

MAART 2025

TOPIC TALKS

DE VIER TOOLS
VOOR POSITIEVE
VERANDERING • P6

GROEIENDE ROEP
OM EUROPEES
DURFKAPITAAL • P10

INNOVATIEF NEDERLAND

DE NON-BANCAIRE FINANCIËLE BOUWSTENEN ONDER DE DUURZAME TOEKOMST

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



Bedrijven die grip hebben op hun energie, hebben grip op hun toekomst

Stijgende energiekosten en beperkte netcapaciteit maken van energie een strategische factor. Energiezekerheid is cruciaal voor bedrijfscontinuïteit en groei. Er is geen tijd te verliezen, meent Bart Boom, Directeur Carbon Shift | Energy Transition bij Equans. 'Als je nu geen actie onderneemt, loop je het risico achterop te raken, structureel duurder uit te zijn of loop je risico's op je bestaanszekerheid.'

Slimme energiebesparingen en elektrificatie zijn essentieel voor kostenbeheersing en duurzaamheid. Op dat vlak is nog veel te winnen. Boom: '90% van de bedrijven heeft geen goed inzicht in hun energiestromen.' Hij benadrukt dat energiebeheer niet langer alleen een technisch vraagstuk is, maar een strategische beslissing die op directieniveau moet worden gewogen. 'Het is essentieel om energie te zien als een strategische asset en niet alleen als een operationele kostenpost. Door slim te investeren in energiebeheer kun je als bedrijf je concurrentiepositie versterken en toekomstbestendig blijven in een steeds complexer wordende energiemarkt.'

Netcongestie-onderzoek

'Bedrijven hebben vaak niet door wat hun probleem is – qua energievoorziening – maar ook niet waar hun uitdaging ligt in de toekomst,' ziet Boom. Equans probeert daarom in kaart te brengen wat het huidige en toekomstige energieverbruik is. 'Vervolgens gaan we kijken waar het probleem zit. Soms denken bedrijven dat ze niet kunnen uitbreiden of verduurzamen, omdat daar elektrificatie en een zwaarder netaansluiting voor nodig is.' Vaak is toch nog heel veel mogelijk binnen de bestaande netaansluiting van een bedrijf. Waarbij de informatie uit de verzamelde data leidend is. 'Als we in



kaart hebben wat het energieverbruik is en hoe het eruitziet – van welke installaties –, kunnen we de pieken terugbrengen door installaties slim aan en uit te zetten en op elkaar af te stemmen. Zodat je onder de netaansluiting blijft. En in het verlengde daarvan creëer je daarmee ruimte om in de toekomst te verduurzamen (elektrificeren) of te groeien.' Lukt dat niet, dan gaat Equans voor de klant op zoek naar andere oplossingen. 'Dan kunnen we gaan werken met een energiemanagementsysteem in combinatie met een batterij, zonnepanelen, eventueel een windmolen en als "last resort" een aggregaat om extra capaciteit vrij te spelen.'

Uitdagingen en oplossingen

De energietransitie en digitalisering zijn met elkaar verknoot, verklaart Boom: 'Het ligt heel erg in elkaars verlengde. Ons advies begint bij het analyseren van alle energiestromen. Als wij bij een klant komen, dan willen we weten wat ze op dat moment doen, wat het bedrijfsproces is en wat hun ambitie is. Op basis van waar ze nu staan en wat de plannen zijn, gaan we kijken hoe ze daar kunnen komen en wat de mogelijke obstakels zijn. Om dat goed te doen moet je data goed kunnen verzamelen en analyseren.' Voor de analyse plaatst Equans tussenmeters om het verbruik op detailniveau in kaart te brengen. De digital-afdeling van Equans heeft hiervoor een energiemonitoringsysteem ontwikkeld. 'Met de verzamelde data kunnen we de energietoekomst voorspellen van een bedrijf en scenario's uitwerken.' Onderdeel van de uiteindelijke oplossing is een energiemanagementsysteem of uitgebreid energiemonitoring- of powermanagementsysteem. 'Daarmee helpen we bedrijven te monitoren waar het gebruik zit. Hoeveel wordt waar aan stroom verbruikt en is dat nog wel optimaal? Je komt er pas achter dat een installatie hapert en onderhoud nodig heeft, of zelfs beter kan worden vervangen, als je het verbruik meet.'

Brainport Industries Campus (BIC)

Bedrijven melden zich geregeld bij Equans met de vraag: kunnen we van het gas? 'Dat is een heel grote vraag, waar een haalbaarheidsonderzoek bij hoort,' zegt Boom. 'De omschakeling van gas naar stroom betekent een enorme stijging van de elektriciteitsvraag. Vaak betekent dat een uitgebreide investering in een energiemanagementsysteem met een batterij, zonnepanelen en andere slimme oplossingen.' Hij neemt de Brainport Industries Campus (BIC) in Eindhoven als voorbeeld van een geslaagd project waarbij Equans met een

'Met smart grids zetten we meerdere partijen bij elkaar om slim hun stroomverbruik op elkaar af te stemmen en te optimaliseren'

slimme oplossing het capaciteitsprobleem heeft opgelost. 'Op de BIC zitten meer dan 50 bedrijven in één pand. Daar hebben we onder andere een interne energiecentrale (elektriciteit en de warmte- en koudeopslag) voor gerealiseerd. We hebben ervoor gezorgd dat al deze bedrijven slechts één tiende van de aansluiting nodig hebben die anders bij een individuele netaansluiting nodig was geweest. Wat we bij BIC hebben gedaan – en dat proberen we op meer plekken – is met "smart grids" meerdere partijen bij elkaar te zetten om dan slim hun stroomverbruik op elkaar af te stemmen en te optimaliseren. Waardoor je een kleinere netaansluiting nodig hebt en er meer netcapaciteit is. Zodat meer bedrijven alsnog kunnen worden aangesloten op het net.'

Bestaanszekerheid

Bedrijven hebben behoefte aan een partner die niet alleen adviseert, maar de oplossing ook realiseert en beheert. 'Het gaat om de bestaanszekerheid van bedrijven. Daarom moet je toekomstgericht kunnen meedenken,' benadrukt Boom. In eerste instantie wordt de oplossing bij het bedrijf zelf gezocht. Lukt dat niet, dan wordt de hulp ingeroepen van bureaus, gemeenten, provincies en netbeheerders. Smart Grid Flevoland van Equans in Lelystad is een mooi voorbeeld hiervan. 'Daar zijn we netbeheerder van een gesloten, privaat distributiesysteem, waar heel veel bedrijven in zitten. We realiseren daar 0,6% van de totale energiebehoefte van Nederland.' De installatie bestaat uit een slimme mix van duurzame energieopwek, -opslag en -toepassingen. Smart Grid Flevoland kan voorzien in circa 90% van de totale vraag van grootverbruikers McCain en Marfo. Er wordt onderzoek verricht naar wat er nog meer mogelijk is. 'Lelystad en provincie Flevoland hebben geïnformeerd of niet meer grote bedrijven aan het smart

grid kunnen worden toegevoegd. Voor hen is dat belangrijk voor de bedrijvigheid. Grote bedrijven kunnen nu niet uitbreiden. Dat zijn we nu aan het onderzoeken.' Hij besluit: 'We denken in mogelijkheden. Naast meerdere partijen met smart grids bij elkaar te zetten, helpen we bedrijven te optimaliseren. Equans helpt ook bedrijven met vragen over infrastructuur voor laadpleinen en laadpalen of het uitbreiden van zo'n infrastructuur. Historisch gezien hebben deze bedrijven al een zware netaansluiting. We kijken of ze bijvoorbeeld een netaansluiting kunnen delen met een bedrijf dat geen aansluiting aangevraagd of nodig heeft. Op deze manier kun je meer bedrijven operationeel krijgen.

Energiebeheer als strategische prioriteit

Bedrijven die nu geen actie ondernemen, riskeren hogere kosten en een terugslag in de groeiambitie, waarschuwt Bart Boom van Equans. Hij vat de opgave voor CEO's samen in zes actiepunten:

1. Beschouw energie als strategische pijler voor continuïteit en groei
2. Evalueer of de huidige energievoorziening aansluit bij toekomstige groeiambitie
3. Zorg voor inzicht in beschikbare routes en mogelijke stappen richting de groeiambitie
4. Zie compliance als kans om energie strategisch in te zetten
5. Investeer in elektrificatie en energie-efficiëntie voor structurele kostenbesparingen in de toekomst
6. Focus op haalbare, uitvoerbare oplossingen die direct bijdragen aan efficiëntie en verduurzaming

'Energiebeheer is niet langer alleen een technisch vraagstuk, maar ook een strategische beslissing'



Meer informatie?
Scan de QR-code.



Investeren in een gezond binnenklimaat verdient zich driedubbel terug

Een investering in een duurzaam klimaatsysteem verdient zich altijd terug. 'Als je een kantoorpand hebt of een nieuwbouwpand en kiest voor een goede klimaatoplossing, levert dat extra waarde op voor het vastgoed, besparing op de energiekosten en een gezonde kantooromgeving,' aldus Wilco Henzen, Consulting Sales Manager bij LG Electronics Air Solution.

Investeren in verduurzaming van de kantooromgeving en het verbeteren van het comfort van een gebouw loont. Wilco Henzen somt de voordelen op: 'Je verhoogt de waarde van het kantoorgebouw en verbetert het welzijn van je medewerkers. Duurzame klimaatsystemen zorgen voor een beter

binnenklimaat, wat gezondheidsklachten vermindert en de productiviteit verhoogt. Een consistente verwarming en koeling leidt tot lagere energiekosten en een aangenaam binnenklimaat.' Gebouwen met duurzame oplossingen zijn aantrekkelijker voor huurders en kopers, met fiscale voordelen en lagere operationele kosten. Door te investeren in duurzaamheid voldoe je aan toekomstige wet- en regelgeving. Het voorkomt kostbare aanpassingen in de toekomst.

Bewustwording

De netcongestie werpt ook een schaduw over het ontwerp van klimaatsystemen voor kantoorgebouwen, ziet Henzen. 'Enkele jaren geleden kreeg je een tekening van het gebouw en gingen we kijken wat de behoefte van de eindgebruiker was. Nu wordt eerst gekeken hoeveel stroom beschikbaar is. Vandaaruit kijken we wat mogelijk is.' Het positieve verhaal is dat de beperking door netcongestie innovatie stimuleert en er uiteindelijk ook een beter energiebeheer ontstaat dankzij monitoring, verklaart hij: 'Met zonnepanelen op je

dak en een warmtepompoplossing kun je zeggen dat je heel duurzaam bezig bent, als je het heel zwart-wit bekijkt. Maar als je langer gaat douchen en de airco vol aanzet en de verwarming omhoog, dan is de vraag of je nog steeds duurzaam bezig bent. Monitoring van de installaties helpt om het verbruik inzichtelijk te maken. Het zorgt voor bewustwording. We zien bij kantoren waar we het gebruik monitoren, dat het verbruik vele malen lager is dan bij kantoren waar je dat niet doet. Dus ik probeer altijd bij een opdrachtgever aan te geven dat hij met de investering in een duurzaam klimaatsysteem bijdraagt aan een betere wereld, maar als hij vervolgens meekijkt wat er in zijn gebouw gebeurt – door het verbruik te monitoren –, pas écht een energieslag maakt.'

'Bij kantoren waarvan we het gebruik monitoren, is het verbruik vele malen lager dan bij kantoren waar we dat niet doen'

Met een praktijkvoorbeeld zet hij zijn punt kracht bij. 'We hebben samen met een opdrachtgever de klimaatsystemen voor de vakantiewoningen van een vakantiepark aangelegd en ingericht. Vervolgens zijn we het verbruik gaan monitoren en hebben we bijvoorbeeld onnodige bedrijfsuren qua verwarming in beeld gebracht. Daarmee hebben we de stookkosten met bijna 30% kunnen terugbrengen.' Hetzelfde geldt voor het elektriciteitsverbruik. 's Ochtends als de vakantiegasten wakker worden, gaan ze eerst koffiezetten, een eitje koken en douchen. 'Die pieken kun je slim opvangen door in te spelen op het patroon van de gasten en het systeem te sturen, bijvoorbeeld met zonnepanelen en energieopslag.' Ook met de aircoviel een slag te winnen. 'De bewoners van een vakantiehuisje hebben de neiging om een aircosysteem bij binnenkomst vol aan te zetten, zodat de woning in een paar minuten comfortabel is. We hebben het systeem na monitoring terug gemoduleerd, waarbij het comfort bleef en de energierekening daalde.' De vierde en grootste slag is geslagen bij het tapwaterverbruik, zegt Henzen: 'Het warmwater wordt door de warmtepomp gemaakt en opgeslagen in een boiler. De boiler stond op een vrij hoge temperatuur ingesteld. We hebben gekeken naar het douchepatroon van de vakantiebewoners. Daardoor konden we in de loop der tijd de watertemperatuur in de boiler structureel 2 à 3 graden lager instellen. Dat scheelt over een heel jaar heel veel energie.' Hij besluit: 'Als dat in een vakantiewoning kan, dan kan het ook in een bestaand kantoor en zeker ook in een nieuw kantoor. En gelukkig gebeurt dat steeds vaker. En doe je dat voor een heel kantorenpark, dan scheelt dat enorm in de elektriciteitsvraag en capaciteitsbehoefte. Daarmee sla je een enorme slag qua netcongestie.'

Luchtkwaliteit

Henzen is kritisch over de richtlijnen voor kantoren. 'Als we het klimaatsysteem en de installatie moeten ontwerpen, dan moet deze bij min 10 graden Celsius de temperatuur in het pand bijvoorbeeld op 20 à 21 graden kunnen houden. Er is extra vermogen vereist voor op het dak om de ruimtes te verwarmen tijdens de paar dagen in het jaar waarop de temperatuur tot min 10 graden Celsius daalt. Persoonlijk vind ik het redelijk extreem dat alle ontwerpen verplicht zijn om kantoren bij min 10 graden en plus 35 graden in de zomer op een constante temperatuur van 20 graden te



'Het is gek dat we ons zo bewust zijn van de buitenluchtkwaliteit, maar vaak de binnenluchtkwaliteit verwaarlozen'

houden. Misschien moeten we gezamenlijk overwegen of dit werkelijk noodzakelijk is en of dergelijke eisen nog passend zijn voor deze tijd.' Het belangrijkste in een kantoor of woning is het comfort. 'Als je ontwerp goed is, houdt het systeem de temperatuur en luchtvochtigheid constant. Mensen voelen zich prettig op het moment dat een temperatuur zo rond de 20, 21 graden is en de luchtvochtigheid rond de 45 tot 50% is.' Een ander onderbelicht issue is de luchtkwaliteit van het gebouw, zegt Henzen. 'Dat is iets wat we nog steeds onderschatten. Persoonlijk beschouw ik de gezondheid binnen een gebouw als het allerbelangrijkste aspect, waarbij adequate ventilatie en het juiste onderhoud daarvan cruciaal zijn.' Hij vertelt over de school van zijn kinderen: 'Ik woon in Amersfoort. Daar was een schoolgebouw uit de jaren dertig, met allemaal kieren en gaten. Het ziekteverzuim was er laag. De school voldeed niet meer aan de huidige bouwvoorschriften. Dus kwam er een nieuw gebouw, met mechanische ventilatie, dat verder potdicht was geïsoleerd. Binnen de kortste tijd schoot het ziekteverzuim omhoog. Het is belangrijk om een gebouw goed te ventileren. Dat hoor je ook overal: ventileren, ventileren, ventileren!' Daarbij is het een verschil of je dat in de natuur doet of om de hoek van Schiphol. 'Het is gek dat we ons zo bewust zijn van de buitenluchtkwaliteit, maar

Comfortabel visitekaartje

In de moderne zakenwereld zijn kantoorgebouwen niet alleen werkplekken, maar ook een belangrijk visitekaartje van bedrijven. Een kantoorgebouw moet zowel efficiënt en duurzaam als aantrekkelijk zijn om voor werknemers en klanten een prettige en comfortabele omgeving te creëren. LG is zich hier ten volle van bewust.. Met de Green Building-missie biedt LG innovatieve en energie-efficiënte oplossingen die voldoen aan de hoogste standaarden op het gebied van comfort en technologie.

vaak de binnenluchtkwaliteit verwaarlozen, ondanks dat er voldoende toepassingen en technieken beschikbaar zijn om deze effectief te filteren en verbeteren. Ik denk dat er echt veel meer aandacht besteed kan worden aan het toepassen van kwalitatief betere filters, maar ook aan technieken die ervoor zorgen om fijnstofdeeltjes uit de ruimte te halen.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Positief leiderschap

Het tweede presidentschap van Donald Trump is nog maar een paar maanden onderweg, maar de uitwerking van zijn 'America First'-beleid is wilder en meer ingrijpend dan welke voorspelling ook. De barrage aan maatregelen betreffen importheffingen richting vriend en vijand, een afscheid van het Klimaatakkoord van Parijs en van de Wereldgezondheidsorganisatie (WHO) én een aanval op de wetenschap, diversiteit en alles wat in de ogen van de MAGA-beweging 'woke' is. De rauwe, nieuwe realiteit resonanceert op vele niveaus in Brussel en in de boardrooms van het Europese bedrijfsleven. Waarbij men kiest voor positief leiderschap. Om de concurrentiepositie van Europa te versterken, heeft de Europese Commissie eind februari een pakket maatregelen gepresenteerd om de administratieve lasten te verlichten. Onderdeel van dit zogenoemde Omnibus-pakket is een versoepeling van de CSRD-duurzaamheidsrapportage. Europese bedrijven blijven koers houden richting een nieuwe, meer duurzame economie. De CSRD-richtlijn is daarbij een belangrijk instrument en de motor voor innovatie, strategische groei en digitale transformatie. De omschakeling naar een circulaire en fossielvrije economie vraagt om miljardeninvesteringen. In de schaduw van de klimaat- en energietransitie heeft de afgelopen tien jaar de financieringsmarkt een gedaantewisseling doorgemaakt. Fintechs, financieringsplatforms en andere non-bancaire geldverstrekkers nemen een steeds groter deel van de financieringsbehoefte van het bedrijfsleven voor hun rekening. Het geld is afkomstig van institutionele beleggers en investeerders die vertrouwen hebben in een duurzame toekomst. En daarmee het fundament leggen voor het positieve verhaal dat Europa in onzekere tijden is.

