of een bedrijf met een pand dat een overschot aan zonne-energie heeft en een afnemer zoekt.

Slim samenspel

'Voor de Oekraïne-oorlog hadden we grote zekerheid qua energieprijs. Die was historisch laag. Dat was de werkelijkheid van toen. Nu zul je je best moeten doen om de energiezekerheid zelf in de hand te nemen. Het is mooi dat dit samengaat met verduurzamen. Door slim samenspel met je burens.' De bureaucratie hield samenwerking lang tegen. 'Je mocht stroom en energie die je zelf overhad niet zomaar aan je buurman leveren. Het is mooi dat de ACM dit nu wel toestaat en de vorming van collectieve energiehubs stimuleert.'

Smart Energy System (Terheijden)



'HET GEBRUIK VAN VERSCHILLENDE DUURZAME ENERGIEBRONNEN VRAAGT OM INTELLIGENTIE'



Meer weten over energieneutrale gebiedsontwikkeling? Scan de QR-code.



AFVAL: DUURZAME SCHAKEL IN ENERGIETRANSITIE

N+P Group maakt van niet-recyclebaar afval een duurzaam, hoogwaardig alternatief voor fossiele grond- en brandstoffen. De uit afval geproduceerde energiebronnen stoten de helft aan CO₂ uit ten opzichte van fossiele varianten. Hiermee helpt het bedrijf energie-intensieve industrieën in Europa om hun CO₂-uitstoot te verminderen.

Waterstof is, samen met zonne- en windenergie, een veelbesproken oplossing voor de energietransitie. Maar ook afval, als potentieel waardevolle en duurzame energiebron, hoort in dat rijtje thuis. In de overgangsfase naar duurzame energiebronnen en de afbouw van fossiele brandstoffen is er een belangrijke rol voor energie uit afval weggelegd. De activiteiten en producten van N+P – de productie en levering alternatieven voor fossiele grond- en brandstoffen – zijn een essentiële schakel in deze transitie om CO₂ te reduceren.

Waardevolle grondstofmijn

De focus van het familiebedrijf is al dertig jaar lang gericht op het verwerken van afval in waardevolle nieuwe materialen, om zo de hoeveelheid non-recyclebaar afval te reduceren. Stijn Jennissen, Chief

Commercial Officer N+P: 'N+P heeft altijd vooropgelopen in plaats van achterop. Ons streven is om het hoogst mogelijke percentage hergebruik/circulariteit van non-recyclable waste te verwezenlijken. De meest recente ontwikkeling, 'feedstock' voor Waste-to-Chemicals, is daar een voorbeeld van. De N+P-fabrieken, waaronder een in Farmsum (NL), zijn een blauwdruk die zowel binnen Europa als mondiaal kunnen worden uitgerold.'

Lars Jennissen (Chief Development Officer) laat een foto zien van een open vuilstort. 'De meeste mensen zullen hier waardeloos materiaal in de vorm van 'afval' zien. Wij zien een waardevolle grondstofmijn die zo'n beetje elk land in Europa nog heeft, mits op de juiste wijze gesorteerd en verder opgewerkt. Dat betekent dat heel veel waardevolle spullen verloren gaan.' De logische route van afval is vandaag de dag recycling, maar daar zit een grens aan. 'Er is een goede vorm van sortering voor nodig. In veel landen in en buiten Europa gebeurt dat niet.' N+P heeft twee sorteerinstallaties, in Rotterdam en een van de grootste van Europa in Londen. Hier wordt in een grote fabriek zoveel mogelijk waardevolle materialen uit aan de bron gescheiden afval gesorteerd. Tussen 20 à 30 procent van het

afval dat binnenkomt, is niet te scheiden. Dit residu wordt de 'waste-of-the-waste' genoemd. Het is 'end-of-life'-materiaal dat in sommige landen naar de stortplaats gaat, of in sommige gevallen naar de afvalverbrandingsoven, zoals in Nederland. N+P heeft hiervoor een duurzamere bestemming: het basismateriaal voor alternatieve grond- of brandstof.

Productielocaties

Als voorbeeld noemt Lars de verwerking van oudpapier. 'Dat gaat naar papierfabrieken waar er weer nieuw papier van wordt gemaakt. In dat proces ontstaan grote hoeveelheden restafval, zoals enveloppenresten, de folies om de magazines of laminaat. In grote delen van Europa eindigt dat op de stortplaats. Met onze technologie geven we dat materiaal een nieuw leven als brandstof, zodat we in een bestaande industrie die een warmtebron nodig heeft de fossiele brandstof kunnen vervangen.' Het is in een notendop de alternatieve brandstoffenoplossing van N+P. 'We hebben drie productielocaties in het Verenigd Koninkrijk en Nederland waar we afval omzetten naar een alternatieve brandstofbron, 'waste-to-fuels'. We nemen de niet-recyclebare stromen in op onze locaties. Daar maken we een 'recept' van.' 'Eerst wordt het materiaal

**EEN GEBRUIKER VAN
PETCOKE REDUCEERT TOT
MAXIMAAL 1,6 TON CO₂ PER
TON BRANDSTOF**

verkleind en worden alsnog materialen er uitgefilterd die het verbrandingsproces verstoren en als monostroom alsnog geschikt zijn voor recycling. Denk hierbij aan metalen, aluminium, glas en PVC. 'We hebben een uitgebreid analyseproces. We houden voortdurend onze kwaliteitsparameters in de gaten.' Het uiteindelijke materiaal wordt gedroogd en tot pellets geperst. 'Dat noemen we 'Subcoal®', dat door onze klanten wordt gebruikt om steenkool te vervangen.' De klanten waar het om gaat, zijn bijna zonder uitzondering grote multinationals. 'Bij Waste-to-Energy gaat het om afvalverbrandingsovens waarin de reststromen worden verbrand. Met onze oplossing ontwerpen we een hoogwaardige brandstof die wordt gebruikt in een bestaand productieproces, waar nu bijvoorbeeld met steenkool wordt gestookt.' Deze alternatieve brandstof moet aan strikte kwaliteitseisen voldoen. Stijn: 'Mensen denken dat afval verbranden slecht voor het milieu is. Dat is niet zo. De industrie die we bedienen wordt nauwlettend in de gaten gehouden. De pellets voldoen aan strikte wet- en regelgeving.'

Het product van N+P wordt onder meer gebruikt voor de bijstook van de kolencentrales maar wordt ook in de cementindustrie ingezet in verschillende omringende landen. 'Het zorgt ervoor dat bestaande industrie op een duurzamere manier kan produceren, omdat ze gebruikmaken van materialen uit de afvalkringloop met een hoog biogeen gehalte. Een aantal klanten in Duitsland en Scandinavië halen bijna 100 procent van hun energie uit onze afvalbronnen en in Oostenrijk leveren we aan de hoogovens.'

Hoge energiewaarde

Voor cementovens wordt veelal petcoke en bruinkool gebruikt. 'Het materiaal in onze pellets is voor een belangrijk deel biogeen. Daarbij gaat het om hout, maar ook verschillende vormen papier en textiel. De helft van de calorische waarde (energie, red.) komt uit biogene materialen. Er zijn Europese normen om dit te berekenen. Dat houdt in dat een gebruiker van petcoke tot maximaal 1,6 ton CO₂ per ton brandstof reduceert als ze die vervangen door onze Subcoal®. Dat zijn significante getallen,' vertelt Lars. Hij benadrukt dat de CO₂-



besparing niet alleen wordt bereikt via de biogene component. 'Plastic speelt ook een rol. Men beseft vaak niet dat dit de meest geraffineerde vorm van olie is, en omdat het een relatief hoge energiewaarde heeft, kun je meer kolen vervangen dan in vergelijking met bijvoorbeeld hout.' De locatie in Farmsum produceert ongeveer 100 duizend ton pellets. 'Als je dat aan een kolencentrale in Nederland zou leveren, bespaar je daarmee 130 duizend ton CO₂ én draag je bij aan de onafhankelijkheid van bijvoorbeeld steenkool of houtpellets uit andere landen.' Hij benadrukt het verschil met afvalverbrandingsinstallaties, die primair gericht zijn op het verbranden en vernietigen van afval. 'Stroom en elektriciteit is een bijproduct. Een kolencentrale produceert energie, het rendement is veel hoger.' De huidige wet- en regelgeving in Nederland maakt veel oplossingen bijna onmogelijk, en ondanks alle voordelen is er vanuit de Nederlandse politiek geen enkele drive om actief mee te kijken hoe afval omgezet kan worden tot waardevolle bron door het hoogwaardige materiaal in te zetten voor bijvoorbeeld bijstook in kolencentrales en het laagwaardige deel naar verbrandingsovens te brengen.

Waste-to-Chemicals

N+P loopt voor op de afvalmarkt bij het produceren van de pellets. 'Vertrouwen en samenwerking zijn essentieel om met goede oplossingen en perspectieven te komen. Om dit soort oplossingen te ontwikkelen moet je nauw samenwerken met de industrie en

'ONZE SUBCOAL ZORGT ERVOOR DAT BESTAANDE INDUSTRIE OP EEN DUURZAMERE MANIER KAN PRODUCEREN'

onderzoeksbureaus en universiteiten. Veel van de bedrijven waarmee we samenwerken zijn de bekende industriële namen en we werken nauw samen met bijvoorbeeld een TNO. Je kunt niet zomaar steenkool vervangen. Het zijn langdurige projecten waar technische ontwikkeling en knowhow voor nodig is,' vertelt Stijn. Een innovatie waar het bedrijf een belangrijke toekomst in ziet, is ontwikkeling van zogenaamde Waste-to-Chemicals. Een proces waarbij afval uiteindelijk weer teruggebracht wordt naar de originele moleculaire vorm. Er zijn verscheidene innovatieve projecten waarbij N+P Group als grondstofleverancier bij betrokken is. 'In het VK wordt naast onze productielocatie een fabriek gebouwd waar ons materiaal wordt ingezet voor de productie van een nieuwe vorm van kerosine, zogenaamde Sustainable Aviation Fuel (SAF). De broers eindigen met een oproep. 'In het Noorden van Nederland hebben we onze Subcoalfabriek staan. De energiecentrale in Eemshaven ligt precies 20 km daarvandaan. Door Nederlandse wet- en regelgeving mogen we ons materiaal daar niet inzetten. Binnen het bestaande beleid worden de pellets namelijk nog steeds als afval(verbranding) aangemerkt. Maar als land importeren we wel gesubsidieerd houtpellets, terwijl we tegelijkertijd 130 duizend ton aan potentiële CO₂-reductie exporteren naar andere landen, waar onze pellets wel mogen worden gebruikt. Dat is zonde, ook gezien de klimaat- en de energiecrisis waarin we zitten.'

N+P



Meer informatie?
Scan de QR-code.

É

DUURZAAM ONDERNEMEN: EEN REIS MET HOBBELS EN MET AANSTEKELIJKE SUCCESSVERHALEN

De overgang naar een duurzame bedrijfsvoering is een reis met obstakels. Goede wetgeving is volgens MVO Nederland noodzakelijk om duurzame ondernemers een gelijk speelveld te bieden.

De transitie naar een duurzame toekomst? Een reis met hobbels, noemt Pieter van den Herik van MVO Nederland de inspanningen op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Van den Herik: 'Bedrijven die ermee worstelen sluiten zich vaak aan bij MVO Nederland om te leren van andere bedrijven die, binnen hun sector, al verder zijn met die reis.' Succesverhalen ziet hij ook. Zo kijkt Van den Herik met bewondering naar LC Packaging. Het honderd jaar oude familiebedrijf formuleerde een heldere ambitie (een bijdrage leveren aan een wereld zonder afval en leider worden in duurzame verpakkingen) en koos voor een integrale aanpak. Bewegen familiebedrijven

zich sowieso net iets gemakkelijker in de transitie? 'Het speelt zeker een rol,' zegt Lotte Mastwijk, head of sustainability bij LC Packaging. 'Je wilt je bedrijf doorgeven aan je kinderen, dus aan een generatie voor wie duurzaamheid een heel belangrijk thema is. Zeker bij LC Packaging kijken we altijd vooruit: hoe kunnen we het bedrijf zoveel mogelijk waarde meegeven voor de volgende generatie, en dan heb ik het uitdrukkelijk ook over gevoelswaarde. Je wilt een warm hart uitstralen richting mens en milieu en iets doorgeven waar je trots op kunt zijn.'

**'JE WILT JE BEDRIJF
DOORGEVEN AAN JE
KINDEREN, VOOR WIE
DUURZAAMHEID EEN
BELANGRIJK THEMA IS'**



Grote impact

Er werden, vertelt Mastwijk, drie globale problemen geïdentificeerd waarop het bedrijf grote impact kan hebben: armoede op de werkvloer, afval en vervuiling en klimaatverandering. Mastwijk: 'Denk daarbij achtereenvolgens aan sociaal leefbare lonen, circulariteit binnen de keten en bijvoorbeeld producten van duurzamer materiaal. Dit alles hebben we vertaald naar doelstellingen die we uiterlijk in 2030 willen bereiken.' Van den Herik: 'Het knappe van LC Packaging is dat ze duurzaamheid een integraal onderdeel van hun core business hebben gemaakt én er hun hele waardeketen bij betrekken. Ze zijn ook in staat geweest om in die keten van leverancier op leverancier op leverancier inzicht te krijgen in de mate van duurzaamheid en emissies. Dat is echt heel lastig.' Mastwijk: 'We moesten ook iedereen meekrijgen, mensen moeten snappen waarom dat verhaal van duurzaamheid belangrijk is. En hoe we het gaan aanpakken. Wat betekenen die grote doelen per afdeling, per divisie, per land? Hoe krijgen we onze klanten mee? Alles is doorberekend, maar er is ook heel veel onzekerheid. Het verkopen van duurzamere versies van onze verpakkingen is moeilijk als de klant terughoudend blijft door het uitblijven van wetgeving.' Van den Herik: 'Goede wetgeving, normering, beprijzen: dat zijn belangrijke wensen van MVO Nederland. Veel duurzame ondernemers snakken er ook naar. Daarmee bied je hen een gelijk speelveld en kan bijvoorbeeld LC Packaging goed blijven concurreren ten opzichte van minder duurzame en vervuilende partijen.'



Advario ontwikkelt in het hart van de Botlek een nieuwe energieopslagterminal voor de energiedragers van de toekomst, zoals waterstof, ammoniak, ethanol en duurzame (bio)brandstoffen. De terminal gaat een grote rol spelen in het verduurzamen van de industrie in de Rotterdamse haven.

Nederland en Europa hebben grote ambities op het gebied van de energietransitie en hernieuwbare energie. Zo is in het REPowerEU-plan voor 2030 vastgelegd dat de EU 10 miljoen ton groene waterstof zelf moet produceren en 10 miljoen ton moet importeren. 'De energieopslag sector is een belangrijke link in die keten. Om te voorkomen dat opslagcapaciteit een bottleneck wordt die de transitie vertraagd, moet er nu worden geïnvesteerd,' zegt Roderic Heeneman, senior vice president Strategy, Portfolio & Sustainability bij Advario. Op dit moment, in 2023, blijft de Europese opslagcapaciteit voor groene moleculen achter bij wat er in 2030 nodig is. De keuze die op tafel ligt, is het vervangen van de bestaande structuur, of het opnieuw opbouwen van de structuur, stelt Heeneman. 'Advario kiest voor het laatste. Wij denken dat het opnieuw opbouwen volgens de nieuwe duurzaamheidsspecificaties, naar de wensen van de klant, fantastische mogelijkheden biedt.' De grond van de nieuwe terminal wordt eind 2025 in gebruik genomen. Roderic's verwachtingen voor de nieuwe opslagterminal zijn hoog. 'We zijn blij dat we met de nieuwe terminal onze nek kunnen uitsteken en in de toekomst investeren. De afzet is geen probleem. Met de toenemende vraag naar groene producten wordt het misschien zelfs krap qua opslagcapaciteit op de middellange termijn.'

De haven van Rotterdam is een belangrijke hub

voor de Europese energiesector. 'Rotterdam heeft een heel duidelijke strategie en focus rondom de energietransitie. Die past heel goed bij die van ons.' De locatie in het Botlekgebied biedt een unieke kans om de energieterminal van de toekomst te bouwen, dicht bij grote productiefaciliteiten van potentiële klanten.

Ook in Antwerpen

De locatie biedt directe toegang tot de Rotterdamse waterwegen, de snelweg, het spoor, en pijplijnnetwerken. De terminal sluit goed aan bij de strategie van de overheid, de Rotterdamse haven en onszelf. Advario is ook prominent aanwezig in Antwerpen. 'Daar zijn we ook aan het verduurzamen, en kijken we met partners naar de mogelijkheid om een ammonia-importterminal te realiseren. Onze Antwerpse en Rotterdamse terminals vullen elkaar aan.'

