

TOPIC TALKS

AI DOET HAAR INTREDE IN
DE ACCOUNTANTSPRAKTIJK

● P20

ZWAAR BOUWMATERIEEL
GAAT AAN DE STEKKER

● P38

INNOVATIEF NEDERLAND

NON-FINANCIAL REPORTING, AI EN VERDUURZAMING BEPALEN DE BOARDROOMAGENDA

EEN GROENERE WERELD DOOR SLIMME LED-VERLICHTING

In de strijd tegen klimaatverandering speelt LED-verlichting een cruciale rol. Door hun energiezuinigheid en lange levensduur kunnen LED-verlichtingsoplossingen significant bijdragen aan het verminderen van de wereldwijde energieconsumptie en CO2 uitstoot. Volgens wereldmarktleider in verlichting Signify levert LED-verlichting een essentiële bijdrage aan het oplossen van de netcongestie.

Met de toenemende energieconsumptietrend is de energietransitie alléén niet genoeg om een CO2-neutrale wereld te bereiken tegen 2050. Minstens de helft van het werk moet via energiebesparingen worden gedaan. Hoe minder energie er wordt gebruikt, hoe minder energie er over het elektriciteitsnet vervoerd hoeft te worden. En dat is hard nodig, want hoewel verduurzaming hoog op de politieke en maatschappelijke agenda

staat qua klimaat, milieu en leefomgeving, is dat nog onvoldoende het geval als het gaat om het bestrijden van netcongestie. Het elektriciteitsnet kan de snel toenemende vraag naar en het aanbod van duurzame stroom niet aan. Verlichting vormt maar liefst 13% van het wereldwijde elektriciteitsgebruik, dus het overschakelen naar energie-efficiënte verlichting speelt een sleutelrol in het bestrijden van netcongestie en de klimaatcrisis.

Het belang van energiebesparing

Signify is wereldmarktleider in verlichting en kan hier een sleutelrol in spelen. Thomas Leenders, Head of Public & Government Affairs bij Signify, vertelt hoe. 'We hadden afgelopen jaar 6,7 miljard euro omzet, dan ben je wel een grote speler, ook voor de BV Nederland', zegt hij. 'Als je daarnaast bedenkt hoeveel lampen er zijn op de wereld, dan kunnen wij wereldwijd een enorme impact maken qua

duurzaamheid. Wij zijn bijvoorbeeld ook gesprekspartner van diverse stakeholders voor het delen van inzichten om de energietransitie te versnellen. Verduurzaming is weliswaar een hot topic in de politiek en maatschappij, maar een belangrijk onderdeel daarvan - energiebesparing en kostenreductie - wordt nog te vaak overgeslagen, terwijl de voordelen daarvan enorm zijn. Het bedrijfsleven, overheden en consumenten kunnen 50 tot soms wel 90% besparen op elektriciteit als zij overstappen op smart LED-verlichting. Dit kan hét verschil maken in de energietransitie. Eindelijk beseft ook de Tweede Kamer dat in de energietransitie het belang van energiebesparing de afgelopen jaren is onderschat.' Het besef leidde ertoe dat eind vorig jaar een motie werd aangenomen waarin staat dat tussen 2025 en 2028 alle Rijksgebouwen en openbare verlichting moet bestaan uit LED-verlichting. 'Om een beeld te schetsen van de

**'WIJ KUNNEN
WERELDWIJD EEN ENORME
IMPACT MAKEN MET
BETREKKING TOT
DUURZAAMHEID'**



precies staat hoeveel stroom een gebouw per vierkante meter mag gebruiken; daardoor zijn de regels strenger geworden. Dat gaat zeker leiden tot energiebesparing. Daarnaast zal de overheid in sommige domeinen iets extra's moeten doen, zoals het stimuleren met subsidies. De 13% die verlichting inneemt op het wereldwijde elektriciteitsgebruik, wordt als het aan ons ligt teruggedrongen tot minimaal 8%. Als bedrijf kun je je natuurlijk niet met volle overgave inzetten voor een groenere planeet en zelf je huis niet op orde hebben. Signify is ook wat dat betreft koploper in Nederland. Met het recyclen van hun armaturen en materialen streven ze naar een zo circulaair mogelijk product en zero waste. Het bedrijf gebruikt 100% natuurlijk opgewekte elektriciteit. Bijna 85% van de inkomsten komt uit duurzame producten, systemen en diensten. Leenders: 'Vooral in het buitenland krijgen we erkenning- of dat nou van EcoVadis

HET BEDRIJFSLEVEN, OVERHEDEN EN CONSUMENTEN KUNNEN 50 TOT SOMS WEL 90% ENERGIE BESPAREN OP VERLICHTING

impact hiervan: dit bespaart net zoveel energie als de stad Apeldoorn verbruikt. Als je dit toepast voor alle lampen in Nederland dan zou je moeten denken aan een besparing zo groot als de huishoudens in Noord- en Zuid-Holland bij elkaar gebruiken', vervolgt Leenders. 'In theorie kunnen we 2 kolencentrales sluiten. Daarnaast kunnen we ruimte op het net creëren om 1,8 miljoen warmtepompen te laten draaien. Kortom: het effect is gigantisch op zowel blijvende energiebesparing als vanuit het verminderen van de huidige netcongestieproblemen.'

Zo circulaair mogelijk

Signify kan wereldwijd helpen met het bereiken van de klimaatdoelen. Het zichtbaar maken van de impact van licht is hierbij cruciaal. Deels zal dat moeten gebeuren via wet- en regelgeving. 'Een paar weken geleden is de Energy Performance of Buildings Directive (EPBD) aangenomen, een wet waarin

is die ons de hoogste duurzaamheidsrankings toekent of van de Dow Jones Sustainability Index waar we de hoogste waardering hebben gekregen. We zijn nu als enige Nederlandse bedrijf opgenomen in een Top 200 lijst van Carbon Clean bedrijven. We kunnen dus echt wel helpen bij het versnellen van de transitie.'

Ecologische footprint

Signify drukt niet alleen een grote stempel op de verduurzaming van de wereld, er wordt tevens continu gezocht naar manieren om te innoveren. Ruim 4% van de wereldwijde omzet wordt geïnvesteerd in Research & Development. 'Zo hebben we een binnenverlichtingsoplossing ontwikkeld die de zon nabootst - ideaal voor ruimtes zonder daglicht - en worden op grote schaal armaturen 3D-geprint die een 47% lagere ecologische footprint hebben. Nog zo'n innovatie is LiFi, WiFi via het lichtnetwerk. Tegenwoordig kunnen we data overbrengen

van A naar B via de lichtbundel. Omdat dat (in tegenstelling tot een WiFi-netwerk) persoonlijk is, is data veel beter beveiligd.'

Toegevoegde waarde

Met connected verlichting, dus verlichting die op afstand te bedienen en monitoren is, is er door IoT software nóg meer winst te behalen op het gebied van energiebesparing. 'Energijds betekent het bedieningsgemak', stelt Leenders. 'Maar stel dat je openbare verlichting automatisch kunt dimmen als er minder mensen op straat zijn, dan kun je zomaar 20 of 30% extra energie besparen ten opzichte van niet smart LED-verlichting. Daarnaast scheelt het in een tijd van krapte op de arbeidsmarkt handjes. Als jij op afstand ziet dat er iets mis is met een armatuur van een lantaarnpaal, is dat veel sneller op te lossen. Of je zorgt juist tijdelijk voor méér licht bij een calamiteit. Het heeft een toegevoegde waarde voor je stad op het gebied van veiligheid, aantrekkelijkheid energiebesparing, en gebruiksgemak.' Ook consumenten kunnen niet om LED-verlichting heen. 'Met slimme LED-verlichting bespaar je niet alleen op energieverbruik, maar ook veel geld', zegt Leenders. 'Als je bedenkt dat een gewone lamp zo'n 20 euro per jaar kost, en je hebt er misschien nog 10 hangen in huis, bespaar je dus 200 euro op jaarbasis als je overstapt op LED-verlichting. Er zijn mensen die zeggen: 'Ik heb nog 8 oude lampen liggen, die wil ik eerst opmaken.' Dat klinkt duurzaam, maar is het niet. In dit geval is nieuw goedkoper dan oude lampen opmaken. Er staan overal inleverpunten voor lampen, dat is in Nederland heel goed geregeld. Deze oude lampen worden gerecycled tot nieuwe grondstoffen. Dus het loont om toch meteen over te stappen. Het mooie is dat je nú kunt beginnen met die energiebesparing. Het enige wat je hoeft te doen, is die oude gloeilamp of halogeenlamp uit zijn armatuur te draaien en er een LED lamp in te doen.'

Signify
the meaning of light



Meer informatie?
Scan de QR-code.

INVESTEREN IN DE TOEKOMST MET PAPIEREN KUIP EN PLANTAARDIG ALTERNATIEF VOOR ZUIVELBOTER

Upfield, wereldwijd marktleider in plantaardige voeding, zet zich in voor een zo groen mogelijke planeet. Dat betekent onder andere een voornemen om het gebruik van plastic verpakkingen drastisch te verminderen. Het leidde tot een baanbrekende nieuwe papieren kuip voor Blue Band Roombeter.



Uit recent onderzoek van Blue Band kwam naar voren dat veel gewoontes op het gebied van de voeding en duurzaamheid aan het veranderen zijn. Zo werd bijvoorbeeld duidelijk dat de jongere consument het steeds belangrijker vindt om een positieve impact te maken op de samenleving en de planeet. Volgens het onderzoek blijkt 41% van de respondenten tussen 18-24 jaar ernaar te streven om meer plantaardig voedsel te eten. 60% doet dit omdat zij denken dat het beter is voor de planeet. 65% van de respondenten in deze leeftijdsgroep verwacht dat binnen 5 jaar veel meer mensen een plantaardig dieet aannemen.*

Skip the cow

Tegeijktijd met de onderzoeksresultaten lanceerde Blue Band de 'Skip the Cow'-

'DE INNOVATIEVE PAPIEREN KUIP IS EEN CONCRETE STAP IN DE RICHTING VAN DUURZAAMHEID'

campagne. Hierin wordt de aandacht gevestigd op Blue Band Roombeter: een 100% plantaardig alternatief voor boter dat minstens 75%** minder klimaatimpact heeft dan zuivelboter. Blue Band Roombeter is gemaakt van 6 natuurlijke ingrediënten: plantaardige oliën, gefilterd water, tuinbonen, zonnebloemzaden, natuurlijke smaakstoffen en natuurlijke kleurstoffen. 'Met de 'Skip the Cow'- campagne willen we consumenten op een leuke en inspirerende manier laten weten dat er lekkere plantaardige alternatieven zijn om uit te kiezen', aldus Country Manager Bas Michel.'

Blue Band Roombeter is een product van Upfield. Upfield is wereldwijd marktleider in plantaardige voeding en actief in diverse categorieën, zoals plantaardige spreads, margarine en plantaardige alternatieven voor rozen en kazen.

Duurzaamheid is bijzonder belangrijk voor Upfield. Het bedrijf vindt het cruciaal om bij te dragen aan een milieuvriendelijke wereld. Upfield richt zich op drie zaken met betrekking tot duurzaamheid: het verminderen van de impact van hun producten op het klimaat, milieuvriendelijke verpakkingen en verantwoorde inkoop van ingrediënten.

Ze publiceren regelmatig ESG-rapporten om vooruitgang te laten zien. 'Vanuit Upfield bestaat de ambitie om de hoeveelheid plastic in onze verpakkingen tegen 2030 met tot wel 80%*** te verminderen', aldus Michel. 'Daarom zijn we verheugd om onze smaakvolle Roombeter te introduceren in een innovatieve papieren kuip. Voor ons is dit een concrete stap in de richting van duurzaamheid. Er werd al langer gewerkt aan een update van onze verpakking en we zijn heel blij met het resultaat.'

De innovatieve papieren kuip is volledig gemaakt van 100% recyclebaar papier. Het kan veilig worden weggegooid bij het oud papier als de resten van het product verwijderd zijn, waardoor het minder impact heeft op het milieu. Al het gebruikte papier is daarnaast ook nog eens afkomstig uit verantwoord beheerde bossen die zijn gecertificeerd door het Programme for the Endorsement of Forest Certification. Het internationale PEFC-certificeringssysteem garandeert dat hout- en papierproducten afkomstig zijn uit duurzaam beheerde bossen en benadrukt de toewijding aan het welzijn van de planeet. 'Het klinkt misschien eenvoudig om een verpakking van papier te maken, maar het is een lang

proces en een echte innovatie waar we trots op zijn', zegt Michel. 'Wij zijn maar liefst 4 jaar bezig geweest met de ontwikkeling van deze nieuwe papieren kuip. Wij werkten hiervoor samen met een partner aan een prototype van een papieren kuip die speciaal voor ons is vervaardigd; er is immers nog nooit eerder een papieren kuip voor op olie gebaseerd broodbeleg gemaakt. Het kostte dus duizenden uren om deze papieren kuip zonder plastic te creëren. De kuip moest duurzaam, recyclebaar en lekvrij zijn en het product moet even lang vers blijven als de bestaande plastic verpakkingen.'

75% minder impact op het klimaat

Samen met Quantis, een toonaangevende duurzaamheidsadviseur, heeft Upfield de klimaatimpact van hun producten gedurende hun levenscyclus berekend in vergelijking met roomboter in Nederland. Een LCA (Life Cycle Assessment) is een methode die gebruikt wordt om de milieueffecten van producten, processen of diensten gedurende hun hele levenscyclus te evalueren. 'In dit geval begint dat met de teelt van onze natuurlijke ingrediënten en wordt er vervolgens rekening gehouden met alle stappen die nodig zijn om onze producten te maken', aldus Michel. 'Inclusief transport, productie, verpakking, distributie en uiteindelijk het weggooien van de verpakking door de consument. Vergeleken met zuivelboter heeft Blue Band Roombeter minstens 75% minder impact op het klimaat.**'

Het valt op dat de producten van Upfield een zogenaamd klimaat impact label hebben – een bewuste keuze om transparantie aan consumenten te bieden en hen te voorzien van de juiste feiten. Zo zijn consumenten in



Country Manager Bas Michel

staat om de impact die hun voedingskeuzen op het klimaat hebben, te begrijpen. De LCA-resultaten die zijn verkregen op basis van beoordelingen door Upfield worden beoordeeld door Quantis en voldoen aan de ISO 14026-normen (milieulabels en -verklaringen: principes, eisen en richtlijnen) voor de communicatie van voetafdruk-informatie of voor het maken van vergelijkbare claims. De methodiek waarmee LCA's worden uitgevoerd, is in overeenstemming met de PEF-methodologie en de ISO 14040- en

'HET KAN VEILIG WORDEN WEGGEGOoid BIJ HET OUD PAPIER'

14044-normen voor het openbaar maken van resultaten. De tool is beoordeeld door een panel van drie onafhankelijke experts op het gebied van LCA, agronomie en zuivelproductie.

Silicon Valley van voeding

De consument hoeft met de nieuwe ontwikkelingen en de innovatieve verpakking niet in te leveren waar het smaakbeleving en het genot van haar oude, vertrouwde merk Blue Band betreft. Bas Michel: 'Blue Band bestaat al meer dan 100 jaar en als het aan ons ligt, blijven we de komende 100 jaar gewoon bestaan. Maar onderzoek toont wel aan dat Nederlandse gewoontes op gebied van duurzaamheid en voeding aan het veranderen zijn. Uit onderzoek blijkt dat 56% van de Nederlanders op zoek is naar plantaardige opties, omdat ze zich bewust zijn van de invloed van hun keuzes op het milieu.* Met de nieuwe verpakking wil Blue Band zowel oude vertrouwde consumenten aanspreken, maar ook relevant zijn voor jongere consumenten. We blijven ons merk en onze producten doorontwikkelen op basis van de vraag van de consument - en de planeet - zonder op smaak en gebruik in te leveren. Onderdeel van onze uitgebreide investeringen voor de toekomst van voeding is Upfields Food Science Center in Wageningen, ook wel het 'Silicon Valley van voeding' genoemd. Een ecosysteem van innovatieve start-ups, foodies, wetenschappers en academici. Deze plek is de bakermat van ons vooruitstrevende R&D-programma. Zo blijven we ontwikkelen en ons inzetten voor een duurzamere aarde.'

* Het onderzoek is uitgevoerd door OnePoll, in opdracht van Upfield voor Blue Band, in januari 2024. De steekproef omvatte 2.000 Nederlandse volwassenen.

** Life Cycle Assessment tool (ontwikkeld bij Quantis) vergelijkt Blue Band Roombeter en roomboter (2023) in Nederland. Zie www.blueband.com/nl-nl/plantaardige-voeding/beter-voor-de-aarde

*** www.upfield.com/our-purpose/better-planet/better-packaging



SINDS 1923
Blue Band[®]



Meer informatie?
Scan de QR-code.

VOORWOORD

De toekomst wacht niet

In de Nederlandse polder heerst chagrijn onder ondernemers. Het bedrijfsleven voelt zich onvoldoende gehoord in Den Haag. Het innovatie- en ondernemersklimaat staat onder druk, schrijft een grote groep van bedrijven en kennisorganisaties in een brief aan de Tweede Kamer. Als voorbeeld noemen ze het uitstel van de vierde ronde van het Nationaal Groeifonds, op verzoek van de formerende bedrijven. De energie-intensieve industrie is bezorgd over de hindernissen voor verduurzaming, zoals netcongestie en trage vergunningverlening. Dit alles betekent niet dat ondernemend Nederland afwacht en achterover hangt. De toekomst wacht niet. En de enige toekomst vooruit is de keuze voor verduurzaming, vergroening en een circulaire economie. Daartoe wordt fors geïnvesteerd in nieuwe technologieën, bedrijfsmiddelen en installaties. De bouw is een voorbeeld van een sector waar het roer is omgegooid en in ongekende sneltreinvaart wordt gewerkt aan emissieloos bouwen. In deze special vertellen verschillende spelers hoe ze vanuit hun expertise bijdragen aan de oplossing.

Er zijn genoeg andere uitdagingen, zoals de krapte op de arbeidsmarkt of de CSRD-richtlijn. Deze verplicht grote ondernemingen sinds dit jaar om te rapporteren over niet-financiële gegevens. Daar ligt ook weer een kans, want de duurzame koplopers worden daarmee gescheiden van de zogenoemde greenwashers. Artificiële intelligentie, ten slotte, opent de deuren naar nieuwe innovaties. Net als in het begin van het internet kunnen we nu alleen nog maar fantaseren hoe dit ons leven en denken gaat veranderen.



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

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, Forettekst.nl, Gijs de Swarte |
Druk: Roularta | Artdirectie & Vormgeving: Lilian Dapaah, rolianreclame@ziggo.nl



46
Nederlands legionellabeleid is toonaangevend



57
TNO, orkestrators van de grondstoffentransitie



48
'Maak serieus werk van een duurzame maakindustrie'

ENERGIETRANSITIE

- 10** Energiepartner van de toekomst
- 20** Brightlands Chemelot Campus

ONDERNEMEN

- 40** De nieuwe CSRD-richtlijn
- 42** Rapporteren over de keten
- 44** De opmars van intelligente software

MOBILITEIT

- 25** Slimme mobiliteitsoplossingen
- 26** Spreekbuis van de zakelijk rijder

BOUW

- 30** Industriële bouw krijgt vleugels
- 32** Op weg naar emissieloos bouwen
- 47** Elektrificatie bouwplaats zet door

LIFE LONG LEARNING

- 50** Betere dienstverlening dankzij AI
- 52** De uitdagingen in leiderschap

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.



SMART EQUITY VOOR ONDERNEMINGEN MET EEN GROEISTRATEGIE

Nederlandse MKB Participatiemaatschappij (NMP) is een sparringpartner die meedenkt over de strategie en verdere groei van de deelneming.

Senior Investment manager Hendrik Stegenga somt de twee belangrijkste voorwaarden voor een succesvolle acquisitie op: 'Een bedrijf moet financieel gezond zijn en een sterk management hebben. We kijken naar beide aspecten. De strategie en cijfers moeten kloppen. En met het management moet een goede klik zijn. Hiermee bedoelen wij dat zowel NMP als het management dezelfde visie hebben over de onderneming. We moeten vertrouwen hebben dat de sleutelfiguren met ons aan boord door willen gaan naar de toekomst, om de groei handen en voeten te geven. Andersom geldt dat voor hun gevoel naar ons als participatiemaatschappij ook. Er moet een fit zijn qua mensen,' vertelt hij. 'Je kunt de toekomst niet voor 100% uittekenen. Maar op het moment dat je over en weer vertrouwen in elkaar hebt, kun je de uitdagingen aan.'

Coach en klankbord

Stegenga heeft vooral de rol van coach en klankbord voor het management van de

deelneming, 'om samen handen en voeten te geven aan de operationele strategie zoals we die hebben afgesproken tijdens het aankooptraject.' Investment Director Menno Hulst is juist weer de specialiaist op financieel vlak: 'Het mooiste scenario is dat je met een ondernemer aan tafel zit die een belang van z'n onderneming wil verkopen, en een groeiambitie of strategie heeft om de onderneming verder te brengen. Dat zijn de ondernemingen met wie je het liefst in zee gaat. Omdat je vanaf dag 1, als je bezig bent met het vormgeven van de transactie, heel duidelijk bezig bent met de vraag: waar gaan wij samen naartoe? Wat wordt zo meteen de rol van NMP? Wat wordt de rol van het management en hoe bouwen we samen verder aan de strategie? Met Hendrik erbij hebben we nog meer aspecten waarin we de ondernemer kunnen ondersteunen. Van huis uit is private equity financieel ingericht. Daar voegt NMP commercie aan toe. Hierdoor brengt NMP twee hoofddisciplines binnen de onderneming, samen met het ondernemerschap van de verkoper.'

Het avontuur aangaan

NMP, dat is opgericht in 2016, heeft een heldere sectorfocus op bedrijven in digital marketing, groothandel met een service organisatie en communicatie. Sectoren die stuk voor stuk een groeiversnelling doormaken. Een extra toegevoegde waarde die NMP meebrengt, is de inbreng van ondernemers die bestaande

'ONZE AANPAK VERSCHILT HEEL ERG VAN DE STEREOTYPISCHE PRIVATE EQUITYCLUBS'

NMP-deelnemingen leiden. 'Die kunnen niet alleen op transactieniveau sparren, maar ook op hoofdlijnen meedenken over de strategie,' vertelt Hulst. 'Juist de inzichten specifiek van een ondernemer uit dezelfde sector is van onschatbare waarde.' Stegenga: 'We geloven sterk in de kracht van de Buy and Build-strategie. Daardoor kun je meer waarde toevoegen. We zijn op zoek naar synergie. Als we een bedrijf signaleren, welke aansluit bij een deelneming van ons, dan gaan we daarmee in gesprek.

Een verkoper wil een goede prijs voor zijn bedrijf, maar wil vooral ook een duurzame toekomst zekerstellen, is de ervaring van Stegenga. 'Hij hecht aan het bedrijf en de medewerkers. En wil een goed gevoel hebben bij het avontuur dat we samen aangaan.' Hulst: 'Onze strategie als NMP is het realiseren van groei. Het bouwen aan een onderneming. We zijn nadrukkelijk geïnteresseerd in lange termijnsucces. Dat verschilt heel erg van het stereotypische beeld dat bestaat over private equity.' Daarbij geeft hij het voorbeeld van partijen die alle eigen vermogen vervangen door leningen. 'Als je een bedrijf opzadelt met schulden en bijbehorende rentelasten, maak je het toekomstperspectief aanzienlijk moeilijker.' De financiering van de aankoop van bedrijven gebeurt uit eigen fondsen, benadrukt Stegenga. 'Dat is een fundamenteel onderdeel van de strategie die we voeren. We maken geen gebruik van overnamefinancieringen. Juist om ervoor te zorgen dat je de vrijheid hebt om te investeren in een nieuwe strategie, op het moment dat dat nodig is. Zonder dat je een discussie krijgt met de bank over de kasstromen richting aflossingen. Zodat je weloverwogen kunt bouwen aan de onderneming.'



Scan de QR-code voor meer informatie.



PRODRIVE TECHNOLOGIES LOST PROBLEMEN BIJ OPSCHALEN WATERSTOFPRODUCTIE IN ÉÉN KEER OP

Overheden pushen, investeringen groeien: de waterstofeconomie gloort aan de horizon. Maar bij het opschalen van de productie zijn er nogal wat hordes. Een nieuwe installatie van Prodrive Technologies lost de problemen één voor één op. 'We gaan straks de echt grote projecten bedienen met een productiecapaciteit meer dan 3 gigawatt per jaar.'

'Waterstof? Als je het daar in 2020 over had, dan kreeg je glazige blikken. Er was wereldwijd een geïnstalleerd vermogen van 250 megawatt. Dat is echt helemaal niets. Inmiddels komt er per jaar meer dan 250GW per jaar bij aan wind- en zonne-energie. Maar als we kijken naar alle projecten die wereldwijd gepland zijn, dan gaan we met

waterstof in 2030 naar een geïnstalleerd vermogen van 250, 300 gigawatt, een groei van factor 1000 in tien jaar.' Aldus Wouter van Gennip, commercieel directeur van het power conversieprogramma bij Prodrive Technologies. Van Gennip: 'Waterstof kun je gebruiken om groene energie op te slaan en vervolgens of later weer om te zetten naar

groene energie. Echter, naar verwachting zal het eerst gebruikt worden om de uitstoot van CO₂ van grootschalige industriële processen zoals kunstmestproductie, petrochemie en staalproductie drastisch te reduceren, en ook voor de productie van 'zero emission fuel' voor gebruik in de luchtvaart en maritiem transport.'

EXPERTISE BETEKENT BIJ PRODRIVE TECHNOLOGIES OOK: ZIEN WAAR DE UITDAGINGEN IN DE MARKT LIGGEN



Pieter Janssen en Wouter van Gennip

Dát is, zegt Pieter Janssen, CTO Prodrive Technologies, de reden waarom er vanuit overheden zo gepusht wordt om naar een waterstofeconomie te gaan, en waarom daarin enorm wordt geïnvesteerd. Janssen: 'Om waterstof te maken, moet je elektronen gebruiken voor elektrolyse, het splitsen van water in waterstof en zuurstof, met gelijkstroom, DC. Een stroomnetwerk werkt met wisselstroom, AC. Dus elke elektron die je in dit proces stopt, moet door een converter.'

Dertig jaar ervaring

Dat converteren is een van de expertises van Prodrive Technologies dat met dertig jaar ervaring in mission-critical markten een enorme kennis heeft opgebouwd. Janssen: 'We begonnen in 1993 met kennis van de TU op het gebied van power-elektronica en digitale aansturing. Die combinatie vind je nog steeds terug in toepassingen waarin Prodrive actief is. Inmiddels zijn we een Nederlands techbedrijf met 2400 medewerkers en, afgelopen jaar, een omzet van 500 miljoen euro.' De hoofdvestiging zit in Son en er zijn ook vestigingen in de Verenigde Staten en in de Asia Pacific-regio. 'We zijn sterk gegroeid met oplossingen in de high tech-industrie. Onze producten sluiten aan op de megatrends die we in de markt zien, enerzijds digitalisering, anderzijds energietransitie. Het zijn markten waarvoor we oplossingen bedenken die vaak onder de motorkap zitten van onze klanten.' Doordat wij niet direct zichtbaar zijn, zegt Van Gennip, is Prodrive Technologies

weliswaar minder prominent bekend, maar speelt het bedrijf een cruciale rol: 'De producten die we leveren zijn mission critical en moeten daarom heel betrouwbaar zijn. Werken ze niet dan staat er ergens een dure machine stil of is er een proces dat verstoord wordt wat weer een lawine aan andere problemen kan opleveren.' Het karakteriseert het bedrijf en de oplossingen, benadrukt Van Gennip: Zowel ontwikkeling als productie als de lifecycle houden we in eigen hand.'

Uitdagingen

Expertise betekent bij Prodrive Technologies: zien waar de uitdagingen in de markt liggen. Janssen: 'Bij het opschalen van waterstofprojecten van megawattschaal naar gigawattschaal voorzien wij daarbij meerdere hordes die genomen moeten worden op het gebied van vermogenselektronica.' Van Gennip: 'Denk aan netverstoring. Een converter op multigigawattschaal kan in potentie het stroomnetwerk platleggen door bijvoorbeeld frequentieverstoring of ruis (THD). Tweede probleem: er zijn nog geen standaarden voor elektrolyse, elk bedrijf bouwt zijn installatie met een andere schaal en een andere spanning. Maar wil je future proof zijn, dan moet je er zeker van kunnen zijn dat je over acht jaar, als je je stacks vervangt, niet ook je vermogenselektronica moet vervangen.' Janssen: 'Dan kun je net zo goed een heel nieuwe waterstoffabriek bouwen. De impact op je investering is enorm en men is zich daarvan nog te weinig bewust.' Obstakels zijn er ook met de

'NIET FUTURE PROOF? DE IMPACT OP JE INVESTERING IS ENORM EN MEN IS ZICH DAARVAN NOG TE WEINIG BEWUST'

transformatoren. Van Gennip: 'Met de huidige converters zijn zeer complexe custom transformatoren nodig met een levertijd van vele jaren.' Misschien wel het belangrijkste probleem, nog naast de footprint (transport, installatie en grondkosten), is de efficiëntie van de conversie. Om een electrolyser vol op groene energie te laten draaien is er 2.5 keer zoveel capaciteit aan windparken en zonnenvelden nodig. Een hogere converter efficiëntie verlaagt dus de benodigde investering, naast de directe stroomkosten.