Hans Pieters



FINANCE

- 08** *Mkb vindt de weg naar non-bancaire financiering*
- 14** *Accountant 2.0 kan tot in haarvaten adviseren*
- 18** *Mogelijk verbindt vraag en aanbod mkb-vastgoedfinanciering*

ENERGIETRANSITIE

- 27** *Biobrandstof versnelt vergroening wegtransport*
- 28** *Duurzaam beleggen met focus op energietransitie*

DUURZAME INZETBAARHEID

- 30** *AI maakt het werk leuker en zinvoller*
- 32** *Onder de wet VBAR blijft inhuur gewoon mogelijk*

DUURZAAMHEID

- 35** *De kansen en uitdagingen voor de datacentersector*
- 37** *Industrie Delfzijl draait op warmte uit afval*

LIFESTYLE

- 40** *De ingrijpende gevolgen van oogziekte LHON*

TRENDS EN ONTWIKKELINGEN OMTRENT INNOVATIES IN NEDERLAND.



Topic Talks Innovatief Nederland in samenwerking met New Business radio.



MBA Leadership in Sustainability focust op het positieve verschil dat jij als leider maakt

'De leiders van morgen hebben niet alleen financiële en operationele vaardigheden nodig, maar ook de kennis en tools om positieve verandering te realiseren,' stelt bestuursvoorzitter Margareth de Wit van de Academica University of Applied Sciences.

De NVAO-geaccrediteerde MBA Leadership in Sustainability bereidt professionals voor op toekomstbestendig leiderschap. Het programma combineert strategisch denken met duurzaamheid en maatschappelijke impact. De MBA is ontworpen voor leiders die verder kijken dan winst en willen bijdragen aan een regeneratieve economie. 'We weten hoe we de samenleving op een positieve manier kunnen inrichten. De kennis is er al, we zijn tot veel meer in staat dan we denken. Er is leiderschap nodig die die positieve besmetting inzet. We willen mensen uitdagen om na te denken: waar sta ik nu en welke extra stappen kan ik zetten? Hoe kunnen wij als organisatie

écht waarde creëren en een betekenisvolle bijdrage leveren? Jouw rol als leider is om mensen mee te nemen in dat verhaal,' zegt De Wit met aanstekelijk enthousiasme.

Duurzaamheid reikt verder dan een focus op het milieu

Een belangrijke inspiratiebron en leidraad voor de MBA Leadership in Sustainability is het boek *Netto Positief* van Paul Polman, voormalig CEO van Unilever. 'Zijn kernboodschap: duurzaamheid moet in alle facetten centraal staan. Dit is beter bekend als Environment, Social en Governance (ESG) impact. Het sluit naadloos aan bij het principe van B Lab, dat dit samenvat als "Business as a force for good". De waarden uit het B Lab-framework vormen niet alleen het toetsingskader voor B Corp-organisaties, maar dienen ook als fundament binnen de MBA.' Doordat je hierop inzet, bereik je een organisatie die netto positief is. Juist als leider kun je een duurzame en sociale footprint achterlaten. In hoe je produceert, hoe je met mensen omgaat en hoe je waarde creëert. Je moet bij alles denken: hoe kan ik het organiseren zodat het een positief effect heeft? Het goede nieuws is: meestal kán het gewoon.'

Effectief leiderschap op vier niveaus

De MBA laadt de deelnemers met kennis en inzichten over hoe je vanuit je strategische doelstellingen je doelen kunt bereiken. 'We geven inzicht in hoe de dynamiek van jou als leider in de waardenketen is. Dit alles door je de vraag aan jezelf te laten stellen: wat doe ik en hoe zou ik dat anders en beter kunnen doen?' De analyse vindt plaats op vier niveaus 'Me, we, work, world':

- **ME:** Wat doe ik? En is datgene wat ik doe zichtbaar?
- **WE:** Wat doet mijn team? Wat doen zij en hoe is de dynamiek tussen mij en mijn team?
- **WORK:** Wat doet mijn organisatie? In welke sector is deze actief?
- **WORLD:** Hoe verhoudt mijn sector en organisatie zich tot de samenleving?

Een krachtig onderdeel van het leiderschapstraject is de 360 graden feedback assessment van Zenger Folkman, door Harvard University geprezen als een van de meest effectieve leiderschapsontwikkelmethodes. 'We vragen aan de eigen omgeving van de deelnemer – medewerkers als collega's en leidinggevend – (anoniem) feedback te geven op diens leiderschap skills; om te toetsen hoe deze in de perceptie van de ander wordt ervaren. Dat noemen we "wie ben ik nou kennelijk, door de bril van de ander gezien?". Ik zeg altijd: dan gaan de kleren van de keizer uit. Iedereen heeft mooie verhalen van zichzelf. Met de 360 graden feedback krijg je de reflectie terug van hoe anderen jou zien. Wat de impact van je leiderschapsgedrag is op je directe omgeving. Dat afwijkende beeld geeft stof tot verder onderzoek. Wil je impact hebben op een positieve manier, dan moet je begrijpen hoe je daarin kunt sturen. Dat begint met te begrijpen waar je staat. Door steeds opnieuw jouw effectiviteit als leider te meten, op verschillende momenten in de MBA, ondersteunen we je als deelnemer in je ontwikkeling richting positief leiderschap.'



Een krachtig onderdeel van het leiderschapstraject is de 360 graden feedback assessment



Meer informatie? Scan de QR-code.

Europees durfkapitaal moet de concurrentiekracht aanjagen

Als het aan minister Brekelmans (EZ) ligt, komen er minder belemmeringen voor institutionele beleggers om te beleggen in Nederlands durfkapitaal. En ook als het aan de Europese Commissie ligt, wordt beleggen in durfkapitaal vereenvoudigd. Het uiteindelijke doel is dat er meer geld naar innovatieve Europese bedrijven vloeit.

De Nederlandse Vereniging van Participatiemaatschappijen vertegenwoordigt zowel private equity als venture capitalbedrijven. De 130 leden investeren in startups (venture capital) en volwassen bedrijven (private equity). 'Het gaat om het type bedrijven dat harder groeit en ambitieus is,' vertelt Felix Zwart, Director of Research & Policy bij NVP. De sector kan gezien worden als een belangrijke pijler onder de groeipotentie van de Nederlandse economie. Jaarlijks vloeit zo'n 6 miljard euro aan eigen vermogen naar rond de 600 Nederlandse bedrijven. Aangevuld met schuldfinanciering gaat het om 10 à 12 miljard euro. Het kapitaal is onder andere afkomstig van vermogende

Nederlanders en pensioenfondsen. 'Een belangrijk cijfer is dat in Nederland 750 duizend mensen werken bij door venture capital of private equity gesteunde bedrijven.' De kracht zit in de combinatie van risicokapitaal en zeggenschap, zegt Zwart. 'Je zit niet aan het stuur van de onderneming, maar je denkt wel mee met de ondernemer. Vooral bij private equity is bijna altijd sprake van een meerderheidsbelang. Je gaat samen met de ondernemer een stap vooruitzetten en je hebt een stukje controle. Iedereen is gedreven om het beste van de onderneming te maken. Bij deelnemingen via de beurs is het veranderen van de koers van een bedrijf veel lastiger. Je kunt bij een aandeelhoudersvergadering je mening inbrengen, maar daar blijft het bij.'

Toegang tot durfkapitaal

Europese venture capital is de laatste paar jaar winstgevender geweest dan Amerikaanse fondsen, vertelt Zwart. 'Amerikaanse deelnemingen zijn vaak erg gehypet en er is meer concurrentie. Het lukt Europa meer de

Europese venture capital is de laatste paar jaar winstgevender geweest dan Amerikaanse fondsen

gekte te vermijden. Europeanen zijn efficiënter met hun kapitaal.' Hij gebruikt de beeldspraak van een bord spaghetti die je tegen de muur gooit en dan maar ziet wat er blijft plakken. 'In Europa gaat het met een kleiner deel van de portefeuille mis. Je ziet veel meer dat het rendement is verspreid over de portefeuille, met uitschieters. Ze gaan hier efficiënter met hun kapitaal om.'

De ELTIF-verordening (European Long Term Investment Fund) maakt het voor PE en VC-fondsen makkelijker om binnen de EU kleinere bedragen op te halen bij beleggers. De regeling bestaat al sinds 2015, maar is afgelopen jaar herzien omdat deze tot nog toe nog niet erg van de grond kwam, aldus Zwart. 'De verwachting is dat hiermee meer geld in de markt terechtkomt. Met name bij venture capital kan het echt helpen als er grotere Europese VC-fondsen ontstaan, die langer kunnen doorinvesteren in Europese bedrijven.' Zwart is van mening dat het voor scale-ups heel goed is om ook Amerikaanse VC's aan boord te hebben. 'Als je een ambitieus bedrijf bent, wil je op een gegeven moment naar de VS. Dan is het heel goed om Amerikaanse investeerders te hebben. Maar als je in een te vroeg stadium alleen maar Amerikaans geld aantrekt, verhuis je misschien te snel naar de VS. Daarom zou het goed zijn als Europese bedrijven langer grote financieringsrondes in Europa kunnen doen.'

Democratiseringsslag

Er is sprake van een democratiseringsslag, waardoor een steeds grotere groep beleggers toegang krijgt tot private equity en venture capital, ziet Zwart. Voor de meeste Nederlanders loopt dat indirect, via de pensioenfondsen. 'Steeds meer partijen, zoals ABP PME en PMT, steken geld in Nederlandse VC-fondsen, waardoor deze groeien.' Tegelijkertijd belegt een steeds grotere groep direct in PE en VC-fondsen. Daarbij geldt een ondergrens van 100.000 euro. 'Je moet nog steeds de fondsen wel kénnen,' benadrukt hij. 'Om daarop in te springen zien we steeds meer paraplu-fondsen ontstaan, die de inleg "poolen" om deze vervolgens in een mix van PE en VE-fondsen te investeren. Het maakt risicokapitaal aantrekkelijk voor een veel grotere groep.' De trend zet nog verder door. 'Je hebt beursgenoteerde private equityfondsen en voorzichtig zijn er ook de eerste partijen die toegang bieden vanaf 5 à 10 duizend euro.'

Onafhankelijk advies belangrijker dan ooit in steeds complexer financieringslandschap

De financieringsmarkt is volop in beweging. Waar ondernemers vroeger vanzelfsprekend bij hun huisbank terecht konden, is dat vandaag de dag niet langer de enige optie. Banken worden selectiever en stellen strengere eisen, terwijl nieuwe, flexibele financieringsvormen terrein winnen.

Dit brengt kansen, maar ook uitdagingen met zich mee: hoe vind je als ondernemer de best passende financieringsoplossing in dit steeds complexere landschap? Of het nu gaat om werkkapitaal voor groei, vastgoedfinanciering om uit te breiden of investeringen in duurzaamheid, onafhankelijk advies helpt bij het maken van de juiste keuze.

De juiste financiering voor jouw plannen

'Financiering is vooral een middel om een bepaald doel te bereiken,' zegt Bastiaan Breugem, eigenaar en commercieel directeur van Financieringsgilde. 'Daarom beginnen wij altijd met een persoonlijk gesprek. Wat wil je als ondernemer bereiken? Hoe past de financiering binnen je bedrijfsvoering, niet alleen nu maar ook in de toekomst?'

Een voorbeeld: stel, je hebt een snelgroeiend bedrijf en overweegt een bedrijfspand te kopen. Hoe ziet je bedrijf er over vijf jaar uit? Groeit het harder dan de ruimte aankan? Of neem werkkapitaal: het kan vandaag een oplossing bieden, maar wat gebeurt er over een paar jaar? Dit soort vragen helpen om niet alleen op korte termijn, maar ook strategisch de juiste financiering te kiezen.

Bancaire en non-bancaire financiering naast elkaar

Door de strengere eisen van banken zoeken ondernemers steeds vaker naar alternatieve financieringsvormen zoals direct lending, factoring en crowdfunding. Deze bieden vaak

minder starre acceptatiecriteria en snellere processen. 'De markt voor non-bancaire financiering is sterk gegroeid,' zegt Breugem. 'Er zijn inmiddels tientallen aanbieders die inspelen op specifieke financieringsbehoeften. Wij kennen al deze partijen en helpen ondernemers bij het vinden van de juiste match.'

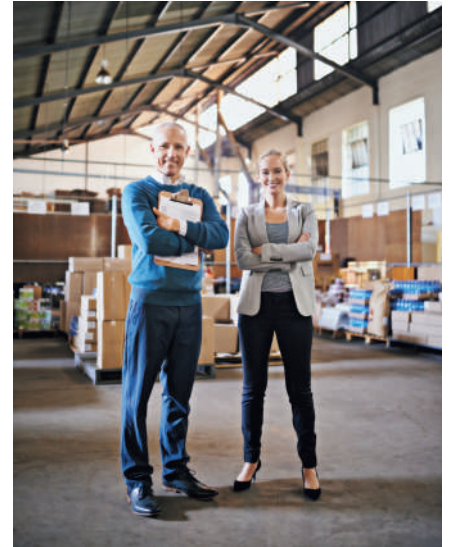
Toch blijft de huisbank in veel gevallen een belangrijke financieringspartner: ongeveer 65% van de mkb-financieringen wordt nog steeds via banken verstrekt. Banken bieden doorgaans de laagste rentetarieven en zijn met name interessant voor ondernemers die een solide financiële positie hebben en voldoen aan de strengere acceptatiecriteria. In veel gevallen is de beste oplossing een combinatie van bancaire en non-bancaire financiering. Zo kan een ondernemer bijvoorbeeld een lening bij de bank afsluiten voor een langetermijninvestering, terwijl hij werkkapitaal via factoring of direct lending regelt voor meer flexibiliteit.

Ondernemers kiezen steeds vaker voor financieringsvormen die aansluiten bij hun specifieke situatie. Een ondernemer die bijvoorbeeld snel extra voorraad wil inkopen voor een groeiperiode, kan met factoring direct werkkapitaal vrijmaken zonder te wachten op openstaande facturen. Een bedrijf dat investeert in verduurzaming, zoals zonnepanelen of energiezuinige machines, kan via non-bancaire partijen vaak aantrekkelijkere financieringsmogelijkheden vinden dan bij traditionele banken. Door de juiste mix te vinden tussen bancaire en non-bancaire financiering, krijgen ondernemers meer flexibiliteit en de beste voorwaarden voor hun financieringsbehoefte.

Onafhankelijk en op maat

Financieringsgilde werkt met zo'n 50 geselecteerde geldverstrekkers en vraagt bij meerdere partijen een voorstel aan. 'Enerzijds om de beste voorwaarden te krijgen, anderzijds om flexibiliteit te behouden. Vaak combineren we financieringsbronnen, bijvoorbeeld een geldverstrekker naast de bank voor een stapelfinanciering.'

Elke ondernemer heeft unieke wensen als het gaat om financiering. Wil je extra



Ondernemers kiezen steeds vaker voor financieringsvormen die aansluiten bij hun specifieke situatie

aflossingsvrijheid, dan kan een niet-bancaire financier een betere keuze zijn, ondanks een iets hogere rente. Is de laagste rente je prioriteit, dan is een bancaire financiering waarschijnlijk de beste optie. 'Wij hebben geen voorkeur voor een bepaalde partij,' benadrukt Breugem. 'Het draait om wat het beste past bij de ondernemer en zijn situatie.'

Persoonlijk en transparant advies

In een steeds complexer financieringslandschap is onafhankelijk advies belangrijker dan ooit. Ondernemers zoeken niet alleen kapitaal, maar ook een sparringpartner die meedenkt over de beste oplossing. Financieringsgilde staat naast ondernemers om hen transparant en objectief te begeleiden naar de financiering die écht bij hen past.

FINANCIERINGSGILDE



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Non-bancaire financiers voorzien in financieringsvraag mkb

Financiering via de bank wordt steeds moeilijker voor kleine ondernemers. Het gat wordt steeds meer opgevuld door nieuwe partijen, zoals fintechs en andere non-bancaire instellingen. Ronald Kleverlaan van Stichting MKB Financiering heeft de markt in tien jaar tijd snel zien veranderen.

‘De markt moest tien jaar geleden nog op gang komen. Je had in die tijd geen alternatief voor banken,’ blik hij terug. Dat is nu heel anders: ‘Via crowdfunding werd jaarlijks 500 duizend euro opgehaald. In 2023 was dat 1 miljard euro.’ Uit onderzoek van Stichting MKB Financiering blijkt dat de totale waarde van non-bancaire financiering in 2023 zo’n 27% is gegroeid, tot 5,1 miljard euro. Ruim een op de drie financieringen tot 1 miljoen euro (36%) is buiten de traditionele banken om geregeld. Het is nog niet genoeg om in de totale financieringsbehoefte van het mkb te voorzien, meent Kleverlaan.

‘Op dit moment hebben Nederlandse banken ongeveer 110 miljard euro aan financieringen uitstaan bij het mkb. Dat is bijna 35 miljard euro minder dan 10 jaar geleden.’

Financieringsmarkt

Er is een netwerk ontstaan van fintechs en andere non-bancaire instellingen die elkaar concurreren op de financieringsmarkt. ‘Een deel is digitaal georiënteerd. Andere financiers specialiseren zich op relatiebankieren en het ondersteunen bij het aanscherpen van de financieringsaanvraag.’ Het zorgt voor een veel stabielere ecosysteem, zegt Kleverlaan. ‘Als er behoeftes zijn in de markt, dan worden deze ook opgevuld. Je creëert veel meer flexibiliteit in de markt. Mkb-ondernemers kiezen voor non-bancaire aanbieders omdat de financierer je vaak beter begrijpt, er meer maatwerk mogelijk is en het financieringsproduct beter is afgestemd

op je financieringsbehoefte. De bank heeft weinig ruimte voor maatwerk voor kleine kredieten. Qua non-bancaire financiering heb je veel meer flexibiliteit, alleen al omdat er veel meer aanbod is. Je wordt beter gehoord en de aanvraag verloopt vaak veel sneller. Daarnaast hebben non-bancaire financiers vaak nog accountmanagers in dienst die ondernemers actief begeleiden.’