Er moet in de Rotterdamse haven een ecosysteem ontstaan van bedrijven die elkaar versterken.

'We zijn flexibel. We kunnen dingen alleen

bouwen of samen met partners.' Advario is een speler in het hart van de energieketen. 'We kiezen ervoor om het verduurzamen. De nieuwe terminal in Rotterdam is een mooi voorbeeld hoe we de stap zetten naar de toekomst, samen met onze klanten. We hebben de ervaring met het veilig opslaan van groene moleculen, zoals waterstof, ammoniak, ethanol en duurzame biobrandstoffen. We hebben die producten nu al in ons wereldwijde portfolio.'

Advario is een relatief nieuwe naam in de opslagindustrie. 'Advario is een carve-out uit Oiltanking. Wij hebben de dertien meest competitieve, toekomstgefocuste terminals uit het toenmalige Oiltanking portfolio afgesplitst, en richten ons op nieuwe energie, gassen en chemicaliën. Daar willen wij leidend zijn. Met een carve-out kunnen we de stap zetten om de 'sustainability leader' richting 2040 te worden. Onze ambitie is om dat al eerder te zijn.' Die route loopt via twee trajecten, vertelt Heeneman. 'Met de aanpassing van de infrastructuur willen we onze klanten ondersteunen en bedienen in hun eigen transitie, met de groene producten van de toekomst. En daarnaast willen we het goede voorbeeld geven door duurzaamheid in alle lagen van ons bedrijf in te bedden. De opslag van nieuwe energie vereist behoorlijk wat koeling, en is dus energie-intensief. We hebben dit jaar de plannen afgerond om elke terminal naar 'net-zero' te krijgen. Dat doen we door onze energie-consumptie sterk te reduceren en te verduurzamen, onder andere door het vervoer op de locaties te vervangen door elektrische voertuigen.'



Scan de QR-code voor meer informatie over de groene ambities van Advario

ZERO-EMISSION MILIEUZONES MAAKT DE STAD LEEFBAARDER

Vanaf 1 januari 2025 geldt in 29 gemeenten een zero-emissie milieuzone voor grote delen van de stad. Duurzame stadslogistiek wordt de norm. Het vraagt om een andere kijk op logistieke dienstverlening.

Traditioneel transport voert nog de boventoon in de stad. Transportbedrijven en ondernemers kunnen nu nog met een euro type-6 vrachtwagen de stad in. Dat wordt anders: bestelauto's en vrachtauto's moeten na volgend jaar uitstootvrij zijn. Voor bestaande auto's geldt op grond van een overgangsregeling in sommige gevallen een paar jaar uitstel. Sommige vervoerders, zoals verhuisbedrijven, vallen



nog tot 2030 onder een ontheffing. Het doel is onder andere om de luchtkwaliteit

in de stad te verbeteren. Maar ook om het aantal onnodige transportbewegingen in de stad te reduceren. Samen zal dit positief bijdragen aan de leefbaarheid en veiligheid.

Zelf doen of uitbesteden

Voor transporteurs leidt de nieuwe situatie tot de afweging: investeer ik in een nieuwe, zero-emissievloot om het transport in eigen hand te houden? Of besteed ik de stadslogistiek uit aan nieuwe partijen die zijn gespecialiseerd in de laatste kilometers? Nu al ontstaan aan de rand van de stad nieuwe op- en overslaglocaties. Leveranciers zijn nog gewend om de goederen door de transporteur aan de eindklant in de binnenstad te laten bezorgen. Dat kan ook efficiënt en duurzaam vanaf de stadrand, door slim samen te werken.

IN SAMENWERKING MET HUBAKEE

NIEUWE SPELER MET FOCUS OP DUURZAME STADSLOGISTIEK

Hubakee is een relatief jonge logistieke dienstverlener, die vanaf een logistieke cityhub de binnensteden van Amsterdam en Haarlem bevoorraadt. 'We zijn een jonge, duurzame partner in een relatief jonge markt,' vertelt oprichter Bart-Jan Buchner.

Buchner: 'Door samen te werken kunnen we een bijdrage leveren aan een duurzamere wereld. We bundelen de goederenstromen van leveranciers, zodat we efficiënt met een volle wagen de stad in rijden om het aantal transportbewegingen te reduceren. We brengen de goederen met zero emissie-transport op de eindbestemming.'

Stadslogistiek

Hubakee bezorgt goederen duurzaam op de plaats van bestemming binnen de milieuzones van Amsterdam en Haarlem. 'Met elektrisch vervoer moet je goed kijken naar de bereikbaarheid en de prestaties van de auto, zodat je zoveel mogelijk uit een dag haalt zonder dat je moet bijladen. Dat kan vanuit deze locatie. We willen bedrijven en leveranciers helpen bij het op een duurzame manier inrichten van de stadslogistiek. Zodat ze de problemen voor zijn die kunnen ontstaan bij het ingaan van de zero-emissie milieuzones.'

De uiteindelijke ambitie is om zelfvoorzienend te worden, met eigen duurzame energie op en rondom het terrein. Waarbij de overdag opgewekte stroom wordt opgeslagen om die 's nachts te gebruiken om de vrachtwagens op te laden. 'Van oorsprong zijn we een verhuisbedrijf (AA Verhuizers). Dat betekent dat we service tot ver over de drempel verlenen. Dezelfde visie hebben we ook binnen de stadslogistiek. We zijn probleemoplossers. Onze ambitie is een duurzaam businessmodel in de markt te zetten. En om een hoog servicelevel te waarmaken naar de klant. We zijn daar klaar voor.'



Hubakee



Benieuwd naar onze blik op stadslogistiek? Neem dan contact met ons op!

CYBERSECURITY: DE TIKKENDE TIJDBOM IN DE DIGITALE EVOLUTIE

De digitale revolutie verandert onze wereld sneller dan ooit, en met elke sprong voorwaarts komen er nieuwe kansen en risico's bij. De realiteit is dat als de digitale transformatie een sprint is, cybersecurity momenteel een marathon lijkt te zijn die met moeite de eindstreep haalt.

Daniël van Slochteren, Chief Innovation Officer bij Open Line en Edwin Weijdemā, Field CTO EMEA bij Veeam zijn het erover eens dat een tekort aan cybersecuritykennis, met name op het niveau van besluitvorming, een van de grootste huidige dreigingen vormt. Dit tekort leidt tot verdedigingsstrategieën die niet opgewassen zijn tegen de geraffineerde aanvallen van vandaag, terwijl digitalisering onverminderd doordendert. Cyberweerbaarheid is niet meer alleen een technische vereiste, maar een strategische noodzaak voor organisaties over de hele wereld. De constante evolutie van cyberdreigingen en de complexiteit van het naleven van wet- en regelgeving zoals de GDPR, NIS2, DORA, en andere voegen nog een extra laag van uitdaging toe voor besluitvormers. Ook het aantal gekwalificeerde cybersecurityprofessionals blijft achter bij de vraag, en dat creëert een gevaarlijke kloof.



Edwin Weijdemā

Verborgen risico's

Van Slochteren vult aan met een specifieke zorg over de opkomst van zogenaamde cyberexperts: 'De markt wordt overspoeld met zelfbenoemde experts, vaak met oppervlakkige kennis van digitale technologieën en zonder de diepgang die nodig is voor echte cybersecurity. Dit vormt een verborgen risico, omdat ongefundeerd advies kan leiden tot kwetsbare beveiligingspraktijken.' Daarnaast vormen silo's binnen de beveiligingssysteem, die niet zijn ontworpen om samen te werken, blinde vlekken waar cybercriminelen maar al te graag van profiteren. Dit versterkt de perfecte storm waarin cybercriminelen floreren en de verdedigingsinspanningen van organisaties gefragmenteerd en vaak ineffectief zijn. En het wordt alleen maar intenser. De volgende golf van cyberaanvallen, gedomineerd door autonome algoritmen, staat voor de deur. Dit zal de frequentie en complexiteit van aanvallen verhogen, terwijl menselijke verdedigers worstelen om het tempo van deze geautomatiseerde aanvallen bij te houden.

Kracht van AI

Volgens Weijdemā moeten risico's in hun context worden gezien en aangepakt, wat betekent dat samenwerking tussen organisaties en kennisdeling essentieel is. Dit geldt niet alleen voor bestaande technologieën, maar ook voor een proactieve benadering van opkomende technologieën en de impact die ze kunnen hebben. 'In deze digitale tijden moeten organisaties stappen ondernemen om hun cyberweerbaarheid te versterken. Dit betekent investeren in kennis, expertise, partnerships en de juiste hulpmiddelen om de onvermijdelijke stroom van cyberaanvallen te weerstaan,' aldus Weijdemā.

Van Slochteren benadrukt de dubbelzinnigheid van AI (Artificiële Intelligentie) binnen cybersecurity: 'AI biedt ons ongekende mogelijkheden voor bedreigingsdetectie en respons. Echter, het vereist een grondige kennisbasis om deze systemen niet alleen te bedienen, maar ook om hun output kritisch te evalueren.' Cybercriminelen maken al massaal gebruik van de kracht van AI om aanvallen te plegen, volgens Weijdemā. Dit maakt de huidige situatie nog complexer en gevaarlijker, aangezien de drempel voor geavanceerde aanvallen



Daniël van Slochteren

is verlaagd. Er is een dringende behoefte aan een kritische massa van goed opgeleide cybersecurityprofessionals die de nuances van AI en de bijbehorende bedreigingen begrijpen. Zonder deze expertise kunnen organisaties zich niet effectief verdedigen tegen de dreigingen van de toekomst, menen beide experts. Ze benadrukken het belang van een strategische benadering van kennisontwikkeling en -deling om de groeiende cyberdreigingen het hoofd te bieden. Het investeren in mensen en het cultiveren van een cultuur van continu onderwijs en kritisch denken zijn essentieel om de beloften van AI in combinatie met cyberweerbaarheid te realiseren en de risico's te beheersen. De conclusie is helder: deskundige kennis is van cruciaal belang in de strijd tegen cyberdreigingen.

DESKUNDIGE EN BEWEZEN KENNIS IS VAN CRUCIAAL BELANG IN DE STRIJD TEGEN CYBERDREIGINGEN

Het gebrek daaraan, en het onderschatten van het belang, maakt ons kwetsbaarder dan ooit. Het is tijd om een stevige basis van kennis, samenwerking en ware expertise op te bouwen die de zelfbenoemde expert ver overstijgt. Doen we dat niet, dan is cybersecurity de tikkende tijdbom in de digitale evolutie.



Ga voor meer informatie naar openline.nl/onze-diensten/managed-cloud-services/security



Ga voor meer informatie naar www.veeam.com/nl



‘ZONDE DAT ONTERECHT NEGATIEF SENTIMENT HET MOOIE VERHAAL VAN ZONNE-ENERGIE VERSTOORT’

Investeren in zonne-energie levert in elk scenario geld op. Dat is het eerlijke verhaal. Een mooi verhaal ook, dat plots verstoord wordt door een onterecht negatief sentiment. ‘Ik mis de nuance en zie veel misverstanden en bangmakerij.’

Hij zit al twintig jaar in het vak en zijn enthousiasme over zonne-energie blijft onverminderd groot. ‘Het wordt de belangrijkste energievorm,’ zegt Erik de Leeuw beslist. De Leeuw is algemeen directeur van de Nederlandse vestiging van Solarwatt. Dit Duitse bedrijf is sinds 1993 het meest toonaangevend op het gebied van zonne-energiesystemen en Europees marktleider in glas-glas zonnepanelen. De Leeuw: ‘Zonne-energie is ook de meest

laagdrempelige energievorm waarmee je zelf aan de slag kunt. Bijna iedereen kan erin investeren, dus bijna iedereen kan, als je het slim gaat managen, voor een belangrijk deel voorzien in de eigen energiebehoefte.’ Daarom is het zo zonde, zegt De Leeuw, dat dit mooie verhaal wordt verstoord door een negatief sentiment. Want dat is wat er gaande is: ‘Plotseling zijn er aan de lopende band berichten over negatieve stroomprijzen, over het afbouwen van de salderingsregeling, over de uitval van omvormers en over het invoeren van heffingen.’ Het leidt volgens De Leeuw af van het eerlijke verhaal: ‘Dat is dat een investering in zonne-energie je nog steeds geld oplevert. Zonnepanelen gaan al snel meer dan dertig jaar mee. Er zijn natuurlijk heel veel variabelen, maar bereken je over een periode van dertig jaar wat je gemiddelde stroomprijs zal zijn, dan zul je uitkomen op 5 à 6 cent per kilowattuur. Geloof me, er is geen energiebedrijf dat voor die prijs levert of gaat leveren. Zonnepanelen blijven in elk scenario een interessante investering.’

Waar is de nuance?

Maar zit er in die negatieve berichten niet ook een kern van waarheid? De Leeuw: ‘Ik mis de nuance. Neem bijvoorbeeld die verhalen over uitvallende omvormers door een gebrek aan netcapaciteit. In de particuliere sector valt dat reuze mee. In sommige wijken in Nederland kan de spanning wat te hoog oplopen. Omdat er bijvoorbeeld veel grote zonne-energie- en windparken in de omgeving staan. En dat dan in combinatie met heel veel zonne-energie in een nieuwbouwwijk. Dus wat er dan gebeurt, is dat de omvormers tijdelijk worden uitgezet. Hoe lang? Maximaal een paar uurtjes op jaarbasis en slechts in enkele gebieden in Nederland. Het raakt een enkeling. Bovendien kun je dit eenvoudig nagaan bij je netbeheerder door je postcode in te voeren en te kijken of er mogelijk problemen zijn. Mocht het gebeuren dan kun je het vaak ook zelf verhelpen,’ zegt De Leeuw. ‘Je gaat een was draaien of zet een ander apparaat aan, of je laadt je elektrische auto op. Logische dingen om de netspanning omlaag te brengen.’

‘HET EERLIJKE VERHAAL IS DAT EEN INVESTERING IN ZONNE-ENERGIE JE NOG STEEDS GELD OPLEVERT’



veel hoger dan de heffingskosten.' In die zin relateert hij ook de gevolgen van het mogelijke afbouwen door de overheid van de saldering. Die afbouw wordt waarschijnlijk pas vanaf 2025 gefaseerd ingevoerd en heeft voor bestaande of nieuwe installaties nog nauwelijks effect. De Leeuw: 'Op het moment dat het salderen wegvalt, gaan mensen serieus nadenken over het optimaliseren van het eigen gebruik. Je slaat het overschot bijvoorbeeld op in de vorm van warm water of

'OOK MET EEN EVENTUELE HEFFING ZIJN DE OPBRENGSTEN VEEL HOGER DAN DE HEFFINGSKOSTEN.'

het slim sturen van de warmtepomp, laadpaal of de airco. Dat is ook iets waarmee we je bij Solarwatt helpen, bijvoorbeeld met een energiemanagementsysteem, de Solarwatt Manager flex, waarmee je de baas wordt over jouw energie. Je kunt een eigen verbruik tot wel 70 procent realiseren. En ja, dan heb je over de laatste 30 procent inderdaad minder inkomsten dan met salderen. Maar ook als je niets doet, blijven zonnepanelen een interessante risicovrije investering, met een rendement dat 5 tot 8 keer hoger ligt dan op je spaarrekening.'

Rendement altijd positief

Eerlijke informatie, dat is wat de Leeuw deze dagen mist als het om zonne-energie gaat. De nadruk ligt volgens hem ook te veel op de terugverdiendtijd: 'Je moet juist naar het rendement kijken. In de afgelopen jaren hebben we een terugverdiendtijd gekend van vijf, vier en zelfs drie jaar. Dat kun je toeschrijven aan de gigantische stijging van de energieprijzen. Maar wat heb je nou eigenlijk aan die terugverdiendtijd? Stel dat je nu een terugverdiendtijd van zeven jaar hebt en zonnepanelen die dertig jaar op je dak liggen. Dan maakt het niet zoveel uit. Die investering doe je één keer en of je dat nu in drie jaar of in tien jaar terugverdiend... Uiteindelijk bereken je je rendement over dertig jaar. En dat is altijd positief, zelfs als de rente omhooggaat. Omdat je feitelijk je eigen energieprijs vastzet en minder afhankelijk bent van je energiebedrijf.' Die lange periode van dertig jaar herbergt wel een waarschuwing, zegt De Leeuw: 'Er is heel veel verschil in kwaliteit, zowel in de producten als bij de installatie. Als je focust op een snelle terugverdiendtijd loop je al snel het risico dat je investeert in goedkope componenten. Die hebben een lagere kwaliteit, je kunt er bij voorbaat niet vanuit gaan dat ze de volle periode van tientallen jaren vlekkeloos functioneren. Dan heb je bijvoorbeeld na zeven of acht jaar alweer kosten en ja, dan daalt je uiteindelijke rendement.'