Eén voor één opgelost

Janssen: 'We hebben met Prodrive Technologies een installatie ontwikkeld die al deze problemen één voor één oplost, een schaalbare gestandaardiseerde bulk rectifier waarin we, als eerste in de industrie, SiC-technologie toepassen.' Dat betekent: opschalen naar GW+ schaalgrootte zonder netverstoring. Geen complexe custom transformatoren meer, maar een standaardtransformator zoals die in elke woonwijk staat (met korte levertijd). Een lagere footprint. En vooral: een efficiëntere conversie 2 tot 3 keer minder verlies geeft dan met oudere technologie. Janssen: 'We zitten in de prototypefase en gaan uitgebreid testen bij klanten om straks de echt grote projecten te bedienen met een productiecapaciteit meer dan 3 gigawatt per jaar.'

PRODRIVE
TECHNOLOGIES



Meer informatie?
Scan de QR-code.



‘WIJ ZIJN DE ENERGIEPARTNER VAN DE TOEKOMST’

Het elektriciteitsnet zit vol en de prijs voor stroom beweegt alle kanten op. Als organisatie kun je daar zo goed mogelijk op inspringen en de afhankelijkheid van het net verminderen, door zelf je opwek te hebben. De vervolgstap daarin is je eigen opwek te optimaliseren door batterijopslag en een energiemanagementsysteem. ‘Dan heb je het complete plaatje,’ stelt Jan-Kees Schep van Generation Green.

Jan-Kees Schep startte samen met Joost van der Plas in 2018 het bedrijf SolarOplossing, gericht op de aanleg van zonnepanelen. Vijf jaar later profileren ze zichzelf als “Generation Green”. De energiepartner van de toekomst.

Alles onder één dak

‘Wij zijn begonnen met de ambitie om het groene energienetwerk groter te maken dan het grijze. We hadden ook echt een intrinsieke motivatie daarin. We zijn echt puur

begonnen met het verkopen en plaatsen van zonnepanelen. We vonden het gewoon gaaf dat je een paneel ergens neerlegt waar gewoon energie uit komt. Alleen, als je wat langer in die markt zit, ga je nadenken wat de uitdagingen zijn van bedrijven, gerelateerd aan wat er mogelijk is.’ Hij benoemt de duurzaamheidsvraagstukken waar bedrijven mee worstelen. ‘Hoe kun je je stroombehoefte optimaliseren? Hoe omzeil je de problemen op het stroomnet? Dan kom je snel bij een combinatie van zonnepanelen en opslag met batterijen.’ Vervolgens moet dat goed worden gemanaged door middel van een energie-managementsysteem. Deze monitort de energiestromen en stemt het aanbod en de vraag op elkaar af. Als we een goed beeld hebben, kunnen we gaan kijken hoe we dat slim kunnen gaan sturen.’

Het plaatsen van zonnepanelen is een uitgekristalliseerde dienst, aldus Schep.

Generation Green helpt ondernemingen om hun energiestromen zo optimaal mogelijk in te zetten. En dat óók uitvoeren. ‘Je hebt heel veel partijen die puur in de advieshoek zitten. Die adviseren, maar voeren de aanleg niet zelf uit. Wij hebben ervoor gekozen om alles onder een dak te hebben, het advies én de producten voor de oplossingen.’ Sinds dit jaar hebben grote bedrijven te maken met de CSRD-regelgeving, waarbij ze niet-financiële gegevens moeten rapporteren. Schep: ‘Wij helpen om duidelijk te krijgen hoe onze oplossing kan bijdragen aan het verminderen van de CO2-voetafdruk. Aan de hand van historische data kunnen we inzichtelijk maken wat voor een bedrijf de beste oplossing is. En dat ook uitvoeren.’ De bedrijven die Generation Green als klant heeft variëren van MKB-ondernemers die 400 zonnepanelen en een aansluiting voor de elektrische auto’s nemen, tot hele grote distributiecentra met 20.000 zonnepanelen op het dak. ‘Dankzij de

**‘AAN DE HAND VAN
HISTORISCHE DATA MAKEN
WE INZICHTELIJK WAT
DE BESTE OPLOSSING IS’**

energie- en onbalansmarkt kan zo'n bedrijf een nieuw verdienmodel aan de bedrijfsvoering toevoegen.' We ondersteunen ze daarin. Dat kan in de vorm van de verhuur van het dak – dan krijgt het bedrijf daar een vergoeding voor. Of Generation Green verzorgt de aanleg van het gehele systeem. 'Dan gaan de geldstromen bij levering aan het net direct naar het bedrijf.'

Energie Management Systeem

Ondersteund door Generation Green LIVE kunnen bedrijven de accu, zonnepanelen en laadvoorzieningen slim instellen met hulp van het Energie Management Systeem (EMS). Ieder bedrijf kan zijn eigen energiecentrale zijn, vertelt Schep. 'Het mooiste is om zoveel mogelijk zelfvoorzienend te zijn. Dan ben je automatisch minder afhankelijk van het net. Onze engineers kunnen heel goed berekenen wat de meest optimale uitkomst daarin is: hoeveel zonnepanelen nodig zijn en of daar eventueel een accu bij nodig is.' Het EMS monitort de energiestromen én -prijzen. 'Is de energie vanuit het net op een bepaald moment bijvoorbeeld duur, dan kun je de batterij inzetten. Is de energie juist goedkoop of heb je een overschot vanuit de zonnepanelen, dan kun je er juist voor kiezen om de accu te laden. Zo kun je alles reguleren, zoals het slim laden van de auto's en/of vrachtwagens met duurzame stroom. 'Het meest gunstige moment is als de zonnepanelen veel stroom leveren of als de accu helemaal vol zit.' Of juist in de nacht. 'Bij een klant, een transportbedrijf, wordt de batterij overdag gevuld en worden 's nachts de accu's van de vrachtwagens geladen.' De geadviseerde oplossing kan ook een mix zijn met het net, als je een beperkte aansluiting hebt, stelt Schep. 'Met het extra batterijvermogen dat overdag wordt geladen, zorg je dat je de bedrijfsvoering kunt continueren.'

Onbalans energiemarkt

Tot een paar jaar geleden was de stroomproductie centraal geregeld en het aanbod goed in te schatten. Bij een hoger verwacht energieverbruik ging de kolencentrale gewoon harder draaien. Met wind en zon is de stroomlevering onzeker. Deze loopt niet altijd synchroon met het moment dat het energieverbruik. 'De capaciteit is moeilijker te voorspellen dan een kolencentrale die je harder of zachter zet,' verklaart Schep. Door het almaar grotere percentage aan duurzaam opgewekte energie, is de volatiliteit



Joost van der Plas en Jan-Kees Schep

MET EEN ENERGIE MANAGEMENT SYSTEEM KRIJG JE CONTROLE OVER DE ENERGIEBEHOEFTE EN DE KOSTEN

in de prijs steeds groter. Met een Energie Management Systeem krijg je controle over de energiebehoefte en de kosten. 'Op momenten dat de stroom goedkoop is of zelfs negatief, wil je anders acteren dan momenten dat de stroom duur is. Met een eigen accu kun je de afname van de energie zelf sturen, waardoor je op de dure momenten een deel van de stroomvraag uit de accu pakt. Omgekeerd, bij negatieve prijzen, wil je dat je zonnepanelen uit gaan en dat je accu maximaal oplaadt.' Waardoor je optimaal profiteert van de prijselasticiteit. Dit geldt voor de reguliere energiemarkt, maar ook voor de onbalans energiemarkt, verklaart Schep. Op de laatste? voorspellen energiehandelaren ze de prijzen aan de hand van de verwachte vraag en aanbod. 'De partijen die in de onbalansmarkt handelen, hebben meteorologen in dienst om voorspellingen te doen om zo slim mogelijk te acteren op de energiemarkt.'

Naarmate je dichterbij het tijdstip komt, is er een onbalans tussen de verwachte prijs en de uiteindelijke prijs, omdat je de verwachte energieopbrengst uit wind en zon nooit met

100% zekerheid kunt voorspellen, doceert Schep. Het EMS van Generation Green maakt daar slim gebruik van. 'Door de inzet van het EMS en een accu kun je zelf je energieverbruik sturen en gebruikmaken van de onbalans.' Schep noemt als voorbeeld het terugleveren van stroom. 'Als je accu op dat moment vol zit, dan kun je op dat moment energie aanbieden aan het net voor een hoge prijs.' Generation Green koopt alles rechtstreeks in, in China. 'Er zitten geen tussenschakels tussen de fabrikant en Generation Green. Alle producten en onderdelen controleren we zelf, bij de bron, om zo de kwaliteit te borgen.'

Jong en kundig team

'We zijn nog lang niet klaar en net zo enthousiast als in het begin. Onze drijfveer is nog steeds dezelfde: de kolen- en energiecentrales verslaan. Dat gevoel leeft binnen Generation Green. We hebben een team van jonge, kundige mensen die bedrijven écht kunnen helpen met kwalitatief hoogwaardige producten. Dat is ook het mooie: we helpen onze opdrachtgevers niet alleen om geld te besparen, maar ook om hun toekomst veilig te stellen.'

 Generation Green



Meer informatie?
Scan de QR-code.

SLIM INSPELEN OP DE PIEKEN EN DALEN

Het is een succesverhaal: ruim de helft van alle stroom die in Nederland in februari werd geproduceerd, was duurzaam. Vijf jaar geleden, in 2019, kwam nog maar 8,7% van alle gebruikte energie in Nederland uit duurzame bronnen. De keerzijde is dat er een begrenzing is aan de capaciteit die het stroomnet aankan.

AAN HET WOORD

GUIDO DE JONG

Founder/CTO Big Ass Battery



Netcongestie is groot probleem. Blijft dat ook zo?

'We zien steeds meer bedrijven geconfronteerd worden met het overbelaste net. Voor zwaardere aansluitingen en voor het afvlakken van je aansluiting ontkom je eigenlijk niet aan de aanschaf van een batterij. Als je zonnepanelen aanlegt,

moet je er ook rekening mee houden dat je niet zomaar meer kunt terugleveren. Netcongestie is niet iets wat op de korte termijn verdwijnt.'

Dat betekent een belangrijke rol voor batterijen?

'De netbeheerders zijn bezig om het net uit te breiden. Maar laten we daar nuchter naar kijken: daar is zoveel arbeid voor nodig dat ze dat niet in korte termijn op orde hebben. Wij hebben zelfs aanvragen lopen van netbeheerders om batterijen langs transformatoren in wijken te plaatsen om overbelasting op te vangen. Daarnaast wordt de batterij ook voor energiehandel gebruikt.'

Hoe werkt de energiehandel?

'Zie het energienetwerk als een soort aandelenmarkt, met elke dag de berekening: wat is de opbrengst van wind en zon en wat is er dan nog nodig aan fossiele brandstoffen? Klopt de berekening niet en is er bijvoorbeeld een overschot met een piek aan zonne- en windenergie of aan energiebehoefte dan kun je als gelicenseerde partij klaarstaan om het overschot met een batterij op te vangen en later weer uit te leveren. Daar word je door de netbeheerder voor betaald.'

AAN HET WOORD

JAN-KEES SCHEP,

oprichter-eigenaar Generation Green



Met welke vraag kloppen bedrijven bij jullie aan?

'Netcongestie en bedrijfscontinuïteit zijn de redenen dat een organisatie op zoek gaat naar een integrale energieoplossing. Maar meestal is de aanleiding een combinatie van ideële, duurzame en financiële motieven.'

Hoe knellend is het probleem van de netcongestie?

'Als je extra stroom nodig hebt, moet je achteraan in de rij aansluiten bij de netbeheerder. Dus moet je op zoek naar alternatieven. Het begint met het inzichtelijk maken van de energievraag nu en in de toekomst. Door te onderzoeken wat écht nodig is qua energie en hoe je het verschil met andere oplossingen kunt fixen. Denk aan een transportbedrijf dat een x aantal elektrische vrachtwagens wil aanschaffen. Dan bekijken we op welke momenten deze de energie nodig heeft. Als dat vanuit het net te weinig is, kun je wat je nog mist eventueel opvangen met batterijen, in combinatie met zonnepanelen. In de nacht gaat de stroom vervolgens vanuit de batterij naar de vrachtwagens. En op momenten dat je de stroom niet zelf nodig hebt, kun je eventueel nog op de energiemarkten handelen. Naast zonnepanelen en stroom is een aanvullende oplossing het spreiden van de pieken, bijvoorbeeld door net wat eerder of later te beginnen, in combinatie met slim energiemanagement. De grootste uitdaging is als je de capaciteit niet hebt vanuit het net. Wij onderzoeken wat de vraag is, tegen welke problemen een bedrijf aanloopt en wat de ambities zijn. Waar wil een bedrijf naartoe? En hoe kunnen we ze daarbij helpen met een optimale energieoplossing?'

GRIP OP HET ENERGIEBEHEER IS VAN STRATEGISCH BELANG VOOR BEDRIJVEN

De energiemarkt was jarenlang goed voorspelbaar en transparant, maar inmiddels is het een complex speelveld geworden met veel onzekerheden en uitdagingen. Energie is niet langer een altijd beschikbare en budgeteerbare commodity, maar wel noodzakelijk en vaak van strategisch belang met een directe invloed op de bedrijfsvoering en het resultaat van de organisatie.

'Het is essentieel om te kiezen voor een integrale energiestrategie, waarbij rekening wordt gehouden met veel meer factoren dan alleen de inkoopprijs.'

COMCAM - met onder andere kantoren in Middelburg en Rotterdam - is actief in 9 landen en helpt organisaties om het energiebeheer beheersbaar en betaalbaar te houden. De adviseurs van COMCAM zijn stuk voor stuk specialisten met heel veel ervaring binnen de energiemarkt. 'Daar waar ze vroeger vaak zelf handelden in commodities, zetten ze hun expertise en ervaring nu in om organisaties vooruit te helpen,' zegt CEO van COMCAM Philipp Keller.

'Te veel geld uitgeven omdat er subsidie lonkt, is bedrijfseconomisch gezien niet slim. Het heeft ook niets met duurzaamheid te maken. Dat zullen we dus nooit adviseren.'

'Veel energieadviseurs geven niet per se een advies dat strategisch en financieel het beste uitpakt voor de klant,' oordeelt Philipp. 'We zien bijvoorbeeld veel gevallen waarbij ondernemers veel te veel zonnepanelen aanschaffen voor hun dagelijks gebruik. Onze specialisten ondersteunen bedrijven écht bij het invullen van de energiebehoefte, congestiemanagement en de verduurzaming van de energievoorziening.'

'We beheren energieportfolio's voor bedrijven, waarbij we de energieafname en eventuele teruglevering voor de komende jaren voorspellen en risico's in kaart brengen.'

In de traditionele markt hebben bedrijven de keuze uit twee soorten energiecontracten: vast of flexibel. Met de ontwikkelingen in de afgelopen jaren, werkt 'vast' niet meer. Niemand kan de prijs voor de komende drie jaar goed voorspellen of berekenen. Daarom wordt 'volledig flexibel' vaak als dé oplossing in de markt gezet, maar deze keuze levert veel risico's voor bedrijven waar productieprocessen altijd doordraaien.

'Een toekomstbestendige energiestrategie vraagt allereerst om helder inzicht. Wij helpen ondernemers sturen middels ons unieke Energy Portfolio Management.'



Philipp Keller

Daarom krijgen klanten bij COMCAM Best of Both Worlds. COMCAM is geen energieleverancier, producent of tussenpersoon die een contract wil slijten. Zij zijn de onafhankelijke kennispartner die, in tegenstelling tot aanbieders die andere belangen hebben, overal energie vandaan kan halen. Ondernemers hebben doorgaans geen tijd, en vaak ook niet de kennis, om aan de juiste knoppen te draaien om optimaal van de mogelijkheden, in een markt waar prijzen constant fluctueren, gebruik te maken. Timing is belangrijk.

'Als gevolg van de onrust in de wereld en het gasbeleid in Nederland zijn we sterk afhankelijk van de globale energiemarkt. En dat brengt veel risico's met zich mee!'

COMCAM's Energy Portfolio Management geeft inzicht in- en toegang tot alle markten; van de termijnmarkt waar prijzen voor langere tijd kunnen worden vastgelegd tot EPEX, intraday en onbalansmarkten.

Deze aanpak zorgt voor tevreden klanten én tevreden leveranciers die hierdoor een gemanagede klant hebben met een professioneel ingeschat gebruiksprofiel. De klant heeft op zijn beurt grip op de energiekosten inclusief de ingebouwde flexibiliteit om te kunnen profiteren van kansen in de markt.



Op de website van COMCAM staan een aantal cases die direct duidelijk maken welke voordelen klanten ervaren.

FLEXIBELE NETCAPACITEIT: EEN ECONOMISCHE UITKOMST VOOR ENERGIE-INTENSIEVE BEDRIJVEN

ACM introduceert nieuwe contractvormen voor variabele netcapaciteit, stimulerend voor duurzame energieoplossingen en kostenbesparend bij een fluctuerende energiebehoefte.

In het hart van de energietransitie ontstaan nieuwe uitdagingen en kansen voor bedrijven die afhankelijk zijn van het elektriciteitsnet. Autoriteit Consument & Markt (ACM) heeft recentelijk een nieuwe contractvorm aangekondigd die van cruciaal belang kan zijn voor de toekomst van energie-intensieve bedrijven. Deze contracten, gericht op bedrijven met een fluctuerende vraag naar energie, beloven een economisch voordelige oplossing te bieden door flexibiliteit in netcapaciteit mogelijk te maken. Bedrijven

die hun aansluiting niet constant op volle capaciteit gebruiken, zoals die met batterij-opslagsystemen, electrolyzers of laadstations voor elektrische bussen, kunnen nu profiteren van een korting op het tarief. Deze aanpassing is niet alleen een economisch voordeel maar stimuleert ook de overgang naar duurzame energieoplossingen. Met de nieuwe regeling van ACM wordt erkenning gegeven aan de realiteit dat het Nederlandse elektriciteitsnet op piekmomenten zijn limieten bereikt. Dit belemmert de uitbreiding van nieuwe, vooral groene, energie-initiatieven. Voorheen boden netbeheerders uitsluitend transportovereenkomsten met vaste transportrechten aan. Dit zorgde ervoor dat de netbeheerder altijd transportcapaciteit beschikbaar moest stellen, ongeacht de daadwerkelijke vraag. Met de introductie van flexibele transportcapaciteit, of non-firm ATO's, is er een systemische verschuiving waarbij contracten worden aangeboden op basis van

beschikbare capaciteit. Dit dynamische model maakt het netwerk niet alleen efficiënter maar stelt ook netbeheerders in staat om te innoveren in de manier waarop zij hun capaciteit managen.

Efficiënter gebruik van het net

Deze contracten zijn een reactie op de groeiende congestie op het elektriciteitsnet, vooral in gebieden waar uitbreiding van het net niet mogelijk is door fysieke of financiële beperkingen. De Landelijk Actieprogramma Netcongestie, een samenwerkingsinitiatief van ACM, overheden, en netbeheerders, streeft ernaar om via deze contractvormen een efficiënter gebruik van het net te stimuleren. Vanaf 1 februari 2024 mogen netbeheerders dergelijke contracten aanbieden in congestiegebieden, en vanaf 1 februari 2025 zijn zij hiertoe verplicht. Dit beleid is een innovatieve stap in de aanpak van congestie en biedt een heldere richting voor de toekomst van energiedistributie. Door flexibele contracten aan te bieden in gebieden met voldoende capaciteit, bevordert Netbeheer Nederland de integratie van alternatieve transportrechten en stimuleert daarmee indirect duurzame energie-initiatieven. Economisch gezien, kunnen deze contracten leiden tot kostenbesparingen voor de betrokken bedrijven en kunnen zij bedrijfsmodellen verduurzamen door optimalisatie van energieverbruik. Dit draagt bij aan de financiële stabiliteit en concurrentiepositie van energie-afhankelijke bedrijven in een markt die steeds meer wordt gedomineerd door groene initiatieven. Het belang van dit besluit kan niet worden onderschat. Het voorziet in een pragmatische oplossing voor netcongestie en ondersteunt tegelijkertijd de groeiende behoefte van bedrijven aan duurzame en flexibele energie-opties. Met deze ontwikkeling zet Nederland een belangrijke stap richting een adaptief en toekomstbestendig energienetwerk.

**HET NEDERLANDSE
ELEKTRICITEITSNET HEEFT
OP PIEKMOMENTEN ZIJN
LIMIETEN BEREIKT**



MET EEN BIG ASS BATTERY BEN JE OVERAL RAZENDSNEL VOORZIEN VAN KRACHTIGE, 'GROENE' ENERGIE

Big Ass Battery is wat je noemt een kampioen in zijn klasse. De batterijstroom kun je als duurzaam alternatief gebruiken voor het dieselaggregaat, als fast charger om EV's op te laden of als netverzwaring. Ons product zit vol met slimme software, dit komt door ons eigen energiemanagementsysteem.

Netcongestie? Klop aan bij een producent van batterijsystemen en je leert direct waar de problemen met een overbelast elektriciteitsnetwerk het nijpendst zijn. 'We zien het terug in de vraag naar onze batterijen,' zegt Guido de Jong, Founder/CTO van Big Ass Battery. 'Die is in de ene regio hoger dan in de andere. We hebben klanten op locaties waar de problemen zelfs met een batterij niet helemaal kunnen worden opgelost en hebben ze een dieselaggregaat nodig.'

De Jong: 'We produceren en leveren moderne, hoogwaardige batterijen in tienvoetscontainers, zeer compact vergeleken met het vermogen en/

of de capaciteit, de concurrentie die vaak nog gebruikmaakt van twintig- en zelfs veertigvoeters.' Het gaat niet ten koste van de performance, integendeel. Klanten zijn overal razendsnel voorzien van krachtige, 'groene' energie én van een efficiënte oplossing. 'We maken gebruik van duurzame LFP-batterijen, lithium-ijzer-fosfaat. Die gaan langer mee dan de meest gebruikte lithium-ion-batterijen – vijftien tot twintig jaar – en zijn ook veiliger. We bouwen zelf onze accupakketten en hebben een propagatie certificering, als een van weinig partijen. Met andere woorden: ze zijn echt brandveilig. Als er een batterijcel ontbrandt, heeft dat geen invloed op de overige cellen. Zo kunnen we systemen leveren waarbij het risico op brand nihil is.'

Bouwprojecten

De Big Ass Battery zijn vaak terug te vinden op de werkterreinen van grote bouwprojecten, waar voortdurend elektrisch materiaal moet worden geladen of waar de bouwaansluiting moet worden verzwaard. De Jong: 'Plekken bijvoorbeeld waar je vanuit de energieleverancier een aansluiting van niet meer dan 3x80A/55 kW, terwijl je een veel zwaardere aansluiting nodig hebt om alles op de bouwplaats te laten draaien.' Het energieopslagsysteem dat Big Ass Battery plaatst, kan altijd de gewenste capaciteit en vermogen leveren, wat schaalbaar is. De Jong wijst op het recente grote bouwproject voor

'IN ONZE FABRIEK IN HELMOND BOUWEN EN TESTEN WE ZELF ONZE ACCUPAKKETTEN'

dijkverzwaring. 'De uitvoering daarvan gebeurt zoveel mogelijk met elektrische machines. Het moet allemaal klimaatneutraal en zonder uitstoot. Ze hebben gekozen voor onze systemen met geïntegreerde fast charger. 's Nachts laden die de graafmachines op gewone wijze op, 's middags worden onze systemen opgeladen door zonne- en windenergie.'

Door de robuustheid van het systeem lijkt een bouwomgeving zoals die bij de versterking van de Waaldijk bijna een natuurlijke habitat voor Big Ass Battery. De Jong: 'Maar evengoed leveren we ook aan kleinere productiebedrijven, tot zelfs een eetcafé die ons systeem inzet voor netverzwaring. Daarnaast wordt de Big Ass Battery veel gebruikt voor het handelen op de energiemarkt.'

Slimme software

De Big Ass Battery is vooral ook smart. 'Allerlei algoritmes zorgen ervoor dat het systeem optimaal presteert in elke denkbare omgeving. Het systeem detecteert bijvoorbeeld dat er zonnepanelen zijn geïnstalleerd, of het systeem aan peakshaving moet doen, of dat hij volledig off-grid draait. Gebruikers krijgen toegang tot het systeem via een eigen online portal waardoor ze continue real-time inzicht hebben in de prestaties van het energieopslagsysteem. De status van de batterijopslag kan op afstand gemonitord worden. Continue metingen helpen ondertussen bij de uitvoer van preventief onderhoud het vroegtijdig opsporen en oplossen van fouten. 'Onze systemen,' zegt De Jong, 'hebben geen uitstoot, geen brandstofkosten en verminderen geluidsoverlast, ze helpen onze klanten een zo groen mogelijke footprint achter te laten.' En aan het einde van de levensduur? De Jong: 'De LFP-cel die we gebruiken, is honderd procent recyclebaar.'

BIGASS
BATTERY



Meer informatie?
Scan de QR-code.

GROENE WATERSTOF IS ONMISBARE SCHAKEL IN DE ENERGIETRANSITIE

We willen met z'n allen van de fossiele grondstoffen af. Daarvoor nemen we vooral de toevlucht tot elektrificatie. Tegelijkertijd willen we van het aardgas af. Tel je dat bij elkaar op, dan is groene waterstof de enige oplossing om die doelen te halen, stelt Energie Nederland-voorzitter Cora van Nieuwenhuizen.

Elektriciteit vormt maar twintig procent van het totale energieverbruik in Nederland. Elektrificatie van de industrie, gebouwen en mobiliteit kan voor een verdubbeling zorgen. Tegelijkertijd, we kampen nu al met netcongestie. Omzetting van elektriciteit naar waterstof is onmisbaar.

Grijze waterstof

'We willen onafhankelijk van landen als Rusland zijn. De gasproductie in Groningen gaat naar nul. Dus er is een gigantisch gat in wat we moeten opvangen. Op dit moment is tien procent van alle aardgas nodig om grijze waterstof te maken voor de industrie. Daar hebben we sowieso vervanging voor nodig. Daarnaast moet je de rest van de energiebehoefte opvangen.' De Noordzee heeft een enorme potentie. De elektriciteit van wind van zee kan echter nooit alleen via het elektriciteitsnet aan land komen. Die moet worden opgeslagen. Dat kan

niet alleen in batterijen. 'Die zijn ook nodig, maar het is nooit voldoende om het net te ontlasten. Een gaspijpleiding kan meer dan tien keer zoveel energie transporteren dan een hoogspanningskabel tegen lagere kosten. De Noordzee kan alleen optimaal benut worden door elektriciteit om te zetten in groen waterstofgas. Waardoor het een onmisbare schakel is in het energienet.'

Nederland heeft een goede startpositie, met de Noordzee en de bestaande gasinfrastructuur. 'Je moet er wél mee aan de slag,' benadrukt Van Nieuwenhuizen. De Tweede Kamer heeft een motie aangenomen dat de ambitie voor groene waterstof moet worden verhoogd van vier naar acht gigawatt. 'We hebben nu pas 0,02 gigawatt. Er moet dus nog heel veel gebeuren. Je moet ermee aan de slag. We hebben geen alternatief, ook omdat we geen waterkrachtcentrales en stuwmeren hebben. Je moet. Als we het niet zelf doen, moeten we groene waterstof gaan importeren. Van de oorlog in Oekraïne hebben we geleerd dat we niet volledig van anderen afhankelijk willen zijn. Als je alles moet importeren, word je als economie te afhankelijk.'