‘Uit alle statistieken blijkt dat de financiering steeds moeilijker is voor kleine ondernemers. In het Nationaal Convenant MKB-Financiering is afgesproken dat non-bancaire financiering een belangrijke rol gaat spelen in de toekomst voor financieringen tot €1 miljoen.’ Onder meer vanuit het ministerie van Financiën is een zogenoemd IBO-onderzoek gedaan naar het beleid en de instrumenten die de Nederlandse overheid inzet rondom de financiering van het mkb. Daaruit blijkt dat de overheid het in grote lijnen best wel goed doet, met de kanttekening om op twee segmenten te focussen: de grote ‘scale-ups’ en financieringen onder de 1 miljoen euro voor mkb-bedrijven. In een reactie op het IBO-onderzoek onderschrijft het kabinet de noodzaak om vol in te zetten op non-bancaire financiering.

Kapitaal aantrekken

Kleverlaan constateert dat de markt de afgelopen vijf jaar snel is geprofessionaliseerd. ‘Door zelfregulering en het keurmerk Erkend MKB Financier, dat door de overheid steeds actiever wordt omarmt. En voor crowdfunding is sinds een jaar Europese regelgeving van

‘Qua non-bancaire financiering heb je veel meer flexibiliteit, alleen al omdat er veel meer aanbod is’



Ronald Kleverlaan

kracht.’ Stichting MKB Financiering heeft de afgelopen vijf jaar de knelpunten in kaart gebracht voor ondernemers en politiek aangekaart. Een obstakel is de vindbaarheid van non-bancaire financiering. ‘Het is heel mooi dat er tientallen grotere nieuwe non-bancaire financiers in de markt zijn, maar hoe moet je die als mkb’er vinden? Banken, overheid en financiers hebben afgesproken door te verwijzen naar partijen die mogelijk wél kunnen helpen en de KvK FinancieringsGids moet daarin voorzien.’ Een belangrijk knelpunt is daarnaast de kapitaalbehoefte van non-bancaire financiers. ‘Die moeten tegen acceptabele kosten kapitaal kunnen aantrekken om uit te zetten. Wanneer zij goedkoper aan geld kunnen komen, des te goedkoper ze dat ook weer kunnen uitzetten.’ Geld is er in overvloed, meent Kleverlaan. ‘We hebben als Nederlanders gezamenlijk bijna 600 miljard euro aan spaargeld. Nóg los van het geld van pensioenfondsen en beleggingen. Oftewel, er is ruim voldoende kapitaal in de markt aanwezig om via private marktpartijen kapitaal richting het mkb te krijgen.’ Hij wijst hierbij op een belangrijke trend: ‘community finance’. ‘Er is een groeiende behoefte aan directe verbinding met de investering die je doet. In het Nederlands spreken we ook van gemeenschapsfinanciering. Dat is sterk in opkomst en daar verwachten we in de toekomst erg veel van.’

Vorbij de hype

Crowdfunding is in tien jaar uitgegroeid van een sympathieke en innovatieve financieringsvorm tot een volwassen sector waarin het goed investeren is. AI is een onstuitbare kracht met de belofte van de beurskampioenen van het komende decennium.

AAN HET WOORD

BOUKE MARSMAN,

Managing partner Marktlink Capital



Is de hype rond AI terecht?

'AI maakt op dit moment een doorbraak door, vergelijkbaar met de introductie van het internet en de smartphone. We hebben de neiging om het effect van een technologie op korte termijn te overschatten en op lange termijn te onderschatten. Dit staat ook wel bekend

als de wet van Amara. Bijna alle bedrijven investeren momenteel in AI, maar tegelijkertijd is iedereen het erover eens dat we nog maar aan het begin staan van de volledige potentie. Het unieke aan AI is dat het invloed heeft op vele sectoren en processen: van de administratieve taken van accountants tot het modelleren van het gedrag van nieuwe eiwitten in het menselijk lichaam. Tegelijkertijd is het heel moeilijk om te voorspellen tot welke grote doorbraken AI leiden, net zoals we bij de opkomst van de mobiele telefoon de komst van sociale media niet konden voorzien.'

Hoe verhoudt zich AI tot venture capital?

'Alles wat tot een doorbraak leidt of wat innovatie is, is bijna per definitie een interessante beleggingscategorie. Je ziet dat er met AI een nieuwe innovatiegolf plaatsvindt waar we middenin zitten. Venture capital is de eerste bron van kapitaal voor dit soort innovaties. Venture capital investeringen volgen de 'power law'. Dit komt er op neer dat een klein aantal investeringen verantwoordelijk is voor de meeste impact. Dit zie je ook terug bij Venture capital fondsen. Meer dan 85% van de succesvolle technologiebedrijven komen uit de koker van slechts 5% van de fondsen. Dit zijn de fondsen waar iedereen in wil investeren. Met Marktlink Capital maken we dit mogelijk.'

AAN HET WOORD

JEROEN TER HUURNE,

Algemeen Directeur/ oprichter Collin Crowdfund



Hoe bekend is crowdfunding?

'De gemiddelde investeerder weet nog steeds niet dat crowdfunding als financierings- en investeringsvorm bestaat en steeds meer gemeengoed is. Het gaat inmiddels om serieuze bedragen. Bij Collin Crowdfund hebben we een gemiddelde leenomvang van 1 miljoen euro en op weekbasis bemiddelen we voor

ongeveer 10 miljoen euro. Ik noem mezelf wel eens een moderne bankier. We hebben veel te bieden voor zowel investeerders als geldnemers: voor investeerders een aantrekkelijk rendement en voor ondernemers brede financieringsmogelijkheden. We hebben nadrukkelijk rechtstreeks contact met investeerders die intekenen op een kredietaanvraag die wij als verantwoord hebben beoordeeld. Onze beoordeling is heel "old school": we beoordelen de jaarcijfers, het investeringsplan en nemen de tijd voor gesprekken met de ondernemer. Juist omdat we vaak juist niet de makkelijkste financieringsvraagstukken krijgen. Ons credo luidt: "Hoe kan het wel?". Dat betekent niet dat we nooit "nee" zeggen. Dat doen we vaak, als we een financieringsaanvraag te risicovol vinden voor zowel de geldlener als onze investeerders.'

Heb je een beleggersadvies?

'Spreiden, spreiden, spreiden! Ik heb graag tevreden klanten. Bij Collin Crowdfund kun je zelf de keuzes maken. Je kunt de pitch lezen en vervolgens voor jezelf bepalen of je deelneemt in de financiering van een bedrijf. Als je één grote investering doet in een lening en die gaat mis, dan heb je een ontevreden investeerder. Ik heb liever dat een investeerder met een lager bedrag meedoet in meerdere financieringen. De tevredenheid van onze investeerders staat bij ons voorop. Als je niet zelf de keuze wil maken voor een financiering, kun je je inschrijven op ons maandelijkse Collin MKB Leningen Fonds, waarbij je voor een bepaald percentage meedoet bij 30, 40 leningen.'



CSRD is een heet hangijzer in de boardroom

De Europese Commissie heeft plannen om de bestaande duurzaamheidsrichtlijnen, waaronder de CSRD-richtlijn, af te zwakken. Het doet niets af aan de langetermijnvoordelen die CSRD-rapportages bedrijven te bieden hebben, zoals een versnelling van de digitale transformatie, transparantie over de ESG-doelen en employer branding.

Met de terugkeer in het Witte Huis heeft Donald Trump zijn pijlen gericht op het Klimaatakkoord van Parijs en bedrijven die duurzaamheid (ESG) en inclusiviteit (DEI) hoog in het vaandel hebben. In Europa is de situatie anders, en staan verduurzaming en vergroening nog steeds hoog op de agenda, dankzij de CSRD-richtlijn (Corporate Sustainability Reporting Directive). Deze verplicht grote bedrijven te rapporteren over de impact van de organisatie op de maatschappij, het milieu en de waardeketen.

Wel heeft de nieuwe Europese Commissie onlangs maatregelen aangekondigd die de rapportageverplichtingen verminderen. Een effect van dit zogenoemde Omnibus-pakket is dat minder ondernemingen onder de CSRD-rapportageplicht vallen en dat het aantal datapunten waarover moet worden gerapporteerd omlaag gaat. Ook worden de ketenrapportages minder streng. Dit betekent niet dat het onderwerp minder aandacht verdient of krijgt in de boardrooms. Daarvoor zijn er te veel redenen om duurzaamheid en sociale eisen juist extra prioriteit te geven.

Digitale transformatie

CSRD is een versneller van de digitale transformatie, maar ook de cultuurtransformatie om de mensen van de organisatie mee te krijgen in het verduurzamen. Mits goed aangepakt, biedt CSRD vooral kansen om de bedrijfsvoering naar een hoger plan te tillen en de duurzaamheidsstrategie handen en voeten te geven. De data die je voor je CSRD-rapportage verzamelt, biedt waardevolle inzichten die je kunt inzetten om je productieprocessen te verbeteren. Je kijkt met door een andere bril naar je organisatie en de waardeketen, waardoor je dwarsverbanden ziet die eerder verborgen bleven.

In Europa staan verduurzaming en vergroening nog steeds hoog op de agenda

Transparantie

Doel van de CSRD-richtlijn is meer transparantie over de impact op mens en klimaat. Duurzaamheidsclaims van bedrijven kunnen worden onderbouwd met data, om greenwashing tegen te gaan. De rapportages stellen investeerders en consumenten in staat om bedrijven te vergelijken. In de rapportage leg je verantwoording af over wat je al hebt bereikt, hoe je dat hebt bereikt en wat je doelen zijn. CSRD dwingt bedrijven om te reflecteren op de toekomst. Naast de verslaglegging van de prestaties op ESG-gebied, moeten bestuurders rapporteren over mogelijke financiële risico's, bijvoorbeeld door klimaatverandering of op governance gebied.

Gen Z en millennials

De spierballentiaal van Trump en de anti-woke beweging doet niet af aan de realiteit op de arbeidsmarkt. Millennials en Gen Z hebben een duidelijke voorkeur voor organisaties die goed willen doen voor de wereld, blijkt uit onderzoek van Deloitte. Ze sporen hun werkgever aan om actie te ondernemen tegen klimaatverandering. Een op de vijf Gen Z's (20%) en millennials (19%) is van baan of branche veranderd vanwege zorgen over het milieu. En ook als consumenten komen Gen Z's en millennials steeds meer in actie om hun persoonlijke impact op het milieu in te perken. CSRD is kortom ook een vorm van (employer) branding, en dat is hard nodig met de generatiewisseling op de arbeidsmarkt. Uiteindelijk ligt daar de essentie van CSRD: medewerkers en klanten vinden positieve waarden steeds belangrijker. Het is een instrument om niet alleen te sturen op de omzet, winst en rendement, maar ook op het waarom? Steeds meer bedrijven zijn zich hiervan bewust.

‘CSRD is goed moment voor de transformatie van je organisatie’

Organisaties zien de Corporate Sustainability Reporting Directive (CSRD) vaak vooral als een complexe compliance-verplichting. Maar wie het slim aanpakt, kan CSRD benutten als een motor voor digitale transformatie en strategische groei. Next Ground helpt organisaties om de richtlijn te integreren in hun digitale strategie.

CSRD als katalysator voor digitale transformatie

Managing Partner Maarten Benschop constateert dat de CSRD-richtlijn een valse start heeft gehad door de ongelukkige communicatie vanuit Brussel. ‘Bij de aankondiging lag de nadruk vooral op de verplichtingen, terwijl CSRD juist kansen biedt.’ Kijk je wat er in de maatschappij leeft, dan biedt de CSRD-richtlijn veel interessante handvatten. De jongere generaties die nu instromen in de arbeidsmarkt hechten steeds meer waarde aan verduurzaming en impact. Tegelijkertijd stellen afnemers en opdrachtgevers steeds vaker niet-financiële eisen aan de keten, bijvoorbeeld in aanbestedingen. Dit maakt CSRD meer dan alleen een compliance-verplichting: het raakt de kern van governance, data, processen en cultuur. Naast technologische veranderingen vraagt dit ook om een gedragsverandering binnen organisaties, waarbij medewerkers bewuster worden van de meetbaarheid van hun keuzes en handelen. De implementatie biedt bedrijven niet alleen de kans om duurzaamheid te verankeren in hun strategie, maar versnelt ook digitale transformatie.

CSRD als hefboom voor strategische groei en digitale transformatie



‘Veel bedrijven werken nog met losse Excel sheets voor duurzaamheidsrapportage, terwijl een geïntegreerde aanpak nodig is,’ zegt Benschop. ‘CSRD dwingt organisaties om hun datamanagement te professionaliseren, wat leidt tot betere rapportages en strategische besluitvorming.’ Over die as vliegt Next Ground de integratie van CSRD aan. ‘We zien het als een transformatie van de organisatie, waarbij bewustwording in alle lagen en ketens centraal staat.’

CSRD als groeikans

Als voorbeeld gebruikt Benschop het verhaal van Breman Installatiegroep. Breman heeft al sinds 2017 stevige doelstellingen. Het gewaagde doel van Breman is ‘Iedereen energiepositief: we geven meer energie terug dan het kost aan medewerkers, klanten en aarde’, met daarin een aantal concrete doelen die in lijn waren met ESG. In de praktijk bleek het niet zo makkelijk om dit continu te monitoren en erop te rapporteren. Maar door de CSRD-wetgeving ontstonden er ineens meer urgentie en ook meer handvatten om het gewaagde doel beter meetbaar en rapporteerbaar te maken en CSRD te gebruiken als hefboom voor de realisatie van de strategie. Next Ground begeleidde Breman bij deze transitie, betrok de verschillende afdelingen en zorgde voor een gestructureerde aanpak door middel van CSRD en Project Management expertise.

Tegelijk gaf de bestaande visie en strategie focus en richting aan de CSRD-implementatie. ‘Dat is ook precies onze boodschap aan bedrijven’, stelt Benschop. ‘Als je CSRD slim aanpakt, draagt

het bij aan je strategische doelen en versterkt het je organisatie op de lange termijn. Breman is daarin een prachtig voorbeeld voor andere bedrijven.’

Next Ground Academy

Next Ground begeleidt bedrijven in drie stappen bij de integratie van CSRD:

- bewustwording en kennisopbouw via de Next Ground Academy;
- gestructureerde uitvoering (beginnen met kleine stapjes); en
- volledige implementatie met een mensgerichte aanpak (betrokken medewerkers als sleutel tot succes).

‘Via de Next Ground Academy maken deelnemers kennis met CSRD, via trainingen of een game over circulariteit,’ vertelt Benschop. ‘Die game laat direct zien hoe ketens elkaar versterken of juist tegenwerken. De discussies die ontstaan vanuit de verschillende rollen, helpen bij bewustwording en begrip. CSRD is “a way of working” en vraagt om inzicht in de impact van keuzes. De Academy ondersteunt dit proces, zodat medewerkers bewuster afwegingen maken. Dit helpt ook bij de positionering als werkgever en bedrijf. Breman is hier al sterk in door hun strategie gebaseerd op rentmeesterschap. Dat maakt ons extra trots dat we hen hebben geholpen CSRD verder te borgen.’ Benschop benadrukt de kracht van Next Ground: ‘We realiseren projecten met zo min mogelijk eigen mensen en zoveel mogelijk mensen uit de klantorganisatie. Ons doel is om snel weer te vertrekken, waarna een interne groep het stokje overneemt.’ We hanteren daarbij het principe van voordoen, meedoen, zelf doen, zodat kennis en werkwijze daadwerkelijk worden overgedragen en verankerd.’



next
ground



Meer informatie?
Scan de QR-code.



Dankzij digitalisering kan accountant adviseren tot in de haarvaten van de klant

Door de digitale revolutie en technologische innovaties verandert de rol van de accountant naar financieel procesmanager en adviseur. Dankzij de tools die hij heeft, kan hij naast adviseren en acteren, ook voorspellingen doen. Met de doorbraak van AI is sprake van een volgende versnelling.

De werkzaamheden van de accountant 2.0 verschuiven meer en meer naar data-analyse, procesoptimalisatie en proactief toekomstgericht advies. 'Klanten hebben een bepaalde verwachting bij hun accountantskantoor of dienstverlener. Voor ons betekent dit dat we data digitaal ontvangen vanuit de bronsystemen en deze vervolgens verwerken tot digitale verslaglegging en rapportages, die direct aansluiten op de bedrijfsprocessen,' vertelt Ton van Loon, partner bij accountants- en adviesorganisatie de Jong & Laan en directeur van Marshoek, specialist in financiële dienstverlening voor retailers. Een van de outputvarianten is het dashboard, waarmee klanten meer en beter inzicht hebben in de organisatiedata, zoals de operationele verdieping in de loonkosten, waarbij het inzicht ook met niet financiële data wordt

gecombineerd. Marshoek is gewend per week te rapporteren via deze dashboards. Van Loon: 'Dat is een heel ander stuurmiddel dan een jaarrekening. Je zit veel dichterbij de bal.'

Onderliggende data

De backbone van de accountancy is het vergaren van informatie voor de jaarrekening en de winst-en-verliesrekening. Dankzij de digitalisering is het verwerken van datastromen uit diverse bronnen steeds makkelijker, zegt Jaap Witteveen, COO van de Jong & Laan: Na het verzamelen volgt de stap van het samenstellen. 'Dit doen we steeds meer met tools die ondersteunen en duidelijkheid geven: hier moet je naar kijken; dit is anders dan anders, et cetera. Onze adviseurs maken gebruik van meerdere data om de eigen bevindingen te valideren.