Hoogte rendement

Voor het hoogste rendement moet je kijken naar producten en diensten van hoge kwaliteit, zegt De Leeuw: 'Dat is waarom we met Solarwatt altijd samenwerken met opgeleide installateurs en glas-glas zonnepanelen leveren. Daarbij zitten de zonnecellen ingesloten tussen twee lagen glas. De traditionele panelen hebben voorop glas en achter kunststof. Dat is licht en goedkoop, maar ook veel kwetsbaarder in verschillende weersomstandigheden. Het gaat kapot en het rendement van je panelen gaat achteruit. Glas-glas is duurder, maar je rendement is gegarandeerd hoger, tot zo'n 25 procent. Het is resistent tegen slecht weer en het heeft een extra lange levensduur, van vele decennia.'

'En zelfs dan: misschien worden er een paar kilowattuurtes minder omgevormd, maar zelfs in zo'n situatie heb je nog steeds geen negatief rendement. Omgerekend over dertig jaar ben je nog altijd voordeliger uit met zonne-energie.'

Bangmakerij

En die heffing dan op het terugleveren van stroom, dat is toch een onweerlegbaar feit? De Leeuw noemt het toch vooral bangmakerij: 'De vraag is of het juridisch door de beugel kan. Daar is nog geen uitspraak over. In elk geval moet je nuchter blijven kijken naar wat er echt aan de hand is. Een enkele energieleverancier dreigt met een heffing. Waarom? Zonne-energie kost energiebedrijven geld, dat vinden ze niet leuk. Maar het gros rekent geen heffing. Als particulier kun je prima overstappen, dus wat is de hele kwestie anders dan een storm in een glas water?' Los daarvan geldt ook hier, zegt De Leeuw, dat het niet zo is dat je rendement verdwijnt: 'Ook mét een eventuele heffing zijn de opbrengsten



Weten wat jij kan besparen?
Scan de QR-code.

TIJD VOOR EEN DELTAPLAN VOOR DE ENERGIETRANSITIE



De aanleg van het nieuwe energiesysteem laat zich vergelijken met de Deltawerken. We staan met elkaar voor een enorme opgave. Met offshore windparken zijn goede stappen gezet. Diezelfde inzet is nodig voor groene waterstof. De overheid kan en móét helpen bij het op gang brengen van de markt. Uniper heeft het geld en de plannen klaarliggen.

Uniper produceert energie – elektriciteit, maar ook stoom en warmte voor de industrie. De energieproducent Uniper wil in 2040 klimaatneutraal zijn. Komende jaren moet op de Maasvlakte een waterstof-elektrolyser verrijzen die 500 MW aan energie kan realiseren. Voor Chemelot werkt Uniper aan installatie die aardgas voor de chemische industrie vervangt door syngas, gemaakt van biomassa. 'We staan als samenleving voor een gigantische

verbouwing. Het hele energiesysteem wordt omgebouwd en vergroend. Dat vraagt om systeemdenken. De markt kan dat niet in haar eentje oplossen, zonder passende randvoorwaarden, zoals een gelijk speelveld in Europa,' meent Dyonne Rietveld, country chair Uniper Benelux. 'Wat we nodig hebben, is een langetermijnvisie. In dat opzicht heeft Diederik Samson gelijk. Hij zegt: 'Het slechtste klimaatbeleid is wisselend beleid'.'

Grote potentie

'Nederland heeft een geweldige uitgangspositie als je de goede dingen doet,' stelt Rietveld. 'We hebben een uitstekende infrastructuur, met een groot achterland. Mensen zijn goed opgeleid. Nederland is een stabiel land. Als je daar een investeringszekerheid en een beleidsverantwoordelijke overheid tegenaan zet, is veel mogelijk. We zijn een

betrouwbare partner. We willen graag meedenken over de energietransitie en verduurzaming van de industrie, en hebben de ambitie om er vol voor te gaan.' Waterstof is een van de nieuwe energiedragers, met grote potentie dankzij de wind op zee, benadrukt ze. 'We hebben enorm veel ruimte op zee en zitten met onze productielocatie vlak aan de Noordzee.' De stroom die aan land komt, moet direct worden ingezet voor de industrie of omgezet naar een energiedrager, zoals waterstof. 'Als Uniper kijken we op dit moment vooral naar onze energiehub op de Maasvlakte. Onze kolencentrale gaat eind 2029 dicht. Op dezelfde site bouwen we nieuwe voorzieningen. De omliggende industrieën zijn hiervan afhankelijk.' Op het terrein moet de nieuwe waterstof-elektrolyser komen, naast een CO₂-vrije gasturbine en batterijen. 'Het is een uiterst complexe operatie. Bedrijven moeten

**'UNIPER HEEFT
DE OMSLAG GEMAAKT,
OMDAT WE ZIEN DAT IN
DUURZAME ENERGIEDRAGERS
DE TOEKOMST ZIT'**

CO2-doelstellingen behalen en wij voelen ons geroepen om ze daarbij te helpen. Dus naast het verduurzamen van onze eigen installaties, denken we op maat mee met onze klanten hoe ze bijvoorbeeld zo duurzaam mogelijk stroom kunnen maken. Daar proberen we dan weer zo innovatief mogelijke oplossingen voor te bedenken. Ondertussen blijft 'de winkel' open en staan we voor stabiele energievoorziening.'

Kip-en-ei-verhaal

Op dit moment is er nog geen groene waterstofmarkt. 'De overheid moet iedereen daarbij helpen. Het is het kip-en-ei-verhaal. De productie op gang brengen vraagt om zekerheid van voldoende afnemers. We praten sinds de oorlog in Oekraïne veel over energieonafhankelijkheid. Hoe produceren we zoveel mogelijk zelf? We hebben de ambitie. Uniper wil er een grote rol in spelen, zeker op de Maasvlakte. Maar dan moet je als overheid ook groter denken: wat zijn verstandige keuzes; hoe kunnen we die transitie versnellen? Zodat de ontwikkelingen daadwerkelijk gaan plaatsvinden. Er is haast geboden.' Zo'n 20 procent van de totale elektriciteitsproductie in Nederland komt van kolencentrales. 'Als dat na 31 december 2029 wegvalt, ontstaat er een gat. Je hebt installaties nodig die dat kunnen opvangen. Ik zie nog geen 'sense of urgency'. Er wordt veel gesproken over het beëindigen van fossiele subsidies. Maar als de investeringen er niet zijn voor nieuwe installaties ontstaat er een probleem. De ambitie is er, ook bij Uniper, maar er moet wel een verdienmodel tegenover staan of op z'n minst in zicht zijn. Er kan heel veel. Onze wens is nog ongewijzigd, in 2030 moet er een waterstof-elektrolyser staan.' Er zijn onderdelen die beter moeten en in potentie de groei van de markt vertragen, maar ook kunnen versnellen, zoals opslag, zodat je onbepaald waterstof kunt produceren en opslaan voor de momenten dat je de energie nodig hebt. Als bouwer van een waterstof-elektrolyser zijn er verscheidene kostencomponenten die je niet zelf in de hand hebt, constateert Rietveld. 'De nettarieven zijn de afgelopen jaren vier keer over de kop gegaan. We verwachten dat die stijging doorzet. Dat is in de businesscase niet recht te trekken. Daar gaan geen inkomsten



'WE HEBBEN ALS UNIPER ACHT MILJARD EURO BESCHIKBAAR VOOR INNOVATIE EN NIEUWE PROJECTEN'

meer tegenover staan. Zo zijn er nog een aantal kostencomponenten die hetzelfde risicoprofiel in zich hebben.'

'Wat je ziet is dat Nederland toch net wat strenger of ambitieuzer wil zijn dan Europa. Daarmee verstoort je het gelijke speelveld. We acteren in een internationale markt. Veel Europese regels rondom CO2-reductie zijn kaderstellend. Waterstof is een internationaal te verhandelen en transporteren product. Duitsland kijkt heel anders naar de vrijstelling voor nettarieven van waterstofprojecten. Dat zorgt voor een heel andere investeringsomgeving.'

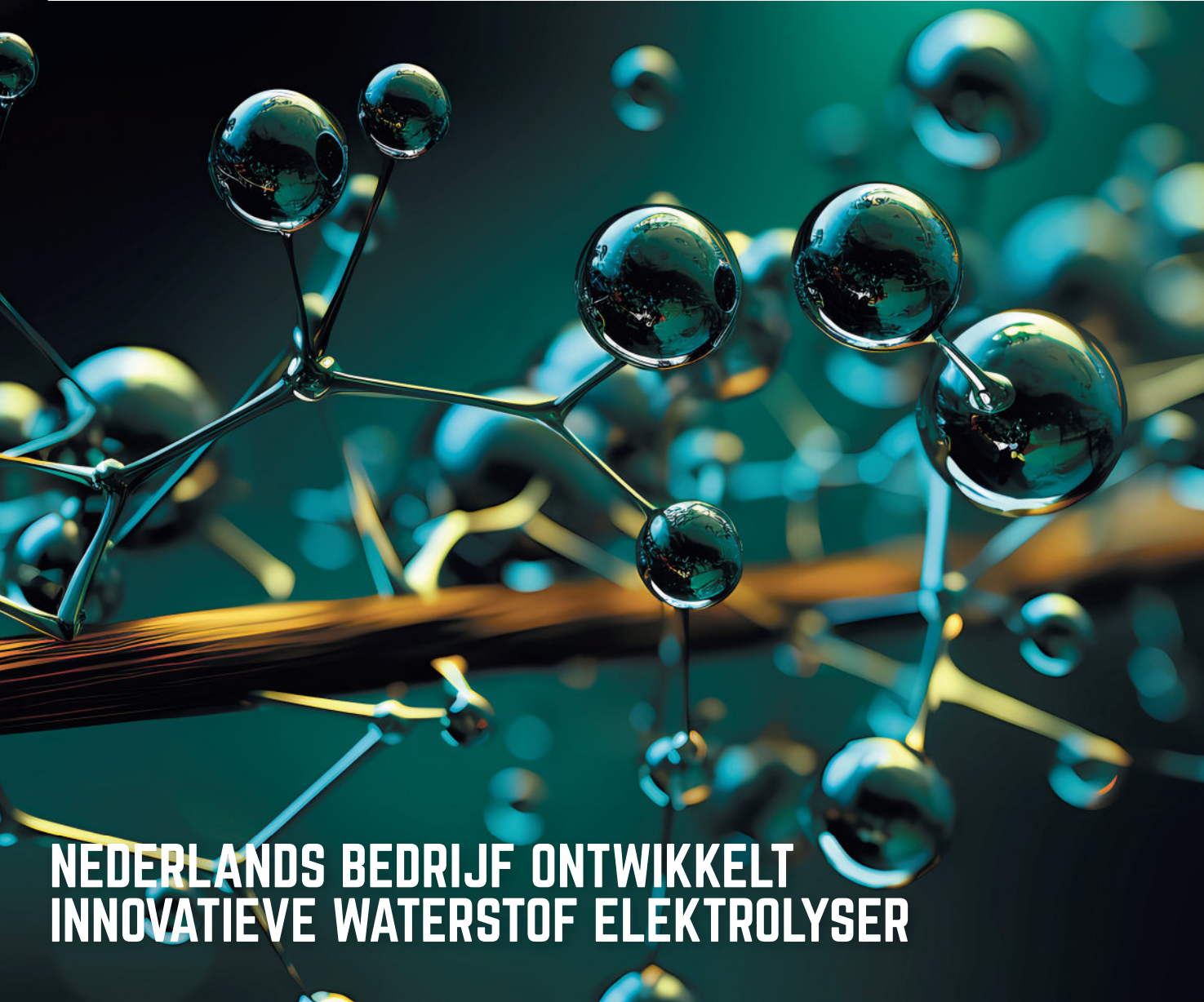
Waterstofketen

Rietveld blijft ondanks alles positief. 'We hebben als Uniper acht miljard euro beschikbaar voor innovatie en nieuwe projecten. We willen allemaal de doelstellingen halen. Bedrijven en de energiesector staan klaar. Maar als de waterstofketen niet op gang komt, dan heeft de industrie die rekent op waterstof een probleem. Alleen al Tata Steel heeft straks het tienvoudige nodig van de capaciteit

die wij op de Maasvlakte willen realiseren.' De overheid zal de regie moeten nemen, benadrukt ze: 'Er is nog geen markt en de overheid lijkt terughoudend om daar langjarig richting in te geven. Pas als de voorwaarden staan, gaat het vanzelf lopen. Groene waterstof kan nog niet concurreren, omdat er nog te veel alternatieven voorhanden zijn. In deze, premature fase van de markt is het logisch om te sturen om de markt en productie aan te jagen. Als het eenmaal loopt, kan de overheid weer loslaten. Net zoals bij de beginfase van windenergie. Faciliteren dus.' Wind, elektrolyzers en eindafnemers horen bij elkaar, benadrukt Rietveld. 'De elektrolyser heeft de wind nodig, en de fabriek de groene waterstof. Nu zetten we er muurtjes tussen. Windenergie is gerealiseerd, nu gaan we de waterstofproductie deels realiseren. Dat kan niet, het is een integrale keten.' Er zijn nu allerlei regels die de ontwikkeling van de waterstofmarkt vertragen. Zo mag groene waterstof alleen worden opgewekt met energie van nieuwe windparken, en mag de elektrolyser straks alleen draaien als de wind waait. 'Het is volledig dichtgetimmerd. Als ik de tender voor een nieuw windpark niet win, heb ik geen kans om nieuwe wind in te kopen. Alleen daarop lopen de waterstofambities al stuk.' Rietveld eindigt evengoed vol optimisme. 'Er is heel veel positiviteit. Uniper heeft de omslag gemaakt, omdat we zien dat in duurzame energiedragers de toekomst zit. En ook binnen het bedrijfsleven zie ik veel ambitie om er een succes van te maken. Als de overheid helpt de markt op gang te brengen, maken we er samen een succes van. Noem het een Deltaplan hetgeen recht doet aan de omvang van de ambitie en de noodzaak tot samenwerken.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



NEDERLANDS BEDRIJF ONTWIKKELT INNOVATIEVE WATERSTOF ELEKTROLYSER

Waterstof speelt een sleutelrol in de energietransitie. Om waterstof op te slaan en te vervoeren moet het op druk worden gebracht. Dit gebeurt normaal gesproken met behulp van compressoren. Het Nederlandse NEWES Hydrogen heeft een elektrolyser ontwikkeld waarmee waterstof gelijk op hoge druk wordt gemaakt. Het kan dé schakel zijn in omzetting van wind- en zonne-energie in groene waterstof.

**MET DE NEWES-
ELEKTROLYSER IS GEEN
COMPRESSORINSTALLATIE
NODIG**

De verduurzaming van de industrie is op twee pijlers gericht: directe en indirecte elektrificatie, constateert Arie Meerkerk, innovatiemanager bij NEWES. 'De industrie heeft energie nodig voor de proceswarmte. Met directe elektrificatie kan dat bijvoorbeeld met behulp van warmtepompen. Met name voor hogere temperaturen heb je waterstof nodig als vervanging van aardgas.' Waterstof is daarnaast een grondstof voor

chemische processen, bijvoorbeeld in de petrochemie en kunstmestindustrie. 'Nu wordt daarvoor grijze waterstof gebruikt, gemaakt van aardgas. Daarbij worden de moleculen gesplitst en ontstaat CO₂ en waterstof.' Bij de productie van groene waterstof komt er geen CO₂ vrij. Dit wordt met behulp van elektriciteit uit hernieuwbare bronnen gerealiseerd, zoals wind en zon, waarbij water wordt omgezet in zuurstof en waterstof.



Foto: Tessa van Koppen

Om waterstof op te slaan, te vervoeren of te gebruiken moet het gas eerst op hoge druk worden gebracht. Waterstofgas is namelijk erg licht. Het gas neemt daardoor veel 'ruimte' in en zal dus eerst gecomprimeerd moeten worden. Om waterstof door bestaande gasleidingen te vervoeren, is een druk van 50 tot 70 bar nodig. Om waterstof te tanken voor voertuigen is zo'n 350 tot 700 bar nodig. Het comprimeren van waterstof gaat bij traditionele elektrolyzers ten koste van het energierendement. Reguliere elektrolyzers produceren waterstof van atmosferische druk tot hooguit 30 bar die vervolgens nog op druk gebracht moeten worden met een compressorinstallatie. 'Een traditionele compressorinstallatie

heeft daarbij een energieverlies van 50 procent of meer,' stelt Meerkerk. Het grote voordeel van de NEWES-elektrolyzers is dat geen compressorinstallatie nodig is. Het gepatenteerde systeem combineert de technieken van een alkaline elektrolyser met elementen uit stoomketels. NEWES Hydrogen laat het elektrolyseproces op druk plaatsvinden, zodat het geproduceerde gas niet meer hoeft te worden gecomprimeerd. Niet alleen is de NEWES-installatie hierdoor ongeveer 50 procent goedkoper in aanschaf, het scheelt ook nog eens in de onderhoudskosten. 'De installatie is veel minder storings- en onderhoudsgevoelig dan elektrolyzers met compressoren. De installatie is minder complex en kan gemakkelijker omgaan met het fluctuerende aanbod groene stroom. 'Bij ons zit de compressie in het systeem, waardoor er een compressie-rendement is van bijna 100%.' Ook neemt de NEWES-elektrolyser veel minder ruimte in.'