Verduurzamen

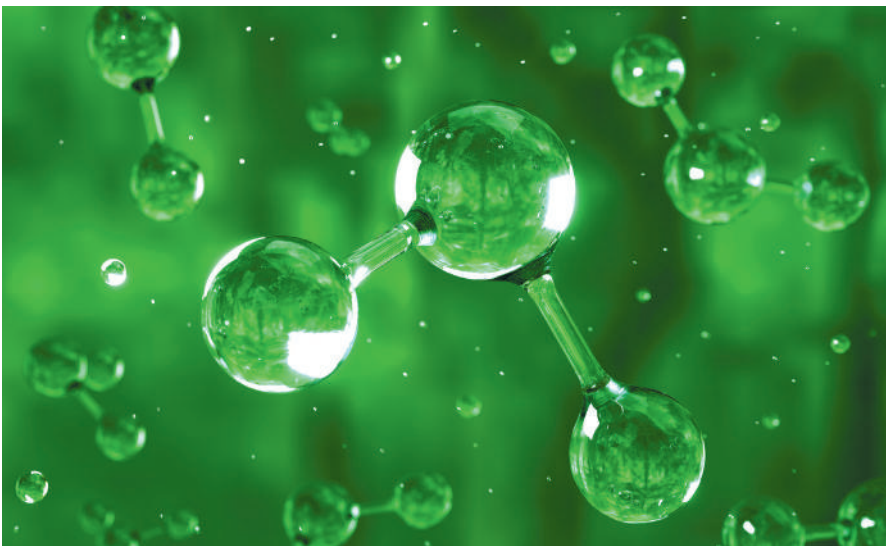
'Zelfs als we een deel van onze industrie kwijttraken, wat we liever niet willen, heb je nog steeds enorm veel waterstof nodig. Alleen de grijze waterstof vervangen is al een hele klus. En voor productieprocessen met hoge temperaturen en om de gascentrales te verduurzamen heb je ook waterstof nodig,' verklaart ze. De CO2 kan afgevangen worden bij de grijze waterstof



Cora van Nieuwenhuizen

'ANDERE LANDEN KIJKEN MET EEN JALOERSE BLIK NAAR ONZE LIGGING AAN DE NOORDZEE'

productie. Dat noem je blauwe waterstof. Een goede duurzame optie die ook ingezet moet worden. 'De overheid heeft zelf de keuze gemaakt om van het aardgas te gaan. Dan moet je ook voorwaardenscheppend zijn en zorgen dat de ondersteuning en infrastructuur op orde zijn. Daar moet wat ons betreft vaart mee worden gemaakt. We zitten in de startupfase, maar nog niet in de scale-up, en dat moet nu snel gaan gebeuren. Dat gaat niet vanzelf.' Een belangrijk onderdeel van dit proces is het bij elkaar brengen van vraag-en-aanbod. De prijs van groene waterstof ligt nu nog veel hoger dan die van grijze waterstof. Europa maakt zich met wetgeving sterk om over het dode punt te komen. 'In het begin kan de Nederlandse overheid de ontwikkelingen aanjagen met subsidies zodat investeringen rendabel worden. Andere landen kijken met een jaloerse blik naar onze ligging aan de Noordzee. Het is gebruikmaken van de omstandigheden die we hebben, zodat we onze bedrijvigheid op een goede manier kunnen verduurzamen.' Ze eindigt met een oproep. 'De rol voor aardgas in Nederland is en was ongelooflijk groot. Mijn boodschap is dat we nog een enorm gat hebben te overbruggen om dat te vervangen. Met alleen elektriciteit en wind en zon gaan we het niet redden, als we elektriciteit niet gaan omzetten in groene waterstof.'



OVERHEID ONMISBAAR BIJ UITROLLEN WATERSTOFMARKT



Groene waterstof als energiedrager vraagt om een volledig nieuwe markt. De uitrol daarvan gaat veel verder dan een fabriek neerzetten, benadrukt Dyonne Rietveld, Country Chair van Uniper Benelux. Met de sluiting van de kolencentrales in 2030 is de urgentie hoog.

'Bij kapitaalintensieve investeringen, zoals voor groene waterstof, is er een behoefte aan afnamezekerheid. Het gaat om grote bedragen,' stelt Rietveld. In 2030 moet 3 à 4GW elektrolyse capaciteit zijn gerealiseerd. Dat is over zes jaar! Wanneer beginnen we met bouwen? Voor het bijmengen van groene waterstof in gascentrales moet er wel productie en opslag zijn.'

Strategisch vooruitdenken

De start van de groene waterstofmarkt gaat geld kosten, maar levert uiteindelijk een grote CO₂-besparing op. Een van de grootste showstoppers voor groene waterstof op dit moment, zijn de hoge kosten voor het gebruik van het elektriciteitsnet. Deze netkosten zijn met 650 procent gestegen in de afgelopen 6 jaar en het einde van de stijging is nog niet in zicht. 'Een dusdanig forse en schijnbaar niet te stoppen stijging is een onneembare uitdaging voor elke

businesscase,' meent Rietveld. Momenteel zijn de kosten voor gebruik van het elektriciteitsnet rond de 2 euro per kilo groene waterstof en dit kan wel oplopen tot 4 à 5 euro per kilo. 'Duitsland heeft bijvoorbeeld een vrijstelling voor de netkosten toegekend aan electrolysers. Dat helpt enorm.' Er zijn 3 uitdagingen die op dit moment een doorbraak in de ontwikkeling van groene waterstof tegenhouden: de netkosten, die ik zojuist noemde. Op nummer 2 staat de beschikbaarheid van elektriciteit opgewekt door wind en op plek 3 staat de zekerheid van voldoende afname, ofwel klanten. De combinatie van offshore windparken en groene waterstofproductie is momenteel bijna niet haalbaar. Het duurt langer om een offshore windpark te realiseren dan een electrolyser. In combinatie met de eisen in subsidieprogramma's, sluit dit niet op elkaar aan. Eigenlijk moet je dus een impliciete investeringsbeslissing nemen lang voor je elektrolyserproject. Wanneer je geen contract hebt met een windpark (momenteel is er meer vraag dan aanbod) moet je wachten tot het volgende windpark beschikbaar komt. Dat duurt zo'n 1,5 tot 2 jaar. Dit vertraagt de realisatie van de

'ER ZIJN VEEL PARTIJEN DIE GRAAG WILLEN, MAAR DE MARKT IS MOEILIK AAN ELKAAR TE KNOPEN'

electrolyser ook met 1,5 tot 2 jaar. De derde uitdaging ligt in de zekerheid van afname. Omdat grijze waterstof of andere alternatieven substantieel goedkoper zijn, stappen afnemers niet zomaar over op groene waterstof. Als producent in grote volumes, zoals de 500 MW van Uniper, kun je geen miljarden investeren zonder uitzicht op een afnamemarkt. Het is daarom belangrijk dat bijvoorbeeld de Europese Renewable Directive III, met onder andere doelstellingen voor groene waterstof, goed in Nederland wordt geïmplementeerd. 'Het is belangrijk dat je als overheid strategisch vooruitdenkt. Wat vinden we belangrijk? Wat is daarvoor nodig en wat is het ons waard,' benadrukt Rietveld. 'Er is behoefte aan een nieuwe manier van kijken naar de energietransitie. Om recht te doen aan de noodzaak en omvang van de energietransitie zou je deze moeten aanvliegen zoals Nederland dat met de Deltawerken heeft gedaan. De tijd gaat dringen. De enige toekomstbestendige industrie is een duurzame industrie.'

Kip/ei-discussie

'De overheid heeft dezelfde ambities als wij. We omarmen allemaal de klimaatdoelstellingen van Parijs. Qua ambitieniveau zijn we het met elkaar eens. We willen hetzelfde. Waar het misgaat, is de volgende stap, in de richting van de uitvoering. Daar ontstaat de vertraging.' Het is een kwestie van pionieren, maar daarna heb je een voorsprong. 'Als Nederland nú de stap zet, kan groene waterstof straks ons exportproduct zijn,' is Rietveld's overtuiging. 'Het zou goed zijn om vaker de dialoog aan te gaan. De overheid verschuilt zich in de discussie achter de marktwerking. Maar een markt ontstaat niet vanzelf. Nu is er sprake van een kip/ei-discussie. Er zijn veel partijen die graag willen, maar de markt is moeilijk aan elkaar te knopen. De industrie zegt: we willen wel verduurzamen, maar er is geen groene waterstof. En wij zeggen: we willen wel waterstof maken, maar we hebben geen afnemers.'



**uni
per**

Meer informatie?
Scan de QR-code.

DUIKER CLEAN TECHNOLOGIES: SCHONE, BETAALBARE EN DUURZAME ENERGIE BESCHIKBAAR MAKEN VOOR IEDEREEN

Een Nederlands, maar internationaal opererend technologie- en ingenieursbureau trekt wereldwijd klanten en aandacht met technische oplossingen van hoge kwaliteit die schone, betaalbare en duurzame energie beschikbaar maken voor iedereen. 'Duiker Clean Technologies is dé innovatieve partner voor langetermijnoplossingen.'



Noem het gerust high-end solutions van een Nederlands bedrijf dat wereldwijd erkenning krijgt in het beschikbaar maken van schone, betaalbare en duurzame energie.

Duiker Clean Technologies heeft kwalitatief indrukwekkende technische oplossingen bedacht voor onder andere het goed laten presteren van zogenaamde zwavel-terugwininstallaties op raffinaderijen. 'We dragen zorg voor het ontwerp, fabricage, levering van hardware en opstart- en onderhoudsdiensten van procesverbrandingssystemen voor de

petrochemische industrie,' zegt Albert Lanser, Business Development Director Duiker Clean Technologies. 'Met onze oplossingen worden milieubelastende afvalstromen met zwavelcomponenten omgezet naar de pure elementaire grondstof zwavel.' Dat vraagt om een toelichting, erkent Lanser: 'Haal je ruwe olie uit de grond, dan is die altijd in min of meerdere mate verontreinigd, onder andere met zwavel en stikstof. Die componenten worden verwijderd met behulp van waterstof. Zwavel gaat daarmee een verbinding aan en wat je dan hebt is het giftige H₂S-gas (rotte eieren geur). Vroeger werd dat afgefakkeld en ging dan als zwaveldioxide de lucht in. Dat had grote gevolgen voor het milieu, denk aan zure regen en hoe die bijvoorbeeld tot dode boomtoppen leidde en kalkhoudende beelden aantastte.' Uiteindelijk, zegt Lanser, zag men wereldwijd in dat het zo niet langer kon: 'H₂S-gas mocht niet meer worden afgefakkeld, maar moest vernietigd worden óf omgezet naar een minder schadelijke stof. Met een klassiek chemisch proces (Claus proces) wordt H₂S-gas nu in een aantal stappen omgezet naar pure zwavel.' En dat is, Lanser zei het al, een elementaire grondstof. 'Die is niet alleen onmisbaar bij de productie van rubberproducten zoals autobanden, maar ook van kunstmest. Met de key equipment en technologie die we leveren met Duiker Clean Technologies, kunnen klanten tegenwoordig zo'n 99,5% van het H₂S-gas terugwinnen naar zwavel.' En, voegt Lanser eraan toe, die zwavel is gegarandeerd heel zuiver: 'Het proces is vrij gevoelig voor vervuiling met bijvoorbeeld roetdeeltjes waardoor de gele zwavel een grijskleurige zweem krijgt, maar al bij de eerste onafhankelijke metingen bleek dat we met onze technologieën de beste omzetting hadden.'

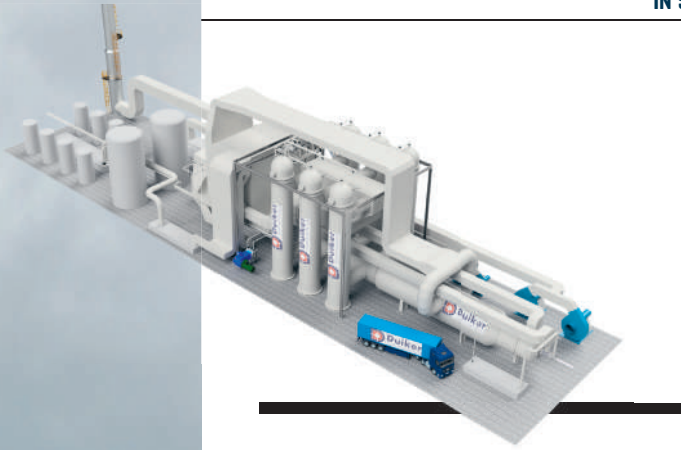
Innovatieve technologie

De expertise van Duiker Clean Technologies heeft een stevig historisch fundament, met een bedrijfsgeschiedenis die teruggaat tot de oprichting van Technisch Bureau J. Duiker in 1919. Naast de innovatieve technologie



voor zwavelterugwinning hebben de kernactiviteiten van het hedendaagse bedrijf ook betrekking op het kraken en verbranden van ammoniak. Lanser: 'Net gewonnen olie is verontreinigd met zwavel én stikstof. Je ontzwavelt de olie met waterstof. De stikstof bindt zich daarmee en dan krijg je naast H₂S ook ammoniak, ook een afvalstroom voor een raffinaderij als het vervuild en niet puur is. Het kan een grote negatieve impact hebben op het hele proces van zwavelterugwinning en olieraffinage.' De oplossing is, zegt Lanser, het H₂S-gas scheiden van het ammoniakgas: 'We kregen de vraag of wij dan dat ammoniakgas op een andere manier met verbranding

'DOOR ONZE EXPERTISE KRIJGT DUIKER CLEAN TECHNOLOGIES WERELDWIJD ERKENNING VOOR KWALITEIT IN TECHNISCHE OPLOSSINGEN DIE EEN POSITIEVE IMPACT MAKEN VOOR MENS EN MILIEU'



'WE HEBBEN EEN UNIEK AMMONIAKKRAAKPROCES ONTWIKKELD DAT HEEL EFFICIËNT DE AMMONIAK OMZET IN DUURZAME WATERSTOF'

andere mogelijkheden en toepassingen in de energietransitie. Die mag en kun je niet onderschatten. Ik kan je verklappen: ammoniak wordt de nieuwe "olie" in de energietransitie.'

Unieke oplossingen

'We hebben,' zegt Lanser, 'in Nederland die enorme windmolenparken voor de kust, maar we zijn toch onvoldoende in staat om genoeg duurzame energie voor alle afnemers in Nederland op te wekken. In de Sahara en andere gebieden waar veel zon schijnt, verrijzen zonneparken met veel opbrengst voor weinig lokale afnemers. En je kunt geen duizenden kilometers kabel gaan leggen voor elektriciteitstransport, dat is niet energie-efficiënt. Je kunt wel met behulp van de groene elektriciteit die je daar opwekt, water splitsen in zuurstof en waterstof. Waterstof is lastig om op te slaan en te transporteren. In vloeibare vorm moet je het afkoelen tot minus 253 graden Celsius. Dat kost een enorme hoeveelheid energie en is economisch eigenlijk niet interessant. Maar – zoals je al eerder zag – bind je waterstof aan stikstof dan heb je ammoniak. En dan is het transport een heel ander verhaal. Per volume eenheid ammoniak in vloeibare vorm kun je veel meer waterstof vervoeren dan puur waterstof.' Op die manier, zegt Lanser, kunnen landen die zelf onvoldoende duurzame energie opwekken (zoals in

Nederland) op grote schaal duurzame energie in de vorm van ammoniak als waterstofdrager importeren. Op locatie kan de ammoniak dan weer worden omgezet naar waterstof, een proces dat 'kraken' wordt genoemd. Lanser: 'We hebben met Duiker Clean Technologies een uniek ammoniakkraakproces ontwikkeld dat heel efficiënt het ammoniak omzet naar waterstof en gebruikmaakt van de warmte die vrijkomt bij de verbranding van ammoniak. Op die manier kunnen we de warmte die nodig is voor de (endothermische) kraakreactie zónder CO₂-uitstoot realiseren.' Nog een voordeel waarmee het bedrijf zich onderscheidt: de toepassing van reactoren die een veel geleidelijker temperatuurverloop kennen. Lanser: 'Daardoor zijn mogelijke materiaalbeschadigingen door een te hoge piektemperatuur vanwege misoperatie vrijwel uitgesloten en verhoog je betrouwbaarheid én de beschikbaarheid van de installatie. In Nederland hebben we veel ervaring met de productie, opslag en verhandeling van ammoniak dus we weten hoe dat op een veilige manier kan.'

Overigens hoeft de geïmporteerde duurzaam geproduceerde ammoniak niet te worden omgezet naar waterstof. Het kan ook, zegt Lanser, direct worden ingezet als brandstof: 'Je vervangt dus fossiele brandstoffen als aardgas, olie en kolen door ammoniak en bij volledige vervanging komt er geen CO₂ meer vrij bij het verbrandingsproces. Met relatief beperkte technische wijzigingen zou je bijvoorbeeld een fossiel gestookte elektriciteitscentrale volledig CO₂-neutraal kunnen maken. De technologie maakt dat mogelijk en de oplossingen van Duiker zijn daarnaast zeer veilig en betrouwbaar om waterstof in grote hoeveelheden te produceren en hiermee een brug te slaan naar een betaalbare energieoplossing op de middellange termijn. Klaar om verder te worden uitgerold. Als Nederlands bedrijf bieden we oplossingen die de mens en het milieu écht gaan helpen.'

konden verwerken. We zijn gestart met een literatuuronderzoek samen met TNO en uiteindelijk een proefopstelling ontworpen en gebouwd, een inmiddels gepatenteerd ammoniakverbrandingssysteem dat lang is getest en buitengewoon goed bleek te werken.' De zogenaamde SCO-installatie vernietigt de ammoniak volledig door complete verbranding, genereert bruikbare warmte en heeft een heel lage NO_x uitstoot. Inmiddels zijn wereldwijd SCO-installaties op commerciële schaal verkocht en in bedrijf gesteld bij verschillende raffinaderijen. Lanser: 'We hebben de technologie verder doorontwikkeld en deze biedt nu ook



Meer informatie?
Scan de QR-code.



BRIGHTLANDS CHEMELOT CAMPUS: KOPLOPER OP HET GEBIED VAN DUURZAME CHEMIE EN CIRCULAIRE MATERIALEN

Brightlands Chemelot Campus is in korte tijd uitgegroeid tot een uniek innovatief ecosysteem in de wereld van duurzame chemie, circulaire materialen en biomedische innovaties. De kracht is de unieke mix van kennisinstellingen, onderzoeksfaciliteiten en de opschalingsmogelijkheden voor bedrijven.

Brightlands Chemelot Campus is onderdeel van de vier samenwerkende Limburgse Brightlands campussen, een van de grootste innovatie-ecosystemen van Nederland, met zo'n 30.000 mensen: 16.000 medewerkers, 14.000 studenten en zo'n 400 bedrijven. Hier wordt gepassioneerd samengewerkt aan innovaties op een aantal van de grote maatschappelijke en economische transitie in Nederland: duurzaamheid, gezondheid en digitalisering. De Brightlands Chemelot Campus werd 12 jaar geleden opgericht door de Provincie Limburg, DSM en Universiteit Maastricht om innovatie en samenwerking met het Limburgse bedrijfsleven te bevorderen. 'Het is ongelooflijk wat de afgelopen jaren is bereikt,' stelt CEO Astrid Boeijen met trots vast. 'Op onze Campus worden disruptieve innovaties ontwikkeld. We zijn koploper in de wereld op het gebied van innovaties in circulaire materialen en duurzame chemie.' Op de Campus zitten ruim 130 bedrijven en kennisinstellingen – van piekleine startup tot corporate –, die 3000 man werk bieden en lopen 1000 studenten rond. 'Wat het bijzonder maakt, is de verbinding tussen die bedrijven en de voor hen relevante

kennisinstellingen. Kleinere bedrijven die zelf geen R&D-afdeling hebben, kunnen die kennis bij ons vinden. We helpen bedrijven actief met groeien, door de kennis die we hebben. We zitten in een niche tussen wetenschappelijk onderzoek en industriële productie. We hebben alle faciliteiten, van kantoren, cleanrooms en laboratoria tot plots (locaties, *red.*) en van pilot plant tot productiehal.

Tijd ver vooruit

Boeijen: 'Regionale partijen hier hebben het lef en de visie gehad om samen het initiatief te nemen om de handen ineen te slaan. En nu, na 10 jaar, staat er een krachtig ecosysteem op nationale schaal met vier innovatiecampussen als motor hierachter. Met kennis, menskracht en middelen zijn ze gaan samenwerken. Ik vind

dat echt visionair, dat was zijn tijd ver vooruit. Want zeg nou zelf: wie had indertijd gedacht dat duurzame chemie en circulaire materialen zo'n vlucht zouden nemen?' Een extra troef is de verbinding met Chemelot Industrial Park. Met 60 fabrieken van grote internationale partijen, waaronder OCI, Sabic en Fibrant. 'De verbinding tussen de Campus en het Industrial Park is vanuit beide kanten ontzettend interessant. De corporates op het Industrial Park kijken naar de innovaties die bij ons op de Campus worden ontwikkeld. En voor de startups en scale-ups zijn de partnerships met de bedrijven op het Industrial Park weer heel aantrekkelijk.' Om succesvol te worden, is meer nodig dan alleen een goed idee. Vaak zijn startups opgericht door wetenschappers met een goed idee of ontstaat het idee vanuit een R&D-afdeling van een bedrijf. We helpen bedrijven met groeien en helpen ze ook met hun groeitempo. Dat zit 'm in de faciliteiten die we kant-en-klaar hebben staan, maar ook in dat we ze helpen met toegang tot financiers en kennis over hoe je een bedrijf ontwikkelt.' De kennisinstellingen op de Brightlands Chemelot Campus ondersteunen bedrijven in hun ambitie, vertelt Boeijen. Ze noemt als

**WAT ONS BIJZONDER
MAAKT IS DE VERBINDING
TUSSEN BEDRIJVEN EN
KENNISINSTITUTEN**



Astrid Boeijen

ER WORDT NIET ALLEEN GEPRAAT OVER INNOVATIE EN OPSCHALING, MAAR WE DOEN HET OOK ECHT

voorbeeld Brightsite, een samenwerkingsverband tussen de Universiteit Maastricht, TNO en bedrijven op Chemelot, dat zich richt op de verduurzaming van de industrie, en faciliteiten zoals de multipurpose pilot plant. 'Dat is een proeffabriek die bedrijven die toe zijn aan de volgende stap kunnen gebruiken. Zo kunnen ze snel aan de slag en hoeven ze niet de investering te doen om zelf een pilot plant neer te zetten.' Ze vertelt enthousiast over de volgend strategische stap, Brightlands Circular Space, 's werelds eerste volledig systeemintegrale demonstrator op het gebied van circulaire plastics. Als onderdeel hiervan worden een polymer processing hall en een waste pre-processing hall gebouwd. 'Dat zijn ook weer faciliteiten die klaarstaan voor bedrijven om gebruik van te maken. Dat is een heel andere uitgangspositie dan dat je een installatie vanaf de grond zelf moet neerzetten.'

Talent van de toekomst

Brightlands Chemelot Campus werkt samen met onder meer de MBO-instelling Vista college, Hogeschool Zuyd en de Universiteit Maastricht en de technische hogeschool RWTH Aken. 'Die samenwerking maakt het ook over en weer heel interessant. Die studenten werken aan opdrachten van het bedrijfsleven, uit de praktijk. En voor bedrijven is het interessant om op die manier toegang te hebben tot het talent van de toekomst. Een van de instituten die eruit springt, is CHILL, waar mbo'ers, hbo'ers en wo-studenten gezamenlijk aan opdrachten werken uit het bedrijfsleven. Die combinatie is ontzettend mooi. Je hebt de praktische en de theoretische intelligentie bij elkaar. Onze campus is de plek waar het écht gebeurt. Er wordt niet alleen gepraat over innovatie en opschaling, maar we doen het ook echt in de praktijk.' Voor studenten is het een enorm inspirerende omgeving. 'Ze

zijn echt met praktijkvraagstukken bezig. Dat maakt het heel erg leuk om bij ons te zijn, ook doordat je dat samen doet met studenten van die andere smaken onderwijs. Het is een voorbeeld van ecosysteem denken. Daar zijn we heel sterk in en het werkt als een magneet. We herbergen startups, mkb en corporate bedrijven. Dat is essentieel voor het ecosysteem, die bedrijven vervullen allemaal hun rol daarin.'

Economische diversiteit

Boeijen benadrukt de enorme toegevoegde waarde van de campussen voor de economische transitie van Nederland. Ze verwijst naar de topnotering van Limburg in het recente Rabo NEx-T rapport. 'Kijk je welke regio's volgens de onderzoekers een rol spelen in de economische transitie, dan zie je een correlatie met de plekken waar campussen gevestigd zijn.' Het zou goed zijn als de tien nationale topcampussen, waar Brightlands onderdeel van is, en andere groeiende campussen extra steun en financiële middelen krijgen, meent ze. 'Campussen zijn een oliemantje voor innovatie. Voor projecten zijn er altijd middelen, bijvoorbeeld uit het Groeifonds. Alleen is de voorfase daarvan hard werken. We zouden geholpen zijn daar steun is zijn, want bijvoorbeeld het bouwen van zo'n consortium voor zo'n aanvraag vergt een serieuze investering in tijd, geld en menskracht. De

campussen zijn mooi regionaal verspreid over Nederland. Financiële support betekent dat je zowel de Randstad en de regio ondersteunt.' 'We leveren als Brightlands Chemelot Campus op verschillende manieren meerwaarde. Door het creëren van werkgelegenheid en economische diversiteit. Vroeger had je een aantal grote werkgevers in de regio. Nu heb je een veel meer gespreid plaatje. Alleen al op de Campus zitten 130 bedrijven. Daarnaast leveren we natuurlijk een belangrijke bijdrage aan de versterking van het regionale MKB. Als ik vanuit het raam van mijn kantoor op de campus naar buiten kijk, staat het hele terrein vol met busjes van leveranciers en serviceverleners. Dat maakt je economie sterker.' Het belang van de campus vertaalt zich ook in maatschappelijke thema's, benadrukt Boeijen. 'Het is een drager voor het onderwijs. We dragen bij aan het opleidingspalet, juist omdat we de hele waaier van mbo tot wo bestrijken. Mbo'ers kunnen bij ons heel mooie en goedbetaalde banen vinden na het afronden van hun studie.' De toekomst ziet er goed uit voor de Brightlands Chemelot Campus, benadrukt Boeijen. 'We zijn nog lang niet uitgegroeid. Er komen nog steeds bedrijven bij. Onze ambitie is om 5000 medewerkers en 2000 studenten te hebben rondlopen in 2030. En dat we als Chemelot bekendstaan als koploper op het gebied van de duurzame chemie – want dat zijn we al – en wij als Campus als innovator op het gebied van duurzame chemie en circulaire materialen.'



**Brightlands
Chemelot Campus**



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

DYNAMISCHE TARIEVEN EN THUISBATTERIJEN: REVOLUTIE IN ENERGIEVERBRUIK EN KOSTENBESPARING

Ontdek hoe dynamische energietarieven en thuisbatterijen samenwerken om uw energiekosten te verlagen en het gebruik van duurzame energie te optimaliseren, waardoor een energierevolutie wordt aangedreven.

In een tijd waarin duurzaamheid en energie-efficiëntie steeds belangrijker worden, bieden dynamische tarieven en thuisbatterijen een vooruitstrevende oplossing voor huishoudens. Deze technologieën stellen consumenten in staat om actief deel te nemen aan energiemarkten, hun energiekosten te verlagen en bij te dragen aan een duurzamere toekomst.

Dynamische tarieven: flexibiliteit en besparing

Dynamische tarieven zijn een innovatief

prijzmodel waarbij de kosten van elektriciteit fluctueren op basis van vraag en aanbod op de energiemarkt. In plaats van een vast tarief per kilowattuur (kWh), kunnen prijzen elk uur veranderen, waardoor consumenten kunnen profiteren van lagere prijzen tijdens off-peak uren. Deze tarieven moedigen het gebruik van elektriciteit aan wanneer het aanbod van duurzame energiebronnen, zoals wind- en zonne-energie, hoog is, wat resulteert in lagere kosten en een kleinere koolstofvoetafdruk.

De thuisbatterij: energie opslaan en slim gebruiken

Een thuisbatterij speelt een cruciale rol in dit systeem door overtollige energie op te slaan tijdens periodes van lage vraag (en dus lage

DYNAMISCHE TARIEVEN MOEDIGEN HET GEBRUIK AAN VAN DUURZAME ENERGIEBRONNEN ALS WIND EN ZON

prijzen) en deze energie beschikbaar te maken tijdens piekverbruikstijden, wanneer de prijzen hoger zijn.

Dit vermogen om energie te 'hamsteren' betekent niet alleen een kostenbesparing op de lange termijn maar stelt huishoudens ook in staat om zelfvoorzienende te worden, minder afhankelijk van het netwerk, en actiever bij te dragen aan de balans op het energienet.

Strategische sturing en automatisering

Het beheren van een thuisbatterij en het reageren op dynamische tarieven vereist een strategische aanpak. Moderne systemen maken gebruik van slimme technologie en automatisering om de batterij op het optimale moment te laden en te ontladen. Geavanceerde software analyseert energieprijzen, weersvoorspellingen en individuele energiegebruikspatronen om beslissingen te nemen die kosten minimaliseren en energie-efficiëntie maximaliseren.

Financiële voordelen en duurzaamheid

Voor consumenten die investeren in een thuisbatterij en dynamische tarieven, kunnen de financiële voordelen aanzienlijk zijn. Naast directe besparingen op energiekosten, kunnen huishoudens ook inkomsten genereren door overtollige energie terug te verkopen aan het net tegen hoge tarieven. Bovendien ondersteunt het gebruik van deze technologieën de overgang naar een duurzamere energievoorziening door de integratie van hernieuwbare energiebronnen te bevorderen en het energienet te stabiliseren.

Conclusie: de combinatie van dynamische tarieven en thuisbatterijen markeert een belangrijke verschuiving in hoe we energie produceren, consumeren en waarderen. Door deze technologieën te omarmen, kunnen huishoudens niet alleen hun energierekening verlagen, maar ook actief deelnemen aan een duurzamere toekomst.



DYNAPODS: AUTOMATISCH GELD VERDIENEN MET UNIEKE ENERGIEOPLOSSINGEN

Met de batterijoplossing en slimme software van DynaPods heb je altijd groene energie tegen het voordeligste tarief. Je omzeilt de problemen op het overbelaste net en: 'Alles gaat automatisch, zelfs de winst die je maakt.'