Je gaat van boekhouder meer naar financieel procesoperator, zeg ik wel. Door deze ontwikkeling kun je veel dieper inzoomen op de details van de winst-en-verliesrekening en duiding aan de cijfers geven.' Van Loon noemt de loonkosten als voorbeeld. 'Als die omhoog zijn gegaan, kun je meteen doorklikken naar de onderliggende data om te kijken wat de oorzaak is. Zijn de salarissen gestegen? Is de productiviteit verlaagd? Cijfers presenteren is één, maar daarna moet je ze duiden. Traditioneel gebeurde dat met het jaarverslag bij de hand. Door de toegenomen kennis en beschikbaarheid van de data kun je nu dieper rapporteren, en ook veel inhoudelijker.'

Vanuit de data creëren de Jong & Laan en Marshoek waarde voor de klant, 'de acteerfase'. 'Een laptop heeft geen handjes,' aldus van Loon. 'Iemand moet aan de slag met de data. Daar komt onze toegevoegde waarde om de hoek kijken. Dankzij de digitalisering is er tijd gecreëerd om niet alleen te acteren voor de klant, maar om ook te anticiperen. Met de tools die we hebben, zijn we in staat naast adviseren en acteren ook voorspellingen te doen.' En de volgende stap dient zich alweer aan: 'Met AI kun je



Jaap Witteveen



Ton van Loon

sector, we kennen de onderneming en we kennen de vestigingen. Zeker bij de steeds groter wordende franchiseondernemers proberen we in het proces de digitalisering ook bij hen te laten plaatsvinden. Dat houdt in dat je op basis van een ERP-systeem – van Afas in het geval van Marshoek – je organisatie inricht. Iets wat wij geheel kunnen verzorgen.' Het verhaal is illustratief voor de gedaanteverwisseling die de accountancysector doormaakt, meent Witteveen. 'De Accountant 2.0 moet niet alleen adviseren, maar komt in zijn begeleiding en verbondenheid naar de toekomst ook dieper in de haarvaten van de onderneming.'

Democratisering van AI

Een opvallende trend is de democratisering van AI, stelt Witteveen vast. 'Nog geen twee jaar geleden had je vooral te maken met data scientists die met ingewikkeld AI-modellen werkten. Met tools als ChatGPT en Copilot is AI toegankelijk geworden voor de gewone burger. Die ontwikkeling gaat razendsnel. Dat betekent voor ons als accountants dat we daarop moeten inspelen. Intern vergelijk ik AI met de komst van Microsoft Excel in de jaren '90, waardoor je opeens kon gebruikmaken van spreadsheets om je werk sneller en beter te doen. Onze taak is om te zorgen dat onze collega's en onze klanten de AI-middelen optimaal kunnen inzetten in de dagelijkse praktijk. Ik denk dat het niet heel lang zal duren voordat AI op de hoofdlijnen een analyse geeft en via een gevalideerde structuur proactief aangeeft wat er opvalt in de cijfers.'

Van Loon vult aan: 'Mensen kennen AI nu vooral als vraag-en-antwoordtool. Bij accountants strekt de toepassing van AI zich echt uit over de hele keten. Die wordt steeds langer en steeds meer beheerst door technologie. De markt vraagt ons om naar dit soort stappen te kijken.' Uitgangspunt daarbij zijn twee woorden die cruciaal zijn

'Met de tools die we hebben, zijn we in staat naast adviseren en acteren ook voorspellingen te doen'

'De eisen die wij als accountantskantoor stellen aan AI, liggen op grond van onze maatschappelijke positie hoog'

in het werk van accountants. De informatie moet 'volledig' en 'betrouwbaar' zijn. Daar ligt ook de begrenzing van de mogelijkheden die AI biedt voor de sector: 'Sommige mensen verwachten dat de informatie helemaal kant-en-klaar uit AI rolt. Maar als accountantsorganisatie en ook als sector zal er, vanuit onze maatschappelijke rol, nog altijd een validatieslag nodig zijn. Uiteindelijk moeten onze medewerkers een beeld vormen van wat ze van de aanwezige informatie vinden.'

AI is een goede hulpbron, maar die moet wel zo consistent zijn dat je altijd een juist antwoord krijgt, zegt Witteveen. 'De eisen die wij als accountantskantoor stellen aan AI, liggen op grond van onze maatschappelijke positie hoog. Naarmate het risico van een verkeerde beslissing groter is, moet de kwaliteit van AI hoger liggen. Bij ons zal er altijd een sterke menselijke interactie plaatsvinden, waarbij onze mensen het verschil maken door te beslissen: kan ik iets met deze uitkomst?' Van Loon maakt zijn punt met een sprekend voorbeeld: 'De rekenmachine is overgenomen door Excel. Daar zit een systematiek en controleerbaarheid achter en een gegarandeerde uitkomst. Artificiële Intelligentie, het woord zegt het al, heeft ook interpretatie in zich. Dat maakt het stukken spannender. Waar Excel gewoon $2+2=4$ doet, is dat bij AI-toepassingen anders. Daarvan hangt de uitkomst af van de validatie die je hebt ingevoerd.'

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



deJong & Laan

MARSHOEK
Onderdeel van deJong & Laan

scenarioanalyses bieden, die je weer kunt evalueren.'

Digitale werkelijkheid

Binnen de Nederlandse accountancy is nog niet iedereen even ver gevorderd in de nieuwe, digitale werkelijkheid, stellen Witteveen en Van Loon. Naast de groep die vasthoudt aan de primaire verslagleggingstaak, is er een groep die op basis van business intelligence en data het goede gesprek aangaan. De derde groep – waar de Jong & Laan en Marshoek zich toe rekenen – probeert door specialisatie nog dieper in de haarvaten van de organisatie kennis te vergaren voor proactief advies. Van Loon: 'In ons geval is dat food/retail. We halen de data zelfs uit de primaire bron, bij de supermarktketens. Vervolgens gebruiken we die data in een geoptimaliseerd proces om te rapporteren wat relevant is voor de klant. We verzamelen niet alleen financiële gegevens, maar integreren ook inkoop-, kassa-, tijdregistratie- en planningsdata om klanten strategisch inzicht te geven in hun bedrijfsvoering.' Deze werkwijze vraagt om een intensieve samenwerking met de klant, benadrukt Van Loon. 'We kennen de

De markt in vastgoed is in beweging

Vastgoed blijft een aantrekkelijke belegging door de relatief stabiele rendementen en mogelijke waarde­stijgingen. Maar het is niet zonder redenen een eigen beleggings­categor­ie. Je geld zit in stenen. Dat biedt voor- en nadelen.

Wanneer je geld direct of via een fonds uitleent voor de aankoop van een pand, is een belangrijk voordeel dat het vastgoed als onderpand fungeert, met een hypotheekrecht als zekerheid. Vooral als de wederpartij zelf een deel van de aankoopsom voor de rekening neemt, beperkt dit het investeringsrisico. Daar staat als nadeel de duur van de overeenkomst tegenover. Het geld zit voor langere tijd vast.

Uitponden

Veel particuliere beleggers hebben de afgelopen tijd een tweede of derde huis

gekocht om te verhuren als beleggings­object, gelokt door het dubbele rendement van hoge huurprijzen en snel stijgende woningprijzen. Door aangescherpte belasting- en huur­regels is dit sinds dit jaar minder aantrekkelijk. Veel particuliere vastgoedbeleggers kiezen hierdoor voor 'uitponden'. Ze verkopen hun bezit en kiezen voor de winst. Door de grote vraag op de woningmarkt, met name onder koopstarters, kunnen ze een goede prijs ontvangen voor hun bezit. In het vierde kwartaal van 2024 nam het arsenaal aan huurwoningen hierdoor per saldo af met 20.300, zo blijkt uit cijfers van het Kadaster. Het woningtekort biedt nog steeds kansen. De verwachting is dat, als de gevolgen van de Wet betaalbare huur op het middenhuursegment duidelijker worden, institutionele beleggers en professionele vastgoed­investeerders terugkeren naar de markt.

De trend van het hybride werken leidt tot een stijgende vraag naar flexibele kantoorruimten

Zakelijk vastgoed

Qua zakelijk vastgoed staat de beleggingsbarometer er beter voor. Een van de redenen is de opkomst van non-bancaire vastgoedfinanciering. Deze zit behoorlijk in de lift. Banken bouwen hun portefeuilles af en nieuwe financierings- en beleggingspartijen springen hierop in. Dit opent kansen voor ondernemers die meer keuze hebben en sneller en makkelijker aan financiering van hun bedrijfspand kunnen komen. Om zo aan hun toekomst te bouwen. Het levert ook kansen op voor particuliere investeerders. Het geld voor de niet-bancaire financiering wordt veelal verstrekt door platforms die tussen ondernemer en geldverstrekker bemiddelen of vastgoedfondsen oprichten waar de vastgoedbelegger in kan participeren.

Logistiek vastgoed

Nederland was lange tijd kampioen thuiswerken, maar aan die trend lijkt eindig. Steeds meer werkgevers verlangen dat hun medewerkers weer vaker naar kantoor komen. Dat zal de vraag naar kantoorruimte weer doen aantrekken. Wel heeft de trend van het hybride werken geleid tot een stijgende vraag naar flexibele kantoorruimten, constateert PwC in een analyse van de vastgoedmarkt. Vaak staan deze op goed bereikbare hubs, dicht bij het OV en het hoofdwegennet. Een beleggingssegment dat al een tijd solide is, is logistiek vastgoed. Dit heeft te maken met twee trends: de schaarste aan ruimte en de logistieke transitie. Het aantal locaties voor de ontwikkeling van distributiecentra is beperkt en nieuwbouwplannen voor logistieke panden worden belemmerd door problemen als elektriciteitscongestie en het stikstofdossier. Een andere trend die de vraag naar logistiek vastgoed aanjaagt, is de opkomst van 'last mile'-logistiek aan de rand van steden. De renteontwikkeling is een belangrijke factor op het rendement van vastgoed. De ECB heeft begin maart de rente met 0,25 procentpunt verlaagd tot 2,50%, en de spaarrentes dalen alweer. Voor vastgoedbeleggers is deze trend goed nieuws, omdat de rente voor financieringen hierdoor op termijn stabiel blijft.



Bij de financiering van het vastgoed wordt minimaal 30% eigen inbreng gevraagd

verzorgen de administratie en het beheer van de lening. Je hoeft nergens meer naar om te kijken, en krijgt iedere maand de afgesproken rente en aflossingen uitbetaald.'

Persoonlijk contact

Een accountmanager van United Growth gaat altijd langs bij een investeerder. Een beeld krijgen van de persoonlijke motivatie is belangrijk om een passende investering te vinden. 'Wat heeft iemand voor een bedrijf gehad? Wat is de achtergrond? Wat voor type onderneming vindt iemand interessant of juist niet? Waar wil men in investeren? We houden met alle wensen en voorkeuren rekening. We hebben verschillende voorbeelden van startende ondernemers die worden gefinancierd door oud-ondernemers die vertrouwen hebben in de ondernemer en zijn bedrijf. Een oud-ondernemer kan zich veel sneller verplaatsen in de situatie. Hij spreekt dezelfde taal.'

Wij regelen alles voor je: van incasso tot uitbetaling

Mathot vat het investeringsplatform bondig samen: 'Via United Growth verstrek je directe leningen aan ondernemers, altijd met hypothecaire zekerheid als onderpand. Zo weet je dat jouw investering gedekt is door vastgoed. Bovendien regelen wij alles voor je: van incasso tot uitbetaling. Met een minimale inleg van €100.000 bepaal je zelf in welke ondernemer en regio je investeert. Dankzij onze strikte selectiecriteria en een transparant informatiememorandum weet je precies waar je geld naartoe gaat. Zo investeer je met vertrouwen in ondernemers die het verschil maken – én bouw je aan je eigen financiële toekomst.'

united_
_growth



Wil je investeren met zekerheid en impact? Ontdek de mogelijkheden via unitedgrowth.nl.

Investeer in ondernemers met zekerheid van vastgoed

Op zoek naar een aantrekkelijk rendement? En tegelijkertijd bijdragen aan de groei van de Nederlandse economie? Bij investeringsplatform United Growth kun je als investeerder directe leningen aan ondernemers verstrekken, met een hypothecaire zekerheid als onderpand.

Meer vraag naar maatwerk

Steeds meer ondernemers zoeken buiten de bank om financiering voor de aankoop van vastgoed. Bij de financiering van een bedrijfspand wordt investeringsplatform United Growth steeds vaker gezien als een passend alternatief voor de bank. 'Aan ondernemerskant is steeds meer vraag de naar maatwerk,' zegt Vincent Mathot van United Growth, 'ondernemers kiezen voor ons vanwege de snelheid en flexibiliteit. Een traject bij de bank duurt vrij lang. Soms is die tijd er niet. En bij ons wordt een lage aflossing gevraagd. Dat zijn redenen waarom ze voor ons kiezen.'

Voor een bank is een financiering tot een miljoen euro bijna niet meer interessant, omdat ze daar verhoudingsgewijs veel meer werk hebben aan een mkb-financiering dan aan een grotere financiering, door het maatwerk. Hier liggen voor investeerders

mooie kansen. Investeringsplatform United Growth verbindt ondernemers en investeerders aan elkaar. Investeerders lenen geld aan ondernemers waarin ze geloven, met aantrekkelijk rendement en hypothecaire zekerheid.

Veel minder sores, maar wel de zekerheid van vastgoed

Investeerders in vastgoed zijn in zo'n 95% van de gevallen zelf ondernemer of oud-ondernemer, vertelt Mathot. 'Hun vermogen staat op de spaarrekening stil, dus zijn ze op zoek naar rendement om te zorgen dat het vermogen niet inerteert.' In plaats van zelf vastgoed aan te kopen om dat weer te verhuren, is investeren via United Growth een mooie optie.

'Door de veranderende regelgeving, de overdrachtsbelasting die omhoog is gegaan en andere factoren vinden investeerders eigen vastgoed minder interessant. De oplossing die wij hebben is een goed alternatief. Je hebt veel minder sores, maar wel de zekerheid van vastgoed. Het is transparant. Je legt het geld in; weet wat de rente is de komende vijf jaar en hebt hypothecaire zekerheid.'

Als investeerder krijg je alles te zien over de ondernemer; je kunt er zelf een oordeel over vellen, aldus Mathot.

Bij de financiering van het vastgoed wordt minimaal 30% eigen inbreng gevraagd, waardoor altijd tot maximaal 70% van de waarde wordt gefinancierd. 'Als investeerder heb je iets tastbaars, waar je gevoel bij hebt. United Growth is betrokken als beheerder. We



*Dirk Jan van der Hoeden, Commercieel
Directeur Mogelijk Vastgoedfinancieringen*

Financieringsplatform **Mogelijk is dé marktleider in mkb-vastgoedfinanciering**

Mogelijk financiert het vastgoed van ondernemers, vastgoedbeleggers en projectontwikkelaars met leensommen vanaf 50.000 euro. In minder dan 10 jaar tijd is Mogelijk uitgegroeid tot een sterk financieel merk, dat de geldnemer die vastgoedfinanciering zoekt en de investeerder die op zoek is naar een prettig rendement, met elkaar verbindt.

Mogelijk brengt vraag naar en aanbod van kapitaal samen. In het segment mkb-vastgoedfinanciering is Mogelijk marktleider. 'Goed zichtbaar zijn via off- en online media draagt bij aan het verder vergroten van de bekendheid. Zodat mensen ons nog beter weten te vinden. Al zijn we daar al behoorlijk succesvol in,' vertelt commercieel directeur Dirk Jan van der Hoeden. 'Per maand komen meer dan 1500 financieringsaanvragen via onze website binnen.'

Korte lijnen

Ondernemers kunnen financiering vragen voor eigen gebruik of voor de verhuur. In 2024 ontving Mogelijk voor maar liefst 7 miljard euro aan financieringsverzoeken. Na het indienen van een online quickscan, volgt bij een positieve beoordeling van de waarde van het vastgoed, innen 48 uur een eerste financieringsaanbod. 'Een deel van de aanvragen valt af vaak omdat het consumentenaanvragen blijken te zijn en

wij enkel zakelijk vastgoed financieren. Of omdat de LTV (Loan-to-Value, de verhouding van de leensom ten opzichte van de waarde van het vastgoed) te hoog is. Maar ruim 5,5 miljard euro aan aanvragen zien wij positief in,' aldus Van der Hoeden. 'We geven aanvragers snel digitaal inzicht in de mogelijkheden die we kunnen bieden en zien veel klanten vervolgens bij ons op kantoor verschijnen voor een afspraak. Zo combineren we het gemak van digitale processen met persoonlijk contact. Iets wat bij traditionele geldverstrekkers banken steeds moeilijk is.' Mogelijk heeft het hele financieringsproces in eigen huis: van het begeleiden van de aanvraag tot en met de administratie van de lening. 'Alle kennis is bij onze mensen zelf aanwezig en de lijnen zijn kort. Het is onze missie om elke dag onze klanten blij te maken.'

Bij Mogelijk kunt u zowel rechtstreeks investeren in de zakelijke hypotheek van een ondernemer als fondsbeleggen.

‘Wij focussen in eerste instantie op het vastgoed. Het vastgoed moet het doen. Daarna kijken we uiteraard naar de betaalbaarheid van de financiering. Een bank redeneert precies andersom waardoor ondernemers tegen een dichte deur aanlopen.’ Ondernemers en vastgoedbeleggers kunnen bij Mogelijk een zakelijke hypotheek afsluiten voor onder meer bedrijfspanden, kantoren, horecapanden, winkels en agrarische gronden. Over het algemeen kan tot 70% van de waarde worden gefinancierd.