Demonstratiefabriek

NEWES komt voort uit het in 1868 opgerichte Stork, ook uit Hengelo. De unieke elektrolyser geeft NEWES goede kansen een belangrijke rol te spelen in

'EEN TRADITIONELE COMPRESSORINSTALLATIE HEEFT EEN ENERGIEVERLIES VAN 50 PROCENT OF MEER'

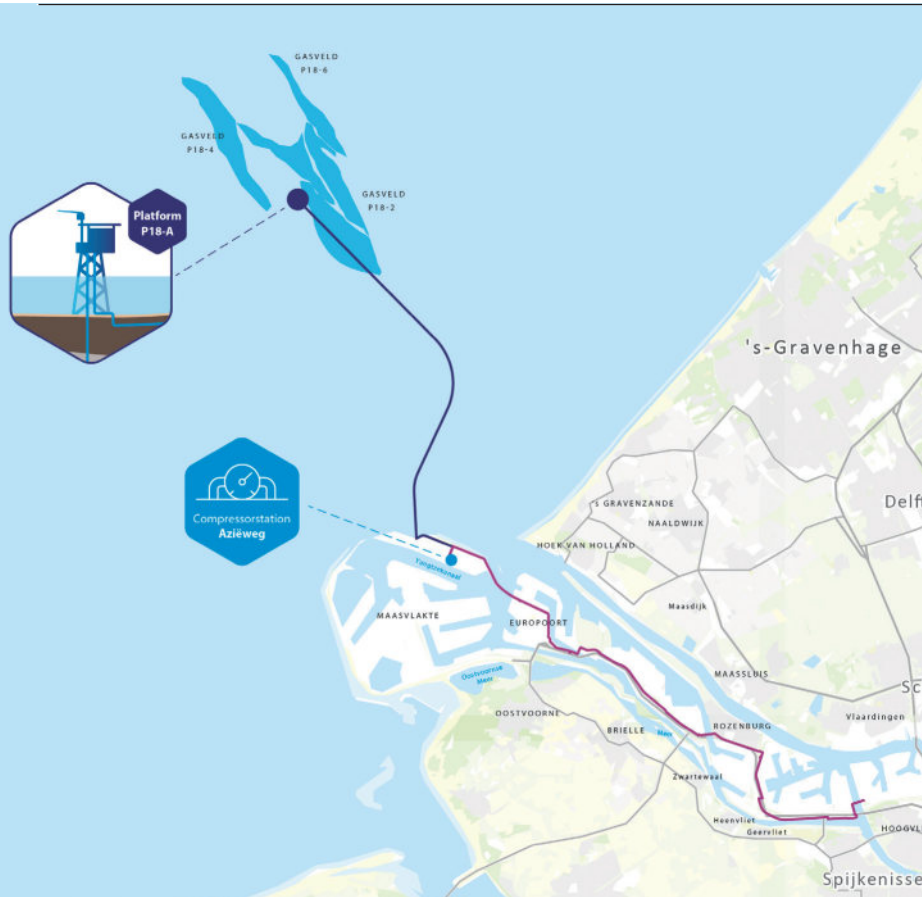
een toekomstige groene en duurzame energiesector. Inmiddels heeft het bedrijf het systeem op kleine schaal getest, waarbij waterstof tot 140 bar druk is geproduceerd. De volgende stap is de ontwikkeling van een demonstratiefabriek van 1 megawatt tot 350 bar. Tegelijkertijd is NEWES ook bezig met de ontwikkeling van een kleine elektrolyser met een capaciteit van 50 tot 500 kilowatt voor energieopslag-concepten. Voor zowel de demonstratiefabriek van 1 megawatt als de kleine elektrolyzers voor energieopslag is NEWES Hydrogen op zoek naar partners. 'We merken dat veel partijen in de waterstofsector de kat uit de boom kijken of kiezen voor het type elektrolyser dat ze kennen,' zegt Marco van Straten, managing director van NEWES Hydrogen. 'We zijn op zoek naar partijen die de meerwaarde van onze technologie zien en dit samen met ons willen oppakken' Meerkerk is optimistisch over de ontwikkeling van groene waterstof: 'Windenergie had ook een aanlooptijd nodig.' Het gaat om 'gratis' hernieuwbare energie die nu verloren gaat. 'Als wind te hard waait, worden de windmolens op dit moment lager in belasting gezet, omdat er een overschot aan energie is. Met waterstofopslag kun je dat overschot opslaan voor de industrie of wintermaanden.'



waterstof@newes.nl



Meer weten over de NEWES Hydrogen elektrolyser? Scan de QR-code.



PORTHOS, CRUCIAAL VOOR ONZE KLIMAATDOELEN?

In 2024 gaat de bouw van het eerste grootschalige CO₂-transport- en opslagsysteem van start in Rotterdam. Het innovatieve Porthos-systeem wordt naar verwachting operationeel in 2026.

Het Porthos-project – een voorloper in de strijd tegen klimaatverandering – neemt het voortouw door geavanceerde technologieën toe te passen voor de permanente opslag van CO₂, op een diepte van ruim 3 km in lege gasvelden onder de Noordzeebodem. Het project zal jaarlijks ongeveer 2,5 megaton CO₂ gedurende 15 jaar opslaan, wat optelt tot een totale vermindering van 37 megaton aan CO₂-uitstoot.

Cruciale pijler onder klimaatbeleid

CO₂-afvang en -opslag (CCS) vormen een kostenefficiënte methode om op korte termijn aanzienlijke hoeveelheden CO₂ uit de atmosfeer te verwijderen. Dit is een cruciale pijler onder het klimaatbeleid van het kabinet, dat streeft naar een vermindering van 55% van de CO₂-uitstoot tegen 2030 ten opzichte van 1990. De CO₂-opslag van Porthos speelt een essentiële rol bij het verminderen van industriële uitstoot. Hans Meeuwssen, directeur van Porthos: 'De opslag van CO₂ is cruciaal als we de klimaatdoelen in Nederland willen halen. Dit investeringsbesluit is een belangrijk startmoment voor toekomstige ontwikkelingen in de opslag van CO₂ in Nederland.' Dankzij Porthos zal de Rotterdamse havenindustrie naar schatting rond de 10% minder CO₂ uitstoten.

JDA-partners

Porthos is een joint venture van EBN, Gasunie en Havenbedrijf Rotterdam. Het project begon met een peiling van de interesse van bedrijven in het voorjaar van 2019, wat resulteerde in voldoende interesse om het project verder te ontwikkelen. Dit leidde tot het sluiten van Joint Development Agreements (JDA) met Air Liquide, Air Products, ExxonMobil en Shell in het najaar van 2019. De in de JDA vastgelegde afspraken verplichtte Porthos en de betreffende bedrijven om gezamenlijk toe te werken naar het sluiten van transport- en opslagcontracten.

In december 2021 hebben Porthos en de JDA-partners de definitieve transport- en opslagcontracten ondertekend. Eind 2023 heeft Porthos de definitieve investeringsbeslissing genomen en kon Porthos de definitieve opdrachten verlenen aan de aannemers die het project gaan realiseren. Met de Porthos-infrastructuur is een investeringsbedrag van 1,3 miljard euro gemoeid.

Sleutelrol

De wereldwijde gemeenschap voelt de druk om ambitieuze klimaatdoelen te halen. Het Porthos-project is een veelbelovende stap in de richting van effectieve CO₂-reductie voor Nederland. Door te investeren in geavanceerde technologieën speelt Porthos een sleutelrol in het realiseren van nationale klimaatambities. Het Porthos-project illustreert levendig hoe innovatie en samenwerking hand in hand kunnen gaan om een duurzamere toekomst te creëren.

CO₂-AFVANG EN -OPSLAG VORMEN EEN KOSTENEFFICIËNTE METHODE OM CO₂ UIT DE ATMOSFEER TE VERWIJDEREN

SUBSIDIES VOOR GROENE WATERSTOF: EEN COMPLEX LANDSCHAP

Momenteel zijn er heel veel subsidies voor waterstof beschikbaar: van de DEI+-regeling tot SDE++ en vele Europese regelingen. Elke subsidie dekt weer een ander aspect van de waterstofketen: van research en doorontwikkeling tot opschaling en de vermarkting. EY adviseert bedrijven bij subsidieaanvragen: van de aanvraag zelf tot de rapportage en afwikkeling.

Op het moment dat bedrijven gaan investeren, vergroenen, innoveren en onderzoeken zit daar risico aan vast. 'De kosten zijn vaak torenhoog en succes is niet gegarandeerd. De overheid probeert dit risico af te dekken middels (flinke) subsidies, zo ook bij waterstof,' vertelt Gerben Wedekind. Hij geeft leiding aan het team van subsidieconsultants van het Sustainability Grants & Incentives-team binnen EY.

Dynamiek subsidielandschap

'Groene waterstof is een van de drivers in de energietransitie. Uiteindelijk moet een markt worden gecreëerd waar vraag en aanbod

elkaar vinden. Vooral nog focussen subsidies zich op de aanbodkant, waarbij ondersteuning wordt gegeven aan de opschaling van de waterstofproductie.' EY helpt partijen bij fiscale en niet-fiscale subsidies voor waterstof. 'We hebben diepe sectorexpertise en kunnen onze klanten breed ondersteunen – van advies bij de aanvraag, tot financiële modellering en CO₂-berekeningen tot subsidie-compliance en belastingimpact.'

'Waterstof is momenteel trending, waardoor er regionaal, nationaal en Europees allemaal geldpotjes beschikbaar zijn. Het gaat vaak om substantiële bedragen, zoals het Nationaal Groeifonds of het Europese Innovation Fund.' Het subsidielandschap is dynamisch, stelt Wedekind. 'Er gaan regelingen open en dicht. Het is zelfs voor experts in het veld om het overzicht te behouden wat er wordt gefinancierd en door wie, waar en wanneer.' Voor eindgebruikers is dat al helemaal niet inzichtelijk, meent hij. 'Subsidies komen met allerhande regels en vereisten. Daar ligt een risico voor aanvragers. Je kunt kansen missen of juist de verkeerde subsidies najagen. Daarnaast loop je de kans dat je je processen niet goed hebt ingeregeld om te voldoen aan de verantwoordings- en rapportageverplichting.' Het niet voldoen aan zulke verplichten kan zorgen voor terugbetalings- en reputatierisico's. 'Je moet zorgen dat je als bedrijf glashelder hebt wat je wel én wat je niet moet aanvragen. Zeker grote, beursgenoteerde bedrijven moeten daar zichtbaar grip op hebben. Het gaat om publiek geld. Dat moet je goed verantwoorden.'

Holistische expertise

Zeker bij de grotere regelingen, zoals het Nationaal Groeifonds of het Innovation Fund, is het niet 'even een subsidietje aanvragen', constateert Wedekind. 'Het zijn intensieve projecten waarbij businesscases van A tot Z worden doorgezaagd. Aanvragers moeten een financieel model neerleggen, CO₂-berekeningen overleggen, en soms ook al vergunningen kunnen laten zien. Daar kunnen we zeker bij helpen. Het werk is omvangrijk, maar de voordelen kunnen echt substantieel zijn. Het is daarom makkelijk en verleidelijk

'HET MOOIE VAN EY IS DAT WE BREED KUNNEN ADVISEREN EN EEN ECHTE TRUSTED BUSINESS ADVISOR ZIJN'

gouden bergen te beloven in dit veld. Meedenken met onze klanten is belangrijk, waarbij het soms voorkomt dat we klanten adviseren om te wachten met aanvragen.' Daarbij gaat het niet alleen om grote bedrijven, maar ook om startups. 'Op Industriepark Kleefse Waard bij Arnhem gebeurt bijvoorbeeld van alles op het gebied van waterstof. Daar proberen we ondersteuning aan te leveren. Maar zeker ook aan de bedrijven uit de procesindustrie en chemische industrie die aan het einde van de keten zitten. We proberen de hele waterstofketen te bedienen.'

Gevraagd naar de rol van het Sustainability Grants & Incentives-team van EY, antwoordt Wedekind: 'Het mooie van EY is dat we breed kunnen adviseren en een echte trusted business advisor zijn. We hebben Strategy & Transactions-collega's die business cases formuleren. We hebben Climate Change-collega's die CO₂-impact kunnen berekenen en onze collega's uit het TAX team kunnen adviseren over nieuwe belastingmaatregelen en milieubelastingen. Mijn team begeleidt subsidieaanvragen, waarbij we al dit soort expertises samen proberen te brengen. Door onze expertise over de keten en verschillende vakgebieden heen kunnen we breed adviseren. We hebben een holistische expertise.'



EY Sustainability Grants & Incentives. Uw partner bij uw duurzaamheidsambities.





EQUANS: SNELLER EN SLIMMER ENERGIE INZETTEN OP EEN DUURZAME TOEKOMST

De transities op het gebied van energie en digitalisering zijn razend complex. En toch moeten we versnellen, zegt Wieger Droogh, CEO van Equans. 'We willen top of mind zijn als bedrijven hun CO₂-uitstoot en energieverbruik willen verminderen en/of hun processen willen optimaliseren.'

Blader door het projectportfolio van Equans en je reist over de kaart van Nederland. Van de randstad naar de provincie. Van klein naar groot. Van het ontwikkelen van algoritmes met gebruik van machinelearning, inzet van AI en data om de productieprocessen van mengvoederbedrijf ForFarmers in Lochem te optimaliseren, het realiseren van een duurzame e-boiler voor Vattenfall in Diemen die woningen en bedrijven straks voorziet van duurzame warmte via fossielvrije elektriciteit

tot het smart grid-project in Flevoland waar aansluitingen worden gekoppeld in een slim elektriciteitsnet. Dat laatste, zegt Wieger Droogh, CEO van Equans, is een technisch verhaal dat de innovatieve kracht en proactiviteit van zijn bedrijf perfect illustreert. Droogh: 'We werken in dit project samen met diverse zonneparken zoals Solarvation en Novar en windparken zoals Windpark Kubbeweg, Vires Venti en WUR en GigaStorage voor batterijopslag. Dan praat je over ruim een half miljoen zonnepanelen, 34 windmolens en 36 MW aan batterijopslag. We koppelen alle systemen en laten die met elkaar communiceren. Op deze manier kan er telkens op het juiste moment maximaal stroom worden geleverd aan het hoogspanningsnet.' Zo kun je, vertelt Droogh, veel efficiënter gebruikmaken van dezelfde netinfra, meer energie opwekken en tegelijkertijd het regionale distributienet ontlasten.

Ingewikkeld? Jawel, maar dat is, zegt Droogh, de aard van de transitie: 'Die is op het gebied van

energie en digitalisering razend complex. Daar mag en moet je niet voor terugschrikken, we hebben niet de luxe dat we achterover kunnen leunen, we leven in reservetijd. We moeten nu snel energie minderen én slimmer inzetten voor een duurzame toekomst, we moeten echt vaart gaan maken. En om die complexe transitie te versnellen, is het noodzakelijk dat er partijen ontstaan die hierin een regierol pakken.'

Verskil maken

Equans, wereldleider in technische dienstverlening, kan het verschil maken, zegt Droogh: 'We combineren de inzet van slimme en efficiënte oplossingen op het gebied van energiebesparing, CO₂-reductie, elektrificatie en kostenbesparing, zodat ze voor onze klanten significante impact maken.' Dat maakt van Equans dé partij voor bedrijven die hun CO₂-uitstoot en energieverbruik willen verminderen en/of hun processen willen optimaliseren. De technische knowhow is er, met in Nederland

**'ALS WE ECHT WILLEN
VERSNELLEN, DAN MOETEN
WE KEUZES MAKEN EN
MET ELKAAR LEREN
SAMENWERKEN'**

5.500 medewerkers op 29 locaties. Een technische bagage die groeit met elk nieuw project. Equans zet duurzame oplossingen op maat in om de gebouwen, fabrieken, infrastructuur en dus ook installaties, systemen en processen van klanten te optimaliseren. Zo maakt het bedrijf gebieden, steden en industrieën efficiënt en veilig én verbindt ze met elkaar. Equans pakt de regie, in samenwerking met andere partijen. Bijvoorbeeld met BAM, bij de bouw van het nieuwe hoofdkantoor van DSM in Maastricht. Droogh: 'BAM zet het gebouw neer, wij verzorgen alle technische dienstverlening. We combineren onze kennisgebieden en maken met innovatieve en duurzame oplossingen het verschil: een kwalitatief hoogwaardig gebouw van 6700 vierkante meter dat volledig energieneutraal is. Met zonnecellen op een glazen dak en zonnepanelen in de gevel. En bijvoorbeeld klimaatplafonds die een hoger comfort geven in de kantoren. Het hele installatieconcept hebben we onder andere gebaseerd op WELL platinum, de hoogste standaard op het gebied van werkomgeving. Ook de regeltechniek voor de energie en het klimaat in het gebouw zijn ontwikkeld volgens de meest veeleisende en vooruitstrevende concepten.'