'Beschouw het als een beurs,' zegt Ray Garstman van DynaPods over de huidige energiemarkt. 'Dat betekent dat je er, als bedrijf of als particulier, geld mee kunt verdienen. En dat het zonde is als je dat laat liggen.' DynaPods levert software voor de in- en verkoop van energie. 'De basis is ons accusysteem voor stroomopslag vanuit zonnepanelen of het net,' zegt Lesley Jansen van DynaPods. 'We leveren zware units voor grote bedrijven, maar ook kleine units voor mkb of particulieren. Vervolgens koppelen we daar onze software aan die, geheel automatisch, de in- en verkoop van energie regelt. Enige voorwaarde is dat je een dynamisch energiecontract hebt. Onze

MET DYNAPODS KAN STROOM HEEL GOEDKOOP ZIJN, SOMS GRATIS OF LEVERT HET ZELFS GELD OP

software monitort volledig het eigen gebruik van de klant en weet wat er op een specifieke dag nodig is.' Garstman toont grafieken met de dagelijkse schommelingen van de energieprijzen. Kijk, wijst hij, 'hier is de stroom goedkoop, dat is het moment om in te kopen en op te slaan op de accu. Soms is het gratis of krijg je zelfs geld toe als je afneemt. Dat zijn de momenten dat er overschotten aan energie zijn, bijvoorbeeld op zeer zonnige en winderige dagen, met stroom opgewekt via zonnepanelen en windmolens. En dat is ook het moment dat onze software, zonder dat je er verder omkijken naar hebt, beslist om in te kopen en op te slaan.' Jansen: 'Heb je een overschot op de accu dan wordt dat verkocht op tijdstippen dat de tarieven hoger liggen.' De tarieven hiervan worden elke dag rond 13.00 uur voor de komende drie dagen erna bepaald, rekening houdend met de lokale weersvoorspelling. Jansen: 'Bij elke klant regelen we de software in met lokale gegevens. Wat is de lokale stroomprijs? Het weerbericht? De richting van de zonnepanelen? Wordt er stroom afgenomen van de eigen panelen of van die van een andere partij?' Met een dynamisch energiecontract kan stroom op die manier dus heel goedkoop zijn, soms gratis of levert stroom afnemen zelfs geld op. Garstman: 'Reken op een terugverdientijd van tussen de twee en vier jaar.'

Oplossing voor netcongestie

De SolarPods-accu's die DynaPods plaatst, zijn voor bedrijven vaak ook een antwoord op de netcongestie. 'De kaart van Nederland kleurt flink rood als je wilt aangeven waar er problemen zijn met het overbelaste net,' zegt



Garstman. Hij refereert aan de uitdaging van een grote klant, een bekend landelijk bedrijf dat overschakelde van gas- naar elektrische ovens: 'Ze hadden een aansluiting van 60kWh en moesten naar 120. Die verzwaren was bij de netbeheerder niet beschikbaar. We hebben een accusysteem geplaatst met software die tijdens de nachtelijke uren zo voordelig mogelijk stroom inkoop waar de ovens overdag op kunnen draaien.'

De netcongestie leidt ook aan de overschotkant tot problemen. Jansen: 'We bedienen met DynaPods een grote variëteit aan klanten. Vanmorgen nog een ondernemer die tweehonderd zonnepanelen had geplaatst. Dan voldoe je aan je groenverplichting om vervolgens een bericht te ontvangen dat je niet mag terugleveren. Ook daar hebben we een accusysteem tussen geplaatst. Zie je, elke keer dat we een accusysteem plaatsen, dragen we bij aan de ontlasting van het net.' Garstman: 'Wat ook gebeurt: aangeschreven worden door de netbeheerder dat het net de toevoer niet meer aankan en dat je je panelen moet uitzetten. Ook dan is een accu de oplossing. We zetten er eentje neer en creëren een soort van eigen energiecentrale van waaruit het gebruik automatisch wordt geregeld.'

De geplaatste SolarPods-accu's blinken uit in duurzaamheid. Jansen: 'We werken volgens de laatst ontwikkelde oplaadbare batterijtechniek met lithium-ijzer-fosfaat accu's. Die kunnen, zonder prestatieverlies, minimaal 10.000 keer volledig ontladen en geladen worden. Dan mag je rekenen op een levensduur van circa dertig jaar.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

NETCONGESTIE VORMT GEEN PROBLEEM VOOR ELEKTRIFICATIE LOGISTIEK

Vanaf 1 januari 2025 geldt in tientallen gemeenten een zero-emissiezone voor de binnenstad. Bovendien maak duurzaam vervoer steeds vaker onderdeel uit van het eisenpakket bij aanbestedingen. Het dwingt logistieke ondernemers om hun wagenpark te elektrificeren, maar dat kan niet zonder een eigen laadvoorziening.

Veel bedrijven die willen investeren in de elektrificatie van het wagenpark laten zich afschrikken door de verhalen over netcongestie. Bij de aanvraag voor een verzvaring van de



aansluiting, is het achteraan aansluiten bij de netbeheerder. Het goede nieuws: het ontbreken van een eigen laadvoorziening hoeft geen drempel te zijn, omdat er genoeg slimme laadalternatieven zijn. Ook voor zwaarder goederenvervoer. Onder meer door de laadsnelheid en het laadmoment van de auto's aan te passen en te spreiden over de dag, met slim laden. En door samenwerking, door de elektriciteitsafname op het gezamenlijk

bedrijventerrein onderling slim te verdelen. De energiebehoefte varieert gedurende de dag. Een productiebedrijf kent juist overdag een piek in het energieverbruik. Vrachtauto's zijn bijvoorbeeld vooral overdag onderweg en kunnen 's nachts worden geladen, als de productiebedrijven stilliggen.

Laadsnelheid

Dynamic load balancing is een ander voorbeeld hoe het stroomgebruik slim kan worden gereguleerd. Hierbij wordt de laadsnelheid per individueel voertuig aangepast en verdeeld. Zodat op piekmomenten de stroom naar het machinepark en de vrachtauto's gaat en de laadsnelheid van de ev-auto's wordt verlaagd. Als dit wordt gecombineerd met andere oplossingen, zoals gezamenlijke duurzame stroom uit wind of zon voor het eigen industrieterrein en opslag in batterijen, vermindert dit de afhankelijkheid van het energienet en ben je de netcongestie voor.

INVESTERINGSVRIJ VERDUURZAMEN?

Den Hartog Charging is de one-stop-shop voor alle facetten op het gebied van elektrisch laden van voertuigen. Bij ons kunt u terecht voor AC-laders tot aan snellaadpleinen.

Wij installeren en beheren laadpalen op diverse locaties, waaronder kantoorpanden, vakantieparken, restaurants, hotels, sportclubs, parkeergarages en talloze andere locaties waar elektrische rijders vaak komen. Wij leveren een complete laadoplossing, van installatie tot operationeel beheer. Op die manier bent u klaar voor de toekomst! Wij nemen u alle zorgen uit handen en zorgen dat u er financieel beter van wordt!



Naast exploitatie is het ook mogelijk om de laadoplossing zelf aan te schaffen. Voor alle mogelijke opties, bekijk onze website: www.denhartogcharging.com of bel naar 0184-661275.

INVESTERINGSVRIJ VERDUURZAMEN MET

DEN HARTOG CHARGING

-
-
-
-

Quick Scan

Levering & Installatie Laadpaal

Beheer & Onderhoud

Den Hartog investeert, u profiteert

Q-PARK DENKT (MEE) IN SLIMME MOBILITEITSOPLOSSINGEN

Hoe kunnen we onze omgeving leefbaarder maken, zonder op bereikbaarheid in te leveren? Het is de grondgedachte van alle nieuwe projecten van Q-Park. 'Voor autoluwe binnensteden, zijn onze parkeergarages een deel van de oplossing.'

Parkeren blijft de basis, maar Q-Park kijkt breder. De parkeerdienstverlener wil uitdrukkelijk onderdeel zijn van complexere vraagstukken over stedelijke ontwikkeling en zoekt verbinding met overheden, ontwikkelaars en partners. Fred Wilkes, Directeur Business Development bij Q-Park, wijst op de nieuwe Mobility Hub Den Haag Centrum, een bestaande Q-Park-locatie die een flinke transformatie heeft ondergaan. Wilkes: 'Samen met Shell hebben we daar een groot aantal laadpalen en snelladers geplaatst, voor bezoekend verkeer, maar ook voor taxi's of voor logistieke partijen die steeds meer gevraagd worden in binnensteden elektrisch te rijden.' De Mobility Hub heeft daarnaast een café, een stomerij en wasservice, vergaderruimte en werkplekken. 'In dezelfde garage hebben we een groot deel van de ruimte ingericht voor deelmobiliteit, denk aan deelfietsen en deelscooters. Bezoekers kunnen zo op een gemakkelijke en efficiënte wijze overstappen. Tegelijkertijd werken we de verrommeling van het straatbeeld tegen, door de vele scooters die overal staan en liggen onder te brengen in een parkeerfaciliteit. Door een stallingsverbod daaromheen in te voeren, draag je bij aan een betere kwaliteit van de openbare ruimte.' Dat gebeurt ook door auto's van straat naar garages te verplaatsen. Het maakt buurten autoluw, en er komt meer ruimte voor mens, fiets en groen.

Niet inleveren op bereikbaarheid

Hoe kunnen we onze omgeving leefbaarder maken, zonder op bereikbaarheid in te leveren?

Het is, zegt Wilkes, de grondgedachte van alle nieuwe projecten van Q-Park. Als aanstekelijk voorbeeld noemt hij ook Q-Park Oostpoort, een Q-Park-garage dicht bij het Amsterdamse Oosterpark. Wilkes: 'Daar werken we samen met Mobian, een partij die ook deelfietsen ter beschikking stelt. Het is een van de vele voorbeelden van onze samenwerking met tal van partners. Reserveer je via deze partner een parkeerplek? Dan kun je er een deelfiets of metroticket aan toevoegen. Eenzelfde service hebben we opgezet op onze locatie Q-Park Westergasfabriek. Het is sterk gericht op inboundverkeer. Je rijdt naar de stadsrand en vervolgt je weg op een alternatieve manier, verder de stad in.'

In wezen zit die koppeling van verschillende vormen van vervoer al diep in het dna van Q-Park. 'Al vanaf begin 2000,' zegt Wilkes, 'werken we samen met de NS en beheren we de betaalde P+R-terreinen. Vandaaruit maak je als automobilist de overstap op trein, bus, tram of metro. Tegenwoordig gaat het in elk coalitieakkoord van de grote steden over mobility hubs. Maar kijk eens naar die P+R-terreinen, dat zijn al tientallen jaren de snijpunten tussen verschillende vormen van vervoer, van origine zijn dat altijd al mobility hubs geweest.'

Zelfvoorzienend

In het verleden, zegt Wilkes, is vanuit de lokale politiek vaak gestuurd op: hoe krijgen we de auto de binnenstad uit? De auto is dan het probleem waar we vanaf moeten, maar deze

zal niet verdwijnen. Onze locaties vormen juist een deel van de oplossing. Op het moment dat je parkeergarages faciliteert met talrijke andere diensten en services, geef je ze een veel bredere relevantie. De mogelijkheid om vooraf een parkeerplaats te reserveren, draagt bij aan minder zoekverkeer in de stad. Of kijk naar het elektrisch laden: meer dan tien jaar geleden hadden we al laadpalen in onze garages, en we blijven uitbreiden. Met Shell Recharge plaatsen we 1.750 laadpalen eind 2024 en in onze gezamenlijke Mobility Hubs plaatsen we

'WE GAAN IN 2024 VIJF PARKEERGARAGES UITRUSTEN MET ZONNEPANELEN, GEKOPPELD AAN GROTE BATTERIJEN'

snelladers. Zo werken we met Q-Park mee aan het elektrificeren van het wagenpark in Nederland.' Gooit het overbelaste elektriciteitsnet daarbij geen roet in het eten? Wilkes: 'We gaan dit jaar vijf parkeergarages uitrusten met zonnepanelen, gekoppeld op locatie aan grote batterijen. Met die opslag van stroom kunnen we wat meer loskomen van het net. Dat is voor nu wel het plaatje van de toekomst: meer zelfvoorzienend, minder belastend voor het net. En we leveren ook stroom terug. Zo fungeren onze parkeergarages als batterij voor de stad.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



DE ZAKELIJKE MOBILITEIT IS IN BEWEGING

Werkgevers en de overheid proberen met beleid het gedrag en de keuzes van werknemers te sturen en duurzame mobiliteit te stimuleren. Bijvoorbeeld met de verplichting tot elektrisch rijden en/of mobiliteitsbudgetten. Vereniging Zakelijke Rijders komt op voor de belangen van de zakelijke rijder.

Ondanks de focus op duurzame mobiliteit schiet de filedruk weer naar recordhoogten. 'Mensen accepteren dat ze een uur in de file staan,' constateert VZR-directeur Sander Borsten. 'Ik sta er zelf ook wel eens in, en dan denk ik: wat ben ik toch aan het doen? De concurrentie op de arbeidsmarkt heeft daar een versterkend effect in. Dat brengt ook mobiliteit en mobiliteitskeuzes in beweging.'

Afkoopsom leasecontract

VZR komt op voor de belangen van de zakelijke rijder, zowel leaserijders als mensen die met hun eigen auto zakelijke kilometers maken. 'We zijn in de basis een soort van kennisbank waar je alle informatie die te maken hebben met zakelijk rijden en zakelijke kilometers.

We zijn er echt voor de bereider. We helpen bij de keuze van de auto.' De vereniging helpt bij de financiële kant van het verhaal. 'Denk aan afkoopsommen, normleasebedragen, onbelaste km-vergoeding.' Borsten vertelt over zaken waarbij mensen niet van baan kunnen veranderen, omdat ze de afkoopsom bij het inleveren van de leaseauto niet kunnen betalen. 'Het beperkt een werknemer soms om van baan te veranderen. Als iemand een dispuut met zijn werkgever heeft over een afkoopsom, dan maken we een contraberekening die juridisch is getoetst en standhoudt bij de rechter. Het komt voor dat er een afkoopsom wordt doorberekend aan de werknemer van 10.000 euro die na juridische toetsing maar 3000 euro blijkt te zijn. Dat is nogal een verschil.'

Variabele bijtelling

Is de leaseauto nog aantrekkelijk? Ja en nee, meent Borsten. 'Door de bijtelling van elektrische auto's te verhogen, wordt de elektrische auto minder interessant. Je ziet bedrijven opschuiven naar mobiliteitsbudgetten. En je ziet werknemers opschuiven naar duurzame mobiliteit, zoals een e-bike, omdat bedrijven kiezen voor hogere onbelaste vergoedingen om ze die kant op te bewegen. Er is steeds meer differentiatie in de vergoeding om zo duurzame mobiliteit te stimuleren.' Uiteindelijk gaat het erom dat je van A naar B komt en dat je dat zo makkelijk mogelijk kan doen.' In de termen duurzaam, betaalbaar en bereikbaar is dat een belangrijke uitdaging, meent hij. 'Als er geen redelijk

alternatief is, krijg je mensen niet uit de auto.' Het gaat om de juiste prikkel voor andere mobiliteitsoplossingen.

De VZR heeft een pilot gedaan in samenwerking met de Mobiliteitsalliantie en de Stichting Keurmerk Ritregistratie systemen (SKRRS), waarbij onderzoek is gedaan naar variabele bijtelling per gereden privékilometer. In plaats van een vast bedrag per maand bij meer dan 500 privékilometers per jaar. 'De zakelijke rijder rijdt gemiddeld 12.000 km voor privédoeleinden. De pilot heeft onderzocht of invoering van de variabele bijtelling invloed heeft op die privéritten. Zakelijke ritten blijven buiten beschouwing.' Doel was om het effect te meten op het privégedrag; het in kaart brengen van de financiële consequenties, ook qua belastinginkomsten; en de uitvoerbaarheid. 'Ik denk dat de behoefte er wel is bij zakelijke rijders en bij het ministerie ook. Ik denk dat er andere keuzes gemaakt gaan worden. Als er financiële prikkels zijn, ben je gauw geneigd om te veranderen. Het draait voornamelijk om de uitvoerbaarheid.'

DE ZAKELIJKE RIJDER SPEELT EEN CRUCIALE ROL IN KEUZES EN GEDRAG IN MOBILITEIT

Km-vergoeding

VZR is blij met de verhoging van de onbelaste km-vergoeding van 0,21 naar 0,23 cent/km, maar vindt dit nog lang niet toereikend. De km-vergoeding moet omhoog naar 0,35 cent, als het aan de vereniging ligt. 'We hebben een berekening gemaakt wat het per kilometer zou moeten zijn om alle gemaakte kosten te dekken voor een kleine, middenklasse en grote auto. Zelfs een kleine auto dekt de huidige km-vergoeding niet eens de variabele kosten.' Als het gaat om zakelijke mobiliteit en de zakelijke rijders dan gaat het om een beweging om de mobiliteit in Nederland betaalbaar, bereikbaar en duurzaam te maken, benadrukt Borsten. 'Keuzes en gedrag van de zakelijke rijders speelt hierin een cruciale rol.'

EEN GAT IN DE ELEKTRISCHE LAADPALENMARKT

Groen-Eco, prominent in elektrische laadpalen voor de semi openbare markt, is een voorbeeld van slim ondernemerschap gecombineerd met hart voor een duurzame wereld. 'De kenners zeiden: niet doen, wordt niks.'



We schrijven 2015 en de markt voor elektrisch rijden was vele malen kleiner dan we ons nu nog kunnen voorstellen. 'Marginaal', zegt Twan Hendriks, als directeur bij de laadpalen

specialist Groen-Eco ook de man van de acquisitie en technische kennis. Hendriks was indertijd bij AllFixed Property Management, een middelgrote vastgoedonderneming, al intensief bezig met verduurzaming en energiebeheer. 'Verduurzaming speelde wel al een rol, overall in de maatschappij', zegt hij. 'Maar de markt van elektrische auto's stond nog in de kinderschoenen. Niet doen, kreeg je

in die tijd nog te horen. Wordt niks.' Hendriks zag dat anders. Zoals gezegd, zelf werkzaam in het vastgoed, zag hij mogelijkheden. Hendriks: 'Laten we even uitgaan van een gewoon kantoorpand met elektrische oplaadpalen. Dan zie je al gauw dat alle huurders die in het kantoor zitten, in de vorm van servicekosten, meebetalen aan de 'tank'beurten van degenen die een elektrische auto hebben. En naarmate het elektrisch rijden toenam, ontstond er voor de vastgoed eigenaar ook een onoverzichtelijke wildgroei van laadpalen. Het idee van Groen-Eco: lever een gratis laadpaal en zorg dat de rekening voor het opladen terecht komt bij de werkelijke gebruiker. De eigenaar of beheerder van de locatie krijgt per kwartaal de gebruikte kWh's terugbetaald in de vorm van een terugleververgoeding, gebaseerd op het bedrag per kWh dat betaald wordt aan het nutsbedrijf. En dat dan met een kleine marge voor ons. We zijn begonnen met één laadpaal.'

Semi-openbare ruimte

Ondertussen zit Groen-Eco in de Nederlandse top als het gaat om de semi-openbare ruimte: kantoorpanden, bedrijfsterreinen, ziekenhuizen, attractieparken, et cetera. En mag het met ondertussen meer dan 1.000 sockets, een stevige jaarlijkse groei noteren. Hendriks: 'Natuurlijk zijn er veel meer spelers op de markt verschenen, waaronder de grote energiebedrijven die zich op de openbare ruimte richten en vele duizenden laadpalen wegzetten. Je wil en moet je natuurlijk wel



DAN ZIE JE DAT ALLE HUURDERS IN HET KANTOOR MEEBETALEN AAN DE 'TANK'BEURTEN VAN DEGENEN DIE EEN ELEKTRISCHE AUTO HEBBEN

blijven onderscheiden. Wij hebben gekozen voor flexibel en klantgericht zijn. En dat doen we door volledige ontzorging. Wij exploiteren laadpalen, zonder dat jij flink hoeft te investeren. We regelen alles: van plaatsing, facturatie tot onderhoud en hebben een helpdesk die 24/7 bereikbaar is, met een landelijke dekking. Je krijgt direct iemand aan de telefoon en die regelt alles. Het motto? Klein genoeg om persoonlijk te zijn, groot genoeg om continuïteit te waarborgen.'

GROEN-ECO



Meer informatie?
Scan de QR-code.



MEER DAN GENOEG POSITIEVE ENERGIE

De energietransitie zwicht onder haar eigen succes. Met de helft van alle opgewekte stroom uit zon en wind verandert vraag en aanbod op de energiemarkt. Ondertussen dendert de verduurzamingstrein door, bijvoorbeeld met de komst van zero emissiezones voor bestelbusjes. Twee experts geven hun visie.

AAN HET WOORD

PAUL BOUWMEESTER,

Business Development director Athlon



Voor welk dilemma staan ondernemers met bestelwagens?

'Het is 5 voor 12 voor de ingang van de Zero Emission-zones zover is. Dat gaat niet alleen om Amsterdam, Rotterdam en Utrecht maar tientallen steden. We hebben samen met ondernemers uitvoerig gekeken hoe ze hun

bestelbus gebruiken, en het overgrote deel moet regelmatig de stad in. Bijna iedereen komt er meerdere dagen in de week om een klus te doen. Die bus heb je nodig om die klus te doen. 'Geen klus zonder bus' is echt zo. Je hebt je materiaal, vaak ben je met een paar man. Dus de e-bus is eigenlijk een onvermijdelijke keuze. Vanaf 2028 gaat de dieselbus helemaal in de ban. Als je dit jaar een nieuwe bus bestelt, heb je de keuze tussen een nieuwe dieselbus of elektrisch rijden. Maar als je nu een dieselbus bestelt, die je in het tweede deel van de looptijd (vanaf 2028) niet meer kan inzetten, is dat toch niet de beste keuze.

Het is een kwestie van omdenken. Elektrisch rijden voor personenauto's is nu al goedkoper wanneer je de aanschafprijs of leaseprijs doorrekent naar de 'total cost of ownership'. Voor busjes moet je eigenlijk nog verder gaan en kijken naar de 'total cost of usership'. Als je over een paar jaar je dieselbus niet kan inzetten omdat je de stad niet in mag, dan heb je een groot probleem. Daarom helpen we klanten met praktische middelen om klaar te zijn voor de transitie. Dit door inzicht te geven in de mogelijkheden, range en kosten van de e-bus. Maar we kunnen helaas niet de pijn wegnemen die er soms op individueel niveau is.'

AAN HET WOORD

PHILIPP KELLER,

CEO COMCAM



Met een integrale energiestrategie houd je rekening met meer factoren dan de inkoopprijs.

'Veel energieadviseurs geven niet per se een advies dat strategisch en financieel het beste uitpakt voor de klant. Geld uitgeven, alleen omdat er subsidie lonkt,

is bedrijfseconomisch gezien niet altijd de beste optie. Dat zullen we dus nooit adviseren. Neem bijvoorbeeld de investering in zonnepanelen. Omdat de ruimte op het dak er is én er subsidie beschikbaar is, adviseert men dan om het hele dak maar vol te leggen. Dat lijkt slim, maar de essentiële vraag die eerst beantwoord moet worden is of die capaciteit wel echt nodig is? Op dagen dat de zon niet of te weinig schijnt kom je toch nog energie tekort en zijn er aanvullende bronnen nodig. Daarentegen wekken de panelen op zonnige dagen zoveel elektriciteit op, dat we het niet kwijt kunnen op het net. Dat kan dus veel beter. Vanuit de energiehandel zijn we gewend analytisch te denken en gecalculerde risico's te nemen, met een onderbouwd businessplan dat aansluit op de strategische doelen.

De energiemarkt is zo opgebouwd dat prijzen constant fluctueren. Omdat COMCAM onafhankelijk is en overal de energie vandaan kan halen, kunnen wij het beste advies aan onze klanten geven. Dit in tegenstelling tot aanbieders die andere belangen hebben. We kennen de complete, echte markt en combineren de mogelijkheden van meerdere leveranciers.'

'ELEKTRISCH RIJDEN VERGT OMDENKEN, DITMAAL BIJ BESTUURDER BEDRIJFSWAGEN'

De zero-emissiezones in binnensteden, dwingt ondernemers met een bedrijfswagen tussen nu en 2028 tot de overstap naar een e-bus. Maar ook voor consumenten wordt elektrisch de toekomst nu de eerste elektrische occasions op de markt komen.

De opmars van elektrisch rijden is begonnen bij de grotere bedrijven. 'Autoregelingen waar je alleen kan kiezen uit volledig elektrische auto's.' Komend jaar wordt EV ook bereikbaar voor de consument, doordat de eerste EV-auto's uit de lease komen. 'Voor de consument die een elektrische auto wil proberen, maar niet het budget heeft voor een nieuwe, biedt dat kansen. Deze occasions worden namelijk ook in een private leasevorm aangeboden. Ook qua kosten is dat interessant. De EV-auto is een fijn product om te leasen, ook voor een consument.'

De ontwikkeling naar elektrisch rijden is in drie opzichten onomkeerbaar, aldus Paul Bouwmeester, Business Development Director van leasemaatschappij Athlon. 'De eerste is de kwaliteit en ontwikkeling van de elektrische auto, qua range, batterij en natuurlijk de laadoplossingen. In Nederland, waar je zelden meer dan 300 km rijdt, kan je bijna alles bereiken met de elektrische auto.' Athlon helpt EV-rijders met een slim laden-app om op reis

naar het buitenland te stoppen op de beste oplaadlocaties. 'Ook dat is omdenken. Je reist niet meer plankgas naar je bestemming, maar neemt je rust met een kop koffie en voorzieningen op goede locaties.' Een tweede trend is het klimaat en de regelgeving. 'Vanaf 1 juli 2024 geldt er een CO2-rapportageplicht voor zakelijke kilometers voor organisaties met 100 werknemers of meer. En je hebt natuurlijk de zero-emissiezones, waardoor veel dieselbestelbussen binnenkort niet meer de stad in mogen.' De derde trend is financieel. 'Voor personenauto's is elektrisch rijden vaak al goedkoper. En het kan nog goedkoper, met slim laden en goedkopere modellen. Nieuwe toetreders op de automarkt helpen daarbij!'

Private lease

Een derde van de Athlon-klanten heeft een thuislader en twee derde is aangewezen op publiek laden of laden op het werk, vertelt Bouwmeester. 'Elektrisch rijden vergt omdenken. Dat zie je nu ook weer terug bij e-busjes. De monteur of professional die zo meteen de

overstap maakt, heeft dezelfde stress of de batterij's ochtends wel voldoende is geladen en of hij met één laadbeurt naar z'n klus kan.' Een belangrijk verschil met de begintijd van elektrisch rijden is dat van professionals een gedragsverandering wordt gevraagd zonder dat daar een incentive tegenover staat. 'Bij de personenauto's was er een fiscale stimulans om elektrisch te rijden in de vorm van een lagere bijtelling. Dat heeft de weg geëffend voor de transitie.' Athlon heeft een aantal oplossingen ontwikkeld voor de ondernemer die afhankelijk is van zijn bestelbus. 'We vertellen specifiek voor de e-bus die hij aanschaft wat mogelijk is. De eerste ervaringen is dat het in de praktijk reuze meevalt qua gebruiksgemak. Je moet gewoon kijken welke bestelbus voor jou het beste past.'

Goedkoop en groen laden

Een transitie gaat nooit zonder slag of stoot, stelt Bouwmeester. 'Het is nooit één rechte lijn. Voor ons is het vraagstuk erachter interessanter: hoe kunnen we laden slimmer maken? Op die momenten dat er veel aanbod van (groene) stroom is.' Athlon heeft een omgeving gecreëerd, waarbij de auto, de agendaplanning en het dynamische energiecontract aan elkaar zijn gekoppeld. 'Dat is een belangrijke stap om te zorgen dat het stroomnet de vraag aankan, en het laden met groene energie wordt beloond. En als het echt niet anders kan, betaal je iets meer bij het laden. Het is stap 2 van de verduurzaming. Stap 1 is de auto's elektrisch maken. En de volgende stap is stoppen met laden met grijze energie, want dan houd je een behoorlijke CO2-uitstoot. Met incentives willen we stimuleren dat op de juiste momenten wordt geladen.' In 2025 wordt hopelijk een volgende stap gezet, vertelt hij. 'Op de autobeurs van Geneve is de Renault 5 geïntroduceerd, met de mogelijkheid om energie terug te leveren. Je auto als batterij dus. Het is toekomstmuziek waar vandaag de bladmuziek voor wordt geschreven.'

'ELEKTRISCH RIJDEN VERGT OMDENKEN. DAT ZIE JE NU OOK WEER TERUG BIJ E-BUSJES'



ATHLON



Meer informatie?
Scan de QR-code.



INDUSTRIËLE BOUW: SNEL, BETAALBAAR EN EMISSIEVRIJ

Industriële bouw biedt een antwoord op een aantal belangrijke maatschappelijke uitdagingen, zoals het oplossen van het woningtekort en het tekort aan vakmensen. Met MorgenWonen produceert VolkerWessels duurzame, energiezuinige kwaliteitswoningen 'af fabriek', in één dag gebouwd.