Meerdere financieringsmogelijkheden

Mogelijk biedt meerdere financieringsmogelijkheden. Bij de rechtstreekse financiering via het platform, gaat het veelal om ondernemers die andere ondernemers aan financiering helpen. ‘Vaak gaat dat om een ondernemer die met pensioen is of zijn bedrijf heeft verkocht die de aankoop van een pand voor een andere ondernemer op basis van onderpand financiert.’ Met de fondsenactiviteit van Mogelijk kunnen investeerders geld inleggen waarbij Mogelijk als beheerder het mandaat verkrijgt om vanuit het fonds een brede portefeuille aan zakelijk vastgoed te financieren. ‘Wij hebben altijd een fonds actief waar investeerders op kunnen inschrijven. Ondertussen zijn er al 13 fondsen actief, met zo’n 400 miljoen euro in totaal, waar vanuit een heel breed palet aan ondernemers is gefinancierd.’

Sinds 2020 werkt Mogelijk actief samen met institutionele investeerders zoals verzekeraars, banken en pensioenfondsen, met name voor langere looptijden en lagere rentes. ‘Dit is een stuk van de beleggingsmarkt waar private investeerders minder interesse hebben en we door deze institutionele samenwerking onze geldnemers een mooi aanbod kunnen bieden.’ De samenwerking zorgt – ‘weliswaar onder striktere voorwaarden’ – voor een extra mogelijkheid om ondernemers in het mkb te financieren: ‘De propositie kent minder flexibiliteit dan bijvoorbeeld onze rechtstreekse financieringsmogelijkheid, maar daar staat tegenover dat de mkb-ondernemer uiteindelijk net iets goedkoper uit is, qua rentes.’ De verbreding maakt dat Mogelijk nóg sterker als merk in de markt staat, stelt hij. ‘Onze kracht is de optelsom van de verschillende aanpakken, zodat de ondernemer meerdere opties heeft

Mogelijk heeft 13 fondsen actief, met zo’n 400 miljoen euro in totaal, waar vanuit een heel breed palet aan ondernemers is gefinancierd

om zijn pand te financieren. Ik ken geen partij in Nederland die al die verschillende smaken biedt. Door de verschillende financieringsoplossingen te combineren, kunnen we onze verschillende klantgroepen flexibel tegemoet treden. En voor investeerders en beleggers bieden we meer opties om vermogen op te bouwen.’

Evolutie van het ecosysteem

Van der Hoeden ziet nog voldoende groeikansen. ‘Met name voor het marktsegment dat financiering verstrekt voor het verhuurdeel van de zakelijke vastgoedmarkt verschuift het zwaartepunt steeds meer van de banken naar partijen zoals wij. Banken hadden de expertise in huis, maar hebben die mensen laten gaan. Veel van die mensen zijn verder gegaan als financieel adviseur, en begeleiden ondernemers naar partijen zoals wij.’ Het risico-rendementsprofiel van zakelijk vastgoedfinanciering past, met name qua aard en omvang van de lening, steeds minder bij het bedieningsmodel van de banken. ‘Banken hebben geïnvesteerd in vooruitgeschoven leenplatforms voor het mkb, maar daar geldt een strak regime waarbij je heel precies in het profiel moet passen.’ De opkomst van non-bancaire financiers, zoals Mogelijk, is een niet te stoppen evolutie van het ecosysteem, meent hij. ‘Ik denk dat we als maatschappij blij mogen zijn dat we minder afhankelijk zijn van grootbanken. Ondernemers, maar ook consumenten hebben zo veel meer keuze.’

Mogelijk is de afgelopen periode de grens overgestoken en actief op de Belgische markt. ‘Initieel kregen we het verzoek van Nederlandse ondernemers die ook in België actief zijn en hun objecten wilden financieren. Inmiddels is het de Belgische ondernemer zelf die bij ons aanklopt.’ Het is een bevestiging van de kracht van Mogelijk. ‘We breiden onze klantengroep steeds verder uit en bedienen steeds meer deelsegmenten,’ vertelt Van

der Hoeden. Als voorbeeld gebruikt hij de agrarische sector. ‘Omdat de grote banken al zwaar in de financiering van die sector zitten en een terugtrekkende beweging maken, zie je dat boeren op zoek zijn naar non-bancaire alternatieven. Wij richten ons daarbij op het vastgoed. We hebben al heel wat agrariërs van financiering voorzien.’ De horeca is een andere branche waar traditionele financiering via de banken vaak lastig is. ‘Wij vinden vaak toch een verantwoorde manier om dat wél te doen, omdat we die flexibiliteit hebben.’

Korte lijnen

Mogelijk combineert de snelheid van fintech met warm, menselijk contact. Een belangrijke meerwaarde van het financieringsplatform is de persoonlijke aandacht en het team van ervaren vastgoedspecialisten. Alle kennis is bij de mensen zelf aanwezig en de lijnen zijn kort. Dirk Jan van der Hoeden: ‘Wij zitten met de ondernemer om tafel. Het biedt ons de gelegenheid, om echt goed te zien met wie we zakendoen.’



Op zoek naar aantrekkelijk rendement met stevige zekerheden? Bij Mogelijk kunt u rechtstreeks de hypotheek van een ondernemer financieren of beleggen in het Mogelijk Zakelijke Hypotheken Fonds. Scan de QR-code voor meer informatie.



Vermogensbeheer zorgt voor meer keuze bij beleggen

Nederlanders (en Europeanen) zijn vooral spaarders. Zo'n 43% van de Amerikanen belegt, tegen 16% van de Europeanen. Dat zet Europese bedrijven op achterstand, constateert de Europese Commissie. Wat daarbij in elk geval niet helpt, is het zwaarder belasten van beleggen ten opzichte van sparen.

De Europese Commissie wil naar een Europese kapitaalmarktunie. Deze moet ervoor zorgen dat Europese bedrijven beter toegang krijgen tot financiering en dat consumenten makkelijk en veilig kunnen beleggen in de EU. Ilse Kester, Marlize van Bodegraven, Erik Bakker en Rob Morrenhof vinden namens de VV&A, branchevereniging van vermogensbeheerders, dat de politiek beleggen eerst maar eens aantrekkelijker moet maken. Bakker: 'We zien als branchevereniging heel vaak dat wensen vanuit de politiek niet stroken met hoe de politiek het speelveld inricht. Als je wil dat burgers meer geld investeren in Europese bedrijven, moet je beginnen met het implementeren van een uniforme vermogensrendementsheffing. En beleggen niet, zoals nu het geval is, zwaarder belasten dan sparen.' Al speelt koudwatervrees ook een rol, meent Van Bodegraven: 'Wellicht dat straks, met het nieuwe pensioenstelsel, mensen meer openstaan voor beleggen omdat ze de

toegevoegde waarde zien.' Onafhankelijke vermogensbeheerders spelen een essentiële rol in het financiële ecosysteem, zeggen de bestuurders. 'Als je iets specifiek wilt, is er altijd een partij met een maatwerkoplossing. Juist de diversiteit die onze branche biedt, is belangrijk. Je kunt op een veilige manier in allerlei producten beleggen. Dat maakt ons interessant voor klanten met vermogen of klanten die vermogen willen opbouwen,' aldus Kester. 'We hebben een bredere keuze aan soorten beleggingsproducten die de klant ter beschikking staan. Dat is een belangrijk verschil ten opzichte van grootbanken.' Bakker wijst op de wendbaarheid en innovatiekracht. 'We moeten voortdurend goed nadenken over hoe we onze klant optimaal kunnen bedienen. De een doet dat met het type beleggingen die hij aanbiedt. De ander is weer innovatiever in klantbeleving.'

Specialistische kennis

Als belegger wil je het vertrouwen hebben dat je geld door een betrouwbare partij wordt beheerd, weten de bestuursleden. De bij VV&A

'Als je wil dat meer geld naar Europese bedrijven gaat, moet je beleggen niet zwaarder belasten dan sparen'

aangesloten bedrijven staan onder toezicht van de AFM en DNB. Onder meer op grond van de MiFID II-richtlijn moeten vermogensbeheerders aan tal van gedragslijnen voldoen, waaronder vakbekwaamheidseisen voor het personeel en rapportageverplichtingen naar de klant. Bakker: 'Er wordt heel veel gevraagd van de bedrijven in de branche richting toezichthouders. Dat is ook terecht, dat klanten erop kunnen vertrouwen dat hun vermogen veilig is bij hun dienstverlener. Helaas krijg je daar geen keurmerk voor terug, het is helaas geen beschermd beroep.' Het spectrum aan wetgeving waaraan bij de AFM geregistreerde beleggingsondernemingen moeten voldoen neemt alleen maar toe. Niet alleen de kosten voor het toezicht zelf, maar ook de kosten die de vermogensbeheerders moeten maken om te voldoen aan de wetgeving. De sector hikt aan tegen de almaar stijgende toezichtkosten. Iedere beleggingsonderneming is verantwoordelijk voor haar eigen Wwft- en toezichtsbeleid.

Momenteel worden alle toezichtkosten volledig door de vermogensbeheerder zelf betaald. Hierdoor is het voor kleine vermogensbeheerders steeds moeilijker om zelfstandig te blijven. Het zorgt voor een consolidatieslag binnen de branche, ziet Morrenhof. 'Het nut van toezicht trekken we niet in twiifel. Maar als branchevereniging bepleiten we, samen met andere partijen, dat de overheid een bijdrage levert aan de kosten. Het toezicht komt de hele maatschappij ten goede. In het verleden betaalde deze ook mee en in het buitenland is dat al gebruikelijk. En door de almaar toenemende regelgeving van de afgelopen jaren vinden we het fair als de overheid zelf ook een duit in het zakje doet.'

Een ander punt van zorg is dat de AFM proactief data wil kunnen opvragen bij vermogensbeheerders. De VV&A verzet zich vanuit privacyoverwegingen tegen dit datagedreven toezicht. De Autoriteit Persoonsgegevens steunt ze hierin, vertelt Van Bodegraven. 'Data is multi-interpretatiebaar. Elke beleggingsonderneming heeft haar eigen beleid in de vastlegging van gegevens en de manier waarop voor klanten wordt belegd. We willen voorkomen dat de AFM op klantniveau informatie gaat opvragen en daar conclusies aan verbindt die wellicht niet terecht zijn.' Bakker: 'We zijn nu al kampioen wet- en regelgeving. Dit zou weer een extra last opleveren.'

Crowdfinance blijft groeien: Collin Crowdfund als drijvende kracht in de markt

De crowdfinancebranche groeit en professionaliseert in hoog tempo. Collin Crowdfund speelt hierin een sleutelrol als marktleider en is met €1 miljard aan totaal bemiddelde leningen het snelst groeiende platform van Nederland.

De Nederlandse crowdfinancebranche professionaliseert in snel tempo. Sinds de invoering van de Europese Crowdfundverordening is het aantal platformen fors afgenomen, van 50 naar 15. Dit heeft bijgedragen aan een transparantere en betrouwbaardere sector. Ondanks deze consolidatie blijft de markt groeien: in 2024 werd een recordbedrag van €1,137 miljard opgehaald via zakelijke crowdfunding, een stijging van bijna 20% ten opzichte van het jaar ervoor.

Collin Crowdfund als koploper in de sector

Binnen deze groeiende markt speelt Collin Crowdfund, sinds de oprichting in 2014, een toonaangevende rol als marktleider. Collin was in 2024 het sterkst groeiende platform met een financieringsvolume van €262 miljoen en heeft dit jaar de mijlpaal van €1 miljard behaald. Intermediairs en ondernemers weten Collin ondertussen goed te vinden vanwege de maatwerkoplossingen, een snelle en professionele beoordeling en bovenal de persoonlijke 'Hoe kan het wel?' benadering. Collin Crowdfund heeft inmiddels ruim 2.800 ondernemers succesvol gefinancierd met behulp van meer dan 50.000 actieve investeerders. Jeroen ter Huurne, CEO van Collin Crowdfund, ziet deze groei als een bevestiging van het vertrouwen in crowdfunding als financieringsvorm: 'Onze groei laat zien dat ondernemers en investeerders crowdfinance steeds meer zien

als een volwaardig en betrouwbaar alternatief voor bancaire financiering.'

Waarom investeren of financieren bij Collin?

Collin Crowdfund biedt een breed scala aan financieringsmogelijkheden voor zowel mkb-ondernemers als vastgoedbeleggers, met leningen van €25.000 tot €5.000.000. Investeerders kunnen rekenen op aantrekkelijke rendementen, met een gemiddeld netto rendement van 7,02% over de laatste drie jaar. Dankzij het professionele risicobeheer en een zorgvuldig beoordelingsproces kunnen investeerders met vertrouwen investeren.

'Ondernemers en investeerders zien crowdfinance steeds meer als volwaardig alternatief'

Daarnaast biedt Collin extra investeringsmogelijkheden met het Collin MKB Leningen Fonds. Dit fonds biedt investeerders de mogelijkheid om automatisch en gespreid te investeren met een beoogd netto rendement van meer dan 7%. Dit verlaagt het risico en vergroot het gemak voor investeerders. Het fonds wordt beheerd in samenwerking met zusterbedrijf Investormatch, specialist in fondsbeleggen. Naast het fonds biedt Collin via zuster-

organisatie Finance Experts ook toegang tot private investeringsmogelijkheden, waarbij investeerders direct kunnen participeren in grotere, exclusieve leningen. Met de recente uitbreiding naar Duitsland biedt Collin bovendien nieuwe investeringsmogelijkheden buiten de Nederlandse markt.

Vooruitblik: de toekomst van crowdfinance en Collin Crowdfund

De crowdfinancemarkt zal verder gaan groeien, mede door de toenemende vraag naar non-bancaire financiering. De rol van platformen zoals Collin wordt steeds belangrijker, vooral nu banken steeds terughoudender zijn met het verstrekken van MKB-kredieten. Collin blijft zich richten op innovatie en uitbreiding, niet alleen in financieringsvolumes, maar ook als organisatie. Naast de sterke groei in Nederland wordt de positie in Duitsland verstevigd en zal de samenwerking met Investormatch en Finance Experts worden uitgebreid. Met een sterke basis, een groeiende investeerdersgemeenschap en een solide trackrecord blijft Collin Crowdfund dé partij voor zowel investeerders als ondernemers.

Collin Crowdfund
comfortabel investeren



Meer weten over investeren
of financieren bij Collin?
Bezoek onze website voor de
mogelijkheden!

‘De financiële boardroom heeft baat bij divers en inclusief geluid’

Gericht ESG-beleid en een gelijkwaardige vertegenwoordiging van mannen en vrouwen in de boardrooms is maatschappelijk en commercieel gezien een gezonde ambitie, stelt Women In Financial Services (WIFS)-voorzitter Chantal Korteweg.

In de VS staan het klimaatbeleid, ESG, sustainable finance en diversiteit, gelijkheid en inclusie (DEI) zwaar onder druk. Onder Trump zijn wetten en beleid teruggedraaid. Toch zullen duurzaamheid en DEI niet verdwijnen uit de financiële wereld. Chantal Korteweg is naast directeur Social Impact en Inclusive Banking bij ABN AMRO en WIFS-voorzitter ook initiatiefnemer van Code-V, een convenant dat de drempels die vrouwelijke ondernemers ervaren bij de toegang naar financiering moet verlagen. Samen met drie andere vrouwen is ze de auteur van het boek 'SOS, A Navigation Guide for Woman at Work', over de positie van vrouwen op de werkvloer. Al die dingen hebben met elkaar te maken, verklaart ze. 'Het is wenselijk, vanuit een rechtvaardigheidsgevoel, dat er gelijke kansen zijn in Nederland. En wel zo eerlijk, zou ik zeggen, als je kijkt naar het percentage vrouwen dat afstudeert.' Een meer gelijkwaardige vertegenwoordiging is ook commercieel gezien een gezonde ambitie, aldus Korteweg. 'Uit vrijwel alle onderzoeken blijkt dat, als je diversiteit in de boardroom hebt, de prestaties van een bedrijf omhooggaan en winstgevender worden.'

Global Gender Gap Index

Het netwerk Women In Financial Services streeft naar een 50/50 verhouding in de boardroom en richting de boardroom op de levels daaronder. WIFS heeft als missie:

'een financiële sector die net zo divers én inclusief is als onze samenleving'. Ze wijst op de cijfers van de Nederlandse financiële sector: zeker op de hogere niveaus is er totaal geen sprake van 50/50. Slechts 31% van alle RvC-posities werd in 2021 bekleed door een vrouw. Voor de Raad van Bestuur is dit 23% (onderzoek: Deloitte/WIFS). 'De financiële sector is door en voor mannen opgericht. Dan krijg je dus ook heel masculiene producten en diensten en een masculiene werkomgeving. Dat is geen verwijt, maar een constatering van wat er is gebeurd. Het is belangrijk dat we feminiene waarden introduceren en verder versterken, zodat veel meer vrouwen zich echt thuis voelen bij een bank of financiële instelling. En zich herkennen in de waarden en zich gehoord en gezien voelen als mens.' Het idee is dat Nederland vooruitstrevend is, maar dat is een misvatting, weet Korteweg. Volgens de Global Gender Gap Index, staat Nederland op plek 28 van de 146. Duitsland en België staan in de top 10. Een van de oorzaken is het parttimewerken, waarbij vrouwen in Nederland traditioneel meer zorgtaken thuis op zich nemen, stelt ze. 'Dit heeft wel financiële en carrièreconsequenties. Nederlandse vrouwen bouwen gemiddeld 40% minder pensioen op. Dus ook hier moeten we samen met mannen over in gesprek en in actie.'