Beste aanpak

Droogh onderstreept het belang van samenwerking in de transitie: 'Je ziet op de markt nog te veel partijen die het op alle vlakken zélf willen doen. Maar als we echt willen versnellen, dan moeten we keuzes maken, dan moeten we met elkaar leren samenwerken.'



Wiegert Droogh



Het nieuwe DSM-hoofdkantoor in Maastricht

Dat is, eerlijk gezegd, een rol waarin wij ook gegroeid zijn. Regie pakken betekent voor ons niet de baas of eigenaar zijn van een project. Regie is veel meer een soort katalysator waardoor je partijen bij elkaar brengt en tot oplossingen komt die echt bepalend zijn. Kijk, de bouwsector en de technieksector hebben lang min of meer langs elkaar heen gewerkt. De bouwers bouwde het gebouw en daarna werden de technische installaties aangelegd. Maar in de energietransitie is techniek juist veel bepalender dan puur de bouw. Je moet dus al in een vroeg stadium gaan samenwerken. In Maastricht zaten we met Equans al in de bouwteamfase aan tafel, de fase voordat er überhaupt iets gebouwd was. Dan zit je samen in de regierol en kom je tot de beste aanpak en uitvoering. We zijn bijvoorbeeld niet de uitvinders van een koelingssysteem, maar we zijn beslist wel de partij die verschillende systemen bij elkaar kan brengen om zo tot een optimale koeling of verwarming te komen.'

Grote stappen

Optimalisering heeft, zegt Droogh, alles te maken met digitalisering: 'We hebben energiemanagementsystemen ontwikkeld waarmee we bijvoorbeeld kunnen voorspellen hoeveel energie er opgewekt gaat worden. En inzichtelijk kunnen maken uit welke bronnen welke energie komt. Dan kun je van tevoren al direct inspelen op een paar belangrijke vragen: Kunnen we die energie nu al leveren? Of kunnen we nu beter opslaan? Is opslaan nu sowieso beter om straks meer rendement te halen? Je stuurt de energiestromen en daar is software voor nodig. Die ontwikkelen we ook met Equans. We bieden technische oplossingen, maar ook op het vlak van de digitalisering zetten we grote stappen. Je kunt ze niet los van elkaar zien. De energietransitie en de digitale revolutie zijn bij Equans op een logische

'EQUANS IS EEN VAN DE WEINIGE PARTIJEN DIE ADVIEZEN METEEN OMZET IN REALISATIE EN COMMITMENT GARANDEERT'

manier gekoppeld. Daar komt onze adviesrol bij kijken. We hebben heel veel enthousiaste jonge mensen in dienst die focussen op het analyseren en adviseren. Die lopen bij onze klanten rond en maken een totaalanalyse van het energieverbruik. En presenteren dan een roadmap aan het bedrijf. Hoe en waar kun je optimaal verduurzamen? Daar hoort minderen bij, maar ook vergroenen, een andere manier van opwekking wellicht. We kijken met Equans naar de totale energiepropositie van een bedrijf en in sommige gevallen gaan we zo ver dat we een prestatiecontract durven af te spreken. Dan zeggen we: 'We garanderen dat als we dit met elkaar oppakken, dat jouw energieverbruik en dus ook je CO₂-uitstoot, tot dit specifieke punt zal verminderen.'

Het is advies, zegt Droogh, waar klanten enorm op aanslaan: 'En het voordeel dat we met Equans dan hebben en wat ons echt onderscheidt van andere partijen, is dat we het advies ook meteen kunnen omzetten in realisatie.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



ASQA: MÉÉR DAN DE JUISTE SUBSIDIE VOOR EEN INNOVATIEF PROJECT

Je kunt als innovatief ondernemer een goed idee hebben, maar hoe dan verder? Hoe maak je van een goed project een goed projectvoorstel waarvoor je subsidie verwerft? Voor innovatieve bedrijven als CuRe Technology en Koninklijke Auping vergroot ASQA de slaagkans door méér te zijn dan slechts een intermediair tussen subsidieverstrekker en klant.

Bescheiden in het nieuws dit jaar, maar groot van betekenis: de proeffabriek in Emmen waar vervuild en gekleurd polyester uit oude kleding en tapijt geschikt wordt gemaakt voor hergebruik, krijgt een opschaling naar een veel grotere demonstratiefabriek. 'Polyester is de nummer vier of vijf van de plastics' zegt Josse Kunst, CCO van fabriekseigenaar CuRe Technology. 'Jaarlijks wordt er zo'n 80 miljard kilo geproduceerd. Het is normaal gesproken goed recyclebaar,

denk aan de frisdrankflessen die we succesvol kunnen hergebruiken. En toch wordt 91% van het polyester materiaal nog steeds niet gerecycled. Dat komt onder andere door de kleurstoffen die erin zitten en ander materiaal zoals katoen dat erbij is gedaan. Wil je dat recycelen dan heb je een heel andere technologie nodig.'

Langetermijn-samenwerking

Bijna tien jaar geleden deed Marco Brons, directeur van CuRe, de eerste proefjes met chemische, in plaats van mechanische recycling. Kunst: 'Wat je noemt een disruptieve innovatie, zo iets waarvan je weet dat het heel veel tijd gaat kosten. Het begint ook met heel veel vragen. Wat zijn precies de uitdagingen? Met wie moet je samenwerken? Hoe moet het met de financiering? Dan kom je al snel uit bij een doolhof aan subsidieregelingen.' Om te komen tot een geslaagde subsidieaanvraag was CuRe op zoek naar

meer dan slechts een intermediair tussen subsidieverstrekker en klant. 'Sinds 2016 hebben we een langetermijn-samenwerking met ASQA,' zegt Kunst. 'We sparren met ze, hebben continu discussie over waar de uitdagingen liggen en wie we er eventueel bij kunnen halen. En we hebben bij subsidieaanvragen altijd een hoge graad van succes met ze gehaald. Ze kennen zeer gedetailleerd de voorwaarden en kunnen dus goed adviseren: dit past jullie wel, dit niet. Want elke subsidie wordt geschreven vanuit een strategische doelstelling van de overheid die gehaald moet worden – denk aan klimaatverbetering of circulaire transitie. Je moet zorgen dat jouw topic goed past bij wat de overheid zoekt. Je moet niet je businessstrategie gaan aanpassen om een subsidie te halen, nee, je moet de juiste subsidies vinden bij je businessstrategie. Dat kunnen ze bij ASQA heel goed.' 'We werken bij ASQA vanuit een

**'WE BRENGEN ORGANISATIES
BIJ ELKAAR IN HET BEHALEN
VAN EEN GEZAMENLIJK DOEL
EN ZOEKEN DAN NAAR
WEDERZIJDSE VOORDELEN'**



Projecten nieuwe innovatieve projecten waarin projectmanagers actief zijn die niet alleen in opdracht van klanten werken, maar die zo wel kunnen inspelen op latente behoeften bij klanten. Voor die klanten realiseren we de juiste consortia die voor programma's vaak nodig zijn. Vanuit die projecten weten we waar de financiële mogelijkheden zijn voor onze klanten. En kunnen we vaak heel mooie verbindingen tussen hen leggen.'

'Heel gericht innovatieprocessen koppelen,' noemt Rianne Pluim, subsidieadviseur bij ASQA, die werkwijze. 'We brengen bedrijven bij elkaar in het behalen van een gezamenlijk doel. Dan zoeken we naar wederzijdse voordelen, het van elkaar profiteren in een langdurig innovatieproject – denk aan uitwisseling van kennis of het gebruikmaken van elkaars ontwikkelingen.'

Voordelige samenwerking

Illustratief is de samenwerking van CuRe in een consortium met Koninklijke Auping. Josse Kunst (CuRe): 'Praat je over matrassen, dan praat je over een van de meest vervuilende bronnen in de wereld.' De feiten liegen er niet om: jaarlijks worden in de EU meer dan 35 miljoen matrassen afgedankt, verbrand of laagwaardig gerecycled. De toegepaste combinatie van schuim- en lijmstoffen in traditionele matrassen bemoeilijkt recycling en het opzetten van een gesloten kringloop vereist samenwerking in de gehele keten. Kunst: 'Met Auping hebben we gezegd: als je nou alles eens op z'n kop zet, je oude productieprocessen vergeet en helemaal opnieuw, gewoon circulair, een matras ontwikkelt dat het beste van de wereld is. Dat heeft Auping met ons en andere partijen gedaan. En dat is ze gelukt, in een heel nieuw productieproces met nieuwe machines. Met CuRe kunnen we die matrassen weer helemaal recylen.'

Auping had al wat subsidieaanvragen gedaan die niet gehonoreerd werden toen het bedrijf via een innovatiepartner terechtkwam bij ASQA. 'Toen kwamen we in een omgeving waarin we

gekoppeld werden aan bedrijven waarmee we kennis konden delen,' zegt Wouter Dijkman, Manager Research, Innovation & Product Development bij Koninklijke Auping. 'Binnen zo'n crossover kun je een samenwerking opzetten en optimaliseren zodat je een overkoepelend project-einddoel kan waarborgen, een einddoel waarmee je echte impact kan maken op bijvoorbeeld CO₂-reductie en dat past dan natuurlijk ook bij een subsidietraject.' Met ASQA Subsidies als aanjager slaagde Auping erin een breed consortium op te zetten met collega-fabrikanten, inzamelaars en technologiepartners die samenwerken aan het Circulaire Matras Ecosysteem, waardoor de circulaire keten wel kan worden gerealiseerd. Dijkman: 'Ons deel daarin is te bewijzen dat we op een competitieve manier circulaire matrassen kunnen ontwikkelen die we aan het einde van de levensduur weer uit elkaar kunnen halen. De materialen van deze retour gekomen circulaire matrassen leveren we aan CuRe, die het omzet naar hoge kwaliteit granulaat. Dan maakt een samenwerkingspartner er stapelvezels van en die gaan weer naar een bedrijf, Spinning Jenny, dat er garens van maakt. Die garens gaan naar onze toeleveranciers die er technische textiel van maakt. Zo bewijzen we dat we van een matras een matras kunnen maken.' Pluim (ASQA): 'Het is een heel lang proces, dit soort trajecten. Er moet van alles ontwikkeld worden. Er moet innovatie plaatsvinden. Het kost veel risico en veel tijd en geld. Daar proberen we met ASQA telkens op in te spelen. Zijn er zaken waar Auping tegenaan loopt, dan kunnen we bijvoorbeeld zeggen: ga eens met deze hoogleraar van Rijksuniversiteit Groningen, waarmee we veel samenwerken, aan tafel zitten. Misschien kom je dan weer verder. En misschien zit er ook wel een nieuwe samenwerking in waar wij vervolgens met ASQA een subsidie bij zoeken.' ASQA-directeur Zijlstra: 'Dat is hoe we innovatieve ondernemers helpen bij het tot stand brengen van een succesvolle innovatie. Als je iets doet, doe het dan goed. Ofwel: Age Si Quid Agis. Dat is waar ASQA voor staat.'

ASQA
Subsidies & Projecten



Meer informatie?
Scan de QR-code.

klantrelatie,' zegt Klaas Zijlstra, directeur-eigenaar van ASQA. 'Je kunt een nieuwsbrief versturen naar je klanten met een opsomming van alle subsidieregelingen, maar je kunt ook – en dat is wat wij met ASQA Subsidies doen – kijken naar ambitie en mogelijkheden en vandaaruit adviseren. We willen weten wat er bij klanten speelt, zodat we kunnen aangeven van welke subsidieregelingen ze optimaal gebruik kunnen maken. Optimaal, niet maximaal.' Dat betekent, zegt Zijlstra, een intensieve begeleiding van klanten bij alle stappen in het subsidietraject, zelfs bij het schrijven van een businessplan: 'Alles om een subsidieaanvraag neer te leggen die sláágt. We zijn er in de projectbegeleiding die daarna komt tot en met de subsidievaststelling. We zijn aanwezig bij controles, bereiden de voortgangsrapportages voor, zorgen ervoor dat een goede vaststelling wordt ingediend.' Een brede dienstverlening? Zijlstra: 'Het is nog veel breder. We initiëren met ASQA



DUURZAAM, SOCIAAL EN GOED BESTUUR KRIJGEN PLEK IN JAARVERSLAG

In 2025 wordt de ESG-rapportage verplicht voor grote bedrijven. 'Door aan de slag te gaan met duurzaamheid en andere ESG-criteria (Environment, Social, Governance), en die te meten, ga je keuzes maken voor de toekomst die jou als organisatie verder kunnen brengen, dan wanneer je alleen stuurt op het financiële gedeelte.'

Financiële informatie is al lang een belangrijk besluitvormingselement voor investeerders, beleggers en andere belanghebbenden. Maar het wordt ook steeds belangrijker om te weten of een organisatie maatschappelijk verantwoord onderneemt. 'Als je alleen maar stuurt op financiële informatie, mis je een aantal ontwikkelingen. Voor een deel stuur je blind. Daarom is het goed dat de betrouwbaarheid van ESG-criteria wordt gecheckt,' meent Usha Ganga, themaregisseur Duurzaamheid bij de Koninklijke Nederlandse Beroepsorganisatie voor Accountants (NBA).

Continuïteit

Voor het gewone jaarverslag toetst de accountant de financiële continuïteit. Bij ESG richt de scope zich veel meer op de langere termijn, constateert Ganga. Ze neemt een plasticproducent als voorbeeld. 'Die zei tegen mijn collega: een jaarverslag is alleen maar terugkijken. Ik ben juist benieuwd of ik over tien jaar nog een businessmodel heb, met

al die regels en verboden rond plastic. Het voordeel van ESG-informatie is dat je meer inzicht krijgt in waar jouw zwakke of kritieke punten zitten of waar ESG tot nieuwe kansen leidt. Omdat je bijvoorbeeld afhankelijk bent van een bepaalde grondstof die schaars wordt of aanvoer hebt uit een land dat politiek instabiel is of vatbaar voor extreem weer. Dus ook als je de ESG-prestaties vrijwillig meet en rapporteert, helpt het bij de besluitvorming. Datzelfde geldt ook breder. De manier van kijken bij ESG kan ook op andere thema's ondersteunen. Zoals bij technologische ontwikkelingen als AI.' Intern helpt ESG om de eigen visie en beleidsdoelen te borgen. Extern vraagt de maatschappij om transparantie over de duurzaamheidsprestaties en het sociale beleid. 'Dat maakt het ook spannend. Het prettige is dat je als bedrijf in staat wordt gesteld van wat je wel en wat je niet doet en kunt; en welke afwegingen je daarin maakt. Wat ik belangrijk vind, is dat je als je met ESG aan

de slag gaat voor jezelf bepaalt waar je grote negatieve impact hebt of grote positieve impact kan creëren. Het kan beide kanten op. Dat betekent soms dat je problemen op andere terreinen even laat liggen. En dat je die keuze transparant naar de samenleving kunt verantwoorden.' Ze gebruikt Schiphol als voorbeeld. 'Ze investeren in de ontwikkeling van duurzamere luchtvaart, maar dat is hoe ver ze gaan. Er is geen krimpambitie. Dan is het aan de maatschappij om daar wat van te vinden.' Het vraagt moed. 'Je moet ook durven te rapporteren over de niet zo succesvolle keuzes die je maakt. Vaak heeft het verslag nu vooral een positieve kern.'

Duurzaamheidsprestaties

Europa heeft verslagleggingstandaarden gemaakt (European Sustainability Reporting Standards, ESRS) waar bedrijven aan moeten voldoen. 'Veel bedrijven rapporteerden al over hun duurzaamheidsprestaties. Maar elk bedrijf hanteerde zijn eigen methodiek. Het voordeel van ESRS is dat de resultaten onderling vergelijkbaar zijn. De rol van de zogenoemde assurance provider is dat wordt

'HET VOORDEEL IS DAT DE ACCOUNTANT DIE DE JAARREKENING CONTROLEERT HET BEDRIJF AL KENT'

onderzocht of de informatie betrouwbaar is.' Dat kan, maar hoeft niet, de accountant te zijn. 'Het grote voordeel van de accountant die de jaarrekening controleert, is dat deze het bedrijf al kent. Duurzaamheidsonderwerpen kunnen ook een financieel risico of kans betekenen. Het is goed als die informatiestromen hand in hand gaan. Als je besluit dat de werknemers in de keten een leefbaar loon worden betaald, heeft dat ook financiële consequenties.' Ganga besluit met een oproep: 'We gaan allemaal aan de slag op een terrein dat we nog niet zo goed kennen. Dat vraagt om een open blik en durf om aan de slag te gaan. Het is een leerproces, waarbij je het jaar erop ontdekt hoe het nog beter kan.'