Martijn Winters is Manager Sales & Marketing bij MorgenWonen. Het label dat staat voor een breed scala aan duurzame kwaliteitswoningen, gebouwd in de fabriek. 'We zijn daar al tien jaar mee bezig als concern, in eigen fabrieken. Dat hebben we als eerste grootschalig aangepakt, zonder daar veel richtbaarheid aan te geven. Die voorsprong willen we graag houden. De woning is hoogwaardiger dan wat je mag verwachten van een woning.'

Gecontroleerde omstandigheden

De aanzet voor MorgenWonen is gegeven door Dik Wessels, vanuit een visie op duurzaamheid – standaard een nul-op-de-meterwoning – en kwaliteit, vertelt Martin Flint, directeur MorgenWonen en verantwoordelijk is voor de industriële woningbouwstrategie binnen VolkerWessels. 'Het is mijn taak om VolkerWessels naar de volgende fase te leiden. We zijn met MorgenWonen lang een startup binnen het concern geweest. Doelstelling is om steeds meer gemeengoed te worden. De strategie voor onze woningbouw is: industrieel tenzij.' Het betekent dat de productportefeuille wordt uitgebreid en de processen, systemen en producten schaalbaar worden gemaakt. 'Het grootste voordeel van industrieel bouwen is dat je de woningen onder

gecontroleerde omstandigheden bouwt. Ik loop regelmatig op bouwplaatsen rond. Als je dan in november een rondje maakt, dan zie je dat onze woningen netjes in één dag netjes op z'n plek worden gezet. Tegelijkertijd zie ik bij projecten van concurrenten een halfcasco met een stukje plastic voor de open ruimten. Daar staat dan in de storm een bouwvakker tegeltjes tegen de muur te plakken terwijl hij halfnat regent. Dan ben ik trots dat onze woning netjes vanaf de vrachtwagen door een elektrische, geluidsarme kraan op de plek wordt gehesen en in één dag wind- en waterdicht is. Je hebt vijf vrachtwagens per woning. De afwerking is altijd goed. En de planning is heel voorspelbaar,' vat Flint het verschil samen.

Voorspelbare kwaliteit

'De kracht zit in het repetitieve werk dat we doen in de fabriek. Waardoor we voorspelbare kwaliteit leveren. Die kunnen we in geconditioneerde omstandigheden meten. En op de bouwplaats beginnen we om 7 uur en om 2, 3 uur in de middag staat er een wind- en waterdichte woning. Je hoeft alleen nog in de woning zelf de laatste details af te bouwen,' aldus Winters. Het nadeel

'DE WONINGBOUW-STRATEGIE VAN VOLKERWESSELS IS: INDUSTRIËEL TENZIJ'



van industrieel bouwen is dat er minder flexibiliteit is. 'Bij een traditioneel gebouwde nieuwbouwwoning teken je je koopcontract en vervolgens krijg je de vraag: hoeveel stopcontacten wil je eigenlijk? Bij ons is een extra stopcontact lastig, dus we hebben standaard heel veel stopcontacten in de woning. Het product dat we aanbieden is altijd super compleet. De plafonds zijn extra hoog. Je hebt standaard een dakvlak met zonnepanelen en een goede installatie met een warmte terugwinstsysteem. We kiezen liever een iets beter product, om zo het standaard kwaliteitsniveau zo hoog te krijgen dat ook iedereen tevreden is met de woning. Je krijgt een hoogwaardige woning voor een scherpe prijs. En de hoeveelheid meerwerk is een stuk minder dan bij traditioneel bouwen. Met dit proces kun je dat veel meer elimineren.'

Energie label A+++++

De woningen van MorgenWonen voldoen aan het allerhoogste energielabel, A+++++. 'We leveren een standaardproduct dat aan de



hoogste kwaliteitseisen voldoet. De woning levert standaard meer energie op dan die verbruikt. Voor de verhuurder is prettig dat er minimale onderhoudskosten aan zitten vanwege de kwaliteitseisen en het geconditioneerde proces. En de bewoner heeft nul energielasten. De vraag naar het imago van industriële bouw, draait Flint liever om: 'We zijn onderdeel van een groot concern, VolkerWessels, dat per jaar tussen de 2000 en 5000 woningen oplevert. Daarvan nemen wij momenteel met ons concept 10 procent voor de rekening. De strategie is om dat aandeel sterk te vergroten en het marktaandeel te vergroten. We weten dat we een concept hebben waarmee we een significant deel van de markt goed kunnen bedienen. En een deel ook niet. De architectuur is daar geen argument in. De kern van de woning blijft hetzelfde, maar het uiterlijk is ontzettend aanpasbaar.' De gevels zijn gemaakt van echte bakstenen. 'Géén steenstrips, omdat we met bakstenen veel meer variatie kunnen toepassen. Vanuit de fabriek kun je metselverbanden maken die je met de hand niet voor elkaar krijgt,' stelt Winters trots. 'En doordat we werken met volwaardige bakstenen, kunnen we aansluiten op bestaande woningbouw in de omgeving. Het ziet er hartstikke goed uit.' Hij vertelt over een project dat deze zomer nabij Zwolle van start gaat. 'Dat hebben we aan de welstandscommissie gepresenteerd. De gemeente was helemaal enthousiast over het ontwerp. Pas nadat we het

'VANUIT DE FABRIEK KUN JE METSELERBANDEN MAKEN DIE JE MET DE HAND NIET VOOR ELKAAR KRIJGT'

welstandsakkoord hadden gekregen, kwam aan het licht dat het industrieel gebouwde woningen waren. Waarop de reactie van de welstandscommissie was: als we dat van tevoren hadden geweten, dan hadden we misschien veel kritischer naar de plannen gekeken.' Met MorgenWonen Plus heeft VolkerWessels een hybride vorm, waarbij het merendeel van de bouw in de fabriek gebeurt en maatwerk afbouw op de bouwplaats plaatsvindt. Het label MorgenWonen Hout is een houtbouwconcept, waarbij in plaats van de betonnen elementen is gekozen voor biobased materialen. Ook voor gestapelde bouw biedt MorgenWonen de oplossing. Winters: 'Het merendeel van onze woningen willen we industrieel bouwen, en daar waar de vraag anders is, vullen we dat aan met MorgenWonen Plus of MorgenWonen Hout.'

Bijdrage aan bouwopgave

Flint vertelt over de aanleiding, tien jaar geleden, voor industriële bouw. 'Dik Wessels gaf zelf les op een van de bouwvak scholen in de buurt. Op een gegeven moment zaten er nog maar twee leerlingen in de klas. Wie gaan de woningen bouwen als er geen metselaars meer zijn, was zijn vraag. Inmiddels zijn we tien jaar verder en zijn er veel meer trends die industrieel bouwen aantrekkelijk maken, zoals de omgevingshinder, CO2- en stikstofuitstoot, geluidshinder en verkeersoverlast zijn beperkt of gewoon niet. Dat is heel fijn in een wereld waarin meningen van mensen steeds belangrijker zijn.' Hij noemt ook de steeds complexere wet- en regelgeving, zoals de Wet kwaliteitsborging. 'Onze woning is een product. Vanaf dag 1 kunnen we alle rapporten en berekening overleggen. We hoeven niet per project allerlei zaken uit te werken of aan te tonen. Dat scheelt enorm in de kosten.' Winters besluit met een maatschappelijk voordeel: 'Door de snelheid kunnen we een grote bijdrage leveren aan de enorme bouwopgave waar we als Nederland voor staan. We bouwen een woning in één dag, oftewel een hele straat in één maand.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



GEZAMENLIJK OP WEG NAAR EMISSIELOOS BOUWEN

Eind 2023 hebben de bouwsector, overheden en opdrachtgevers van bouwprojecten het Convenant Schoon en Emissieloos Bouwen gesloten. De ambities zijn vastgelegd in een routekaart richting 2030. In deze routekaart staat hoe en in welk tempo bouwmachines de komende jaren worden vervangen door op schone of emissieloze varianten. De focus ligt op het klimaat (CO₂-reductie), natuur(herstel) en gezonde lucht.

'De sector is zich bewust van de maatschappelijke urgentie,' vertellen beleidsadviseur Pascal Kregting van Bouwend Nederland en bedrijfsdirecteur Jeffrey Hoffmann van Ballast Nedam Materieel B.V. 'We zijn volop in beweging. Zo is drie jaar geleden het Emissieloos Netwerk Infra opgericht, een initiatief van bouwbedrijven, ombouwers van materieel, netwerkbedrijven en andere marktpartijen om de ontwikkeling van zero emissie materieel te versnellen en kennis te delen. Het is een mooi voorbeeld hoe we elkaar opzoeken om emissieloos bouwen te bespoedigen.'

Schone Lucht Akkoord

Doel van het Convenant Schoon en Emissieloos Bouwen is de CO₂-uitstoot op de bouwplaats terug te dringen tot nul en de uitstoot van stikstof en fijnstof te beperken. Hiertoe moeten bouwers overstappen op elektrisch materieel. 'We werken met dieselmotoren en iedereen weet dat de uitlaatgassen schadelijk zijn. Als je emissieloos werkt, is dat gezonder voor je medewerkers,' constateert Kregting. De opgave beperkt zich niet tot de bouwplaats. Onderdeel van het convenant is het Schone Lucht Akkoord tussen Rijk, provincies en een groot aantal gemeenten. Dat betekent dat je na 1 januari 2027 niet meer met een dieselbusje de stad in mag.

Bij de constatering dat grijs bouwen (nu nog) goedkoper is dan groen bouwen, reageert Kregting met een lach. 'Als Nederlanders hebben we er een handje van om alles om te rekenen naar financiële waarden, "het kost me zoveel euro's". Maar we leven op een postzegel waar we een enorm hoge productie en welvaart hebben. Daarom kan het niet alleen om financiële waarden gaan. Luchtkwaliteit, natuur, duurzaamheid en verantwoord ondernemen zijn evengoed belangrijk. Die waarden creëer je met emissieloos bouwen.'

Geëlektrificeerd bouw materieel

De prijs van emissieloze machine is nu nog flink hoger dan van een standaard dieselmachine. 'Voorlopig kijken we als bouwbedrijven tegen een enorme investering aan. Dat neemt niet weg dat we er vol voor gaan,' stelt Hoffmann. 'Nederland is een gidsland als het gaat om emissieloos bouwen.'

Er is een enorme versnelling de laatste drie, vier jaar in de ombouw en levering van geëlektrificeerde bouw materieel. De handicap is dat we geen grote bouw materieelindustrie hebben. De grote buitenlandse merken kijken met interesse naar Nederland om de nieuwe generatie machines uit te proberen.' Nu worden conventionele dieselmachines vaak omgebouwd naar elektrisch, maar uiteindelijk moet je helemaal vanaf de basis nieuwe machines ontwikkelen. Hij maakt de vergelijking met de ontwikkeling van de elektrische auto. 'Volkswagen heeft in het begin gedacht "we halen de dieselmotor uit de VW Golf en zetten daar een accupakket in". Dat werkte niet. Dus hebben ze een geheel nieuw onderstel ontwikkeld waar de accu's in zitten.' Waar beiden zich zorgen om maken, is de netcongestie. Hoffmann vreest voor een "perfect storm". 'Een elektrische graafmachine heeft de stroombehoefte van tien personenauto's. Daar is een zware bouwplaatsaansluiting voor nodig. Je ziet nu ook al problemen met de stroomaansluitingen voor nieuwe opgeleverde woningen. Daar ligt een grote uitdaging voor TenneT en de andere netbeheerders. Is de stroom er straks wel en op tijd?'

Stappenplan

Beiden zien veel positieve ontwikkelingen waardoor het moet lukken om in 2030 een CO₂-neutrale bouwplaats te realiseren. Er zijn enkele makkelijke keuzes die elk bedrijf snel kan realiseren, zoals 100% groene stroom inkopen en alle kantoor- en industrielocaties voorzien van zonnepanelen, benadrukt Hoffmann. 'Binnen Ballast Nedam zijn we bezig met ons eigen, interactief energienetwerk, waarmee we de groene stroom die we zelf opwekken optimaal kunnen inzetten. Wat daar nu nog aan ontbreekt is opslag, zodat we in staat zijn onze groen opgewekte stroom te beheren. Dan ben je in controle over de inkoop van je stroom,' vertelt hij. 'Die investeringen zijn prima te doen en hadden we misschien al veel eerder moeten doen voor Ballast Nedam.'

NEDERLAND IS EEN GIDS LAND ALS HET GAAT OM EMISSIELOOS BOUWEN

SCAB PERSONEELSADVIES: DE WEG NAAR DUURZAAM PERSONEEL

Duurzame inzetbaarheid van personeel: wat komt daar allemaal bij kijken? De personeelsadviseurs van Scab, de grootste loonverwerker in de bouw, ondersteunen werkgevers in personeelszaken en alle uitdagingen die daarbij horen.

'We ondersteunen van aanname tot ontslag en bij elke personeelskwestie en uitdaging daar tussenin,' zegt Hester Weterings, manager personeelsadvies bij Scab. 'Denk aan loonadvies, HR-advies én arbeidsjuridische dienstverlening. Onze klanten zijn MKB en MKB+, veelal te klein voor een eigen HR-manager of HR-afdeling. Dus dat is iets wat aan ons wordt uitbesteed, op ad hoc-basis of structureel, waarbij een medewerker van ons bijvoorbeeld een dag per week als HR-adviseur gedetacheerd is bij een klant. Onze adviseurs hebben een arbeidsjuridische achtergrond. Ze kennen en begrijpen de lastige wet- en regelgeving en kunnen deze op een eenvoudige manier vertalen richting de werknemers en werkgevers.' De inzet voor veel verschillende bedrijven zorgt voor up-to-date kennis van de laatste ontwikkelingen en actualiteiten. Weterings: 'We wéten wat er speelt, we kennen de uitdagingen.' Ook in de bouw ligt een grote uitdaging in het

vinden van medewerkers, en vooral ook het binden. Hoe houd je je mensen tot aan hun pensioen gezond, gemotiveerd en productief aan het werk? Voor de adviseurs van Scab en hun relaties is het een belangrijk aandachtspunt. 'Duurzame inzetbaarheid betekent,' zegt Weterings, 'dat je als werkgever aandacht hebt voor het welzijn van je mensen en hun werk- en inkomenszekerheid. Daarbij kun je terugvallen op de cao. De cao Bouw & Infra bevat nogal wat regelingen, maar dat moet je wel weten. De cao is erg complex, de mogelijkheden veranderen voortdurend, je hebt de juiste kennis en ervaring nodig om deze correct toe te passen. Bij Scab zijn we erin gespecialiseerd, ook in de cao's uit de aanverwante sectoren, bijvoorbeeld de cao's Timmerindustrie en Metaal, die binnen één bedrijf van toepassing kunnen zijn. Als je als werkgever worstelt met duurzame inzetbaarheid, helpen we je écht verder. Wil iemand bijvoorbeeld korter werken, dan kunnen we je heel precies vertellen hoe je dat aanpakt, wat de voorwaarden zijn, welke afspraken je met elkaar moet maken en hoe je die vastlegt.'

**'JE HEBT DE JUISTE
KENNIS EN ERVARING NODIG
OM DE CAO CORRECT TOE
TE PASSEN'**

De weg wijzen

Tegenover de uitdagingen van een krappe arbeidsmarkt staan de branchespecifieke uitdagingen, bijvoorbeeld van zwaar fysiek werk. Weterings: 'Inmiddels zijn er veel faciliteiten die het werk wat lichter hebben gemaakt en waardoor het op een meer verantwoorde manier kan worden uitgevoerd. Alleen, we hebben ook nog een hele generatie werkers in de bouw die op 14, 15-jarige leeftijd begonnen is en, inmiddels veertig jaar verder, nog steeds niet de pensioengerechtigde leeftijd heeft bereikt. Die mensen zijn vaak wel op. De cao kent een zwaarwerkregeling en daar krijgen we erg veel vragen over, evenals over de vierdaagse werkweek. We zien ook veel instroom in de WIA. Je gunt het iedere werknemer om op een prettige manier richting (vroeg)pensioen te gaan. Maar gaat dit niet vanwege arbeidsongeschiktheid, dan begeleiden wij de werknemer en werkgever volledig tijdens de periode van twee jaar ziekte. Daarbij ontstaat vaak een hechte relatie, waarbij ook huisbezoeken worden afgelegd. Onze betrokkenheid wordt enorm gewaardeerd.' Weterings: 'Aan de voorkant wijzen we onze klanten op alle mogelijkheden in de cao waarmee hun personeel gezond de eindstreep kan halen. 4,36 procent van een salaris gaat naar het potje duurzame inzetbaarheid. Daar kun je als werknemer een sportschoolabonnement voor kopen, of een cursus stoppen met roken. De bouwsector heeft mooie regelingen opgetuigd, maar nogmaals: je moet als werkgever wel weten dat ze er zijn, en hoe je er gebruik van maakt. Bovendien wijzigen die regels nog wel eens. Daar moet je van op de hoogte zijn en de kunst is om daar goed op in te spelen. Onze personeelsadviseurs wijzen de weg, gaan een speciale band met je aan en zijn op dit vlak en veel andere vlakken een gesprekspartner voor je, een klankbord dat je scherp houdt en ontlast.'



Hester Weterings

scab®



Meer informatie?
Scan de QR-code.



Arno Hokke, Algemeen Directeur
Bouwonderneming Stout

‘ZET DE MENS CENTRAAL BIJ DE AANPAK VAN DE WONINGMARKT’

De Nederlandse bouwbranche staat voor een uitdagende opgave. De bouw van betaalbare woningen stagneert door knellende overheidsregels, stijgende bouwkosten, milieuaspecten en energievraagstukken. Tegelijkertijd verandert de woningvraag door een veranderende bevolkingssamenstelling. Ontwikkelaar Bouwonderneming Stout uit Sliedrecht heeft met conceptueel bouwen één van de oplossingen.

Het motto van Stout luidt: Mensen voor Gebouwen. Het is de uitkomst van een brainstorm met een marketingbureau, vertelt Stout-directeur Arno Hokke. ‘Ze zeiden: dat is echt iets dat ik door jullie hele verhaal heen proef. Over hoe jullie denken over het bouwen en de mensen die de gebouwen gaan gebruiken. Maar ook de mensen die bij jullie werken en het daadwerkelijk maken.’ Hij vervolgt: ‘In z’n algemeenheid komt het erop neer dat mensen vóór gebouwen gaan. We zijn oprecht van mening dat, als je de mens centraal stelt, het resultaat en de kwaliteit van hetgeen je bouwt beter voldoet aan de wensen van de gebruiker.’ Hij vertelt over de wijze waarop het motto is doordrenkt in het hele denken en handelen binnen Stout. ‘Je hoort medewerkers enthousiast zeggen: dat is écht Mensen voor Gebouwen. Of als ze dat

niet vinden: dat is toch geen Mensen voor Gebouwen! Dat maakt mij trots. Dat mensen dat DNA beleven en overnemen.’

Woonvorm voor gelijkgestemden

Hokke vertelt over typische projecten die bij dat Stout-DNA passen. ‘Naast onze bouwactiviteiten zijn we met ons zusterbedrijf Herkon ook actief in projectontwikkeling. Een van die projecten is een seniorenhofje geïnspireerd op een zogenoemd knarrenhof. Een woonvorm waarbij gelijkgestemde senioren, die oog voor elkaar hebben en elkaar willen helpen, met elkaar gaan wonen. De kopers gaan een ‘sociaal contract’ met elkaar aan om dit voornemen te bezegelen. Je ziet dat zo’n woonvorm aansluit bij de behoefte die er leeft bij mensen. Dat ze de geborgenheid terug willen. Mensen verlangen terug naar

het echte samenzijn. Zo’n project is een mooi voorbeeld van Mensen voor Gebouwen. We hebben onze voelspriet in de maatschappij en stemmen onze producten daarop af.’ Hij vertelt trots over het hospice dat Stout op Goeree-Overflakkee heeft gebouwd. ‘We vinden het mooi om te werken aan projecten die van toegevoegde maatschappelijke waarde zijn. Je merkt dat de mensen die aan zo’n project werken een stapje extra zetten.’

Bouwopgave

De Nederlandse bouwbranche staat voor een enorm uitdagende opgave. Er is een gebrek aan betaalbare woningen, onder andere als gevolg van een gebrek aan bouwlocaties. ‘Als we een inhaalslag willen maken, zal de overheid de omstandigheden en randvoorwaarden moeten scheppen om te gaan bouwen. Het is soms lastig een nieuw project te starten. Er is geen éénduidigheid in het beleid en de wensen van de landelijke overheid en de provincies en gemeenten. Dat frustrereert de woningbouw.’ Een ander issue is de stijgende bouwkosten. ‘Die zijn dusdanig hoog, dat er een prijs voor de woning ontstaat die de mensen niet meer kunnen betalen. Het

‘ALS WE EEN INHAALSLAG WILLEN MAKEN, ZAL DE OVERHEID DE OMSTANDIGHEDEN EN RANDVOORWAARDEN MOETEN SCHEPPEN OM TE GAAN BOUWEN’

effect is dat de koper minder vierkante meters krijgt om maar onder een bepaald prijsplafond te blijven. Je kunt je afvragen of dat een goede ontwikkeling is.' En het wordt nog erger: 'Door de Wet Kwaliteit Bouwen en aangescherpte milieueisen worden de woningen alleen nog maar duurder.' Hokke zou graag zien dat de landelijke overheid de regie neemt en met beleid komt waarbij bouwlocaties worden aangewezen en procedures worden bekort. 'We lopen regelmatig aan tegen een woud van regels en tegengestelde belangen tussen de overheid, provincie, gemeenten en belanghebbenden. Waardoor het heel lastig is om op korte termijn te gaan bouwen. We hebben als bouwsector echt behoefte aan een daadkrachtige minister van Wonen.'

Draagvlak

Er is veel vraag naar verschillende, nieuwe woontypen, onder meer door de vergrijzing en het groeiend aantal eenpersoonshuishoudens. 'Als ontwikkelaars en bouwers moeten we meer rekening houden met die veranderende vraag en typologieën. Het makkelijkste wat er is, is rijwoningen bouwen. Maar daar los je de problemen op de woningmarkt niet mee op. Als Stout proberen we bij onze bouw- en ontwikkelprojecten aansluiting te houden met de ontwikkelingen in de maatschappij. Om te zorgen dat doorstroming op gang komt, en mensen waarvan de kinderen bijvoorbeeld uit huis zijn ook kunnen verhuizen naar een woning die past bij hun nieuwe levensfase.' Hokke heeft een kritische noot richting de politiek. 'Onlangs was er een discussie tussen de gedeputeerde van een provincie en minister Hugo de Jonge, die op tv werd uitgevochten. Dan denk ik: dat helpt niet mee

'WE HEBBEN ONZE VOELSPRIETEN IN DE MAATSCHAPPIJ EN STEMMEN ONZE PRODUCTEN DAAROP AF'

om de woningschaarste op te lossen. Het zou fijn zijn als er draagvlak en éénduidigheid is en we allemaal hetzelfde vinden en doen. Waardoor het voor ontwikkelaars en bouwers helder is waar we aan toe zijn.' Hij is kritisch op de nieuwe Omgevingswet. 'Je moet wel zorgen dat de snelheid in de besluitvorming blijft. Van inspraak worden plannen vaak beter. Omwonenden komen vaak met goede suggesties. Maar uiteindelijk kun je het niet iedereen naar z'n zin maken. In mijn beleving gaat het bezwaar soms wel te ver.'

Conceptueel bouwen

Acht jaar geleden heeft Stout de eerste stappen gezet op het gebied van conceptueel bouwen, met het Stout HUISmerk. 'Dat had tot doel om een betaalbare woning te bouwen. De plattegrond van de woning is uitgedacht en staat vast. De buitenkant, de architectuur en uiterlijke verschijning, is wél flexibel. Dat het een Stout HUISmerk is, zie je alleen aan de binnenkant,' vertelt Hokke. Het is allemaal kostenefficiënt geëngineerd. Iedereen weet precies wanneer hij op de bouwplaats nodig is. Dat maakt het efficiënt in zowel de kosten als het bouwproces.' Het concept biedt alle ruimte voor de eigen identiteit van de woning



Project Havenstadt, Stad aan 't Haringvliet

en dat willen opdrachtgevers graag. Dat maakt het uniek ten opzichte van andere aanbieders. Het Stout HUISmerk is beschikbaar in alle woontypen, van tweekapper en vrijstaand tot senioren- of starterswoningen en appartementen. 'Voor elke doelgroep hebben we een concept.' Inmiddels is het concept doorontwikkeld en hebben we een houten variant en één speciaal voor de corporatiesector. Bij het Stout HOUTmerk is het betonnen casco vervangen door een houten casco en kunnen biobased en circulaire materialen worden ingezet. Conceptueel bouwen versnelt de voorbereiding en besluitvorming die nodig is voor de bouwopgave, vertelt Hokke. 'Corporaties hebben prestatieafspraken met de overheid gemaakt. Met ons Stout HUURmerk kunnen we ze daarbij helpen. De corporaties hebben zogenoemde PMC's (product markt combinaties), waarbij ze voor de verschillende doelgroepen de wooneisen omschrijven. Daar laten we ons Stout HUURmerk op aansluiten. We hebben de verschillende woningtypen klaarliggen, in ons betaalbare concept. Met alle eisen qua indeling, installaties en duurzaamheid afgestemd op de corporaties, waardoor het bouwproces en de bouwtijd aanzienlijk sneller gaan dan bij een traditioneel bouwproject. We denken dat ons concept kan bijdragen om een inhaalslag te maken in de woningopgave.'



Project Havenkade, Middelharnis

STOUT
VAN HERK GROEP



Meer informatie?
Scan de QR-code.

EEN UNIEKE SAMENWERKING VOOR EMISSIEVRIJ BOUWEN: SEB'S DUURZAME TOEKOMSTVISIE



Het Schoon en Emissieloos Bouwen (SEB) programma streeft naar een duurzame transformatie binnen de Nederlandse bouwsector.

In het licht van klimaatverandering en milieubewustzijn neemt de bouwsector een gedurfde stap voorwaarts met het Schoon en Emissieloos Bouwen (SEB) programma. Dit initiatief belichaamt een gezamenlijke missie om een wezenlijke verandering teweeg te brengen in de manier waarop bouwprojecten worden uitgevoerd, met de uiteindelijke ambitie om tegen 2030 volledig emissieloos te zijn. Deze innovatieve aanpak erkent de dubbele rol die de bouw speelt: als zowel een significant onderdeel van de Nederlandse economische ruggengraat als een substantiële bijdrager aan de emissies van stikstof, CO₂ en fijnstof.

Groeiende woningbehoefte

Het SEB-programma komt op een cruciaal moment. De Nederlandse bouwsector staat voor gigantische uitdagingen, zoals het vervullen van de groeiende woningbehoefte, het realiseren van de energietransitie, en het garanderen van landelijke bereikbaarheid. Deze initiatieven vereisen niet alleen aanzienlijke bouwactiviteiten, maar ook een verantwoorde aanpak die de milieu-

impact minimaliseert. Het verminderen van schadelijke emissies is niet langer een optie, maar een noodzaak voor duurzaamheid op de lange termijn en voor het behoud van natuur en gezondheid.

Het SEB-programma is een antwoord op deze uitdagingen en is ingebed in de doelstellingen van het Programma Stikstofreductie en Natuurverbetering (PSN), het Klimaatakkoord en het Schone Lucht Akkoord. Het programma beoogt de bouwsector te transformeren door heldere richtlijnen en instrumenten aan te reiken die aanzetten tot actie. Samen met overheidsinstanties, marktdeelnemers en academische instituten werkt SEB aan het creëren van een raamwerk dat innovatie en duurzame ontwikkeling stimuleert. De implementatie van SEB vereist echter meer dan alleen de introductie van nieuwe technologieën; het vraagt om een cultuurverandering waarbij alle

stakeholders zich committeren aan het gezamenlijke doel. Het vereist robuuste samenwerkingsverbanden, waarbij kennis wordt gedeeld en middelen worden gepoolt om deze ambitieuze doelen te bereiken. Dit betekent ook het investeren in onderwijs en training om vaardigheden te ontwikkelen die nodig zijn voor het werken met emissieloze technologieën en het waarborgen van de oplaadinfrastructuur die vereist is voor elektrisch materieel.

Platform voor dialoog

Een van de sleutelinstrumenten binnen SEB is het creëren van bewustzijn over de beschikbare technologieën en methodes voor emissieloos bouwen. Dit gaat gepaard met het opstellen van richtlijnen die bedrijven helpen bij het maken van de transitie. Daarnaast faciliteert SEB een platform voor dialoog, waarbij best practices worden gedeeld en innovatieve ideeën worden gepromoot.

Economisch gezien positioneert het SEB-programma de Nederlandse bouwsector als een wereldleider in duurzame bouwpraktijken. Door voorop te lopen in de emissiereductie kan Nederland niet alleen een positieve milieu-impact hebben, maar ook nieuwe marktkansen creëren, banen genereren en een veerkrachtige, toekomstbestendige economie opbouwen. De oproep van SEB aan de sector is duidelijk: toon lef, engageer, en draag actief bij aan een emissievrije toekomst.