De Top 50 Women in Sustainable Finance

WIFS organiseert jaarlijks de Top 50 Women in Sustainable Finance. Korteweg: 'Die top-50 gaat heel erg over het tonen van rolmodellen. Uit onderzoek blijkt dat vrouwen, nog meer dan mannen, gebaat zijn

‘Als je diversiteit in de boardroom hebt, gaan de prestaties van een bedrijf omhoog’



bij herkenbare rolmodellen. Het gaat erom dat je vrouwen om je heen ziet en kent, die het gelukt is om op een bepaalde positie te komen om goede dingen te doen. We weten dat rolmodellen heel erg inspireren en support geven aan vrouwen om de volgende stap in hun carrière te zetten.' Met de initiatieven '50/50 in Finance' en 'Samen Sterk' maakt WIFS werk van de missie om de financiële sector meer inclusief te maken. 'We hebben besloten om in te zetten op 50/50 omdat het niet hard en snel genoeg gaat. Daarmee dragen we uit dat we deze beweging echt samen met mannen moeten en willen doen. Sinds een paar maanden hebben we ook het eerst mannelijk bestuurslid. Een inclusieve financiële sector gaan we alleen realiseren als we de samenwerking opzoeken met iedereen, dus ook met mannen. Inclusiviteit houdt in dat we het samen doen. Onze Raad van Advies bestaat voor de helft uit mannen. Een van mijn aandachtspunten is ook dat we een cultureel diverse vertegenwoordiging hebben.' Korteweg ziet de opkomst van conservatieve krachten onder aanvoering van Trump als een tijdelijke hobbel. 'Het is een pendulebeweging. Het is een stuiptrekking van de bestaande, traditionele macht. Deze transitie gaan we in. Blijkbaar zijn er mensen die dat willen vertragen. "We are here to stay!". Het heeft veel meer zin om de energie te besteden aan de mensen die wel willen veranderen, de enthousiastelingen, in plaats van de neezeggers.'

ESG-rapportages en sustainable finance geven inzicht in risico's én kansen

Duurzaamheidswetgeving en sustainable finance staan onder druk in het huidige politieke klimaat. In de VS wordt er geprocedeerd tegen regelgeving op klimaatrapportage en in de EU staat de Green Deal onder druk na de verschuivingen in de Europese politiek en een focus op concurrentiepositie en defensie.

Toch zal sustainable finance niet verdwijnen door deze omstandigheden, ziet Senior Director ESG Anne Schoemaker van Morningstar Sustainalytics. De organisatie produceert al meer dan 30 jaar ESG-data en analyses die door financiële partijen en bedrijven worden gebruikt. 'We onderzoeken de duurzaamheid van bedrijven in brede zin. Wat is hun blootstelling aan ESG-risico's, in hun eigen bedrijf en in hun waardeketen? Hoe gaan ze daar mee om? Wat is de strategie en het beleid rondom controversiële thema's? We kijken hoe organisaties voorbereid zijn op de energietransitie, zoals een verhoogd risico door veranderende wet- en regelgeving.' 'Op basis van die ESG-data en analyses kan bijvoorbeeld een vermogensbeheerder een onderbouwd beleggingsbesluit nemen, als zij ESG een belangrijke overweging vinden.'

EU Omnibus Package

Recent heeft de nieuw aangetreden Europese Commissie een vergaand voorstel gedaan, de zogenoemde 'EU Omnibus Package on sustainability disclosures and due diligence'. Hierin worden maatregelen voorgesteld om wet- en regelgeving op het gebied van duurzaamheidsrapportage en -verplichtingen zoals de EU Taxonomy, CSRD en CSDDD-richtlijnen die de afgelopen

jaren ontwikkeld zijn te vereenvoudigen. Het Omnibus-pakket vermindert de regeldruk en rapportagekosten, maar kan ook ten koste gaan van transparantie qua duurzame bedrijfsvoering en beschikbaarheid van ESG-data die zo van belang zijn voor het inschatten van risico's en kansen voor bedrijven en sectoren. 'Ondanks alle turbulentie blijft het meewegen van ESG-factoren in strategie en beleid belangrijk voor onze klanten,' stelt Schoemaker. 'In ons jaarlijkse onderzoek onder pensioenfondsen en andere asset owners zien we dat tweederde vindt dat ESG de afgelopen jaren "meer", of "veel meer" van belang is geworden. Met name het in kaart brengen en kwantificeren van de risico's en kansen met betrekking tot klimaatverandering en -adaptatie. Ook zien de Europese Centrale Bank en de banktoezichthouders klimaat- en biodiversiteitsrisico's als centraal in monetair beleid en risicobeheer. Vanwege de systeemrisico's met betrekking tot de financiële sector en de economie.'

Impact van klimaatrisico's

De afgelopen jaren is de impact van klimaatverandering toegenomen, ziet Schoemaker. Ze noemt de hoge prijs van koffie en de recente branden in Los Angeles. 'Als gevolg van de branden hebben verzekeraars in één jaar tijd hun winst van de afgelopen tien jaar zien verdampen. Koffie is al een stuk duurder geworden en gaat nog veel duurder worden door tegenvallende oogsten. Beide voorbeelden zijn gerelateerd aan klimaatverandering. De belegger achter die koffiehandelaar of die verzekeraar wil in kaart hebben hoe een bedrijf aan zulke risico's bloot gesteld is en hoe het daarmee omgaat. Dat is precies wat wij proberen helder te maken.' De transitie levert ook kansen op, benadrukt Schoemaker. 'Bijvoorbeeld, volgens een rapport van de Britse industriefederatie is de

'De Britse "net zero"-sector is met 10% drie keer zo hard gegroeid als de rest van de Britse economie'



Anne Schoemaker, Senior Director ESG Products.

"net zero"-sector met 10% drie keer zo hard gegroeid als de rest van de Britse economie. En dat met een hoger gemiddeld salaris, een hogere productiviteit en een betere spreiding van kansen door het land. Het geeft aan dat duurzaamheid juist niet alleen een kostenpost is of de concurrentiepositie ondermijnt. Schoemaker is lid van het EU Platform on Sustainable finance, een adviesgroep voor de EC op het gebied van sustainable finance. 'We hebben ons de afgelopen jaren met name beziggehouden met het meer toepasbaar maken van de regels, vooral van de EU Taxonomie. De taxonomie is een mooi instrument om op wetenschappelijke basis te definiëren wat "groen" is, maar dat in de uitvoer complex was geworden. We hebben aanbevelingen gedaan op allerlei vlakken en een deel is meegenomen in het Omnibus-voorstel. Bijvoorbeeld dat je niet op alle economische activiteiten hoeft te rapporteren, maar alleen nog maar op wat materieel is. De komende maanden zullen zeer bepalend worden voor de toekomst van het sustainable finance raamwerk van rapportage- en andere verplichtingen.'

MORNINGSTAR | SUSTAINALYTICS



Meer informatie?
Scan de QR-code.

‘Een financier is op zoek naar de persoon achter de ondernemer’

Gé Gijsen is al bijna 40 jaar werkzaam als ondernemersadviseur bij KVK. In zijn rol heeft hij veel contact met ondernemers die op zoek zijn naar geld voor hun onderneming. Hij ziet te vaak dat het ontbreekt aan een goede onderbouwing en een uitgewerkt ondernemingsplan, waarin de ondernemer laat zien wie hij is.

De financieringsbehoefte van het mkb is groot, blijkt uit het KVK-onderzoek 'Ondernemen in 2024'. Ruim een op de tien ondernemers heeft binnen het komende half jaar financiering of een lening nodig. Hoe groter het bedrijf, hoe groter de financieringsbehoefte. Een kwart van de ondernemingen met tien of meer medewerkers is op zoek naar extra geld. Het geld is vooral nodig voor de aanschaf van machines of bedrijfsmiddelen, investering of huisvesting. Een op de vijf ondernemers die op zoek zijn naar kapitaal, heeft dit nodig voor de herfinanciering van schulden. Ondernemers kunnen bij Gijsen en zijn collega's van KVK terecht met vragen over financiering en (subsidie)regelingen. 'We geven eerstelijnsadvies en verwijzen hen door naar een passende oplossing.'

Eigen verhaal

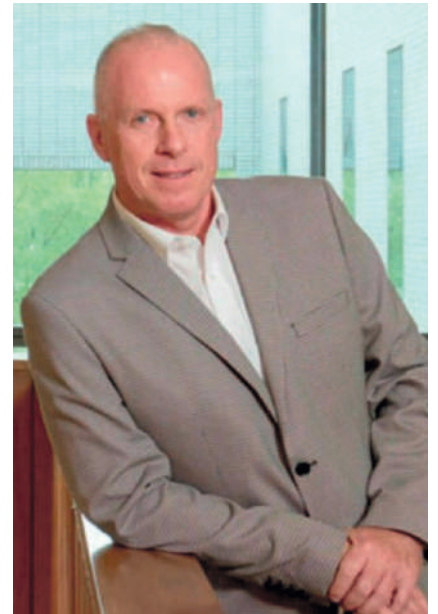
'Ik heb te maken met mensen. Allemaal hebben ze hun eigen verhaal. Ik probeer mee te denken en hen de weg te wijzen naar mogelijke partijen die bij de financiering kunnen helpen,' vat Gijsen zijn rol samen. Dat doet hij onder meer door verschillende scenario's te bespreken, zowel positief als negatief. 'Waar ligt de potentie? Waar zijn financierings- en groeikansen? Ondernemers hebben hun plannen vaak goed in hun hoofd zitten, maar vinden ze het lastig om het op papier

te krijgen.' Vaak hebben ondernemers hun plannen door een adviseur laten opstellen. 'Het werkt alleen als het je eigen verhaal is,' meent hij. 'Je moet zelf kunnen uitleggen hoe je daaraan komt en hoe je je prognose hebt beredeneerd. Een financier prikt er bij de tweede of derde vraag al doorheen dat je niet goed weet wat achter de cijfers schuilgaat.' Financiers zijn vooral ook geïnteresseerd in de persoon achter de ondernemer, weet hij. 'Het helpt vaak om een goede portfolio naast het ondernemingsplan te maken, waarin je laat zien wie je bent, wat je product en/of dienst is en wat je ervan verwacht.' Hij adviseert om open, eerlijk en transparant te zijn. 'Verzwijg bijvoorbeeld niet dat je een BKR-registratie hebt, privéschulden bij derden of een alimentatieverplichting.'

Smeermiddel

Het financieringslandschap kent steeds meer smaken, constateert Gijsen. De dynamiek van het zakendoen wordt alleen maar groter, doordat steeds meer non-bancaire financiers ontstaan. 'De toegang tot kapitaal voor gevestigde ondernemers die in de potentie succesvol kunnen zijn, is alleen maar groter geworden. De aanbieders zijn nu al onmisbaar. Alternatieve financiering is steeds meer in een stroomversnelling gekomen, naar ruim 5 miljard euro per jaar. Traditionele banken financieren nog wel als je een goed voorbereide financieringsaanvraag hebt en voldoende zekerheden kan bieden. Wanneer je van de bank "nee" krijgt, zijn er steeds meer alternatieven die je kunt onderzoeken.' Samen met onder andere Stichting MKB Financiering heeft KVK de Financieringsgids gelanceerd. Deze helpt ondernemers bij de zoektocht. Het

‘Geld is het smeermiddel, dat ondernemers verder kan helpen’



biedt ook informatie over waar financiers op letten. 'Geld is het smeermiddel, dat ondernemers verder kan helpen. We verwijzen innovatieve en hightechbedrijven met groeiambities soms ook door naar regionale ontwikkelingsmaatschappijen en dergelijke' Hij wijst ook op het loket van de RVO. 'Daar kun je terecht voor informatie over ondersteunende producten in de vorm van subsidies en welke eventuele fiscale regelingen er allemaal zijn.' Ondernemers zoeken op de KVK-website bij financiering vooral op de zoektermen "crowdfunding" en "leasing". Voor crowdfunding geldt net zo goed dat je het traject niet moet onderschatten, zegt Gijsen. 'Je moet een goede campagne opstarten en het platform overtuigen dat de financiering verantwoord is.' Gijsen raadt ondernemers met groeiambities aan om niet te snel op te geven: 'Mits je het goed aanpakt en goed voorbereid bent, en je zaken goed kunt onderbouwen met resultaten en prognoses, zelf ook voldoende zekerheden kunt bieden, maak je nog steeds een goede kans dat je de financiering rond krijgt.' Zijn laatste advies: 'Het gaat vooral om de eerste indruk die je achterlaat. Financiers zijn op zoek naar de passie en eigen beleving van de ondernemer zelf.'

MKB-financiering moet eenvoudig, toegankelijk en verantwoord zijn

De financieringsmarkt is in volle beweging. Digitalisering, datagedreven financiering en de opkomst van alternatieve financieringsvormen maken dat ondernemers anders zijn gaan kijken naar financiering. In deze dynamiek wil New10, de fintech-dochter van ABN AMRO, niet alleen snelheid en gemak bieden, maar ook verantwoorde financiering. "We zien dat ondernemers steeds vaker keuzes moeten maken in een groeiend aanbod van financieringsopties," zegt Arnoud van Zelder, CEO van New10. "Het is onze taak om transparantie en verantwoordelijkheid in die markt te brengen."



Naast traditionele banken zijn er steeds meer alternatieve financieringspartijen die inspelen op specifieke financieringsbehoeften. Van Zelder: "Het is positief dat ondernemers tegenwoordig meer keuze hebben. Naast banken bieden alternatieve financiers oplossingen zoals leasing en factoring, waarbij extra zekerheden een rol spelen. Dit vergroot de mogelijkheden voor ondernemers." Toch brengt deze diversiteit ook uitdagingen met zich mee. Niet alle financieringsvragen passen binnen het traditionele bancaire model, zeker wanneer het gaat om risicodragend kapitaal. "Banken zijn sterk in financieringen met een toekomstige, voorspelbare cashflow," legt Van Zelder uit. "Voor startende ondernemingen zonder trackrecord is dat lastiger. Dan komen alternatieve financieringsvormen in beeld." Hoewel meer keuze goed is, moet de

balans tussen toegankelijkheid en verantwoord financieren goed bewaakt worden. "In recente nieuwsartikelen zien we voorbeelden van ondernemers die meer dan 40% rente per jaar betalen. Dit is een goed voorbeeld van de balans kwijt raken" waarschuwt Van Zelder. "Wij staan voor financiering die niet alleen snel en eenvoudig is, maar ook verantwoord op de lange termijn voor de ondernemer. Omdat New10 onderdeel is van ABN AMRO, kunnen we een aantrekkelijke rente aanbieden met de zekerheid van de bank."

Datagedreven financiering versnelt het proces

Niet alleen de markt verandert steeds sneller, ook de ondernemer van nu is anders. Ondernemers willen tijdens een financieringsaanvraag binnen enkele minuten weten waar ze aan toe zijn. "Dat is logisch, zegt Van Zelder. Lang wachten betekent kansen missen en misschien zelfs omzetverlies. Daarom is het oude model waarin je weken moest wachten op een beslissing niet meer van deze tijd." Dankzij technologie en data krijgen ondernemers bij New10 binnen 15 minuten een indicatief voorstel. Daarvoor uploaden ze maar twee documenten.

De groeiende rol van intermediairs

Uit data blijkt dat steeds meer ondernemers een intermediair inschakelen bij het oriënteren op financiering. Van 39% in 2023 tot 43% in 2024, volgens CBS Financieringsmonitor. "Met meer complexiteit in keuzes en hogere financieringsbehoeftes vragen ondernemers ook vaker advies aan een intermediair. New10 speelt hierop in door een partnerplatform aan te bieden. Op dit platform dienen intermediairs snel en eenvoudig een financieringsaanvraag namens hun klanten in. Dit bespaart tijd en zorgt ervoor dat ondernemers beter geïnformeerde beslissingen kunnen nemen."

De toekomst van New10

In de afgelopen zeven jaar is New10 uitgegroeid tot een van de snelst groeiende fintechs in de markt. De komende tijd zal New10 haar propositie verder ontwikkelen en uitrollen als hét platform voor kleinere zakelijke financieringen namens ABN AMRO. Dit omvat niet alleen nieuwe financiële producten, maar ook de integratie van nieuwe data-analyses en risicomodellen. Bovendien zal AI een steeds grotere rol spelen in de dienstverlening, om processen efficiënter en klantvriendelijker te maken. Het doel? Ondernemers nóg sneller en eenvoudiger toegang geven tot passende financiering.

new10

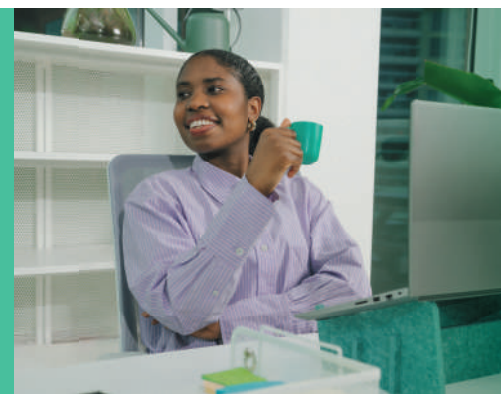
Initiated by



Helder, simpel én snel zakelijke financiering aanvragen:

- van € 20.000 tot € 1.000.000
- een voorstel binnen 15 minuten

Check je mogelijkheden



Biobrandstoffen: De sleutel tot duurzaam transport in 2025

De verduurzaming van het wegtransport is in volle gang, maar wordt vaak onnodig vertraagd door een eenzijdige focus op elektrische en waterstoftrucks. Biobrandstoffen zoals Bio-LNG, Bio-CNG en HVO100 bieden echter een direct beschikbaar en betaalbaar alternatief voor fossiele diesel. Met een bestaande tankinfrastructuur en bewezen technologieën kunnen deze brandstoffen een cruciale rol spelen in de vergroening van het zware wegtransport. Hoe kunnen biobrandstoffen bijdragen aan de duurzame transitie en welke kansen er liggen voor de toekomst.

Direct beschikbare oplossingen

Elektrisch rijden is voor personenauto's steeds meer haalbaar en betaalbaar, maar voor het zware wegtransport zijn de uitdagingen groter. De productie van waterstof en elektrificatie van vrachtwagens vraagt om aanzienlijke investeringen in nieuwe infrastructuur, wat de transitie kan vertragen. Biobrandstoffen daarentegen maken gebruik van bestaande technologieën en tankstations, waardoor ze direct inzetbaar zijn.

Voorbeelden hiervan zijn:

- **Bio-LNG:** Een vloeibaar biogas dat wordt geproduceerd uit organisch afval en tot 80% CO₂-reductie biedt.
- **Bio-CNG:** Een samengeperst biogas dat vooral geschikt is voor kortere afstanden.
- **HVO100:** Een dieselvanger gemaakt van hernieuwbare grondstoffen, met een CO₂-reductie tot 90%.