'KLANTEN DIE DE OVERSTAP MAKEN, KRIJGEN DAAR HEEL VEEL VOOR TERUG'

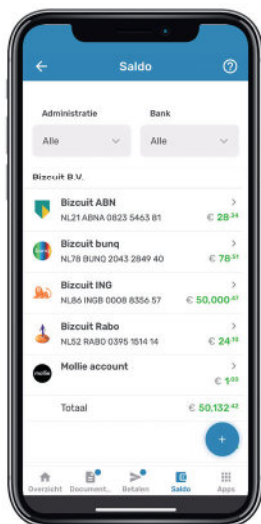
Het is tijd om het werkwoord 'boekhouden' op te heffen, meent Hessel Kuik, CEO van Bizcuit Groep die onder andere software voor accountants- en administratiekantoren levert. Zijn bedrijf doet dat met opmerkelijk succes.

'Het werkwoord boekhouden staat straks niet meer in de Van Dale', zegt Hessel Kuik (42), CEO van financiële softwareleverancier Bizcuit Groep. Kuik weet waar hij het over heeft. De Bizcuit Groep bestaat uit drie softwarebedrijven met bijna honderd werknemers. Deze bedrijven bieden klanten oplossingen die financiële processen waaronder de boekhouding verregaand automatiseren.

Top vijf beste boekhoudsoftware

Minox is het onderdeel van de groep dat boekhoudsoftware levert aan accountants- en administratiekantoren. Het bedrijf uit Veenendaal laat de laatste jaren stevast een groei van meer dan twintig procent zien en heeft met dertig werknemers een klantenkring van zo'n 650 administratiekantoren. Volgens de vakpers staat het stevig in de top vijf van beste boekhoudsoftware en het krijgt een torenhoge 9,4 als het gaat om klanttevredenheid. 'Minox zoals het nu is, is voor een deel ontstaan vanuit de tijd dat ik als Accenture-consultant bij de grote corporates rondliep', zegt Kuik, 'Je ziet dat ze miljoenen investeren om standaard financiële processen te automatiseren. Ik wilde die mate van automatisering ook mogelijk maken voor het MKB, in de vorm van een abonnement van een paar tientjes per maand.'

'ONZE MENSEN ZIJN DE KRACHT VAN DIT BEDRIJF.'



Dertig procent tijdsbesparing

Nieuwe Minox-klanten geven aan dat de overstap hen ruim dertig procent tijdsbesparing oplevert. Maar hoe haal je hen binnen? 'Mensen houden van nature niet van veranderen', zegt Kuik. 'Daarom laten we duidelijk zien wat er mogelijk is, en hoe je daar komt. En, nieuwe medewerkers vinden is voor veel kantoren juist nu een uitdaging. Dus maken we duidelijk dat je door onze software met hetzelfde aantal mensen meer klanten kan bedienen en meer tijd kan besteden aan specialistische klantvragen. En we zorgen natuurlijk dat ze eenvoudig kunnen overstappen. Daar hebben we inmiddels genoeg ervaring mee. Klanten die de overstap maken, krijgen er heel veel voor terug.'

Realtime oplossing op je telefoon

Minox viert dit jaar haar veertigste verjaardag. In 2015 kwam Kuik aan boord. Twee jaar later volgde een management buy-out en werd hij volledig eigenaar van het bedrijf. Hij besloot volop te investeren in innovatie die het bedrijf op voorsprong moest zetten. 'Dat is een belangrijke keuze geweest', zegt hij. 'Het belangrijkste uitgangspunt was dat onze software volledig automatisch en 24/7 de boekhouding regelt voor de klant. Daarom moest Minox een koppeling krijgen met alle

banken in Nederland. Elk half uur worden de banktransacties opgehaald en volledig verwerkt in de administratie van de klanten. Ook bonnen en facturen worden realtime verwerkt. Dat bedoel ik met 'boekhouden is geschiedenis'. De tijd waarin je één keer per kwartaal met een schoenendoos bij de boekhouder kwam, ligt ver achter ons. Onze klanten scannen de bonnen terwijl ze nog bij de kassa staan, en die komen direct in hun administratie terecht.' Het automatisch regelen van de administratie voor MKB-bedrijven ziet hij als het beginpunt. De bijbehorende app is een volledige financiële assistent voor ondernemers. Kuik: 'In deze app kunnen gebruikers niet alleen bankieren, factureren en bonnen scannen, maar bijvoorbeeld ook financiering regelen en communiceren over vraagposten. Daarnaast kunnen Minox-klanten binnen de software maatwerkrapportages maken of debiteurenbeheer automatiseren. Zelfs een perfect op de organisatie toegesneden order- en voorraadbeheeroplossing (ERP) voor handelsbedrijven behoort tot de oplossingen.'

Ervaren mensen

Hoewel software belangrijk is, draait het succes van het bedrijf uiteindelijk om mensen. 'Ondernemers, accountants- en administratiekantoren werken dagelijks met onze software. Als zij een vraag hebben, is die doorgaans urgent en willen zij iemand spreken die hen direct kan helpen. Dat lukt ons dan ook bijna altijd. Onze mensen kennen de software en onze klanten van binnen en buiten. Zij zijn de kracht van dit bedrijf.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



DE NUMMER 1 PRIVATE BANK IN VERMOGENSBEGELEIDING

ING Private Banking is uitgeroepen tot beste Private Bank van Nederland. De erkenning versterkt de ambities van directeur Private Banking & Wealth Management Nederland Katja Kok. 'We zijn heel dankbaar voor deze erkenning, die aan alle collega's toebehoort. Dit stimuleert ons extra om onze inspanningen voort te zetten en ons te blijven verbeteren.' En daar zette de bank het afgelopen jaar flinke stappen in. Van duurzaamheidproposities tot beleggen in Private Markets.



ING Private Banking eindigde recent op nummer 1 bij PWM/The Banker, het magazine van Financial Times, én voert de MT1000-ranglijst aan. Kok ziet die topklassering als 'een geweldige erkenning van onze toewijding aan onze klanten.'

**'WE HEBBEN EEN
UITSTEKENDE
VERMOGENSBEHEER-
PROPOSITIE, DE TOP VAN
NEDERLAND'**

Vermogensbegeleiding

'Vermogensbeheer is een belangrijke dienst als je vermogend bent, maar het is niet wat wij verstaan onder vermogensbegeleiding. Dat is breder,' vertelt Kok. Ze is precies een jaar aan de slag bij ING, na een lang carrièrepad in private banking, onder meer als CEO bij Van Lanschot Kempen Zwitserland. 'Ik denk dat ik goed begrijp wat de klantbehoefte is en wat onze relaties bezighoudt. Het is bij uitstek een groep mensen die op hun manier succesvol is of is geweest. 85% van de private banking-klanten bij ING is ondernemer of ex-ondernemer. Het zijn klanten die meer van de bank nodig hebben 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. Ken je de uitdrukking 'kleine kinderen, kleine zorgen; grote kinderen, grote zorgen'? Een groot vermogen zorgt voor een grote verantwoordelijkheid. Dat is wat we bedoelen met vermogensbegeleiding.'

'De kracht van ING is dat we zowel zakelijk als particulier sterk vertegenwoordigd zijn zowel nationaal als internationaal. We hebben alle faciliteiten voor de jongere generatie, die heel digitaal is georiënteerd. Omdat we samenwerken met onze business banking-collega's kennen we bijna elke ondernemer binnen Nederland.' Dat ING in de prijzen is gevallen als beste Private Bank van Nederland, is het resultaat daarvan, meent ze. 'Klanten waarderen het enorm dat we in onze adviezen hun wensen en ambities privé en zakelijk

'ONZE KLANTEN HEBBEN HET VERMOGEN OM VERDER TE DENKEN DAN ZICHZELF'

'Pas geleden hebben we een spaarpropositie, het wealth-arrangement voor private banking-klienten geïntroduceerd. Een ander voorbeeld volgt binnenkort; de generatiehypotheek voor woningfinanciering van de volgende generatie.'

Qua beleggingsportfolio is de gereedschapskist uitgebreid met Private Markets en SDG Impactstrategie. 'ING is naast persoonlijk ook echt een innovatieve private bank, die op digitaal vlak voorop loopt. 'Ik ben er trots op dat we Private Markets hebben gelanceerd. Daarmee is het voor vermogende klanten mogelijk om te beleggen in bijvoorbeeld Private Equity, Private Credit en Infrastructure. 'We bieden toegang tot beleggingscategorieën die tot nu toe voor weinigen beschikbaar waren. Het past bij onze ambitie van ING Private Banking om klanten nog beter te kunnen bedienen met onder andere vernieuwende en aantrekkelijke beleggingsoplossingen. Je investeert direct mee met grote partijen in de wereld, zoals BlackRock, Goldman Sachs en KKR. Dat is uniek.'

De SDG Impactstrategie past ook in de ambitie om de voorkeurs private bank te worden van iedereen, stelt Kok. 'Dat willen we doen op een duurzame manier. Onze klanten zijn steeds meer bezig met wat ze straks achterlaten, hun 'legacy'. Daarin willen we ze ondersteunen en inspireren. Onze groei moet niet alleen gaan over hoe we het geld van onze klanten kunnen laten groeien. Maar ook over de mogelijkheden om met dit vermogen een goede invulling te geven aan wat onze klant wil nalaten. Als we het vermogen van onze klanten duurzamer weten te beleggen – dan heeft dat een positieve impact op onze planeet.' Duurzaamheid geldt ook richting de onderneming. 'Wat kunnen we op ESG-gebied betekenen voor je onderneming? Een duurzame strategie omvat ook de familie, benadrukt ze. 'We voeren het bredere, holistische gesprek en denken actief met ze

mee. Voor nu en later. Waarin investeer je en waarin juist niet? Hoe begeleid je je kinderen in het vermogen dat eraan gaat komen? Hoe laat je de wereld achter? Wij noemen dat het vermogen om verder te kijken dan jezelf. En we blijven ons assortiment aanvullen met interessante diensten voor deze specifieke doelgroep.'

Verbinding maken

Private Banking gaat om de connectie maken met de klant, benadrukt ze. 'Pas als je echt verbinding maakt met mensen, kun je ze goed adviseren. Dat vind ik heel belangrijk. Kok nodigt zo'n drie keer per maand tien tot twaalf klanten uit voor een lunch. 'Dan zeggen klanten soms 'ik ga nooit meer beleggen, daar heb ik slechte ervaringen mee'. Als ik dan doorvraag, komen er verhalen van een vriendje met een startup of crypto's. Dat is precies niet beleggen. En dat is juist ook waarom we vermogensbegeleiding doen. Eerst luisteren, dan goed adviseren.' Ze vervolgt: 'Ik ben bij mijn aantreden bij ING met de lunches begonnen, omdat ik wil leren wat we goed doen en wat beter kan. Van wie kun je dat beter horen dan van onze klanten? Daarvan kunnen we alleen maar leren. En voor onze relaties is het fijn omdat ze feedback kunnen geven. Ik vraag klanten dan bijvoorbeeld wat ze vinden van de verduurzaming van het assortiment. Welke keuzes maakt u? Welke rol verwacht u van ons?'

Naast haar werk voor ING is Kok lid van de Raad van Toezicht van War Child en zit ze in het bestuur van het Nederlands Philharmonisch Orkest. 'Ik heb een superkleine rol. Maar als ik zie dat ik toch iets kan betekenen voor kinderen in oorlogsgebieden, dan word ik daar gelukkiger van dan van een tiende procent extra rente op mijn spaarrekening. Ik weet dat dat voor veel van onze klanten ook zo is. Al is de basis van ons werk natuurlijk rendement maken voor onze klanten. Ons doel is dat we mensen goed begeleiden en adviseren, en hun vermogen laten renderen.'



**Vragen over ING Private Banking?
Maak gerust een afspraak.**

meenemen en dat we kijken naar nu en later. Klanttevredenheid en financiële gezondheid van de bank spelen een belangrijke rol in het juryrapport.'

Gereedschapskist

Een belangrijke focus voor de komende jaren is een verdere verbreding van de dienstverlening, vertelt Kok. 'Ik heb bij mijn aantreden meteen gezegd dat de gereedschapskist met oplossingen voor alle vragen voller moet. Het afgelopen jaar zijn we dan ook bezig geweest met het aanvullen van de gereedschapskist. We hebben met onze specialisten van het ING Investment Office een uitstekende vermogensbeheerpropositie. Maar we vinden dat we nog meer kunnen en mogen bieden.' Ze noemt een tweetal voorbeelden:



WDO EN EIDAS: VEILIGHEID BIJ DIGITALE TRANSACTIES

Bij digitale transacties zijn in de publieke domein alleen inlogmiddelen toegestaan die door de overheid op veiligheid en betrouwbaarheid zijn gecontroleerd en toegelaten. De Wet digitale overheid (Wdo) moet zorgen voor veiligheid en betrouwbaarheid.

Negen jaar aan gewerkt en sinds 21 maart van dit jaar een feit. Op die dag werd de Wet digitale overheid (Wdo) aangenomen door de Eerste Kamer. Op 1 juli treedt de wet gefaseerd in werking. In eerste instantie

gaat het dan over veilig inloggen op de dienstverlening bij (semi-)overheidsinstanties. De Wdo legt de basis voor digitalisering van de overheid. Uitgangspunt is dat er bij digitale transacties veilig en overzichtelijk kan worden samengewerkt, met regels over veiligheid, de controle daarop en met het zoveel mogelijk werken met standaarden.

Veilig inloggen

De Wdo is een zogeheten kaderwet. Zoals het door de overheid wordt omschreven: 'De wet regelt algemene principes, verantwoordelijkheden en procedures, maar geen gedetailleerde regels. De wet zorgt zo voor flexibiliteit bij nieuwe ontwikkelingen. Maar ook dat belangrijke waarden en zekerheden voor burgers, zoals gebruikersvriendelijkheid, betrouwbaarheid, veiligheid, privacy en digitale inclusie altijd geborgd zijn.'

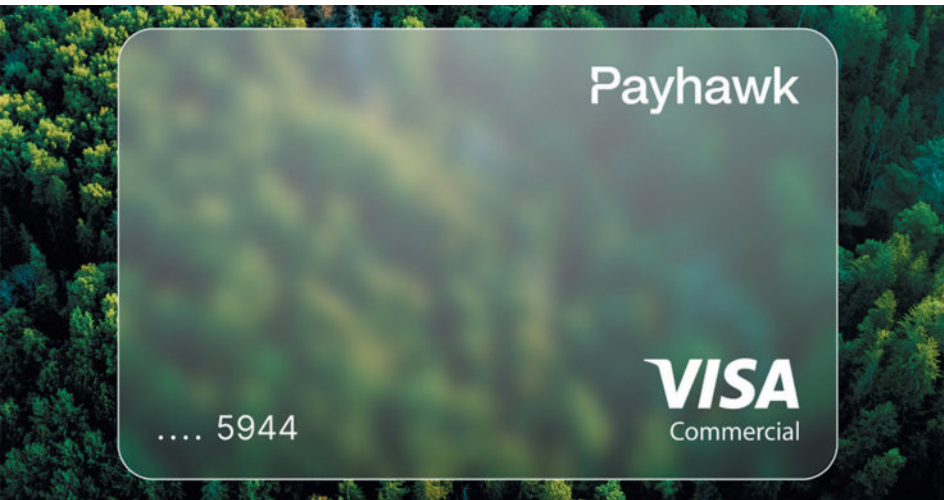
NIVEAU 3, 'HOOG', BIEDT DE HOOGSTE MATE VAN ZEKERHEID OVER DE IDENTITEIT VAN DE INLOGGER

Bij digitale transacties en inloggen zijn alleen middelen in het publieke domein toegestaan die door de overheid op veiligheid en betrouwbaarheid zijn gecontroleerd en toegelaten. Private partijen mogen dus ook inlogmiddelen maken – wat voor burgers en bedrijven betekent dat ze een keuze krijgen náást DigiD.