**DE NEDERLANDSE
BOUWSECTOR IS EEN
WERELDLEIDER IN
DUURZAME
BOUWPRAKTIJKEN**



DE WEG NAAR EEN EMISSIEVRIJE BOUWPLAATS GAAT VIA EMISSIEARM

De toekomst zal steeds meer gaan bestaan uit emissievrije projecten. Geen uitstoot meer op de bouwplaats, in de infra en bij grote evenementen. Bredenoord is al 85 jaar dé specialist in tijdelijke en mobiele stroomoplossingen.



Onder het motto 'Our Energy, Your Power' is het Apeldoornse familiebedrijf voortdurend bezig met de energie van morgen. En daarmee een belangrijke partner bij de

vergroening van evenementen en bouw- en infraprojecten. 'We zijn intrinsiek gemotiveerd om te veranderen. 100% duurzaam zit in onze strategie,' vertelt Zef Jansen, Commercial Manager Projects & Business Development. 'Onze energie zorgt ervoor dat onze klanten kunnen werken zoals zij dat willen. Juist daar waar energie niet altijd zeker en vanzelfsprekend is.' Bredenoord adviseert en levert batterijen en andere mobiele stroomoplossingen zodat er wel voldoende stroom beschikbaar is. Bijvoorbeeld als een netaansluiting niet mogelijk is vanwege netcongestie. 'Het elektriciteitsnetwerk zit vol en verschillende provincies gaan op "rood". Bedrijven kunnen niet uitbreiden, terugleveren

of soms helemaal niet aangesloten worden. Met onze tijdelijke stroomoplossingen zorgen wij ervoor dat een bedrijf of project altijd door kan gaan.'

Biogas en bio-methanol

Energieopslagsystemen spelen een grote rol in de energietransitie. Ruim twaalf jaar geleden zette Bredenoord de eerste stappen met de introductie van een eigen batterijlijn om hybride oplossingen te kunnen leveren. 'We zien steeds meer dat we met alleen een batterij of eenvoudige hybride opstelling niet weggomen om aan de vraag te voldoen, mede vanwege emissie eisen. Dat betekent dat je alternatieve vormen van opwek nodig hebt om conform de emissierichtlijnen te werken.' Bredenoord bedenkt en ontwikkelt veel slimme en innovatieve energie oplossingen zelf en met partners waarmee het bedrijf meebeweegt met de energietransitie. 'We hebben 40 man op R&D die daar veel tijd in stoppen.' In 2008 zette het bedrijf al de eerste stappen op zoek naar een substituuut voor dieselaggregaten. Dat werd een waterstofgedreven aggregaat. Inmiddels is de focus verplaatst naar andere, alternatieve brandstoffen zoals biogas en bio-methanol. Voor biogas werkt Bredenoord samen met Powercrumbs, de enige Nederlandse leverancier van 100% biogas uit rioolslib met een bewezen keten. Powercrumbs vangt de overschotten biogas op dat ontstaat bij rioolwaterzuiveringen. Dit werd eerst afgefakeld, maar wordt nu als energiebron op locatie benut. 'Wij gebruiken dat biogas met eigen technologie om op locatie stroom op te wekken. Dat heeft een

'MET ALLEEN EEN BATTERIJ OF EENVOUDIGE HYBRIDE OPSTELLING BEN JE ER VAAK NIET OM AAN DE STROOMVRAAG TE VOLDOEN'

aantal voordelen: het gas is er al, het is een restproduct dat niet werd benut en het gaat om 10-tallen miljoenen kWh op jaarbasis. Die zetten wij nu in op bouwplaatsen. De CO₂-voetafdruk van dit biogasconcept is vergelijkbaar met de levenscyclus van een windmolen.' Daarnaast is de stikstofuitstoot 90% lager dan de Stage V norm en komt er geen fijnstof vrij bij de verbranding. Met name de stikstofreductie is essentieel voor het opwekken van energie in natura 2000-gebieden. De toepassing van biomethanol ligt nog iets verder weg. 'We hebben prototypes van kleine brandstofcellen en zitten in de opschaaftase, waarbij we met diverse partners werken aan een verbrandingsmotor en een grotere brandstofcel.' Het voordeel van bio methanol is de hoge energie dichtheid. In tijdelijke mobiele energie is dit een essentieel component. Hoe meer energie per volume, hoe minder druk op de logistieke keten.

Stap naar vergroening

Jansen is optimistisch en kritisch tegelijk. 'De elektrificatie zet hard door. Binnen de bouwhekken wordt steeds meer groen gewerkt. De bouw investeert fors in elektrisch materieel, een duurzame manier van laden is vervolgens de uitdaging. Met een batterij en misschien een lokale aansluiting ben je er in de meeste gevallen helaas niet. Er is veelal een vorm van additionele energie opwek benodigd om aan de vraag te kunnen voldoen. Op termijn moet dat anders. De weg naar emissievrij gaat via emissiearm. Met biogas en biomethanol hopen we de route naar emissievrij te overbruggen.'



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



NEDERLAND IS EEN GIJSLAND VOOR OVERSTAP OP EMISSIELOOS ZWAAR BOUWMATERIEEL

De elektrificatie van zwaar bouwmaterieel is in een versnelling gekomen door de stikstofcrisis die in 2019 losbarstte. SMT Netherlands levert als exclusief distributeur van Volvo bouwmachines en Sennebogen machines een belangrijke bijdrage aan de oplossing van dit probleem.

‘In 2019 werden we met de neus op de feiten gedrukt omdat het werk kwam stil te liggen,’ vertelt Ben Möhlmann, commercieel manager bij SMT. De markt kwam vrijwel direct met een aantal initiatieven om de verduurzaming te versnellen en in Nederland dieselmachines om te bouwen naar elektrische varianten. Een daarvan was de stichting ENI (Emissieloos Netwerk Infra), die tot doel heeft om in 2026 de eerste emissieloze bouwplaats te realiseren. ‘Er zijn meer van dit soort initiatieven. Ik denk dat er inmiddels een paar honderd omgebouwde rups- en banden graafmachines

actief zijn. Daarmee laten we als Nederland zien dat we in staat zijn om snel en innovatief te acteren.’

SSEB-subsidieregeling

SMT Netherlands vertegenwoordigt het merk Volvo. ‘Zij hebben altijd al ambitieuze doelstellingen gehad als het gaat om het terugdringen van CO2.’ Inmiddels heeft zeven elektrische machinetypes op de markt gebracht: een 20 tons-wiellader, de Volvo L120 Electric Conversion, en een 23 tons-rupsgraafmachine, de Volvo EC230 Electric en vijf elektrische compact machines, EC18, ECR18, ECR25, L20 en L25. Daarmee is Volvo de eerste fabrikant die deze categorie bouwmaterieel heeft gelanceerd.’ Möhlmann vertelt dat zijn grote vraag was hoe de markt kon elektrificeren. ‘Dat bleek helemaal niet het probleem te zijn. De grootste uitdaging zit nu in het krijgen van voldoende stroom op de bouwplaats. Als je een dijkverzwaringproject hebt, heb je niet zomaar een stopcontact voorhanden. En daarnaast is de netcongestie een uitdaging.’ Ook hierin zet de markt snel stappen. SMT zelf biedt laadcontainers en snelladers om de klant volledig te kunnen voorzien in de stroombehoefte, zodat je het machinepark op de bouwlocatie aan de gang houdt.

De investeringen in nieuw, elektrisch materieel zijn hoog. ‘Er zit een ander prijskaartje aan dan een dieselmachine. Ondernemers zijn bereid om te investeren, maar met name de onderaannemers willen dan graag ook de zekerheid hebben dat ze het materieel voor een langere periode betaald krijgen,’ constateert Möhlmann. ‘Die garanties komen langzaam een beetje op, alleen nog onvoldoende om grootschalig over te schakelen van diesel naar elektrisch.’ Hij is blij dat de overheid met de Subsidierегeling Schoon en Emissieloos Bouwmaterieel (SSEB) investeringen stimuleert. Tegelijkertijd is het jammer dat de subsidiepot ook weer snel leeg is. ‘Daar kan de overheid over nadenken. Het is belangrijk voor de branche dat we niet alleen de grote bouwers, maar ook de onderaannemers aan boord krijgen, zodat ze kunnen overstappen op emissieloos

‘ER IS EEN ENORME NODDZAAK OM KLANTEN TE HELPEN OM DE STAP NAAR ELEKTRISCH TE ZETTEN’

bouwmaterieel. Daarbij kun je nadenken over een andere manier van subsidiëren, waarbij de opdrachtgever verplicht is om emissieloos in te kopen. En de aannemer de prijs kan door factureren die het materieel kost. Anders zijn we terug bij af als de SSEB-subsidie over 4, 5 jaar verdwijnt.'

Betrouwbare partner

Het opladen van de bouwmachines levert nu nog emotie op, stelt Möhlmann. 'Het gaat prima als je je werkzaamheden erop inricht. Het kan dat werken met elektrisch iets langer duurt omdat elektrische machines niet de productiviteit halen van dieselmachines.' Hij vindt dat je de vraag mag stellen: hoe erg is dat? 'We proberen oude regels met nieuwe techniek te verenigen. Kunnen we dat gewoon in de contracten regelen, zodat er niet allerlei boeteregelingen komen als een project iets langer duurt als je het emissieloos uitvoert. Je kunt elektrisch bouwen breder omarmen door het betaalbaar te maken en als opdrachtgever te accepteren dat elektrisch werken nog in de kinderschoenen staat. We werken al 100 jaar met diesel en nog maar een paar jaar met elektrisch. En toch vinden we dat elektrisch net zo snel en goedkoop moet zijn als diesel. Dat kan natuurlijk niet. Dat gaat nog wel even duren.'

De overheid is een van de ondertekenaars van het SEB-convenant. 'Dat is een mooi convenant, maar ik denk dat het belangrijk is dat de overheid uit dat convenant haar verantwoordelijkheden en plichten gaat pakken. Zodat het een werkdocument wordt, waarmee de overheid laat zien dat het een betrouwbare partner is en schouder-aan-schouder naar de emissieloze bouwplaats

toewerkt. Dat gaat soms over geld, maar heel vaak over dingen mogelijk maken. Het hoeft niet gelijk in de vorm van subsidies. Waarom zou je een boeteclausule instellen dat een project op een bepaalde datum moet worden opgeleverd, als je dat volledig elektrisch gaat uitvoeren. Geef wat extra speling. Ga als RWS en de overheid oplossingsgericht met de aannemer om tafel zitten: hoe gaan we het fixen? Dat is mijn oproep.' SMT Netherlands ziet een verschuiving van bezit naar gebruik. 'Een klant gaat een machine niet per se nog een machine kopen. We investeren fors in onze verhuurvloot, waarbij we tegen een aannemer kunnen zeggen: je kunt bij een project van 14 maanden gewoon een machine bij mij huren voor 14 maanden. Daarna verhuren we 'm wel weer aan een ander. We kijken als SMT heel sterk hoe we de klant op een andere, minder risicovolle manier kunnen bedienen, zodat deze emissieloos kan gaan werken.' Onderaannemers kunnen op deze manier machines projectmatig inzetten. 'Ze hebben een bezetting van 100% voor de periode dat ze met de machine werken.' De traditionele verkoper gaat op een andere manier adviseren, vertelt Möhlmann. 'Natuurlijk gaat

EEN MACHINEOPLOSSING KAN KOOP ZIJN, OPERATIONAL LEASE, SHORTLEASE OF KORTE TERMIJN VERHUUR



dat over een machineoplossing, maar dat kan koop zijn, operational lease, shortlease of korte termijn verhuur. Er zijn steeds meer varianten mogelijk, die specifiek bij die ene klantcase past. We adviseren klanten ook bij het zo efficiënt mogelijk inrichten van hun site. Bij emissieloos werken praten we over batterijen die moeten worden opgeladen. Als je dat moment kunt uitstellen door efficiënter en effectiever te werken, dan komt dat de werkindeling ten goede.' Hij vergelijkt de overstap naar emissieloos werken met de transitie van paard-en-wagen naar automotive. 'De eerste auto's zagen eruit als een koets, alleen het paard was weg. De eerste elektrische machines zien er ook nog uit als traditionele machines, maar de komende 10, 15 jaar wordt alles anders. Dat is een ongelooflijk interessante ontwikkeling.'

Europese fabrikant

Het grote voordeel van de samenwerking van SMT met Volvo, is dat het een Europese fabrikant is. 'Toen ik in 2019 tegen Volvo zei: we moeten naar een oplossing met elektrische machines, hadden we gelijk een luisterend oor. Het partnership tussen Volvo en SMT Netherlands is heel goed. Ze hebben er zelf iets aan, maar hebben ons ook enorm goed geholpen. Ze zien dat Nederland een gidsland is en beseffen dat er een enorme noodzaak is om klanten te helpen om die transitie te maken. Volvo geeft aan: we gaan het samen doen. Dat maakt de combinatie Volvo-SMT zo sterk.'



SMT
SERVICES MACHINERY TRUCKS



Benieuwd hoeveel subsidie ik kan krijgen? Scan de QR-code.



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

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

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

Bouwinstructie

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

Gelijk speelveld

Hij legt aan de hand van een voorbeeld het belang van taxonomie uit. ‘Als ik aan een student de opdracht geef om bij de KVK de jaarcijfers op te vragen om mij een top 10 van best verdienende bestuurders aan te leveren, mag ik blij zijn als ik over een jaar een antwoord heb. Terwijl ik hetzelfde antwoord misschien wel binnen een paar minuten krijg als alle bedrijven hetzelfde concept gebruiken voor “bezoldiging bestuurder”. Dát is de kracht van standaardisatie.’ Hij benadrukt het maatschappelijk belang van transparantie. ‘De publieke opinie gaat op je letten. Als organisatie wil je dan ook wel veranderen. Ik ben er heilig van overtuigd dat er lijstjes komen met de tien meest vervuilende ondernemingen per Europees land en dat jaarlijks zal worden gekeken naar de vooruitgang van bedrijven. Dat is ook precies de bedoeling.’

In de taxonomie staat straks precies beschreven welke informatie moet worden opgenomen in het niet-financiële verslag. Deze is leidend, waarschuwt Urlus. ‘Je hebt geen keuzevrijheid. Ga niet zelf bepalen wat je nodig hebt. Laat het over aan de taxonomie. Als je dat als uitgangspunt neemt,

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

voorkom je dat je straks terug moet naar de tekentafel, omdat de helft van de informatie niet compleet of onjuist is.’ Vanaf boekjaar 2025 gaat de CSRD-verplichting gelden voor rond de 12.000 grote ondernemingen in Nederland. In eerste instantie geldt voor de goedkeuring van het niet-financiële verslag “een beperkte mate van zekerheid”. De CSRD-richtlijn is nog maar een eerste stap. In 2027 volgt ESAP, European Single Access Point, met alle financiële en niet-financiële informatie van grote ondernemingen op één plek. Het is een uitdaging voor alle partijen om op tijd klaar te zijn, maar Urlus is optimistisch. ‘Ik heb de afgelopen jaren al hele hoop nieuwe verplichtingen meegemaakt en op de een of andere manier is de deadline altijd gehaald. Dat verwacht ik nu ook.’

EFFICIËNTIEVERBETERING VOOR MKB-ACCOUNTANT LIGT BINNEN HANDBEREIK

Het gebruik van moderne ICT-oplossingen kan de werkdruk op de MKB-accountant aantoonbaar verlichten. Mits de software goed is ingericht en optimaal wordt gebruikt. Dit klinkt logisch, maar overgaan op nieuwe software vereist ook een andere werkwijze. Een manier van werken die al 20 jaar gemeengoed is, betekent niet dat die nog steeds voldoet.

Dat stelt Joris Joppe, managing director van Visionplanner. 'De krapte op de arbeidsmarkt en toenemende regeldruk verzwaren de werkdruk, maar efficiënter werken, ligt binnen handbereik.' Visma zorgt met Visionplanner dat accountants heel efficiënt hun jaarrekening kunnen opmaken. 'Daar zitten allerlei verplichtingen omheen die we heel pragmatisch hebben geïmplementeerd. Een expertgroep helpt ons bij de implementatie van wetgeving, zodat we de regeldruk tot het minimum kunnen beperken. We helpen kantoren met een standaardmanier van werken en een standaard jaarrekening, ontdaan van alle

ballast. Dat scheelt accountants één à twee uur per jaarrekening. Onze grotere klanten besparen daarmee meerdere fte's. Dat leeft bij kantoren, want de mensen ontbreken,' vertelt Joris Joppe, managing director van Visionplanner. 'We zorgen dat de accountant alleen die dingen doet die hij moet doen of in het belang van de klant zijn.'

Poortwachter

Visionplanner levert met Compilation en Insights software aan administratie- en accountantskantoren, waarmee ze jaarrekeningen opstellen en managementinformatie aan hun klanten leveren. De financiële rapportages zijn deels verplicht, maar vooral ook nodig om de onderneming aan te sturen. 'Ondernemers en banken hebben behoefte aan actuele cijfers. Daar komt Insights, onze dashboardapplicatie, om de hoek kijken. Die wordt elke dag bijgewerkt, zodat je dicht op de bal blijft. Ondernemers hebben daar behoefte aan. Ze kunnen scenario's maken om vooruit te kijken.' Aan de hand van de actuele informatie kan de accountant duiding aan de cijfers geven, benadrukt Joppe. 'De basis moet op orde zijn, wil je de ondernemer meenemen bij strategische doelstellingen – Hoe hard wil je groeien? Wil je je bedrijf verkopen? Kan en wil je investeren?'

De wetgever ziet de accountant vooral in de rol van poortwachter, bijvoorbeeld rondom antiwitwaswetgeving. 'Dat kost tijd, waardoor de beroepsgroep steeds meer onder druk komt.' Tegelijkertijd is het steeds lastiger om goed personeel te vinden. 'In België zijn al berichten dat accountants geen klanten meer accepteren. Dat heeft directe gevolgen voor de economie, want de hele financiële stroom die de accountant controleert, zorgt dat belastinginkomsten betrouwbaar binnenkomen en de financiering blijft draaien. Als er geen

jaarrekening is, zal een bank ook geen lening verstrekken.' De druk vraagt erom dat accountants hun werkzaamheden superefficiënt doen. 'Dat ze niet onnodig dingen controleren en daarmee tijd verspillen die ze niet hebben. Maar óók dat ze optimaal gebruikmaken van het boekhoudsysteem,' benadrukt Joppe. 'Ik zit dertig jaar in de accountancy. Als ik de werkzaamheden van toen en nu vergelijk, zie ik daar best wel overlap in. Wat gek is, want de betrouwbaarheid van de automatisering is steeds groter. Dus je zou minder tijd kwijt moeten zijn.' Visionplanner doet onderzoek naar het effect van de werkzaamheden rondom de jaarrekening, vertelt Joppe. 'Daar zitten bijvoorbeeld controles bij in het kader van de antiwitwaswetgeving. Dan zien we dat die werkzaamheden in 99,5% van de gevallen nergens toe leiden. Dan kun je misschien iets verzinnen dat effectiever is.' Hij heeft meer voorbeelden. 'Het saldo op de bankrekening moet hetzelfde zijn als in de boekhouding. Vroeger was dat vaak niet zo, omdat de informatie handmatig werd vastgelegd met een hoger foutrisico. Nu is dat automatisch gekoppeld. Dus je zou ervan uit moeten kunnen gaan dat je dat niet meer hoeft te controleren.'

Best-of-breed omgeving

'De filosofie van Visma is: wij leveren goede applicaties en zorgen dat die netjes werken met andere applicaties. We zorgen voor een best-of-breed omgeving. Dat voorkomt dat je als accountantskantoor voor je bedrijfsvoering te afhankelijk wordt van één partij. Je kunt de boekhoudsoftware van Twinfield gebruiken en onze jaarrekeningsoftware van Visionplanner. Er zijn ook leveranciers die zeggen: kom maar bij ons, dan zorgen wij voor de optimale integratie van de applicaties die je bij ons afneemt.' De best-of-breed aanpak zit ingebakken in de filosofie van Visma, stelt Joppe. 'Ik heb zeven Visma-collega's die de accountancysector met een ander product bedienen. En tóch staan we los van elkaar. Omdat de gedachte is dat je, als je je eigen focus en strategie hebt, het beste product levert.'



Joris Joppe

**WERKDruk EIST DAT
ACCOUNTANTS BEWUST
KIEZEN WAT ZE WEL
EN NIET DOEN**



Meer informatie:
www.visionplanner.com



ESG-STRATEGIEËN VERSNELLEN WAARDE EN CULTUUR IN AGRI-FOOD SECTOR BIJ JUISTE IMPLEMENTATIE

De implementatie van ESG-criteria transformeert de agri-food sector door het bevorderen van duurzaamheid, maatschappelijke verantwoordelijkheid en goed bestuur; essentieel voor bedrijfswaarde en culturele versterking.

In een wereld waar duurzaamheid en sociale verantwoordelijkheid steeds meer aandacht krijgen, spelen Environmental, Social, and Governance (ESG) criteria een cruciale rol in het vormgeven van de toekomst van de agri-food sector. Deze criteria bieden een kader voor bedrijven om niet alleen te focussen op financiële winst, maar ook op de impact van hun activiteiten op het milieu en de maatschappij. ESG-implementatie heeft

bewezen een krachtige drijver te zijn voor ondernemingswaarde en het versterken van de bedrijfscultuur, mits correct uitgevoerd. Recente gebeurtenissen hebben aangetoond dat bedrijven die tekortschieten in hun ESG-ambities geconfronteerd worden met grotere controle en kritiek van belanghebbenden. Neem bijvoorbeeld JBS SA, de grootste vleesleverancier ter wereld, die te maken kreeg met kritiek vanwege ontbossing in de Amazone en COVID-19 uitbraken onder werknemers. Dit leidde tot een significante daling van de aandelenkoers. Als reactie hierop heeft JBS ESG als topprioriteit gesteld en aanzienlijk

DE AGRI-FOOD SECTOR STAAT VOOR SPECIEKE UITDAGINGEN EN KANSEN ALS HET GAAT OM ESG

geïnvesteed in werknemersveiligheid en lokale gemeenschappen, naast initiatieven om ontbossing tegen te gaan. Dergelijke acties hebben niet alleen bijgedragen aan een sterke financiële prestatie in het derde kwartaal van 2020 maar hebben ook de bedrijfscultuur versterkt door een duidelijke toewijding aan duurzaamheid en sociale verantwoordelijkheid.

Relatie met stakeholders

De agri-food sector staat voor specifieke uitdagingen en kansen als het gaat om ESG. Met landbouw als een belangrijke bron van wereldwijde ontbossing en broeikasgasemissies, is de druk op bedrijven om duurzamere praktijken te adopteren groter dan ooit. Tegelijkertijd wordt van bedrijven verwacht dat ze de gezondheid en het welzijn van werknemers beschermen, eerlijke lonen bieden en kinderarbeid uitbannen. In een tijdperk waarin consumenten en investeerders steeds meer waarde hechten aan duurzaamheid, kunnen bedrijven die ESG serieus nemen zich onderscheiden, risico's verminderen en een sterke relatie met hun stakeholders opbouwen.

Een succesvolle ESG-strategie vereist meer dan alleen het vaststellen van beleid; het vereist een integrale aanpak die de gehele organisatie omvat. Dit begint met het creëren van een visie en cultuur die werknemers op alle niveaus verbindt en inspireert om zich in te zetten voor ESG-doelen. Door huidige operationele realiteiten zorgvuldig te beoordelen en ESG naadloos in bedrijfsprocessen te integreren, kunnen bedrijven duurzame verbeteringen realiseren. Bovendien moeten deze inspanningen worden ondersteund door voortdurende betrokkenheid en communicatie met alle belanghebbenden, inclusief werknemers, leveranciers, klanten en de gemeenschap. Voor bedrijven in de agri-food sector is het duidelijk dat ESG niet langer een optionele overweging is, maar een cruciaal onderdeel van hun bedrijfsstrategie moet zijn. Door ESG-principes te omarmen, kunnen bedrijven niet alleen hun financiële prestaties verbeteren, maar ook een positieve impact hebben op de planeet en de samenleving. De weg naar ESG-excellentie is uitdagend, maar met een toegewijde aanpak kunnen bedrijven veerkrachtiger worden, hun ondernemingswaarde verhogen en een cultuur van duurzaamheid en sociale verantwoordelijkheid cultiveren.

NIET-FINANCIËLE GEGEVENS STEEDS BELANGRIJKER IN DE KETEN



Naast de traditionele financiële verslaggeving moeten corporate organisaties vanaf dit jaar ook over hun niet-financiële prestaties rapporteren volgens de nieuwe Europese wet CSRD. Twinfield speelt met haar onlineboekhoudpakket in op deze trend.

Twinfield maakt het mogelijk om ook op niet-financiële gegevens te kunnen budgetteren en rapporteren.

Duurzaamheidsrapportage: impact op de hele keten

'Aangezien een corporate onderneming moet rapporteren over de hele keten, heeft dat óók impact op de mkb-onderneming die diens leverancier is,' vertelt Jerry Wehrmeijer, productmanager van Twinfield Boekhouden bij Wolters Kluwer. Hij gebruikt een grote supermarktketen als voorbeeld. 'Zo'n onderneming heeft een partnership met 1150 boeren. Deze boeren zullen dus ook niet-financiële gegevens omtrent hun bedrijfsvoering moeten aanleveren. Kun je dat niet, dan, kan je op opdrachtgever zeggen: ik heb een duurzamere partij gevonden die daar wel mee bezig is.'

Niet financiële gegevens

Met Twinfield Boekhouden levert Wolters Kluwer boekhoud- en rapportagesoftware,

gericht op de accountant en mkb'er. De agrosector is momenteel een van de focusbranches voor Twinfield. Een voorbeeld uit de agrosector is een boer die de "omzet melk" kan begroten in de boekhouding, waarbij de productie in kilogrammen melk wordt aangevuld met het eiwit- en vetpercentage. 'Dat zijn al drie labels niet-financiële gegevens.' 'Het opnemen van niet-financiële data helpt je te sturen bij de bedrijfsvoering,' stelt Wehrmeijer. 'Bij een bepaalde productiehoeveelheid melk horen stikstofrechten die de boer moet inkopen. Als je na drie kwart jaar meer melk hebt geproduceerd dan begroot, weet je op tijd dat je extra stikstofrechten moet inkopen.' Maar Twinfield heeft veel klanten in de transportsector. Deze heeft te maken met CO2-uitstoot en verduurzamingseisen. Vanaf 1 juli 2024 dienen bedrijven met meer dan 100 medewerkers te rapporteren op de CO2-footprint van hun medewerkers. Hieronder vallen bijvoorbeeld de zakelijke kilometers, inclusief woon-werkverkeer. 'Van deze ritten zul je dus de kilometers en hoeveelheid en soort brandstof willen vastleggen, om zo je CO2-uitstoot te berekenen.'

Metten is weten

Wehrmeijer merkt dat veel corporate ondernemingen nog niet klaar zijn om te voldoen nieuwe Europese wetgeving CSRD. Het uitvragen over de keten gebeurt nog niet altijd. 'Dat horen we ook van de accountants'. Hij ziet een toenemend aantal mkb-bedrijven die duurzaam ondernemen belangrijk vindt en bij hun accountant aanklopt met de vraag:

hoe kun je mij helpen? 'Meten is weten. De enige manier om doelen te stellen, is door het vastleggen van je niet-financiële waarden. Melkveehouders worden vanuit de agrohoek al gevraagd om niet-financiële gegevens bij te houden ten aanzien van mest, bestrijdingsmiddelen en dat soort zaken. Die zijn daar al veel meer op toegerust.'

Hulp bij duurzaamheidsrapportage: ESG-vragenlijsten

'Duurzaamheidsrapportage is complex en verschilt per bedrijf', constateert Wehrmeijer. 'Het begint met het verzamelen van de juiste gegevens. En daar kunnen we onze klanten nu heel goed bij helpen.' Wolters Kluwer heeft namelijk de nieuwe applicatie Twinfield DossierFlow, waarmee een accountant met

'ALS JE GEEN DUURZAAMHEIDSGEGEVENS HEBT, KAN JE DAT JE OPDRACHTGEVER KOSTEN'

behelp van gestructureerde vragenlijsten klantinformatie kan uitvragen. 'Hierin hebben we nu ook een ESG-template beschikbaar gesteld. Hiermee kun je als accountantskantoor een ESG-vragenlijst definiëren om snel alle benodigde informatie op te halen bij de mkb'er of een groep mkb'ers. Het helpt de mkb'er om zijn niet-financiële verslaggeving op een gestructureerde manier te organiseren en veilig te delen met zijn accountant die het rapport dient op te stellen. We denken dat we met de ESG-template in Twinfield DossierFlow zowel ondernemers als accountants straks echt kunnen helpen. Het zal hun veel tijd en uitzoekwerk kunnen besparen.'

 Wolters Kluwer



Twinfield, partner van de accountant en diens klanten.

INNOVATIEVE SOFTWARE ZORGT VOOR HOGE KWALITEIT EN AUTOMATISERING VAN ADMINISTRATIE



Het administratieve werk van boekhouders en accountants wordt steeds meer ondergeschikt aan de rol van sparringpartner. Intelligente software zoals die van Yuki brengt administraties kwalitatief op orde en zorgt voor een hogere automatiseringsgraad. Met deze software hebben accountants ook meer inzicht in de cijfers van hun ondernemers. Zo kunnen ze eenvoudig ondernemers adviseren met onderbouwd advies. En houden ondernemers tijd en geld over om hun onderneming te laten groeien.