Deze brandstoffen sluiten naadloos aan op bestaande voertuigen en infrastructuur, waardoor transportbedrijven geen grote investeringen hoeven te doen in nieuwe technologieën. Dit maakt biobrandstoffen een aantrekkelijke optie voor bedrijven die snel willen verduurzamen zonder grote kosten te maken.

Kostenplaatje en total cost of ownership (TCO)

Een veelgehoorde zorg bij verduurzaming is de impact op kosten. Biobrandstoffen bieden echter een aantrekkelijk alternatief dat qua TCO dicht bij fossiele diesel ligt. Hoewel de brandstofprijzen iets hoger kan zijn, worden deze kosten gecompenseerd door lagere onderhoudskosten en een langere levensduur van voertuigen dankzij schonere verbranding. Dit betekent dat transportbedrijven op de lange termijn kunnen besparen door over te stappen op biobrandstoffen. Daarnaast biedt het gebruik van biobrandstoffen logistieke voordelen. Transportbedrijven kunnen hun klanten CO₂-reductie aanbieden als extra waardepropositie, wat hen onderscheidt in een steeds competitievere markt. Dit kan leiden tot nieuwe zakelijke kansen en een verbeterde reputatie op het gebied van duurzaamheid.

Toekomstperspectief

De komende jaren zullen biobrandstoffen een steeds grotere rol spelen in het verduurzamen van wegtransport. Wereldwijd maken biobrandstoffen momenteel ongeveer vier procent uit van de totale vraag naar transportbrandstoffen, en dit aandeel zal naar verwachting stijgen tot vijf procent tegen het einde van het decennium. In landen als Brazilië is de adoptie van biobrandstoffen al veel hoger, met 21 procent van de transportbrandstoffen in 2023, en een verwachte stijging tot 30 procent in 2030. Dankzij hun directe beschikbaarheid, bewezen technologieën en economische voordelen bieden biobrandstoffen een haalbare oplossing om CO₂-uitstoot te verminderen zonder grote investeringen in nieuwe infrastructuur. Met verdere innovatie in brandstofproductie, uitbreiding

van tankinfrastructuur en beleidsmatige ondersteuning kan de sector nog sneller verduurzamen. Biobrandstoffen zoals Bio-LNG, Bio-CNG en HVO100 zijn niet alleen een tussenoplossing, maar vormen ook een cruciale schakel in de overgang naar volledig emissievrij transport.

Een interessante ontwikkeling is het gebruik van mest als grondstof voor biogasproductie. In Nederland en België worden projecten opgezet waarin mest wordt omgezet in Bio-CNG of Bio-LNG. Dit biedt niet alleen een oplossing voor het mestoverschot, maar draagt ook bij aan de circulaire economie. Door mest te verwerken tot biogas kunnen boeren extra inkomsten genereren, terwijl transportbedrijven profiteren van een duurzame brandstof. Dit soort samenwerkingen laat zien hoe verschillende sectoren elkaar kunnen versterken in de transitie naar duurzaamheid.

Hoewel biobrandstoffen een belangrijke rol spelen in de huidige transitie, blijven elektrificatie en waterstof relevant voor de lange termijn. Elektrische vrachtwagens zijn ideaal voor stedelijke distributie, terwijl waterstof geschikt is voor zeer lange afstanden. De combinatie van deze technologieën met biobrandstoffen biedt een geïntegreerde oplossing die aansluit bij verschillende transportbehoeften.

De boodschap is duidelijk: we hoeven niet te wachten op toekomstige technologieën om actie te ondernemen.

De middelen om duurzaam transport mogelijk te maken zijn er al – nu is het tijd om ze optimaal te benutten.





Biobrandstoffen maken doorbraak naar duurzaam transport per direct mogelijk

De verduurzaming van het wegtransport loopt onnodige vertraging op bij een eenzijdige focus op elektrische en waterstoftrucks. De tankinfrastructuur is klaar voor biobrandstoffen, vrachtwagenproducenten hebben de modellen en de 'total cost of ownership' ligt dichtbij die van een dieseltruck, stelt directeur Nederland Wijze Bakker van OG Clean Fuels.

Elektrisch rijden is voor personenauto's steeds meer haalbaar en betaalbaar. Maar voor het zware wegtransport is de route naar groene waterstof en elektrificatie nog vol obstakels. De verwachting is dat waterstoftrucks pas rond 2035 commercieel interessant worden, zegt Bakker. 'Los daarvan is de productie van groene waterstof kostbaar.' Het probleem bij EV-vrachtwagens is dat ze een compleet andere laadinfrastructuur vereisen dan personenauto's. Voor beide opties is het lastig de businesscase sluitend te krijgen.

Europese tankinfrastructuur

'Samen met logistieke partijen zijn we ervan overtuigd dat alle duurzame oplossingen nodig zijn om de emissiedoelen voor 2030 en daarna te behalen. Biobrandstoffen als Bio-CNG, Bio-LNG en HVO100-biodiesel zijn betaalbare en ruim voorradige alternatieven die volop verkrijgbaar zijn en de CO₂-uitstoot

Met Bio-LNG, Bio-CNG en HVO100 is er een betaalbaar alternatief voor de vergroening van het zware wegtransport

terugdringen,' zegt Bakker. 'Voor Bio-CNG en Bio-LNG is de tankinfrastructuur door heel Europa aanwezig. Alleen al in Nederland heeft OG een kleine 100 Bio-CNG tankstations'. De productie kan eenvoudig worden opgeschaald. 'Vanuit reststoffen, zoals GFT en mest, kun je enorme hoeveelheden biogas produceren. Je kunt dus nu al een grote stap zetten om het wegtransport te vergroenen.' De investering in een nieuwe truck is goed te doen, meent hij. 'De total costs of ownership (TCO) ligt een fractie hoger dan die van diesel.' Daar staat tegenover dat je met een kleine extra investering een heel grote CO₂-reductie behaalt! De markt omarmt biobrandstoffen, zegt hij. 'Truckbouwers als Volvo, Scania en Iveco zetten in op Bio-CNG en Bio-LNG. En grote logistieke partijen, waaronder Amazon en DHL, investeren in een groot CNG-wagenpark.'

Oplossing voor mestprobleem

Het alternatief voor verduurzaming bestaat al, alleen wordt het onvoldoende opgemerkt door de beleidsmakers in Brussel en Den Haag, vreest Bakker. 'Je kunt 90% CO₂-reductie behalen met biogas en Bio-CNG. Dan blijft nog 10% over.' Hij vertelt over een gesprek dat hij een jaar geleden in Brussel had, met de Directeur-Generaal Klimaat en de Directeur-

Generaal Energie. De laatste heeft de focus op meer biogasproductie in Europa, maar de DG Klimaat streeft naar een CO₂-vrij Europa in 2050. 'Daar zit een gat tussen. We zullen veel flexibeler moeten omgaan met de verschillende mogelijkheden die je hebt om nú wat te doen. We kunnen al heel veel bereiken. Waarom zou je wachten op een uitbreiding van het elektriciteitsnet en de productie van groene waterstof, wat een hele opgave is en honderden miljarden euro's kost, als je nú al 90% CO₂-reductie kan realiseren in het wegtransport? We blijven afval produceren met elkaar. Bovendien hebben we een groot mestprobleem. Van beide kunnen we heel goed biogas produceren, dat onder meer kan worden gebruikt als biobrandstof.'

Biobrandstof biedt ander kostenplaatje

Het goederenvervoer draagt voor een substantieel deel bij aan de CO₂-uitstoot die je relatief eenvoudig kunt beperken met biobrandstoffen, luidt de boodschap. Bakker maakt de vergelijking met de elektrische en de hybride warmtepomp: 'Als je start met een hybride warmtepomp, bespaar je direct 60% op je gasverbruik. Dat is een flinke stap vooruit. Bovendien is een hybride warmtepomp voor een veel bredere groep toegankelijk. Door flexibel te zijn in de manier waarop je je doel bereikt, vergroot je de mogelijkheden aanzienlijk. Verduurzaming zal altijd geld kosten, maar de kostenstructuur bij biobrandstoffen verschilt aanzienlijk van die bij een EV-truck, en al helemaal bij een waterstoftruck. Bio-CNG, Bio-LNG en HVO100 bieden een betaalbaar alternatief voor de verduurzaming van het zware wegtransport, waarbij de CO₂-uitstoot tot 90% wordt verminderd ten opzichte van diesel.'



Meer informatie?
Scan de QR-code.

Duurzaam beleggen bij Meewind

Impact maken op alle fronten

Met 12.500 participanten bouwt Meewind via haar duurzame beleggingsfondsen aan een CO2-vrij Nederland. 'In 2023 hebben we ruim een miljoen ton aan CO2-uitstoot met behulp van investeringen bespaard.* Dat is veel, denk aan 5 miljard kilometer met een benzineauto. En het is een belofte aan onze klanten. Beleg je bij Meewind, dan laat je je geld hard en écht duurzaam werken.'

Duurzaam beleggen? 'Het is een gevleugeld begrip geworden die veel beleggingsinstellingen gebruiken om goed voor de dag te komen', zegt Chrisbert van Kooten. Hij is Algemeen Directeur van Meewind dat al 18 jaar in duurzame projecten en bedrijven belegt, die de energietransitie vooruit helpen. Die zijn, benadrukt Van Kooten, écht duurzaam: 'Veel van wat wordt aangemerkt als duurzaam beleggen, is helemaal niet zo duurzaam. Laten we zeggen dat er heel veel verschillende ambitieniveaus zijn. Als belegger zie je soms door de bomen het bos niet meer. Maar de doelstellingen van Meewind zijn uitgesproken helder. Via onze beleggingen willen we een bijdrage leveren aan het reduceren van de CO2-uitstoot. En we zien er streng op toe dat de fondsen die we beheren 100% duurzaam zijn (Artikel 9 fondsen, SFDR). Bij het selecteren van

'Veel van wat wordt aangemerkt als duurzaam beleggen, is helemaal niet zo duurzaam.'

beleggingen zit in het beoordelingsproces een risicoanalyse duurzaamheid. En naast financieel rendement speelt bijvoorbeeld ook maatschappelijk rendement een rol. Daar moet over gerapporteerd worden. Je moet niet alleen doen wat je zegt, maar je moet vervolgens ook laten zien wat je doet. Wij brengen jaarlijks een impactrapport uit, waarin we laten zien op welke manier onze beleggingen hebben bijgedragen aan duurzaamheid.'

Energietransitie versnellen

De focus van Meewind ligt volledig op het versnellen van de energietransitie. Van Kooten: 'Die gaat niet hard genoeg, stelden we in 2007 vast. Er is geld nodig, er is draagvlak nodig. Zo ontstond Meewind, door een fonds op te richten waarin het grote publiek kon investeren en op die manier ook financieel kon profiteren van de energietransitie. Een eerste investering deden we in een project voor wind op zee, die vorm van energieopwekking zat toen in de beginfase.' Gaandeweg investeerde Meewind ook in de opwekking van zonne-energie en in (lokale) projecten met aardwarmte, bijvoorbeeld voor de verduurzaming van de tuinbouw. Sinds een aantal jaren zijn daar projecten rondom mobiliteit bijgekomen, bijvoorbeeld investeringen in biobrandstoffen en laadpleinen. 'Wat dat betreft,' zegt Van

Kooten, 'surfen we met Meewind op de golven van de energietransitie en investeren daar waar op dat moment de grootste behoefte is aan kapitaal, maar wel met een duidelijke focus en in het belang van onze beleggers.'

Cruciale rol

Geld speelt een cruciale rol in de energietransitie. Niet alleen bij innovatie in technologieën, maar vooral ook bij opschaling. Want slimme en bewezen energieoplossingen moeten uiteindelijk ook op grote schaal worden toegepast. Van Kooten: 'We hebben verschillende fondsen, elk met een net wat andere focus én met een grote gemene deler. We investeren niet in de beurs, maar vanuit de fondsen rechtstreeks in projecten of bedrijven. We nemen aandeelbelangen of we verstrekken leningen. Als alle contracten en vergunningen van een duurzaam energieproject zijn geregeld, is er geld nodig om daadwerkelijk te kunnen gaan bouwen.' Dat is het moment waarop Meewind instapt en kapitaal verstrekt, door een deel van de eigendom te kopen of dus door een lening te verstrekken. Van Kooten: 'Als we in een project investeren, dan blijven we daarin zitten, we gaan dan echt een langetermijnrelatie aan. Bij investeren in een bedrijf ligt dat soms anders, want een bedrijf maakt een ontwikkeling door en kan in een fase komen waarbij een ander type kapitaal en aandeelhouderschap past.' Zo sloot Meewind zeer recent een verkooptransactie af van een onderneming waarin het sinds 2017 als aandeelhouder actief was. 'Dat bedrijf begon als leverancier van biobrandstoffen met 65 tankstations in Nederland en is nu actief in vier Europese landen met meer dan 325 tankstations. Het werd tijd voor iemand anders om het stokje over te nemen.' Smaakt zo'n afscheid ook niet een beetje bitterzoet? 'We





zijn toch vooral trots op de impact die gemaakt is en het rendement voor onze beleggers', zegt Van Kooten. 'Praat je er met de oprichters over, dan zeggen ze: in het begin moet je iemand hebben die erin gelooft, iemand die begrijpt wat ondernemerschap is, die je strategie op waarde kan schatten. En die er geld in steekt. Dat soort partijen heb je in het aanvangstraject nodig en zo'n partij is Meewind.'

Succesverhaal

Op dit moment, vertelt Van Kooten, heeft Meewind heel veel leningen en aandelenbelangen in zon-, wind- en warmteprojecten en in bedrijven die zich bezighouden met laadpleinen en met batterijprojecten. Geplaatst kapitaal: ruim 300 miljoen euro. Kapitaalomvang van de projecten: 3,4 miljard (cijfers 2023). 'Batterijen, dat is de golf waarop we nu zitten,' zegt Derck Truijens, Investment Manager bij Meewind. 'De huidige problemen in het netwerk – denk aan de netcongestie – zou je kunnen zien als de uitkomst van een succesverhaal: het elektriciteitsnet komt steeds meer onder druk te staan omdat de hernieuwbare energiebronnen (wind, zon) zo enorm zijn gegroeid. Uitbreiding van batterijopslag is behulpzaam bij het uitbalanceren van het net.' Batterijen zorgen ervoor dat energie wordt opgeslagen wanneer er een overschot is en wordt vrijgegeven bij tekorten. Zo wordt vraag en aanbod beter op elkaar afgestemd en blijft het net stabiel. Truijens: 'In 2019 zijn we gestart met een investering in Greener Power Solutions dat mobiele batterijen verhuurt voor offgrid locaties, voor festivals en de tijdelijke ondersteuning van bedrijven die netaansluitingen te kort hebben. En twee jaar geleden hebben we met ons

'We investeren met Meewind niet in de beurs, maar vanuit onze fondsen rechtstreeks in duurzame projecten of bedrijven'

Groenfonds Regionaal Duurzaam vijf miljoen geïnvesteerd in de op dat moment grootste batterij van Nederland (30 megawatt), van SemperPower, in Vlissingen. Die wordt ingezet voor het balanceren van het netwerk van Tennet en het managen van het duurzame portfolio van de huurder. Een nieuwe investering in de bouw van een 100 megawatt batterij is in voorbereiding. Doe je dat niet, die flexibiliteit aanbieden in dat netwerk, dan wordt dat door gascentrales gedaan. Die kunnen ook flexibel worden geregeld. Met zo'n batterij druk je in dit geval een gascentrale de markt uit. Daarmee sla je dus duurzame energie op voor de momenten dat het nodig is.'

Impact op alle fronten

Transitie, rendement en draagvlak. Dat zijn de drie doelstellingen waarin Meewind maximaal resultaat en samenhang zoekt. Van Kooten: 'Noem het maar impact op alle fronten. Financieel rendement, maar dus ook meer groene energie in Nederland én minder CO2-uitstoot. In 2023 hebben we ruim een miljoen ton aan CO2-uitstoot met behulp van onze investeringen bespaard.* Dat is veel en een belofte aan onze klanten. Beleg je bij Meewind, dan laat je je geld hard en écht duurzaam werken. Je kunt al beleggen bij Meewind vanaf €250.

In samenwerking met Meewind



Hoe Meewind meewerkt aan een CO2-vrije transportsector

Noem het een innovatieve ondernemer die flinke stappen zet in de energietransitie. Het ambitieuze bedrijf Leap24 bouwt aan een duurzaam netwerk van elektrische snellaadstations voor de transportsector. Meewind deed een investering in de onderneming, voor de aanleg van laadpleinen bij grote en middelgrote steden. Niels van Heesewijk, Investment Manager bij Meewind: 'Veel steden zijn overgegaan tot het introduceren van een milieuzone. En dat betekent dat je in toenemende mate met elektrisch vervoer de binnenstad in moet. Dat stelt vervoerders voor een probleem. Auto's, bussen en wagens opladen op eigen terrein kan lang niet altijd. Laden langs de snelweg? Ze rijden in de stad, ze komen daar meestal niet langs.' Leap24 bouwt laadstations met ruime laadplaatsen waardoor bedrijven op een verantwoorde, betaalbare én schaalbare manier kunnen overstappen op elektrisch vervoer. 'Dat spreekt ons aan,' zegt Van Heesewijk. 'En het bedrijf is zeer innovatief, maakt van problemen een kans. Op nieuwe locaties waar men nog in de wachtrij staat voor een netaansluiting, wordt batterijopslag geplaatst. Is de netaansluiting gerealiseerd, dan wordt de batterij naar een locatie verplaatst die het probleem nog wel heeft.'

Let op: met beleggen loop je risico en maak je kosten. Je kunt je inleg (deels) verliezen.

*) Meewind impactrapport 2023, Meewind.nl/impact

Meer weten? Scan de QR-code of ga naar meewind.nl





Bang dat AI het werk overbodig maakt? Niet nodig!