Grensoverschrijdend gebruik

Wat veilige en betrouwbare inlogmiddelen zijn bepaalt overigens niet alleen de Wdo, maar ook de Europese verordening eIDAS, de 'Electronic Identities And Trust Services'. Onderdeel van die verordening is het grensoverschrijdend gebruik van Europees erkende inlogmiddelen. Dienstverleners die digitaal toegang verlenen, wordt geadviseerd niet alleen Nederlandse, maar ook Europees erkende inlogmiddelen toegang te verlenen. In eIDAS zijn ook afspraken van Europese lidstaten vastgelegd over onder andere verschillende betrouwbaarheidsniveaus voor authenticatiemiddelen voor het inloggen: laag, substantieel en hoog. Die geven een oplopende zekerheid over identiteit: is de inlogger daadwerkelijk de persoon die hij/zij zegt te zijn? Bij 'laag' gaat het om inlogmiddelen die die zekerheid maar beperkt geven. Vaak gaat het hier om inloggen met een gebruikersnaam en een wachtwoord (de zogenaamde één-factor-authenticatie), eventueel gecombineerd met een sms- of QR-code (twee-factor-authenticatie). Van een ID-check is geen sprake. Die vindt wel, eenmalig, plaats bij niveau 'substantieel'. De DigiD-app is er een goed voorbeeld van. Inlogmiddelen van dit niveau zijn nodig bij het uitwisselen van privacygevoelige gegevens, denk aan persoonsgegevens of gevoelige bedrijfsinformatie. Niveau 3, 'hoog', biedt de hoogste mate van zekerheid over de identiteit van de inlogger. Hier wordt bij elke inlog een ID-check uitgevoerd. Dit niveau is verplicht bij de verwerking van gegevens die onder het medisch beroepsgeheim vallen.

IN VOORBEREIDING OP DE CSRD: 'MET EEN MUISKLIK ZICHT OP DE UITSTOOT.'



Payhawk - software voor zakelijk uitgavenbeheer, heeft sinds 2018 een ontzagwekkende groei doorgemaakt. En brengt nu - gratis voor klanten - Payhawk Green, dat CO2-uitstoot bijhoudt en (verplichte) rapportage extreem vereenvoudigt.

Gestart in 2018, nu 350 medewerkers, vestigingen in 8 landen en al in de series B ronde 215 miljoen euro opgehaald, waarmee Payhawk de door scale-ups felbegeerde 'Unicorn-status' heeft verkregen, die inhoudt dat het bedrijf een miljard euro waard is. Payhawk is baanbrekend bezig op het gebied van zakelijke betaalkaarten, uitgavenbeheer, crediteurenbeheer en biedt naadloze integraties met de meest gangbare ERP-systemen. Chris van Dongen, Commercieel Directeur Nederland, mag de magie graag in heldere taal samenvatten: 'Neem bijvoorbeeld onze betaalkaarten. Straks heb ik een borrel met de twintig medewerkers van onze vestiging; wat drinken, wat eten denk ik, bowlen misschien. Voor mij als Commercieel Directeur irritant wanneer ik alles voor het bedrijf zou moeten voorschieten. Een financieel directeur wil verder graag controle en transparantie en zou mij kunnen vragen waar het budget nou precies naartoe gaat. Om over het gedoe met bonnetjes achteraf nog maar te zwijgen. Onze zakelijke betaalkaarten lossen dat allemaal soepel op. Ook als het om veel grotere uitgaven op mondiale schaal gaat, en

inclusief monitoring van de uitgaven, limieten, goedkeuringsflows en alles wat erbij hoort. Simpel voorbeeld misschien, maar een echt Payhawk-product; innovatief, uitiem functioneel en enorm gewild.'

Strengere duurzaamheidseisen

En nu is daar dus Payhawk Green. Bedrijven moeten aan steeds strengere duurzaamheidseisen voldoen. De nieuwe Corporate Sustainability Reporting Directive verplicht organisaties met meer dan 250 werknemers en een omzet boven de 40 miljoen euro, vanaf 2025 te rapporteren over hun Scope 1, 2, en 3 emissies. De voor klanten gratis Payhawk Green-applicatie maakt dat aanzienlijk eenvoudiger. Van Dongen: 'Scope 1 betreft uitstoot door eigen activiteiten. Scope 2, uitstoot die is vrijgekomen bij het produceren van de voor de bedrijfsvoering ingekochte energie. Bij Scope 3 gaat het erom te kijken naar de uitstoot van onder meer toeleveranciers, klanten en investeerders. En dat is natuurlijk het moeilijkst te achterhalen.'

Eén klik met muis

Payhawk Green is hiervoor een samenwerkingsverband aangegaan met het toonaangevende Lune Platform dat gespecialiseerd is in emissieberekeningen. Van Dongen: 'Het gaat daarbij om breed geaccepteerde schattingen. En ze zijn zeer specifiek. Als je het hebt over zakenreizen bijvoorbeeld; twintig kilometer van het vliegveld naar de stad rijden is in Nederland qua uitstoot een ander verhaal dan hetzelfde ritje



EEN GEWELDIGE STIMULANS OM DE CARBON FOOTPRINT TERUG TE BRENGEN.

in een ontwikkelingsland. Dat wordt door Lune verdisconteerd. En met een klik op de muis kun je van Payhawk Green gebruikmaken en wordt dat voor al je bedrijfsactiviteiten tot in detail bijgehouden.'

Geweldige stimulans

Een geweldige service die, zo blijkt, voor Van Dongen verder gaat dan voldoen aan de wettelijke verplichtingen alleen. Twee zaken vindt hij daarbij van belang. 'Ten eerste is het wel goed om op te merken dat de rol van de financiële mensen binnen de onderneming aan het veranderen is. Vroeger lag bij hen de primaire focus op de boekhouding. Nu zie je - vooral ook dankzij de automatisering - dat die afdeling steeds meer een sparringpartner wordt voor andere onderdelen van de organisatie. Het gaat er meer en meer om dat ze de financiële ontwikkelingen goed in kaart kunnen brengen en kunnen overbrengen. In het verlengde daarvan; het directe zicht bij de financiële mensen op de emissie, kan een geweldige stimulans zijn om de carbon footprint terug te brengen. Dat is waar we als Payhawk natuurlijk ook voor gaan. We zijn geen klimaat specialisten en het is niet onze plaats om klanten dienaangaande van advies te dienen. Wel kan ik zeggen dat het halen van klimaatdoelstellingen een steeds grotere rol gaat spelen, van welk formaat de organisatie ook is. Het is dichterbij dan men denkt.'



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

NIEUWE EU-REGULERING VEREIST DIGITALE AANPAK VAN DUURZAME RAPPORTAGES

Duizenden bedrijven in Europa moeten in etappes vanaf 1 januari 2024 voldoen aan de CSRD, de nieuwe EU-regulering voor ESG. Het omvat meer dan 100 onderwerpen die betrekking hebben op de impact van een bedrijf op mens en milieu, dus het digitaliseren van de data is een absolute noodzaak.

In november 2022 nam de Europese Unie de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) aan. In deze nieuwe richtlijn staat dat vanaf 2024 bedrijven in etappes verplicht worden te rapporteren over de impact van hun activiteiten op mens en milieu. De CSRD-richtlijn staat centraal in de Green Deal van de Europese Unie en moet zorgen voor meer transparantie over en betere kwaliteit van duurzaamheidsinformatie. De CSRD-richtlijn vereist van grote bedrijven dat ze rapporteren over zaken als CO₂-uitstoot en het sociaal kapitaal, maar ook over de impact die je als bedrijf hebt op bijvoorbeeld biodiversiteit

en mensenrechtenschendingen in de keten. In Europa moeten 50.000 bedrijven dit jaar, of één of twee jaar later voldoen aan deze nieuwe EU-regulering voor ESG (Environmental, Social en Governance).

Heidense klus

Veel bedrijven zijn al bezig met duurzaamheid, wat uiteraard een goede zaak is, maar het is zaak om niet te onderschatten wat er allemaal bij komt kijken om 'compliant' te zijn met CSRD. Het goede van de richtlijn is dat het duidelijkheid schept over wat er van bedrijven wordt verlangd om te voldoen aan de Europese wetgeving op het gebied van ESG. Het uitdagende van CSRD daarentegen is dat het meer dan 100 onderwerpen betreft en dus een heidense klus is voor een gewoon bedrijf om dat af te dekken. Je hebt software nodig om vanaf de eerste dag je duurzaamheidsreis bij te houden. Sustainability Master is de meest complete en tegelijkertijd makkelijkste digitale oplossing die bedrijven er van A tot Z in meeneemt.

Kim Jacobs is als Director of Sustainability

bij MasterSustainability.today de leider van het sustainability product. 'Dat houdt deels productmanagement in, dus: hoe ziet de software er inhoudelijk uit?' aldus Jacobs. 'Anderzijds nemen we de expertise vanuit het duurzaamheidsdomein erin mee. We hebben veel kennis van alles wat er nu speelt, zeker ook omtrent de huidige regelgeving. Wij helpen klanten daarnaast met het implementeren van de software, we bieden workshops aan om te leren hoe ze ermee kunnen werken.' Centraal in de CSRD staan de European Sustainability Reporting Standards (ESRS). Heel simpel gezegd zijn dit de standaarden die voorschrijven hoe en wat er allemaal gerapporteerd moet worden. 'En dat is veel, heel veel', zegt John Brahim, CEO van Maistering, het bedrijf dat Sustainability Master heeft ontwikkeld en aanbiedt. 'Eigenlijk is CSRD, en daarmee ESRS, de Europese vertaling van ESG. En ESG omvat in wezen alles: Environment, Social en Governance - er is geen onderwerp dat wat er niet in voorkomt. Het is goed voor de planeet, goed voor the people en voor purpose - zingeving,

**'EEN HANDMATIGE
UITVOERING IS ZONDE VAN
HET GELD EN VAN JE TIJD'**



voor jouw bedrijf zowel financieel als qua impact een hoge waarde hebben, dat zijn de topics die materieel zijn.'

'Het mooie is dat die enorme lijst van ruim 100 onderwerpen voor een bedrijf wordt teruggebracht tot een korte lijst van tientallen onderwerpen,' vult John Brahim aan. 'Het blijven er toch nog altijd veel, want ieder bedrijf heeft te maken met zaken als uitstoot, energie en inclusie. Iedereen is op dit moment bezig met de vraag 'hoe kunnen we die materialiteit analyse doen?' De consultants zijn niet aan te slepen. Een handmatige uitvoering, door een bedrijf zelf of met dure consulting, is zonde van het geld en van je tijd. Het is veel beter, en eigenlijk noodzakelijk, om van meet af aan digitaal te gaan. Consultants die bedrijven helpen, kunnen overigens ook onze software gebruiken.'

Brahim: 'Net zo goed als je voor financieel management en voor je financiële jaarverslag software nodig hebt om met de enorme hoeveelheid details om te gaan - de tijd dat je een schoenendoos met bonnen uitschudde bij je accountant, is echt voorbij - geldt dat voor je 'green ledger' ook. Sustainability Master maakt het eenvoudig om dit te doen en compliance te verzekeren - alle energie kan dan naar het echte werk gaan: het bedrijf duurzamer maken. Het is voor veel bedrijven een uitdaging: enerzijds moeten ze die 'groene boekhouding' omarmen, maar tegelijkertijd moeten ze digitaal alle data bij elkaar halen, waar ze vaak de systemen niet voor hebben. Wij helpen daarbij.'

De omschakeling maken

De CSRD geldt voor alle grote bedrijven en alle beursgenoteerde bedrijven in de EU, ongeacht hun omvang. Dit omvat bedrijven die aan 2

van de 3 volgende criteria voldoen: meer dan 250 werknemers, een omzet van meer dan 40 miljoen euro en/of een balanstotaal van meer dan 20 miljoen euro. Grote bedrijven die al onder de NFRD (Non-Financial Reporting Directive, een eerdere richtlijn van de EU die bepaalde grote ondernemingen verplicht om informatie openbaar te maken over hoe zij omgaan met sociale en milieu-uitdagingen) vallen, moeten beginnen met rapporteren onder de CSRD-vereisten voor boekjaren die starten op of na 1 januari 2024. Voor grote bedrijven die niet onder de NFRD vallen, geldt dit voor boekjaren die starten op of na 1 januari 2025. Voor beursgenoteerde KMO'S, met uitzondering van micro-ondernemingen, geldt dit voor boekjaren die starten op of na 1 januari 2026.

'Vooral dat laatste lijkt misschien nog ver weg, maar ook die bedrijven moeten nu de omschakeling maken en zaken digitaal gaan bijhouden', zegt Kim Jacobs. 'Bovendien gaat de tijd snel. Een jaar is echt zo voorbij.' Brahim besluit: 'Wij redden misschien niet fysiek ijsberen van schotsen en leggen geen zonnepanelen op daken, maar met onze software stellen we bedrijven in staat om het juiste te doen voor mens en planeet.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

transparantie, bestuur. ESG gaat om alle facetten van de bedrijfsvoering, en raakt alles: van het verdienmodel tot circulariteit, innovatie, de productportefeuille, of er sprake is van diversiteit en inclusie, of een bedrijf gebruik maakt van kinderarbeid, enzovoort. Werkelijk alle processen.'

Schoenendoos met bonnen

De verplichte weg naar duurzaamheid begint met een zogenaamde 'dubbele materialiteit analyse', die met Sustainability Master gedigitaliseerd is. 'Dubbele materialiteit wil zoveel zeggen als dat bedrijven niet alleen moeten kijken naar hoe duurzaamheid invloed heeft op hun financiële resultaten, maar ook hoe hun bedrijfsactiviteiten impact hebben op het milieu en de samenleving', zegt Kim Jacobs. 'Er is dus financiële materialiteit en impact materialiteit. De dubbele materialiteit analyse is verplicht aan het begin van de CSRD-reis. Het is een flinke exercitie om hem uit te voeren, maar het maakt gelukkig wel dat er daarna een kortere lijst van 'materiële' onderwerpen kan worden bijgehouden. Je kiest met ons programma namelijk de punten die



GROEN LICHT VOOR ELEKTRISCH RIJDEN

De drempels om over te stappen van een brandstofauto naar een elektrische auto worden steeds lager. De rol van de overheid om elektrisch rijden via subsidies te stimuleren neemt langzaam af, nu de markt bijna groot genoeg is.

Op dit moment rijden 330.000 elektrische auto's rond. Over het algemeen gaat het om het hogere segment. 'We zitten met smart te wachten op goedkopere modellen,' vertelt Ellen Hiep van de Vereniging Elektrische Rijders. 'Het goede nieuws is dat niet iedereen volgend jaar elektrisch hoeft te rijden. Dat kan ook niet. Het is wel de richting die we in moeten slaan. Het is fijn om in een schone stad te rijden zonder uitlaatgassen.'

Kosten elektrische auto

Dat de prijzen voor elektrische auto's nu nog hoog zijn, heeft te maken met de

miljardeninvesteringen van automakers om de overstap naar elektrisch. 'Het is nu nog een innovatieve markt, maar uiteindelijk zijn elektrische auto's goedkoper om te maken dan brandstofauto's. Dat gaat zich vertalen in een prijsdaling.' Hiep verwacht dat het leasen van elektrische auto's aantrekkelijk zal worden. 'Bij leasen wordt de 'total costs of ownership' meegenomen. Die is bij EV lager, dus kun je voor een lagere leaseprijs een mooiere auto rijden.' Haar observatie sluit aan bij onderzoek dat, gekeken naar de complete kosten, een elektrische auto goedkoper is dan een benzineauto. Bij vier jaar gemiddeld 15.000 km autorijden kost elektrisch rijden 61,4 cent per km en een benzineauto 63,4 cent/km, volgens een berekening van de ANWB.

MINDER BEKEND IS DE AANSCHAFSUBSIDIE VOOR EEN TWEEDEHANDS ELEKTRISCHE AUTO (35%)

Aanschafsubsidie

Van de groep ondernemers die nu nog niet elektrisch rijdt verwacht 29% binnen nu en vijf jaar over te stappen op elektrisch rijden, blijkt uit de Zakelijk Elektrisch Rijden Monitor 2023 van ANWB. De meeste ondernemers zijn redelijk goed op de hoogte van de verschillende subsidies en regelingen om elektrisch rijden te stimuleren. Zo'n 68% gaf aan bekend te zijn met de aanschafsubsidie voor een nieuwe elektrische auto en bijna 61% is op de hoogte van de lagere bijtelling voor een zakelijke elektrische auto. Minder bekend is de aanschafsubsidie voor een tweedehands elektrische auto (35%). Hiep meent dat de overheid meer duidelijkheid moet verschaffen over het EV-beleid na volgend jaar. 'Vanaf 2025 vallen de subsidies weg. Het gevolg is een grote onzekerheid op de EV-markt. Hoe zit het met de bijtelling voor elektrische auto's? Hoe zit het met de motorrijtuigenbelasting (MRB)? Op dit moment betaal je als privérijder nog geen MRB.' Automobilisten twijfelen over de overstap. Dat merken autobedrijven, vertelt ze. 'Er is sprake van een afwachende houding, waardoor de verkopen achterblijven bij de verwachting.'