'DOOR YUKI KONDEN WE OP EEN PROCESGEDREVEN MANIER ONZE ADMINISTRATIE GAAN MONITOREN, BEHEREN, VERSTERKEN EN VERSNELLEN'

Het bedrijf Hartog Hoogveld begon als boekhoudbedrijf, maar vanaf 2019 zijn ze het bedrijf gaan benaderen als onderneming: van boekhouden naar het begeleiden van andere ondernemers naar maximale groei en ontwikkeling. Het leidde tot een flinke groei van het bedrijf zelf. Inmiddels zijn er 12 mensen werkzaam bij Hartog Hoogveld. "Daar heeft onze partner Yuki een grote rol in gespeeld", vertelt Tim Hoogveld, een van de oprichters van Hartog Hoogveld.

"De samenwerking is ontstaan toen we ons realiseerden dat we met de software die we gebruikten nooit op een manier konden ondernemen waarop we onze ambities – werk én privé – zouden kunnen waarmaken. Het was óf stoppen met ons bedrijf, of een ander programma gaan gebruiken dat ons kon faciliteren. Toen we tijdens onze zoektocht Yuki spraken, merkten we meteen dat zij dezelfde visie hebben als wij. Zij zien hun software niet door een accountants-bril,

maar bekijken alles vanuit innovatie, ze zijn procesgedreven. Dat maakte het voor ons heel interessant. We konden op een procesgedreven manier onze administratie gaan monitoren, beheren, versterken en versnellen en dat heeft ertoe geleid dat we stappen konden gaan maken. We konden ons vrijspelen en gaan werken aan ons bedrijf."

Klanten begeleiden op hun ondernemersreis

Volgens Hoogvelds compagnon Ferdinand den Hartog dient de software ondernemers te ontzorgen, zodat ze daar niet druk mee hoeven zijn. "Het product is ondergeschikt aan onze dienstverlening", legt hij uit. "Dat was al onze visie, en Yuki was eigenlijk de enige partij die die visie deelde. Het opstellen van de jaarrekening en het uitvoeren van de boekhouding is veel minder belangrijk dan het advies dat je geeft aan je klanten, en je contact met de klant. Wij willen een sparringpartner zijn en klanten begeleiden op hun ondernemersreis. Daar moet de focus op liggen, dat zag Yuki ook. Je primaire product moet zo min mogelijk tijd kosten, dat was de omslag die gemaakt moest worden. Daar zijn veel bedrijven trouwens nog steeds mee bezig."

Innoveren en automatiseren is ook in de accountancy essentieel en onontkoombaar. Klanten verwachten het ook van je. Bij Hartog Hoogveld zagen ze vijf jaar geleden al dat de jaarrekening en de administratie in feite een "service" waren, en dat de meerwaarde hem zat in het begeleiden en adviseren van klanten. "De software van Yuki, en alle tijd die we daarmee besparen, stelt ons in staat om ons écht te richten op onze klanten", zegt Hoogveld. "Wij denken met ze mee vanuit een persoonlijke betrokkenheid. We leggen ook altijd verband met het privéleven van een klant – als je weet wat jij privé voor ogen hebt, dus wat jij wilt als mens, is het veel makkelijker om je bedrijf daar strategisch op aan te passen en te groeien als ondernemer."

Tijd en geld besparen

Afgelopen februari won Hartog Hoogveld de Product Leadership Award op het Yuki-gala. Het bedrijf had de hoogste automatiseringsgraad in combinatie met het hoogste kwaliteitscijfer. "Het was voor ons een totale verrassing", lacht Hoogveld. "Maar het was een mooie beloning. Er zit

een automatiseringsvraagstuk achter. Wij proberen dingen die niet kloppen in een bepaalde administratie niet voor een tweede of derde keer te zien; een geautomatiseerd systeem moet het dan al hebben opgelost. Met deze insteek hebben we die prijs gewonnen."

Kwaliteitsmonitor

"Yuki heeft een Kwaliteitsmonitor, die elke nacht de administratie doorlicht op een aantal aspecten", vult Den Hartog aan. "Die checkt bijvoorbeeld of er openstaande banktransacties zijn, of de afschrijvingen van de activa zijn geboekt, en alle nettolonen zijn betaald. Daar komt uiteindelijk een score uit, en je kunt dan per administratie zien wat de kwaliteitsstatus is. De Kwaliteitsmonitor is bijzonder belangrijk voor ons; het geeft een goed beeld van hoe bij en accuraat we zijn met de verschillende administraties en zorgt ervoor dat er aandacht is voor álle aspecten van die administraties. Yuki heeft het zo ingericht dat je heel goed kunt zien of alles volledig en correct is; zonder hun systeem zou je snel dingen missen. Als alles geautomatiseerd is en goed loopt, houd je veel tijd over, die je in het contact met de klant kunt steken."

'JE KUNT HEEL GERICHT ACTEREN OP VERBETERPUNTEN EN ZO JE AUTOMATISERINGSNIVEAU OMHOOGHALEN'

Dat komt het succes van hun onderneming ten goede, ook omdat de ondernemer zelf nauwelijks tijd meer kwijt is aan de administratie. Hij kan ondernemen. In het ideale geval levert een leverancier de factuur aan Yuki aan. De eerste keer dat de klant die factuur ziet, is als deze in het betaaloverzicht staat. Hij hoeft hem alleen maar aan te vinken en op "betalen" te klikken. Het scheelt handelingen."

"Als je automatisering heel strak inzet en het proces goed bewaakt, bespaar je inderdaad tijd én geld", aldus Hoogveld. "Een grote klant van ons heeft door Yuki kunnen besparen op een werknemer, daar zit nu niemand meer op de administratie."

Innovatieve feature Automatiseringsmonitor

De zogenaamde "onboarding" die Hartog Hoogveld nieuwe klanten biedt, maakt het bedrijf extra bijzonder. Klanten worden twee maanden heel intensief begeleid in het opzetten van een perfecte administratie, en het werken met het systeem van Yuki om die te bereiken. Een belangrijke en innovatieve feature van Yuki is de onlangs gelanceerde Automatiseringsmonitor. Waar de Kwaliteitsmonitor iets zegt over de kwaliteit van een administratie, geeft de Automatiseringsmonitor aan in hoeverre een administratie geautomatiseerd is, en vooral waar op het gebied van automatisering de verbeterpunten liggen. "Je krijgt cijfers", legt Hoogveld uit. "Als de Automatiseringsmonitor bijvoorbeeld aangeeft dat je een 6 hebt voor je herkenningregels, weet je dus dat dat je aandacht behoef. Maar het mooie is dat de monitor ook zegt: als je deze, deze en deze punten aanpakt, gaat het cijfer al omhoog. Je kunt dus heel gericht acteren op de verbeterpunten en zo je automatiseringsniveau omhoog halen omhooghalen en dus je proces versnellen." De Automatiseringsmonitor checkt bijvoorbeeld of facturen helemaal automatisch zijn verwerkt, of de juiste grootboekrekeningen zijn gebruikt, facturen juist geclassificeerd zijn en of de leverancier meteen herkend is. De Automatiseringsmonitor signaleert het als medewerkers van Hartog Hoogveld zaken handmatig aanpassen en geeft dit aan. "Wij zijn de Automatiseringsmonitor natuurlijk meteen gaan gebruiken toen Yuki hem uitbracht", besluit Hoogveld. "Onze back-office medewerkers smullen van het systeem; zij hebben meteen een plan van aanpak gemaakt om de automatisering nog meer op niveau te krijgen. En dat kunnen we dus ook voor onze klanten doen, zodat zij de tijd en ruimte hebben om hun onderneming verder tekunnen laten bloeien en groeien."

yuki
bright accounting



Meer informatie?
Scan de QR-code.

AFZWAKKEN VAN BESTAAND LEGIONELLABELEID BRENGT VOLKSGEZONDHEID ONNODIG IN GEVAAR

Open brief aan minister Mark Harbers van Infrastructuur en Waterstaat en de Leden van de Tweede Kamer,

Nederland heeft een goed functionerend nationaal beleid om legionella en andere ziekteverwekkers in drinkwater te voorkomen. Het is wereldwijd toonaangevend. Des te verbazingwekkender zijn de plannen om het beleid af te zwakken. Waarbij uw ministerie niet kan uitleggen welk maatschappelijk belang er met het afgezwakte beleid wordt gediend. En zo mogelijk nog zorgwekkender, uw ambtenaren halen de schouders op over de vraag hoeveel meer zieken en doden we kunnen verwachten.

We begrijpen dat volksgezondheid niet het primaire aandachtsgebied is van uw ministerie, maar u bent wel degelijk verantwoordelijk voor onze waterveiligheid. Invoering van het nieuwe laissez-faire-legionellabeleid kan tot nieuwe rampen leiden. Dat kan nooit de bedoeling zijn. Het is deze maand

precies 25 jaar geleden dat Nederland werd opgeschrikt door de legionellaramp in Bovenkarspel toen 32 mensen overleden aan de Veteranenziekte. Uw ministerie verdient alle credit dat het na deze dodelijke uitbraak strenge wet- en regelgeving voor collectieve drinkwaterinstallaties introduceerde. Het beleid is goed en doelmatig neergezet. Zo is drinkwaterbeheer proportioneel aan het risico. Alle gebouweigenaren hebben een minimale zorgplicht, doch minder dan 3% van de waterinstallaties ondergaat relatief zwaar prioritair beheer. Het beleid is bovendien preventief van aard. In alle prioritaire gebouwen zoals ziekenhuizen en hotels wordt de waterveiligheid zorgvuldig gemonitord en worden issues in de kiem gesmoord. Het beleid wordt gedisciplineerd uitgevoerd door gebouwbeheerders ondersteund door gespecialiseerde legionellabeheerbedrijven. De uitvoering wordt bekostigd door de gebouweigenaren, waardoor het de belastingbetaler niets kost. Tot slot, het legionellabeleid in Nederland is effectief, met name voor drinkwaterinstallaties. Ondanks het feit dat we het aantal diagnoses van de Veteranenziekte jaarlijks zien stijgen, blijken drinkwaterinstallaties zelden de bron van een legionella-uitbraak.

Intrinsiek preventief

Onder andere de Drinkwaterwet, het drinkwaterbesluit en de drinkwaterregeling

zien toe op veilige waterinstallaties. Vanuit het perspectief van volksgezondheid werkt het preventieve legionellabeleid naar wens. Een van de uitgangspunten voor beheer van prioritaire installaties is dat alle legionellasoorten (er bestaan er meer dan 50!) in de gaten worden gehouden. Als de bacterie wordt aangetroffen, moeten direct corrigerende maatregelen worden genomen. Ook bij de minder gevaarlijke varianten (L. non-pneumophila), want iedere overschrijding van de norm is immers een indicatie van gunstige omstandigheden voor bacteriële kolonisatie. Gebouwbeheerders dienen die risicovolle omstandigheden te allen tijde aan te pakken, en dat maakt het beleid intrinsiek preventief. De afgelopen decennia zijn hiermee grote legionella-uitbraken succesvol voorkomen.

Wereldwijd toonaangevend

Het legionellabeleid is voor een lange periode relatief stabiel geweest waardoor de beheersector, bestaande uit

**INVOERING VAN HET
NIEUWE LAISSEZ-FAIRE-
LEGIONELLABELEID KAN TOT
NIEUWE RAMPEN LEIDEN**

gespecialiseerde MKB-ondernemingen, tijd en geld heeft kunnen investeren in innovatie, infrastructuur en distributie. De beheerbedrijven dragen ondertussen flink bij aan onze werkgelegenheid. De hoogwaardige beheerstechnieken die de Nederlandse beheersector heeft ontwikkeld – zoals ultrafiltratie en koper- en zilverionisatie – zijn wereldwijd toonaangevend en voeden onze reputatie voor superieure watertechnologie. De watertechsystemen worden in eigen land geproduceerd en in grote getalen geëxporteerd naar het buitenland. De legionellabeheersector draagt zodoende dubbel en dwars bij aan de Nederlandse economie. De ontwikkelingskosten van de innovatieve beheerstechnieken, en die van laboratoria voor de analyse van watermonsters, zijn enorm hoog. Ook de kosten voor specialisatie en certificering zijn aanzienlijk. Deze investeringen zijn niet te rechtvaardigen als het terugverdienenpotentieel onzeker wordt door zwalkende wet- en regelgeving.

Milieubelastend

Niemand vraagt om wezenlijke verandering, op één punt na: legionellabeheer kan en moet duurzamer. De aanleiding voor een herijking van het legionellabeleid is een Kamervraag in 2018 van GroenLinks-Kamerlid Tom van der Lee, dat zich richtte op de minimumtemperatuur van warm tapwater in relatie tot legionellarisico's. Dat is een terechte vraag. De warmwatertemperatuur van alle waterinstallaties staat namelijk 24 uur per dag op 60 graden Celsius, puur ten dienste van legionellapreventie. Dit is voor de

meeste gebouwen niet proportioneel aan het risico en kost enorm veel energie en geld. De Kamervraag prikkelde om in actie te komen en te onderzoeken of er oplossingen zijn waarbij de warmwatertemperatuur omlaag kan. Uw ministerie is naar aanleiding van deze vraag aan de slag gegaan en heeft Berenschot en KWR Water Research Institute opdracht gegeven om onderzoek te doen. Maar tot grote verbazing van iedereen in de markt richtte het onderzoek zich niet of nauwelijks op verlaging van de warmwatertemperatuur. De onderzoekers kregen de opdracht voor een oppervlakkige evaluatie van het gehele legionellabeleid, om op basis hiervan aanbevelingen te doen voor wetswijzigingen.

Willekeurige aanbevelingen

Het Berenschot en KWR-rapport bevat schijnbaar willekeurige aanbevelingen waar geen gebouwbeheerder, dienstverlener, Kamerlid of kiezer om heeft gevraagd. Niemand betwist het wetenschappelijke inzicht dat er gevaarlijke en minder gevaarlijke varianten van de legionellabacterie bestaan. Maar de aanbeveling om kolonisatie van de minder gevaarlijke soorten dan maar te negeren en pas in actie te komen als de gevaarlijkste soorten (*L. pneumophila*) worden aangetroffen, lijkt op z'n zachtst gezegd ondoordacht. Het monitoren van alle varianten, het alert reageren op overschrijdingen, en het niet uit de hand laten lopen van problemen zijn namelijk de fundamentele beginselen van het preventieve legionellabeleid dat uw ministerie 25 jaar geleden heeft neergezet. De voorgenomen beleidswijzigingen maken het beheer daarentegen reactief en curatief. Het voordeel hiervan ontgaat de waterveiligheidsexperts uit de beheersector volledig. Het nadeel is echter voorspelbaar: minder preventie, hogere risico's en meer ziektegevallen. Tegelijkertijd is het duurzaamheidsvraagstuk terzijde geschoven. De norm van 60 graden Celsius blijft staan. Deze norm is zwaar milieubelastend en was de achterliggende reden om überhaupt beleidswijzigingen te gaan verkennen. Met de voorgenomen afzwakking van het preventiebeleid wordt de weg naar verduurzaming zelfs versperd. Je wilt namelijk juist een dikkere vinger aan de pols, niet een dunner, wanneer je de warmwatertemperatuur gaat verlagen.

Cruciaal om koers te wijzigen

Het is de wereld op z'n kop. Het laatste wat

DE VOORGENOMEN AFZWAKKING VAN HET PREVENTIEBELEID VERSPERT DE WEG NAAR VERDUURZAMING

je als gebouwbeheerder straks mag doen, als de voorgenomen beleidswijzigingen daadwerkelijk worden doorgevoerd, is de temperatuur verlagen. Het is cruciaal dat uw ministerie alsnog van koers wijzigt en onderzoekt hoe je legionellarisico's kan mitigeren met innovatieve, meer milieuvriendelijke oplossingen. Waardoor de veiligheid óók is gewaarborgd bij een warmwatertemperatuur van bijvoorbeeld 54, 52 of 50 graden Celsius, en de aanpak een significante bijdrage levert aan de nationale klimaatdoelen. Het voorgenomen nieuwe beleid zit innovatie en verduurzaming echter in de weg en vergroot het gevaar van nieuwe legionella-uitbraken. Als dat gebeurt, en dat risico is reëel, krijg je nieuwe onrust, waarna het beleid opnieuw vanuit een paniecreactie wordt dichtgetimmerd. Alleen dan is ondertussen de sense of urgency bij gebouw eigenaren weg en een deel van de bestaande beheerinfrastructuur ontmanteld.

Concluderend

Het Nederlandse legionellabeleid werkt! Het is in essentie preventief van aard en, op thermisch beheer na, proportioneel aan het risico. Het beleid waarborgt de vereiste waterveiligheid en dient niet voor niets wereldwijd als lichtend voorbeeld. Die situatie moeten we koesteren. Niemand heeft om de door uw ministerie voorgenomen wijzigingen gevraagd. De experts met tientallen jaren praktijkkennis vragen zich oprecht af: why fix what ain't broke? Laten we niet aan het fundament tornen, maar ons met morele ambitie richten op de mogelijkheden om het beheer op een verantwoorde manier te verduurzamen. Wij en de rest van de legionellabeheersector helpen uw ministerie daar graag bij, en hopen op een constructief vervolg.

Hoogachtend,
Rogier van den Brink, CEO Holland Water



Minister Mark Harbers © Martijn Beekman

OPROEP SER: MAAK SERIEUS WERK VAN EEN DUURZAME MAAKINDUSTRIE



Willen we industriële activiteiten in Nederland behouden, en dus het verdienvermogen en de werkgelegenheid, dan is verduurzaming van de maakindustrie een voorwaarde. De SER doet een aantal aanbevelingen om de klimaatdoelen voor 2050 te halen.

Ingrijpende maatregelen om het elektriciteitsnet te verzwaren. Een integraal, breed gedragen en actief arbeidsmarkt- en scholingsbeleid om te voorkomen dat de transitie vastloopt op een tekort aan gekwalificeerd personeel. Een concrete uitwerking van de verduurzaming van de maakindustrie. En een strategische clean-tech agenda voor nieuwe schone technologieën in de maakindustrie. Het zijn de aanbevelingen van de SER die een nieuw kabinet dringend oproept hier prioriteit aan te geven. 'De problemen die we bijvoorbeeld nu hebben met de netcongestie,' zegt SER-kroonlid Henri de Groot, 'daar werd tien, vijftien jaar geleden al voor gewaarschuwd. Het onderstreept de urgentie: maak nu écht serieus werk van een betrouwbaar, langdurig ingezet

beleid op de transitie. Waar willen we met elkaar uitkomen in 2050? En hoe komen we daar? Een deel van de problemen met de netcongestie komt voort uit iets waarin we succesvol zijn: het aanjagen van duurzame energieopwekking. Simpel gezegd: als de zon aan het begin van de avond ondergaat, willen we allemaal tegelijkertijd onze apparaten opladen, van auto tot mobiele telefoon, en ontstaat er een enorme piek in de vraag terwijl het aanbod afneemt. Daar moet meer balans in komen. En daar zijn al slimme technologische oplossingen voor.' Er is op dat vlak veel voor handen, beaamt Focco Vijselaar, algemeen directeur bij werkgeverskoepel VNO-NCW: 'De Nederlandse industrie heeft een fantastische uitgangspositie en volop plannen om de energietransitie uit te voeren. We moeten bedrijven in staat stellen om de aanpak van netcongestie te versnellen en risico's af te dekken die de markt niet aan kan.'

**'DOOR VAST TE HOUDEN
AAN EEN GELOOFWAARDIGE
RICHTING KUNNEN WE
KOPLOPER WORDEN'**

Door vast te houden aan een geloofwaardige richting kunnen we koploper worden met de meest duurzame industrie van de wereld. Dit is enorm belangrijk voor hoogwaardig werk, R&D en om onafhankelijk te blijven van de grote machtsblokken.'

Onzekerheid

Bas van Weegberg, lid Dagelijks Bestuur van FNV, ziet de onzekerheid bij zijn leden: 'Mensen die werken in de industrie snakken naar duidelijkheid van de overheid. En vooral ook naar daadkracht die we de afgelopen 10, 15 jaar hebben gemist of die vooral gericht was op de korte termijn. Daarom roepen we op om snel beslissingen te nemen. De Europese Commissie is er vorige maand mee akkoord gegaan dat Duitsland met 1,3 miljard de vergroening van staalconcern ArcelorMittal ondersteunt. Er is dus geen belemmering voor staatssteun. Ook in Nederland is het tijd voor zo'n keuze.' Vijselaar: 'Als je nu niet tijdig actie onderneemt en als de banen wegvallen bij bijvoorbeeld Chemelot, dan hebben we een sociaal-economisch probleem in Limburg; Chemelot is daar op dit moment goed voor 30 procent van het bruto regionaal product.' De producten die gemaakt worden, benadrukt Vijselaar, zijn in belangrijke mate producten die we ook in de toekomst nodig hebben: 'Ze kunnen zonder uitstoot geproduceerd worden. Maar daarin moet je investeren. En daarvoor hebben we de hulp nodig van de overheid, zowel in de wet- en regelgeving als in de beprijzing. Zo creëer je duurzame banen voor de toekomst. En vergeet niet; onze industrie staat momenteel niet bepaald op voorsprong internationaal.' 'Daar moeten wel duidelijke voorwaarden bij horen,' zegt Van Weegberg. 'Sociale voorwaarden en een duidelijk klimaatplan van de bedrijven zelf. Maar ook strenge voorwaarden met het oog op de gezondheidseffecten voor omwonenden, zoals de commissie Levy over Tata Steel stelde. Er zal publiek geld nodig zijn, maar dat mag geen gratis geld zijn. Het is belangrijk dat de overheid laat zien dat het menens is, dat ze risicodragend wil instappen en knopen gaat doorhakken.' De Groot: 'En dat geldt ook als het gaat om de grondstoffentransitie. De nadruk ligt nu sterk op energie en klimaat, maar je kunt het niet los zien van de ontwikkeling van een circulaire economie. We zien de overheid daar nog steeds mee worstelen. En daarom roepen we op om óók op dat vlak te komen met een adequate uitvoeringsstructuur en een coherent instrumentenpakket.'

BLIJVEN PUZZELEN AAN DE OPLOSSING

We lopen op veel manieren tegen de grenzen aan van wat de Aarde en ons land aankunnen. De lijst met uitdagingen is lang, van de plastic afvalberg tot het stikstofdossier. En de snelheid waarmee organisaties daar een antwoord op moeten verzinnen, ligt steeds hoger. Wat helpt, is denken in oplossingsscenario's.

AAN HET WOORD

RUUD BROEKMAN,

Projectmanager gebiedsontwikkeling
De essentie



Hoe kijk je naar het stikstofdossier?

'Stikstof is een van de onderwerpen waar je rekening mee moet houden bij een gebiedsontwikkeling, net als geluidsprobleem. Wat stikstof lastiger maakt is dat het een serieus groot probleem is. We hebben een nationale opgave om er iets mee te doen. Zolang het beleid hierop

onvoldoende van de grond komt, zit je in een onzekere situatie. Het is een wereld die in beweging is, waardoor het lastig is om er lang van tevoren op te anticiperen. De oplossing die je vandaag bij je gebiedsontwikkeling bedenkt, kan morgen weer achterhaald zijn door een uitspraak van de Raad van State.'

Hoe ga je daarmee om?

'Iedere locatie is weer anders en daarmee is ook ieder project uniek, met z'n eigen aandachtspunten en kenmerken. Dat is bij stikstof ook zo. Als een gebieds- of industriële ontwikkeling concreet effect heeft op de stikstof, dan moet je ook op zoek naar concrete maatregelen die je kunt gaan nemen. Omdat het stikstofdossier zo in beweging is, weten veel mensen niet precies wat wel en niet kan. Hoe je gezamenlijk tot een oplossing komt waar iedereen achterstaat. Data en GIS zijn daar een waardevolle sleutel in. Zodat je met z'n allen ziet: hier is stikstof een probleem en daar niet. Heel simpel met een stoplicht van rood naar groen. Waarbij je verschillende oplossingsscenario's hebt, waardoor je ziet: dit is het probleem, dit zijn de opties en die kunnen we zo en zo uitwerken. Vervolgens kun je de puzzel gaan leggen.'

AAN HET WOORD

KARINA CERDEIRA,

Head of Packaging & Artwork bij Upfield



Hoe moeilijk is overstappen op een verpakking zonder plastic?

Het reduceren van plastic verpakkingen is altijd een van Upfields prioriteiten geweest. De introductie van de papieren verpakking is een eerste en belangrijke stap om ons doel te bereiken om tegen 2030 de hoeveelheid plastic van ons assortiment met 80% te

verminderen. Het kostte tijd en investering en we zijn dan ook heel trots op het resultaat. Geelvetten zoals margarine zijn doorgaans niet geschikt voor een papieren kuip. Het ontwikkelen van een papieren kuip was dus uiterst uitdagend. Het grootste probleem waar we mee te maken hadden, was het creëren van een verpakking die in staat is om een oliehoudend product vast te houden en de inhoud te beschermen tegen de omgevingsfactoren. Plastic heeft de vereiste barrières voor zowel vocht als zuurstof, iets wat traditionele papieren verpakkingen nog niet hadden.

Onze papieren kuip heeft een Klasse A-certificering gekregen van een toonaangevende recycler CIRKPACK van Veolia, wat betekent dat de verpakking geen problemen oplevert voor de recyclebaarheid en samen met andere papieren en kartonnen huishoudelijk afval gerecycled kan worden als de restproducten zijn verwijderd.

Consumenten hebben positief gereageerd op de innovatie. Tot nu toe hebben veel mensen de verpakking getest en we krijgen enthousiaste reacties. Consumenten zeggen dat het vergelijkbaar is met bestaande verpakkingen, maar dan zonder plastic. Wij hebben er vertrouwen in dat de nieuwe verpakking consumenten een goed gevoel zal geven over hun aankoop.

HOOGWAARDIGE DIENSTVERLENING EN EFFICIENCY DOOR GEAVANCEERDE HR- EN PAYROLL SOFTWARE



Digitalisering is in vrijwel elke branche gewenst en zelfs noodzakelijk. De software van Nnbrs zorgt ervoor dat bedrijven voorop lopen waar het salaris- en HR zaken betreft.



Er is een groeiend tekort aan accountants in Nederland. Het beroep heeft soms een wat stoffig imago gekregen en lijkt voor velen minder aantrekkelijk dan het ooit was. Ook neemt de instroom

aan studenten in accountancy opleidingen af. 'Bovendien was het vroeger zo dat je als accountant ging werken en dat tot je pensioen bleef doen', zegt Michel Chevalier, oprichter van Nnbrs, een in Amsterdam gevestigd bedrijf dat een gelijknamige softwareapplicatie gericht op HR en salarisadministratie heeft ontwikkeld.

Vorbereiden op de toekomst

Tegenwoordig zoeken veel mensen echter na verloop van tijd andere uitdagingen. Een belangrijke strategie om het tekort aan accountants op te vangen, is de inzet van automatisering, digitalisering en kunstmatige intelligentie (AI). Deze technologische ontwikkelingen veranderen de rol van accountants naar een meer adviserende

functie, waarbij klanten ook steeds meer behoefte hebben aan HR-services. Door zich te verdiepen in AI en geavanceerde software zoals die van Nnbrs te implementeren, kunnen accountantskantoren zich voorbereiden op de toekomst en voldoen aan de groeiende eisen van hun klanten. Nnbrs speelt hierin een leidende rol door geavanceerde HR- en payroll software te bieden, waarmee accountantskantoren nog efficiënter kunnen werken en hoogwaardige dienstverlening kunnen blijven bieden in een snel veranderende markt. Door de 'huis-, tuin- en keukenvragen' zoals 'hoeveel vakantiedagen heb ik nog?' te laten beantwoorden door middel van AI, kan de HR-manager zich meer richten op de medewerker zelf.'

Verdiepen in de klant

In de accountancy heb je de boekhouders, die zich vooral richten op de financiële transacties, en de salarisprofessionals. Nnbrs is bedoeld voor die laatste groep. 'Ons product richt zich op de HR- en

payroll activiteiten van de accountants; er is namelijk ook een zwaar tekort aan salarisprofessionals', vervolgt Chevalier. Door Nnbrs is de administratieve afhandeling veel minder belangrijk geworden. Het gaat nu veel meer om vragen als: hoe kun je je medewerkers het beste inzetten, hoe houd je ze bij je, enzovoort. Met ons product leren we accountants om meer te doen dan alleen administratie. Niet meer iedere dag naar data kijken, maar op een intelligente manier op zoek naar outliers en klanten helpen om daarop te acteren. En dan moet je of dataspecialist zijn zodat je die uitschieters kunt opsporen, of weten wat je met dergelijke waarschuwingen moet doen. In dat geval zul je je moeten verdiepen in waar de klant mee bezig is, zodat je hem kunt adviseren. Misschien moeten we bij een bepaald bedrijf wel een cultuurverandering bewerkstelligen.'

Intelligente software

Zoals gezegd wordt het product Nnbrs aan accountantskantoren geleverd, maar ook direct aan bijvoorbeeld horeca- en retail. Iedereen die mensen in dienst heeft, heeft baat bij – en komt vooruit door – Nnbrs. Medewerkers loggen in om hun loonstrookjes te zien en zaken als verlof en reiskosten te regelen. 'Inmiddels loggen er al 1,3 miljoen mensen per maand in op het systeem', zegt Chevalier. 'Vroeger stopte het werk van de accountant met betrekking tot personeelszaken wanneer een bedrijf groeide – dan moesten daar HR-mensen voor in dienst worden genomen. Omdat alles nu online is én door intelligente software zoals die van ons, kan een accountant veel langer blijven samenwerken met klanten en de rol van HR-manager dus langer blijven vervullen. Uiteindelijk willen wij dat medewerkers de beste service denkbaar krijgen, dat is ons doel. Dat verdienen ze. En accountants spelen daar een belangrijke rol in, omdat zij met onze software klanten kunnen helpen om dingen makkelijk te regelen. Voor accountants is het heel prettig dat ze tooling hebben waar die klanten blij van worden.'

'DOOR INTELLIGENTE SOFTWARE ZOALS NNBRS KAN EEN ACCOUNTANT VEEL LANGER BLIJVEN SAMENWERKEN MET KLANTEN'



N^o Nnbrs

Meer informatie? Neem een kijkje op www.nnbrs.nl/accountant of scan de QR-code voor een gratis demo

EEN LEVEN LANG LEREN HOUDT JE FIT



De wereld om ons heen verandert voortdurend. Met de doorbraak van artificiële intelligentie (AI) stappen steeds meer organisaties over op data gedreven werken. Een leven lang leren houdt in dat je zorgt dat je vaardigheden up-to-date zijn. Zodat je meekunt en zelfs vooroploopt bij de nieuwste ontwikkelingen zoals AI.

Op het moment dat je met een diploma op zak de arbeidsmarkt betreedt, begint de reis. Je leert van je collega's allerlei vaardigheden waar je in de school of collegebanken nooit hebt gehoord. Je leidinggevende ziet kwaliteiten in je en geeft je kansen. Organisaties verwachten omgekeerd dat je meegroeit met de eisen van je functie en vakgebied. Dat je een professionele

nieuwsgierigheid aan de dag legt. Dat hoeft zich niet te beperken tot de werkvloer of de traditionele educatieve paden.

Persoonlijke groei

Het concept Lifelong Learning, oftewel een leven lang leren, werd in 1971 voor het eerst geïntroduceerd. Het wil zeggen dat je niet alleen leert tijdens je jeugd en in het klas- en collegelokaal, maar je hele leven lang en in verschillende situaties. Het is in onze snel veranderende wereld misschien wel belangrijker dan het ooit geweest is. Er is veel onderzoek gedaan naar de voordelen van Lifelong Learning. Een leven lang leren is goed voor je hersenen, carrière, geestelijke gezondheid en sociale leven. Door jezelf steeds weer te blijven ontwikkelen word je niet alleen aantrekkelijker als werknemer, je mentale gezondheid heeft er ook profijt van en je brein blijft er fit van. Lifelong Learning draagt bij aan persoonlijke groei en zelfontplooiing. Centraal staat het constant blijven opdoen van nieuwe kennis op vrijwillige basis en vanuit je eigen motivatie.

Nieuwe skills

Data gedreven werken wordt steeds belangrijker binnen organisaties. Het bespaart tijd en geld. Beslissingen worden onderbouwd door de juiste informatie. Periodieke rapportages en slimme dashboards met de belangrijkste bedrijfsinzichten zorgen ervoor dat je de prestaties kunt meten en vergelijken. Hierdoor krijg je grip op klantwensen en kun je je diensten en prestaties verder perfectioneren. Maar vooral ook slimmer werken. Artificiële intelligentie (AI) versnelt de ontwikkeling naar data gedreven werken.

Met de opkomst van de automatisering en de digitale revolutie, en nu weer met de komst van AI, wordt het concept van Lifelong Learning alleen maar relevanter. Als werknemer moet je je vaardigheden up-to-date houden en nieuwe omarmen om van waarde te blijven in hun vakgebied. Nieuwsgierig blijven naar de nieuwe skills die innovaties als AI van je vragen. Een concreet voorbeeld is ChatGPT, een van de belangrijkste ontwikkelingen van de afgelopen jaren. Op basis van een vraag – een 'prompt' – krijg je een gedetailleerd antwoord, essay en meer. Maar hoe formuleer je een prompt en zet je ChatGPT in voor je organisatie of je werkzaamheden? Hoe beter de input, hoe beter het resultaat. En omgekeerd: een verkeerd geformuleerde vraag geeft een onbruikbaar of zelfs invalide uitkomst. Daarom is het belangrijk dat je goede prompts leert schrijven. En precies daar zit de essentie van Lifelong Learning. Voor je professionele ontwikkeling moet je openstaan voor nieuwe vaardigheden. Het zorgt ervoor dat je meer zelfvertrouwen krijgt en het gevoel dat je kennis meeneemt. Lifelong Learning is daarom een cruciaal onderdeel van de moderne samenleving. Het stelt je in staat om mee te gaan met de veranderingen, het bevordert zelfontplooiing. Dat is goed voor je carrière en goed voor de samenleving. Een beroepsbevolking die zich voortdurend ontwikkelt, is een drijvende kracht achter economische groei en innovatie. Het stimuleert creativiteit en probleemoplossend vermogen in diverse sectoren.

EEN LEVEN LANG LEREN IS IN ONZE SNEL VERANDERENDE WERELD BELANGRIJKER DAN HET OIT GEWEEST IS



EEN MOOIERE WERELD EN INCLUSIEVE WERKPLEK DOOR STERK LEIDERSCHAP!

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

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

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

Ontdek jouw leiderschapstijl

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

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

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

'IK SPEEL SITUATIES NA, OM ZE INZICHTELIJKER TE MAKEN'

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

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

Kunstmatige intelligentie

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

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

Fake it till you make it

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

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

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

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

Interactief en ervaringsgericht

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

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

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

Kloof tussen wetenschap en het bedrijfsleven

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



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



WERKGELUK EN DIGITALISERING

De werkdruk is hoog. Er wordt veel gevraagd van de moderne werkende. Digitalisering en AI helpen organisaties om efficiënter te werken. Bijvoorbeeld door repeterend werk te automatiseren met AI. De razendsnelle technologische ontwikkelingen vragen om leiderschap met voldoende oog voor werkgeluk.

AAN HET WOORD

ERIK ROELOFSEN

Opleidings directeur Executive MBA
en professor International Financing Reporting bij RSM



De hedendaagse economische en technologische ontwikkelingen en maatschappelijke uitdagingen vragen om andere leiderschaps- en managementvaardigheden.

De economie evolueert van louter aandeelhouderswaarde naar een bredere focus op maatschappelijke verantwoordelijkheid.

Leiders moeten nu diversiteit, inclusiviteit en een diepere 'purpose' omarmen. Ze worden geconfronteerd met complexe uitdagingen zoals de energietransitie, waarbij menselijke eigenschappen zoals passie en empathie cruciaal zijn, in tegenstelling tot slechts kennis, die nu gemakkelijk te verkrijgen is door technologie. Leiders moeten mensen met verschillende perspectieven verbinden om tot oplossingen te komen.

Onderstreping van Voortdurende Groei

Bij Rotterdam School of Management, Erasmus University (RSM) leren leiders deze vaardigheden door praktische, immersieve ervaringen en door open te staan voor nieuwe inzichten. De focus ligt op zowel professionele als persoonlijke ontwikkeling, met programma's die zijn ontworpen om leiders uit te dagen en sterke banden tussen studenten te creëren. De noodzaak voor continue ontwikkeling wordt benadrukt, omdat de markt steeds nieuwe uitdagingen vereist en on-the-job leren vaak ontoereikend is.

Innovatieve Leiderschapsprogramma's

RSM wordt erkend als toonaangevende aanbieder van MBA, korte en maatwerk programma's, gebaseerd op wetenschappelijke kennis, wat een verschil maakt in een tijdperk waarin betrouwbare informatie cruciaal is.

AAN HET WOORD

JORIS JOPPE,

Managing director
Visma Visionplanner



Hoe gaat AI de accountancy helpen?

'Er zijn twee belangrijke trends. Enerzijds standaardisatie. Dat zorgt ervoor dat de kwaliteit van de basisgegevens omhoog gaat. Als je nu een ongecontroleerde boekhouding neemt, dan zal die beter zijn dan een ongecontroleerde boekhouding van 25 jaar geleden. Steeds meer transacties gaan van de

ene machine naar de andere, zoals de automatische bankkoppeling. Dat is goed nieuws. Daardoor is de data beter bruikbaar voor het dashboard, maar ook voor AI. Waar wij als Visionplanner kansen zien, is kantoren met AI te helpen op het vlak van efficiency. Het werk wordt er leuker op, doordat we repeterende elementen weghalen, maar ook sneller. Bijvoorbeeld als een accountant een klant van cijfers voorziet, schrijft hij daar een analyse bij. Daarmee laat hij zien welke bijzonderheden er zijn. Met AI kunnen we dat automatiseren. Onze oplossing schrijft een concept voor de accountant, dat hij al dan niet aangepast aan de klant kan sturen. Een ander voorbeeld is de dividenduitkering. Daar hoort een aantal wettelijke verplichtingen bij. Die kun je met AI prima oplossen. Dat scheelt gauw drie kwartier. Zo zijn we continu op zoek naar aspecten die we kunnen automatiseren. Nu controleert de accountant de output van AI nog, maar ik kan me voorstellen dat dit over een paar jaar helemaal niet meer gebeurt en de klant automatisch wordt betrokken. Zo kun je het herkennen en digitaal verwerken van facturen in zekere zin ook als een vorm van kunstmatige intelligentie zien. Dat bestaat alleen al 20 jaar. Toen vonden we dat nog spannend en gingen we dat met de hand nog eens extra controleren. Nu vinden we het geen probleem en staan we er niet meer bij stil. Dat gaat bij de AI modellen van nu denk ik ook gebeuren.'

GEEN TOEKOMST ZONDER REALISTISCHE PLANNENMAKERS

Ruimte is schaars in Nederland. Er zijn veel botsende belangen. En er ligt een bouwopgave. Om een nieuwe gebiedsontwikkeling tot een succes te maken, is het belangrijk om dit in vier concrete stappen op te delen, is de ervaring van projectmanagementbureau de essentie.

Voorbeelden van recente projecten van het bureau zijn De Parkwachter aan het Spoorpark in Tilburg en het Voltkwartier in Oosterhout. 'Er zijn heel veel aspecten die bepalen of een ruimte geschikt is om te ontwikkelen en bouwklaar te maken. Denk aan klimaatadaptatie of de ligging ten opzichte van Natura 2000-gebieden,' is de ervaring van Marieke van Helvoort, projectmanager gebiedsontwikkeling. 'Het is een hele waslijst die bepaalt of je een locatie überhaupt kunt ontwikkelen, los van de ruimtelijke, juridische en financiële haalbaarheid. Ook zijn de ontwikkelkosten zijn enorm toegenomen, waardoor de uitdagingen groot zijn om woningen, leefgebieden en bedrijventerreinen te (her)ontwikkelen.' Haar collega, planoloog Ruud Broekman, vult haar aan: 'Je moet denken: hoe krijgen we iets gaafs gerealiseerd? Waar mensen en natuur zich prettig voelen. Als je aan de slag gaat, wil je een haalbaar plan bedenken waar je fijn kunt wonen of werken.' De route van locatie naar realisatie loopt

via vier stappen: het initiatief, de haalbaarheid, de planvorming en het resultaat. De essentie helpt publieke en private initiatiefnemers om het initiatief concreet te maken, onder andere met contractvorming en "Placemaking". 'Als je denkt: we hebben iets en we kunnen er iets mee, dan breng je de plek tot leven.'

Puzzel leggen

Uiteindelijk focust gebiedsontwikkeling zich op de vraag: welke mogelijkheden en onmogelijkheden zijn er op de hectares die we hebben bestemd en herbestemd in Nederland? 'Er zijn heel veel ruimteclaims die over elkaar heen rollen,' aldus Broekman. Het initiatief moet minimaal voldoen aan de wet- en regelgeving en bij voorkeur nog meer. 'Er zijn genoeg zaken die geen wettelijke verankering hebben, waar je toch rekening mee wilt houden.' Als voorbeeld noemt hij de natuur. 'De wet- en regelgeving is gericht op de bescherming van een aantal gebieden en soorten. Het zegt niks over de natuur en soorten die niet wettelijk zijn beschermd. Dat geldt ook voor de omgeving. Wat vinden de buurman, belangengroepen en de gemeenteraad ervan? Zoveel mensen, zoveel meningen. Dat maakt gebiedsontwikkeling voor mij zo leuk om te doen. Om toch die puzzel te leggen om alle belangen en aspecten samen te brengen. Hoe kun je een plus-plus-plus creëren?'

'JE MOET DENKEN: HOE KRIJGEN WE IETS GAAFS GEREALISEERD?'



Marieke van Helvoort

Laaghangend fruit

Bij gebiedsontwikkeling wordt steeds vaker naar onconventionele locaties gekeken, zoals oude bedrijventerreinen dicht bij woonwijken. Van Helvoort en Broekman vertellen over de herontwikkeling van de vroegere leerfabriek in Oosterwijk, dichtbij het dorpscentrum, met ruimte voor wonen, werken en verblijven. Het is een gebied van 13,5 hectare, omsloten door woonwijken en bedrijventerreinen. Vrijwel het hele gebied had last van geluid van het spoor, forse bodemverontreiniging. Een deel van de gebouwen is Rijksmonument. 'Dan zie je dat er heel veel aspecten bij elkaar komen. Hoe ga je woningen realiseren, met een goede oplossing voor al die aspecten,' vertellen ze. Als "laaghangend fruit" werden woningen langs het spoor gerealiseerd die een geluidsbuffer vormen. Ook financieel was de gebiedsontwikkeling een uitdaging, vertelt Van Helvoort. 'De gemeente, marktpartijen én provincie hebben zich aan het project gecommitteerd om de ontwikkeling financieel rond te krijgen. Dat is bijzonder.' 'Het geeft de gemeente een kans om een uitbreiding van het dorpscentrum te realiseren. Tegelijkertijd, was het een fabriek die al heel lang stillag. De bewoners en bedrijven in de omgeving vroegen zich af wat met het braakliggende terrein ging gebeuren,' stelt Broekman. 'Je moet luisteren naar wat de omgeving zegt. Mensen hebben een mening en daar moet je iets mee doen. Maar dat wil niet zeggen, dat meteen ook alles kan.' Het is de kunst om de gulden middenweg te vinden, vult Van Helvoort aan. 'De kunst is om binnen realistische kaders invullingen te geven aan woon en werkgebieden, die betaalbaar en haalbaar zijn.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

de essentie
van gebiedsontwikkeling



DE CRUCIALE ROL VAN DE AFVALSECTOR IN DE TRANSITIE NAAR EEN CIRCULAIRE ECONOMIE

De afvalsector staat centraal in de omschakeling naar een circulaire economie. Met hun expertise in recycling, energieproductie en materiaalbeheer zijn afvalbedrijven onmisbare partners in dit duurzame streven.

De drijvende kracht achter circulaire verandering

De afvalsector speelt een essentiële rol in de transitie naar een circulaire economie door zijn unieke positie als aanjager, adviseur, innovator, en leverancier van grondstoffen en duurzame energie. Afvalbedrijven zijn niet langer enkel de beheerders van afval; ze zijn getransformeerd tot cruciale schakels in het behouden van grondstoffen binnen de economische cyclus. Door hun kennis, ervaring, en middelen kunnen zij ervoor zorgen dat materialen een nieuw leven krijgen, in plaats van te verdwijnen in de afvalstroom. In Nederland is de afvalsector al goed op weg, met ongeveer tachtig

procent van het afval dat gerecycled wordt en een significante bijdrage van twintig procent aan de hernieuwbare energieproductie. Echter, voor een volledig circulaire economie is er meer nodig dan alleen recycling en energieproductie. Preventie, innovatie in ontwerp en productieprocessen, en een verschuiving in consumptiegedrag zijn essentieel om de gestelde doelen te bereiken.

Uitdagingen op weg naar circulariteit

De weg naar een volledig circulaire economie is bezaaid met uitdagingen. Deze omvatten het ontwikkelen van kosteneffectieve oplossingen die de gehele waardeketen omvatten, het stimuleren van duurzame industriële productie, en het bevorderen van een cultuur van hergebruik en reparatie bij consumenten. De afvalsector moet zich richten op het creëren van waarde voor alle partners binnen de keten, terwijl er ook grote winsten te behalen zijn in het verduurzamen van productieprocessen en het aanpassen van consumentengedrag. Speciale aandacht is vereist voor de kwaliteit van ingezamelde materialen en de ontwikkeling van een markt voor gerecyclede grondstoffen. Een effectief circulair systeem vereist een schone

VOOR EEN VOLLEDIG CIRCULAIRE ECONOMIE IS ER MEER NODIG DAN ALLEEN RECYCLING EN ENERGIEPRODUCTIE

input van materialen voor de productie van hoogwaardige producten en een sterke marktvaart naar deze gerecyclede materialen. Hierbij pleit de Vereniging Afvalbedrijven voor een pull-systeem, waarbij de vraag naar gerecyclede materialen de markt stuurt.

Naar een Toekomstgerichte Afvalsector Met het oog op 2050, wanneer de Nederlandse economie volledig circulair moet zijn, werkt de afvalsector aan het verminderen van primaire grondstoffenverbruik en het maximaliseren van hergebruik en recycling. Dit vereist een gecoördineerde inzet op het gebied van afvalpreventie, verbeterde inzameling, en innovatieve recyclingtechnieken. Samenwerking binnen de gehele keten, van producenten tot consumenten, is essentieel om de circulaire economie werkelijkheid te maken.

De afvalsector streeft ernaar om niet alleen de hoeveelheid afval te verminderen, maar ook om de waarde die uit afval wordt gehaald te maximaliseren. Dit betekent een focus op de productie van grondstoffen en energie uit afval, waarbij afvalenergiecentrales en stortplaatsen blijven fungeren als onmisbare schakels in de afval- en recyclinginfrastructuur. Door voortdurend te zoeken naar innovatieve oplossingen en samen te werken met partners in de keten, kan de afvalsector een cruciale bijdrage leveren aan de realisatie van een circulaire economie.





'WE ZIJN ONDERZOEKERS, UITVINDERS, MAAR ZEKER OOK ORKESTRATORS'

TNO, internationaal toonaangevend op het gebied van de circulaire economie en de grondstoffentransitie, zet op het gebied van plastics grote stappen. 'Voor 2050 moet juist dat veel beter zijn.'

'Ons moonshot is dat 50% van de plastics circulair zijn in 2030, en 100% in 2050 om aldus de Nederlandse en Europese doelstelling te verwezenlijken', zegt Esther van den Beuken, scheikundige, Principal Consultant Circulaire Plastics bij TNO en internationaal een van de specialisten op dit gebied.

Soepzakken

De nieuwe plastics zullen bestaan uit gerecyclede plastics, biobased grondstoffen (afkomstig uit de levende natuur) en CO₂, legt Van den Beuken

uit. 'En technologische innovatie is een belangrijke motor van de transitie. Denk daarbij ook aan heel praktische zaken als soepzakken die dan dus wel van een enkel en herbruikbaar materiaal zijn gemaakt. Denk aan het recyclen van elektronica-plastics door middel van een oplostechnologie. Of, plastics met vezels ter vervanging van metaal in de automotive en luchtvaartindustrie. Daarmee wordt meer dan zeventig procent gewicht en dus veel uitstoot bespaard. We innoveren daar waar het maar kan.'

Team-effort

Daarbij is TNO, juist als wetenschappelijk adviseur van de overheid en het bedrijfsleven, bij uitstek geoutilleerd om de transitie te bespoedigen. Hetgeen wordt onderschreven door het feit dat zeven van de marktleidende chemiebedrijven uit de hele wereld met TNO samenwerken in onderzoek naar versnelde ontwikkeling van uit afval gewonnen circulaire kunststoffen. Van den Beuken: 'We zijn als

het ware onderzoekers, uitvinders, maar zeker ook orkestrators, een unieke spin in het web positie. Dus we ontwikkelen scenario's voor beleidsbesluiten en we adviseren het bedrijfsleven; praten met plastic producenten, verwerkers, sorteerdere, recyclers, eindgebruikers en brengen de partijen bij elkaar. Dat aspect blijft wel eens onderbelicht, maar het is volkomen logisch. We kunnen het proces van verduurzaming niet tot stand brengen als we er niet alle stakeholders bij betrekken en laten samenwerken. De grondstoffentransitie is bij uitstek een team-effort. We moeten dit met z'n allen doen.'

'DE GRONDSTOFFEN-TRANSITIE IS BIJ UITSTEK EEN TEAM-EFFORT'



ZORGELOOS ONDERNEMEN BEGINT BIJ LOGISTIEKCONCURRENT

Logistiekconcurrent helpt klanten zorgeloos ondernemen. Door de toelevering van logistieke gebruiks- en verbruiksartikelen uit handen te nemen, kunnen grote en kleine ondernemers zich focussen op het eigen bedrijf en de eigen klanten. 'We zijn dé leverancier voor de logistiek omdat we altijd bereid zijn extra stappen te zetten.'

Hoe word je de allerbeste totaalleverancier voor de logistiek? 'We doen het van binnenuit,' zegt algemeen directeur Hugo de Bie van Logistiekconcurrent. En ja, hij begrijpt dat dat enige uitleg behoeft. De Bie: 'Kijk, wat wij verkopen, daarvoor kun je ook op andere plekken terecht. Maar bij ons gaat het om meer, heel veel meer, dan het wegzetten van producten. Onze drive is, elke dag weer, om onze klanten – of het nu de grote, bekende bedrijven zijn of de kleine ondernemer op de hoek – zorgeloos te laten ondernemen. We verzorgen de volledige toelevering van logistieke gebruiks- en verbruiksartikelen zodat zij zich kunnen focussen op de eigen onderneming en de eigen klanten. Dat is een harde belofte die we doen en daarmee leggen de lat bewust hoog: met Logistiekconcurrent moeten we elke dag bewijzen wat we beloven.' Het is, erkent De Bie, een uitdagende

bedrijfsfilosofie. Maar ook eentje die zorgt voor een energieke werksfeer: 'We hebben de overtuiging dat succes begint waar anderen opgeven, dus we zijn altijd bereid een paar extra stappen te zetten.'

Korte lijntjes

De extra stappen die gezet worden, zijn voor veel klanten een verademing. De Bie: 'Je vindt

'WE HOUDEN VAN KORTE LIJNTJES, DUS GEEN KEUZEMENU'S, MAAR ALTIJD DIRECT CONTACT MET ONZE KLANTENSERVICE'



'ALS TOTAALLEVERANCIER VOOR DE LOGISTIEK ONTZORGEN WE JE VOLLEDIG, ZODAT JE ZORGELOOS KUNT ONDERNEMEN'

bouwtekening gemaakt en een proefmodel dat we hebben getest. In overleg met de klant zijn er nog wat modificaties aangebracht en uiteindelijk konden we de definitieve glasbok leveren. Dat is een voorbeeld van een zeer specifieke klantbehoefte waarvoor we met Logistiekconcurrent een oplossing bieden. Dus heb je een logistiek probleem? Leg het aan ons voor en wij bieden een totaaloplossing. Wij zetten die extra stap, de klant herkent ons enthousiasme en inzet. Daar komt eigenlijk altijd wel een langdurige klantrelatie uit voort.' Het is maatwerk dat ook bij andere producten tot de mogelijkheden behoort. De Bie: 'Als spanbandkoning van Nederland – en wat ons betreft zijn we dat ook echt – leveren we naast het standaard assortiment ook gepersonaliseerde items. Er zijn bedrijven die eraan hechten dat spanbanden hun eigen cultuur of huisstijl uitstralen. Ook daarvoor kun je bij ons terecht: we leveren spanbanden met de bedrijfsnaam in elke gewenste uitstraling, in elke gewenste kleur.'

Deskundigheid

Kun je als leverancier van meer dan 10.000 producten nog wel op elk gebied een autoriteit zijn? 'Dat kunnen we,' zegt De Bie zelfverzekerd. En ook dat vloeit voort uit de bedrijfsfilosofie van Logistiekconcurrent: 'Als je de allerbeste wilt zijn, moet je helder

afbakenen waarin je dat wilt zijn. Meer dan 10.000 producten, dat lijkt veel, maar we hebben ze ondergebracht in overzichtelijke productgroepen. Voor ons is dat de champions league waarin we kampioen willen worden. Denk aan de productgroep ladingdragers, dus bijvoorbeeld de pallets. De categorie documenten en etiketten: CMR vrachtbrieven, verzendlabels, noem maar op. Of de groep magazijnartikelen, de verpakkingsmaterialen en de truckparts. In alle categorieën is het aanbod enorm breed, bij truckparts gaat het van onderbouwkit en wielkeg tot tachograaf, luchthoorn en mobiele sanitair. En ja, we zijn daarbij op elk vlak een autoriteit. En dat kunnen we zijn omdat we alle energie en kennis steken in die zes hoofdgroepen, daarin willen we, nogmaals, kampioen zijn. Past een product nergens bij of wil een klant iets dat buiten die hoofdgroepen valt, dan verkopen we een eerlijk nee. Daar ligt dan niet onze deskundigheid.'

Snelst groeiend

Voor de bezoeker van de webshop is de expertise van Logistiekconcurrent meteen zichtbaar in instructievideo's en blogs waarin productspecialisten veelgestelde vragen beantwoorden, tips en adviezen geven en dieper ingaan op toepassingsmogelijkheden. De enthousiaste toon daarin is volgens De Bie tekenend voor de intrinsieke motivatie van zijn personeel: 'Iedereen krijgt hier de ruimte om het beste van zichzelf te laten zien. Het personeel is ons kapitaal, daar investeren we in en daar binden we mensen mee. We hebben al zeven keer de FD Gazellen Award gewonnen, prijs voor de snelst groeiende ondernemingen in Nederland. Zonder onze bedrijfsfilosofie, ons unieke concept als totaalleverancier, was dat niet gelukt. En zeker niet zonder de enorme inzet, de grote betrokkenheid en het harde werken van onze medewerkers. Op hen kun je als klant van Logistiekconcurrent bouwen, zij gaan elke dag weer enthousiast de uitdaging aan: jou volledig ontzorgen zodat je zorgeloos kunt ondernemen.'

**logistiek[®]
concurrent.nl**
Dé totaalleverancier voor de logistiek



Bezoek nu onze website.
Scan de QR-code.

ons direct op internet, met een assortiment dat bestaat uit meer dan 10.000 producten van uitstekende kwaliteit. Zo vind je alles wat je nodig hebt op één plek, altijd scherp geprijsd. En alleen zo al bespaar je tijd en geld.' Achter de webwinkel zit tegelijkertijd een traditioneel groothandelsmodel met een klantenservice. 'Een echte klantenservice,' benadrukt De Bie, 'dus géén keuzemenu waarin je verdwaalt en geen wachttijden, nee, je krijgt direct een van onze mensen te spreken. Die weten veel, of het nou om spanbanden gaat, pallets of ladingzekering. En wil je nog meer weten? Dan schakelen we door naar een productspecialist. We houden van korte lijntjes.' Op die extra stap volgt bij Logistiekconcurrent nóg een stap. De Bie: 'Kan zijn dat een klant een product op locatie gedemonstreerd wil zien. Dan sturen we iemand langs. En we denken met klanten mee als het gaat om een specifieke behoefte.' De Bie vertelt over een bedrijf dat een kwalitatief hoogwaardige glasbok zocht voor het vervoer van elementen die toegepast worden in overkappingen en serres. 'We hebben een

#3 | #1

Verrassend groot geworden.

Tot 455 km bereik, 100% elektrisch.



Meer info op [smart.com](https://www.smart.com)

smart #1: Elektriciteitsverbruik uitgedrukt in kWh/100km: --- (NEDC) / 18,2 (BRABUS/Pulse), 16,8 (Premium), 17,4 (Pro+), 18,1 (Pro) (WLTP); CO₂-uitstoot gecombineerd in g/km: 0; Elektrisch bereik (WLTP) in km: 400 (BRABUS/Pulse), 440 (Premium), 420 (Pro+), 310 (Pro).

smart #3: Elektriciteitsverbruik uitgedrukt in kWh/100km: --- (NEDC) / 17,6 (BRABUS), 16,3 (Premium/Edition), 16,8 (Pro+), 17,2 (Pro) (WLTP); CO₂-uitstoot gecombineerd in g/km: 0; Elektrisch bereik (WLTP) in km: 415 (BRABUS), 455 (Premium), 435 (Pro+), 325 (Pro). De Pulse uitvoering bevindt zich in de EU-homologatieprocedure en de homologatie zal naar verwachting begin 2024 voltooid zijn. smart zal de officiële verbruiks- en CO₂-emissiegegevens bekendmaken via de gebruikelijke kanalen zodra de typegoedkeuringsprocedure is afgerond.