DE EVOLUTIE NAAR FLEXIBEL ZAKELIJK AUTORIJDEN

Het snel en flexibel kunnen leveren van leaseauto's was de afgelopen jaren een sterke troef van VWP Shortlease, een van s' lands grootste shortleaseaanbieders. Tegenover de lange levertijden van nieuwe leaseauto's stond VWP Shortlease continu paraat met een aantrekkelijk aanbod auto's direct inzetbaar voor een periode vanaf 1 tot 24 maanden. Die troef blijft.

Nu het economische tij dreigt te keren, is bedrijven er alles aan gelegen het wagenpark flexibel te houden. Maar shortlease is wel degelijk een aparte tak van sport, benadrukt Hiddo-Jan Buikema van VWP: "Flexibiliteit bieden zit in de haarvaten van ons bedrijf."

Wat die haarvaten betreft: het deze maand opgeleverde nieuwe pand van VWP Shortlease is vanaf de tekentafel helemaal ingericht op shortlease. Ofwel om auto's snel door het 'proces' te laten gaan: van inspectie tot (eigen) schadeherstel, van onderhoud tot het poetsen. Alles om auto's meteen weer inzetbaar te krijgen. Want daar draait het om. Processen waarop de klant ook is aangesloten zijn gedigitaliseerd. Dat maakt het voor bedrijven makkelijk om auto's dan wel voor kortere tijd projectmatig in te zetten of te laten dienen als voorlooptauto's.

Automatisch flexibel

In tegenstelling tot de 'gewone' leasemaatschappijen is het acceptatiebeleid van VWP Shortlease soepeler en sneller. Daardoor heeft het een grote aanhang onder ZZP'ers en

MKB-bedrijven. Maar de laatste jaren haken ook steeds vaker grotere bedrijven op zoek naar flexibiliteit aan. Shortlease had het stigma prijzig te zijn, maar dat klopt volgens Buikema niet meer. Het zijn juist de tarieven van huur- en leaseauto's die sterk zijn gestegen. Wij hebben daarentegen bijvoorbeeld nog steeds elektrische auto's tegen 8 en 12 procent bijtelling. Goedkoper voor bedrijf én voor berijder." Daarbij zitten bedrijven bij shortlease niet vast aan lange contracten en kunnen berijders eventueel tussentijds switchen tussen auto's. Dat zijn diensten die gewone leasemaatschappijen nauwelijks kunnen leveren.

**WIJ HEBBEN DAARENTEGEN
BIJVOORBEELD NOG STEEDS
ELEKTRISCHE AUTO'S MET 4,
8 EN 12 PROCENT BIJTELLING.
GOEDKOPER VOOR BEDRIJF
EN BERIJDER**

Nu het economisch zwaar weer dreigt te worden, ziet Buikema de belangstelling voor shortlease nog verder toenemen. Onder de streep levert shortlease alleen maar winst op. Buikema: "Op het moment dat je auto's niet meer nodig hebt, kan je ze gewoon in ons systeem afmelden. Ieder contract dat we hier afsluiten, wordt na afloop van de looptijd automatisch flexibel. Bedrijven die voor het eerst met shortlease in aanraking komen, willen niet meer anders."

Shortlease, het nieuwe leasen?

Grotere klanten, vanaf zo'n 20 auto's, worden aangesloten op het On Demand systeem van VWP. Fleetowners krijgen daarin een real time overzicht van de beschikbare shortleaseauto's en kunnen hierin reserveren. Daarnaast biedt VWP naar wens ook tank- en laadpassen, winter- of all weatherbanden. Ook kilometerregistratie behoort tot de mogelijkheden. Van belang straks voor grotere bedrijven die vanaf medio 2024 al hun zakelijke kilometers moeten gaan bijhouden. Of shortlease het nieuwe leasen wordt? Shortlease is in ieder geval niet meer weg te denken uit het leaselandschap, benadrukt Buikema. Het heeft een vaste plek ingenomen naast de 'gewone' leasecontracten. "Maar belangrijk is dat VWP klanten volledig ontzorgt. Of die nu specifiek op zoek is naar een VW Polo om morgen in te zetten, of dat een bedrijf mobiliteit wil. Als je maar waarmaakt wat je belooft." EV's doen het overigens nog goed bij VWP, met name de Tesla's (zelfs eventueel nog met 4 procent bijtelling), maar ook de VW ID.3's met 8 procent bijtelling. Of de belangstelling voor EV's over een half jaar anders is? Volgens Buikema is dat grotendeels koffiedik kijken. "Maar we houden ons aanbod continu actueel met de meest populaire leaseauto's. Een succesvolle shortlease-operatie leiden, is toch vooral een kwestie van leren. In 20 jaar tijd hebben wij onze kennis opgebouwd en onze dienstverlening verder geperfectioneerd."



Meer informatie?
Scan de QR-code.



INVESTEREN IN LEVENSLANG LEREN: ZO HOUD JE JE PERSONEEL VAST

Krapte op de arbeidsmarkt? Bedrijven en organisaties die hun zittend personeel een 'longlife learning experience' bieden, raken hun medewerkers minder snel kwijt.

Vergeten bedrijven en organisaties hun zittend personeel terwijl ze, op de krappe arbeidsmarkt, alle energie stoppen in het zoeken naar nieuwe krachten? Volgens Carina Schott, bestuurskundige en organisatiewetenschapper aan de Universiteit Utrecht, zou dat wel eens kunnen kloppen. Een gemiste kans, want, zoals zij begin dit jaar opmerkte: 'Zij zijn een bron van kennis en moeten gemotiveerd blijven'. In een rapport uit 2022 van Nyenrode Business University samen met RSM en Van Lanschot Kempen, over de personeelsschaarste bij familiebedrijven, is de boodschap al niet minder pregnant: 'Behoud van personeel is in deze situatie cruciaal. Investeer en denk mee met personeel.'

Loyale medewerkers

Investeren in eigen personeel leidt in veel gevallen tot loyalere medewerkers. Er is veel

werk, ze kunnen makkelijker overstappen, maar zijn geneigd dat minder snel te doen als ze zich gewaardeerd voelen. Met andere woorden: als hun werkgever zich overduidelijk inspannt bij hun ontwikkeling en groei binnen het bedrijf of de organisatie. Naast grotere loyaliteit levert de investering in eigen personeel nog andere voordelen. Het kan de prestaties van medewerkers verbeteren en dat kan weer leiden tot hogere productiviteit, betere kwaliteit van het werk en meer innovatie. Bovendien lonkt het concurrentievoordeel door een betere reputatie: bedrijven die investeren in hun personeel kunnen zich onderscheiden van concurrenten en aantrekkelijker worden voor potentiële werknemers. En tot slot is er de kostenbesparing:

HIERBIJ ZIJN LEREN EN PERSOONLIJKE ONTWIKKELING EEN VOORTDUREND, LEVENSLANG PROCES.

het opleiden van huidig personeel is veelal goedkoper dan het aannemen van nieuwe medewerkers.

Levenslang ontwikkelen

Traditionele arbeidsvoorwaarden om personeel te binden zijn nog steeds populair, denk aan telefoon- en reiskostenvergoeding en de pensioenregeling. Winst is te behalen met persoonlijke leer- en ontwikkelingsbudgetten, toegespitst op de individuele leerdoelen van de medewerker. Leren houdt niet op bij afronden van de formele opleiding en het tonen van een diploma bij een sollicitatiegesprek. Bedrijven en organisaties kunnen hun medewerkers binden door in te zetten op een 'longlife learning experience'. Hierbij zijn leren en persoonlijke ontwikkeling een voortdurend, levenslang proces. Het kan betekenen dat iemand na het voltooien van een opleiding nog steeds nieuwe cursussen volgt om op de hoogte te blijven van de laatste ontwikkelingen in zijn of haar vakgebied, of zich verdiept in nieuwe vaardigheden of technologieën. Werkgevers die daarin investeren, hebben bij hun zittend personeel een streepje voor: ze dragen immers bij aan een gezonde en succesvolle loopbaan en aan persoonlijke groei, aan een hoger niveau van voldoening en welzijn en uiteindelijk een grotere loyaliteit.

Vooruitgang is ons lief. Dat is waarom we continu innoveren en verduurzamen.

Met een nieuwe indeling in de Tweede Kamer hopen we op een betere waardering van onze inspanningen.

— DE PLUIMVEESECTOR



Benieuwd hoe veilig,
gezond en duurzaam
Nederlands pluimveevlees is?

kipinnederland.nl



Kom werken bij het kloppend hart van de pluimveesector.

Zoek jij een baan waarmee je impact kunt maken? Word de nieuwe marketing- en communicatiemedewerker bij NEPLUVI, het hart van de pluimveesector! Bekijk onze vacaturevideo en solliciteer vandaag nog op nepluvi.nl/vacatures.

VEILIGHEID IS ALLES

Van een veilige digitale infrastructuur tot een productieomgeving waar voedselveiligheid voldoet aan de hoogste standaarden – veiligheid is alles. Twee experts aan het woord, uit uiteenlopende sectoren, maar met eenzelfde visie: je moet jezelf uitdagen om beter te worden.

AAN HET WOORD

LIEUWE JAN KONING

Medeoprichter en CTO ON2IT



Je bent directeur van een industrieel bedrijf met 120 miljoen omzet per jaar en je onderneming heeft net drie dagen volledig stilgelegen vanwege een ransomware aanval. Dat is ellendig genoeg, zou je zeggen. Helaas. Vanaf volgend jaar ben je als bestuurder ook persoonlijk verantwoordelijk en hoofdelijk aansprakelijk wanneer de

toezichthouder 'grove nalatigheid' kan aantonen. Dit is het gevolg van de nieuwe Europese NIS2-wetgeving, die organisaties dwingt weerbaarder te zijn tegen cybercriminaliteit zoals ransomware. Je kunt in het slechtste geval een boete krijgen die tot 7 miljoen euro of 4 procent van de jaaromzet kan oplopen.

Is het eigenlijk wel redelijk om de slachtoffers te bestraffen terwijl de daders vaak vrijuit gaan? Net als bij de AVG-privacywetgeving, die ook persoonlijke aansprakelijkheid kent bij nalatigheid, vindt de Europese wetgever dat bestuurders en toezichthouders rond cybersecurity een grote verantwoordelijkheid hebben naar klanten, werknemers en partners. Wie die verantwoordelijkheid niet neemt, moet gestraft kunnen worden, vindt Europa. Anders is de wet een loos gebaar.

Je kunt je boos maken om die boetes, maar je kunt het ook anders bekijken. De maatregelen die NIS2 voorschrijft zijn geen paarse krokodillen. Ze hadden je waarschijnlijk beter kunnen beschermen tegen die ransomware-aanval en alle vervolgschade. En door NIS2 toe te passen, verklein je tegelijk de kans dat iemand je 'grove nalatigheid' kan verwijten. Kortom: je wordt er beter van. Niemand zit op gewetenloze cybercriminelen te wachten, maar ze te negeren is wel de slechtste strategie voor een bestuurder.

AAN HET WOORD

GERT-JAN OPLAAT

Voorzitter Vereniging van de Nederlandse Pluimveeverwerkende Industrie (NEPLUVI)



Afgelopen jaar hielp de Nederlandse pluimveevleessector de wereldbevolking aan meer dan negenhonderd miljoen kilo kippenvlees. Daarmee levert Nederland een belangrijke bijdrage aan de wereldvoedselproductie. Juist omdat er zoveel vraag naar kwalitatief hoogwaardige eiwitten is, produceert

Nederland meer kippenvlees dan haar eigen bevolking eet en volgens verwachtingen zal deze internationale vraag zelfs met 22% toenemen in het komende decennium. De sector produceert onder de hoogste standaarden van voedselveiligheid en dierenwelzijnseisen vlees voor de eigen markt en levert sinds 2023 alleen nog maar vers kippenvlees in Nederlandse supermarkten dat volgens het Beter Leven 1 ster keurmerk gehouden is.

Kippenborstfilet en dijfilet blijven het populairste en de kipdelen die hier niet worden geconsumeerd, zoals vleugeltipjes, pootjes en orgaanvlees, worden geëxporteerd naar landen waar deze producten wel populair zijn om te eten. Veren, bloed en vetten die overblijven worden verwerkt tot hoogwaardige grondstoffen en gebruikt in huisdiervoer. De mest is uitermate geschikt om door verbranding groene stroom op te wekken. De asresten die daarbij overblijven worden gebruikt als natuurlijk meststof voor de landbouw. Kip kent geen food waste. Nederland is een echt kippenland met zeer innovatieve kennis. We blijven onszelf uitdagen om het beste product te kunnen leveren waarbij de kip een zo goed en duurzaam mogelijk leven hebben doen ons best om nóg beter te worden.

Open je ogen:

HET BELANG VAN MEER ERKENNING VAN OOGZIEKTE LHON

Patiënten informeren en zeker ook: er- en herkenning geven. Het is essentieel bij een zeldzame oogziekte als Leber's Hereditary Optic Neuropathy (LHON). Een podcastreeks van Het Oogziekenhuis Rotterdam biedt uitkomst.

Auteur: Lisette Jongerius

Wat is LHON?

Judith Van Everdingen, oogarts van het OZR: 'Het staat voor Leber's Hereditary Optic Neuropathy (LHON), ook wel bekend onder de oude Nederlandse naam Leber Opticus Atrofie (LOA). Bij deze erfelijke en zeldzame oogziekte word je plotseling blind of slechtziend aan beide ogen. Dat gebeurt doorgaand bij vrij jonge mensen. Doordat LHON zo zeldzaam is, wordt het niet altijd snel herkend. Daardoor gebeurt het helaas nog steeds dat mensen met Lebersymptomen bij een neuroloog belanden, omdat MS wordt vermoed. Of nog erger: dat men naar een psychiater wordt gestuurd omdat de klachten worden weggezet als psychisch.'

'ALS TWINTIGER WILDE IK ME BEZIGHOUDEN MET STUDEREN EN FEESTEN, NIET MET EEN ZELDZAME OOGZIEKTE'

Waarom een podcast?

'Het Oogziekenhuis is expertisecentrum voor LHON en behandelt samen met academisch ziekenhuis Groningen en Maastricht alle nieuwe LHON-patiënten. Als een serviceproject voor patiënten hebben we met alle betrokken instanties een brainstormsessie gedaan. Waar lopen mensen met Leber tegenaan? Door deze knelpunten en thema's in een podcastserie te gieten, geven we niet alleen juiste informatie, maar ook steun en (h)erkenning.'



Hanna, jij was begin twintig toen je de diagnose LHON kreeg. Hoe was dat?

'Inmiddels heb ik zo'n 6-7 procent gezichtsscherpte. Dat betekent dat ik niet kan lezen, geen gezichten kan herkennen en ook niet kan zien of iemand lacht of juist huult. Maar lopen zonder tastok lukt nog wel. Door een intensief revalidatietraject heb ik leren omgaan met mijn beperking. Zo weet ik nu hoe ik tekst op mijn telefoon en computer kan laten voorlezen. Ook ben ik mentaal sterker geworden. Dat alles heeft ertoe geleid dat ik mijn studie weer heb opgepakt. En dit



Judith van Everdingen,
oogarts van het OZR



Heeft u behoefte aan meer informatie, scan de QR-code en luister naar de podcast 'Leven met LHON'.



'DAT EERSTE JAAR NA DE DIAGNOSE KAN ER VEEL OP JE AFKOMEN'

jaar heb ik zelfs een wereldreis gemaakt! Een beperking hoeft dus niet het einde van je leven te zijn.'

Wat betekent deze podcast voor jou?

'Heel veel. Toen ik net de diagnose kreeg, had ik een grote behoefte aan ervaringsverhalen, aan hoe gewone mensen zoals ik een leven met deze oogziekte ervaren. Deze podcast is herkenbaar en geeft hoop. Heel fijn!'

A portrait of Aafje Uithoof, a woman with wavy brown hair and green eyes, wearing a dark top with orange buttons and orange earrings. She is smiling slightly and looking towards the camera. The background is a blurred green field.

**“THE EXECUTIVE
MBA AT NYENRODE
COACHED ME IN TWO
YEARS TO BE THE
PROFESSIONAL LEADER
I WANT TO BE”**

**AAFJE UITHOOF
ALUMNA**

**START
MAY '24**

READY FOR THE NEXT STEP?

CHOOSE THE EXECUTIVE MBA

The business world has become more complex, and job roles have become more dynamic and flexible. Now is the right time to invest in yourself. Do you want to take the next step and are you looking to deepen or broaden your field of expertise? Then boost your leadership in our 2-year program,

with intensive one-week modules. The Nyenrode Executive MBA offers a unique approach to your personal and professional development with the Personal Leadership Development Journey. You strengthen your skills to debate, convince and translate theory into practice.

ALL DETAILS AND MORE INFORMATION ABOUT OUR EMBA PROGRAM: [NYENRODE.NL/EMBA](https://nyenrode.nl/emba)

INTERESTED IN A PERSONAL INFORMATION SESSION? CONTACT OUR PROGRAM ADVISOR LISETTE VIA EMBA@NYENRODE.NL