Bedrijven hebben drie grote uitdagingen op HR-gebied: het vinden van de juiste mensen, het verhogen van de arbeidsproductiviteit en het weten te binden van het eigen personeel. Angst dat AI het werk overbodig maakt, is niet nodig.

Het tekort op de arbeidsmarkt betekent dat je met minder mensen meer moet doen. Neem de zorg waar het personeelstekort al jaren een heus hoofdpijndossier is door onder andere vergrijzing, werkdruk en uitstroom. Ook de handel kampt met een groot tekort aan personeel. De cijfers van het Centraal Bureau voor de Statistiek liegen er niet om. In het laatste kwartaal van 2024 werden er 404.000 vacatures aangeboden. Voor elke 100 werklozen waren er 108 openstaande vacatures. Kunnen digitale innovaties de personeelscrisis oplossen? Technologie is in elk geval heel belangrijk bij het vinden van de juiste mensen, het verhogen van de arbeidsproductiviteit en het weten te

binden van het eigen personeel. 'AI is hét toverwoord, ook voor het aankomende jaar. Het wegnemen van de angst bij werknemers voor veranderingen en digitalisering is een belangrijke opgave voor organisaties,' zegt HR- en arbeidsexpert Emke Daniëls van HRcommunity en de HRtop100. 'Ons jaarthema bij de HRtop100 luidt: "Impact maken door de werknemer centraal te stellen met de technologie van morgen".' Daniëls: 'Technologie en AI in het bijzonder brengt ook heel veel positiefs. Denk aan het gemak van ChatGPT en het overnemen van saai en repeterend werk. De tijd die je daarmee wint, kunnen medewerkers aan leuker en zinvoller werk besteden.'

Vaardigheden ontwikkelen

Schuilt in moderne technologieën die in eerste instantie de werkervaring verbeteren ook niet het gevaar dat ze het werk volledig overnemen? Aan mensen die bang zijn voor hun baan, adviseert Daniëls: 'Je functie kan veranderen, maar je kunt je vaardigheden blijven ontwikkelen. Waar ligt je talent en waarvan word je enthousiast? Die denkverandering zie je terug in de HR-praktijk. Als je mensen laat doen waar ze goed in zijn, dan zijn ze blijer en wordt het werk beter

gedaan.' Feedback – goed luisteren naar de medewerker – speelt daarin volgens haar een belangrijke rol. Daniëls: 'We weten uit wetenschappelijk onderzoek dat mensen behoefte hebben aan ergens bij horen, invloed en autonomie. Dat zie je ook terug bij onderzoek onder zzp'ers. Die noemen de vrijheid in hun werk vaak als belangrijkste motivatie. Als mensen naar hun mening wordt gevraagd, is dat goed voor de betrokkenheid. Het is heel belangrijk dat je een verandering ook toetst bij je team, hoe zij daarin staan.' Het sluit aan bij de trend dat de werkgever zich steeds meer bezighoudt met het welzijn van de medewerker. 'Als het thuis niet lekker gaat, doet dat ook iets met je werkgeluk. Wanneer je aandacht hebt voor de mens als persoon, is die productiever en loyaler aan het werk.'

Mensen hebben behoefte aan verbondenheid, invloed en autonomie

SD Worx

Digitalisering binnen HR en payroll is geen luxe, maar een noodzaak

Digitaliseren van HR-processen? Inzetten van AI? Met de juiste digitale strategie, kan HR niet alleen processen optimaliseren, maar creëer je ook werkplekken waarin je medewerkers het beste uit zichzelf kunnen halen en je bedrijf laten groeien.

Nog niet zo heel lang geleden was het opzetten van een digitale werkplek een ingewikkelde en kostbare uitdaging. Tegenwoordig zijn er voor het digitaliseren van de bedrijfsprocessen tal van toegankelijke en betaalbare oplossingen. Ook bij de digitalisering van HR en payroll hebben bedrijven grote stappen gezet. Hoewel daarbij volgens Jan Laurijssen, HR-visionair bij SD Worx, wél een kanttekening moet worden geplaatst: 'De afstand tussen bedrijven die vooroplopen in digitalisering en bedrijven die daarin nog niet helemaal meegaan, is best groot. Dat heeft er ook mee te maken dat HR nog vaak als kostenpost wordt gezien. Terwijl investeren in HR-technologie op het vlak van werknemersbeleving zoveel positiefs oplevert.' Vasthouden aan verouderde processen leidt niet alleen tot inefficiëntie, hogere administratieve lasten en een grotere kans op fouten in salarisadministratie en contractbeheer. Er hangt nog een ander verborgen prijskaartje aan: werknemers voelen zich minder betrokken in een bedrijf waar processen niet optimaal of zelfs stroef verlopen.

Verbeteren werkervaring

Werkgevers met concrete vragen over digitalisering moeten, zegt Laurijssen, eerst een antwoord formuleren op een andere vraag: 'Wat moet ik doen om aantrekkelijk te blijven voor werknemers en potentiële werknemers? En hoe kan ik ervoor zorgen

dat die werknemers op hun beurt dan ook weer een zinvolle bijdrage leveren aan het succes van mijn bedrijf? Dat moet altijd de basis zijn van waaruit je verder gaat.' Hij wil maar zeggen: met de juiste digitale strategie, kan HR niet alleen processen optimaliseren, maar creëer je ook werkplekken waarin je medewerkers het beste uit zichzelf kunnen halen en je bedrijf laten groeien. Laurijssen: 'Moderne technologieën verbeteren de werkervaring. We gaan naar een toekomst waarin HR superdigitaal en tegelijkertijd supermenselijk is. Verlofaanvragen, opleidingsmogelijkheden, loonstroken inzien en loonwensen inbrengen, dat zijn transactionele zaken waarop we op de technologie kunnen vertrouwen om dat efficiënt te doen. Maar op het moment dat je als werknemer bijvoorbeeld wilt gaan praten over een volgende stap in je loopbaan dan wil je ook echt iemand spreken, een persoon die met hart en ziel het gesprek aangaat. Daarin kan technologie nog steeds een mediërende rol spelen, bijvoorbeeld door een snelle, digitale agendering van gesprekken of webtechnologie die, zeker voor bedrijven met verspreide locaties, online overleg faciliteert.'

Opkomst van AI

Hoe zit het intussen met de stormachtige opkomst van AI? 'Die gaat,' zegt Laurijssen zonder aarzeling, 'de wereld van het werken fundamenteel veranderen.' Dan gaat het niet alleen om het automatiseren van routinetaken, maar ook om bijvoorbeeld de manier waarop bedrijven talent aantrekken, betrekken en ontwikkelen. Laurijssen wees al eerder op de mogelijkheid om met behulp van artificiële intelligentie efficiënter te werven én de toekomst te voorspellen: 'Een aanwervingsproces is vaak tijdrovend en bevooroordeeld. AI kan helpen om cv's door te spitten en de beste kandidaten te identificeren op basis van vooraf bepaalde criteria. Chatbots kunnen eerste interviews uitvoeren die een consistente en onbevooroordeelde aanpak garanderen



HR-visionair Jan Laurijssen

'De kernvraag is: Wat moet ik doen om aantrekkelijk te blijven voor werknemers en potentiële werknemers?'

tijdens de screening van kandidaten. AI kan zelfs de toekomstige prestaties van een sollicitant binnen je organisatie voorspellen. Zo kunnen HR-professionals zich focussen op de beste kandidaten en strategische wervingsbeslissingen nemen.' Laurijssen is betrokken bij SEISMEC, een groot AI-onderzoek van de Erasmus Universiteit Rotterdam: 'We onderzoeken hoe op de werkvloer de relatie tussen artificiële en menselijke intelligentie zal gaan werken. En hoe die van elkaar kunnen gaan leren. Ik zit daar namens SD Worx, wat aangeeft hoezeer we met de organisatie voorop willen blijven lopen in kennis van de nieuwste ontwikkelingen. En hoe graag we die willen delen met onze klanten. Dat zit in ons DNA, al tachtig jaar.'



SD Worx is de partner op het gebied van HR en payroll voor MKB-bedrijven, grotere organisaties én actief in 27 Europese landen. Meer weten? Scan de QR-code of ga naar sdworx.nl



HeadFirst Group:
**‘Er is nog steeds veel mogelijk.
We denken mee en regelen het’**

Over de invoering van het wetsvoorstel Verduidelijking Beoordeling Arbeidsrelaties en Rechtsvermoeden (VBAR) is nog veel onzeker. Per 1 januari 2025 is de Belastingdienst wel actiever gaan handhaven op schijnzelfstandigheid. Maar bij inhuur van personeel is nog steeds veel mogelijk, zegt Marion van Happen, CEO van HeadFirst Group.

De hoofddoelen van de wet VBAR: schijnzelfstandigheid op de arbeidsmarkt verminderen en meer duidelijkheid bieden aan werkenden en werkgevers over hun arbeidsrelatie en rechtspositie. Maar of de nieuwe wet daadwerkelijk onduidelijkheden en onzekerheden weghaalt, is de vraag. HeadFirst Group volgt de ontwikkelingen op de voet en communiceert, als trusted advisor, daarover met opdrachtgevers en zelfstandigen. Dit is broodnodig, zegt Marion van Happen, CEO van de internationale HR-tech dienstverlener: 'Wet- en regelgeving omtrent inhuur en arbeidsrecht is complex en

er gaat veel misinformatie rond. Daar hebben wij ook last van. We zien dat organisaties terughoudender zijn in het inschakelen van externe krachten. Dat heeft impact op de beschikbaarheid van opdrachten voor zzp'ers. Aan ons de taak om de feiten van fictie te scheiden. En de opdrachtgever de juiste weg te wijzen. Die heeft behoefte aan expertise, aan kennis. Wij ontsluiten de arbeidsmarkt en hebben een groot netwerk aan de aanbodzijde. We zorgen er gewoon voor dat kennis op de juiste plek terechtkomt en als dat niet via een zzp-constructie kan, dan zijn er ook andere manieren. Ja, we

hebben te maken met veranderingen in de jurisprudentie, eventuele wijzigingen in de wetgeving en een Belastingdienst die actiever is gaan handhaven. Maar tegelijkertijd is er nog steeds veel mogelijk. We denken mee en regelen het.'

Innovatie centraal

HeadFirst Group ondersteunt bedrijven en professionals met tools en systemen die risico's minimaliseren en arbeidsrelaties beter in kaart brengen, afgestemd op veranderingen in jurisprudentie en wet- en regelgeving. 'We stellen innovatie centraal om klanten te helpen bij duurzame groei,' zegt Van Happen. 'Daarnaast willen we ook een aanjager zijn van een fundamentele discussie die over de veranderende arbeidsmarkt moet worden gevoerd. Over hoe we die arbeidsmarkt willen inrichten met elkaar, hoe we zorgen dat we de keuzevrijheid van het individu in balans brengen met collectiviteit en sociale zekerheid. Er

‘Er moet veel meer in termen van algemene bescherming en zekerheden gedacht worden, los van de contractvorm.’

moet minder in hokjes gedacht worden en veel meer in algemene bescherming en zekerheden, los van de contractvorm. De arbeidsmarkt is wereldwijd aan het veranderen, er is behoefte aan autonomie, aan flexibiliteit. Werk wordt specialistischer en dynamischer, meer mensen combineren banen en digitalisering en demografische ontwikkelingen hebben invloed op de manier van werken. Dit roept de vraag op of het stelsel van sociale zekerheid zoals we dat nu in Nederland hebben ingericht daarbij nog wel passend is.’

Van Happen betwijfelt of de invoering van de wet VBAR een stap in de goede richting is: ‘We denken niet dat er met de nieuwe wet een duidelijker onderscheid gaat komen tussen werknemers en zelfstandigen. De Hoge Raad heeft recent een belangrijke uitspraak gedaan in de zaak die FNV tegen Uber had aangespannen, over de rol van het externe ondernemerschap bij het beoordelen van een arbeidsrelatie. Heeft de werkende meerdere opdrachtgevers? Worden er investeringen in professionele ontwikkeling? Heeft de werkende een eigen website en wordt er deelgenomen aan acquisitieactiviteiten? Al deze elementen zouden volwaardig meegenomen moeten worden in de beoordeling van een arbeidsrelatie. Maar bij de wet VBAR zijn juist die elementen secundair, het is een wet die de ondernemerscriteria die buiten de arbeidsrelatie staan tweederangs maakt ten opzichte van andere criteria. Dat is een fundamenteel andere richting. En daardoor is de wet VBAR niet in lijn met de huidige rechtsspraak.’ Belangrijk om te benoemen, meent Van Happen, want de Hoge Raad heeft inmiddels met meerdere arresten en uitspraken bevestigd dat het externe ondernemerschap van de werkende

volwaardig moet worden meegenomen bij het beoordelen van de arbeidsrelatie. Van Happen: ‘De wet VBAR zou dat niet doen en dat vinden we ongewenst.’

Focus op samenwerking

HeadFirst Group zet zich, met een team van experts, innovatieve technologieën en een focus op samenwerking al dertig jaar in als dé partner in een veranderende arbeidsmarkt. Daar hoort, zegt Van Happen, een kritische, maar constructieve dialoog met politici en beleidsmakers bij: ‘De discussies in de politiek over zzp’ers worden nog te vaak gevoerd op basis van aannames en onderbuikgevoelens. Met HeadFirst Group willen we te allen tijde een lans breken voor de feiten. Daarom doen we veel onderzoek, schrijven rapporten over de arbeidsmarkt.’ Van Happen houdt een tweetal rapporten omhoog: ‘De zzp’er bestaat wél’ en ‘Grip op het zzp-dossier’. Feitelijke onderzoeksrapporten over de aard van het veelbesproken beestje. Van Happen: ‘Over wat de startmotieven van zzp’ers zijn, waar de groei zit, welke subcategorieën er zijn. Dat proberen we inzichtelijk te maken. We zitten op een krappe arbeidsmarkt, noem het maar een werknemersmarkt. Als werkende kun je zelf de regie pakken, zelf keuzes maken over de manier waarop je wilt werken en in welke contractvorm. Het is allang niet meer: voor jou tien anderen. We moeten accepteren dat het merendeel van de zelfstandigen heel bewust kiest voor ondernemerschap en ook heel tevreden is over de werkomstandigheden. Natuurlijk gaat het in sommige situaties mis en is het aan de politiek om keuzes te maken over de rol van zelfstandigen op de arbeidsmarkt, welke groepen meer bescherming nodig hebben en over de vraag hoe we de arbeidsmarkt van morgen in willen richten qua arbeidsrecht, fiscaliteit en sociale zekerheid. Maar dan wel op basis van de juiste feiten en data, want dat moet het vertrekpunt zijn. Daar proberen wij aan bij te dragen.’

‘Discussies over zzp’ers worden nog te vaak gevoerd op basis van aannames en onderbuikgevoelens.’

HeadFirst Group: Total Talent Solutions voor een eerlijke en open arbeidsmarkt

HeadFirst Group biedt total talent solutions met de perfecte combinatie van tech & touch. Dagelijks werken meer dan twintigduizend getalenteerde professionals via een van de merken bij opdrachtgevers in Europa. De internationale HR-tech dienstverlener staat opdrachtgevers bij in hun zoektocht naar talent en helpt professionals nieuwe uitdagingen te vinden. Daarnaast ondersteunt ze partners en leveranciers bij personeelswerving en het vinden van geschikte professionals, zowel via het platform als persoonlijk. De organisatie heeft hiermee veel ervaring opgedaan met risico’s met betrekking tot externe inhuur, bijbehorende wet- en regelgeving en administratie. En kan ervoor zorgen dat alles perfect geregeld wordt: van verzekeringen tot contracten en de administratieve afhandeling. Illustratief voor het voortdurend vernieuwen van de dienstverlening is de lancering, in 2023, van Strive, het grootste platform voor professionals in de Benelux. Dit platform biedt verschillende aanvullende diensten ter ondersteuning van het ondernemerschap van zzp’ers, met nadruk op financiële zekerheid en inzetbaarheid. De aangeboden services omvatten versnelde betalingen, verzekeringsproducten en diensten, benchmarktools voor marktvergelijking en een leer- en ontwikkelplatform (Strive Academy) met onbeperkte toegang voor professionals en leveranciers.



HeadFirst
Group



Meer weten? Scan de QR-code of ga naar headfirst.group.

Hockeystickversnelling

De snelheid waarmee data over het World Wide Web wordt verstuurd is een goede metafoor voor de toenemende complexiteit van de wereld. In 1991 was de maximale snelheid 56 kbits; nu praat je over 126 Mbits. Het weerspiegelt zich in de adviesrol.

AAN HET WOORD

BASTIAAN BREUGHEM

DIRECTEUR FINANCIERINGSGILDE



Is het voor een mkb-ondernemer makkelijker dan 10 jaar geleden om aan financiering te komen?

'Dat is een mooie vraag, die met zowel "ja" als "nee" kan worden beantwoord. Een jaar of 10, 15 geleden hadden veel ondernemers nog een sterke band met de bank. Als ze geld nodig hadden, belden

ze hun accountmanager op. Het was makkelijker om iemand te vinden bij de bank die je kon helpen. Aan de andere kant waren je opties heel beperkt. Je kon aankloppen bij je eigen huisbank en een andere bank en dan hield het op. Tegenwoordig heb je veel meer mogelijkheden. Maar dat maakt het tegelijk ook moeilijker om financiering te krijgen. De banken zijn lastig en het is lastig kiezen wat de beste optie is voor jou als ondernemer.'

Waarop moet je letten bij je aanvraag?

'Je kunt laagdrempeliger en sneller antwoord krijgen op je aanvraag, door de analyse die financieringspartijen op de transactiedata kunnen loslaten. Alleen is de vraag of je dan de juiste en meest passende financiering gaat krijgen. Als je de markt niet goed kent, weet je nooit zeker of je voor de beste oplossing kiest. Het is verstandig om verder te kijken dan de korte termijnoplossing waar je naar op zoek bent. Neem een ondernemer die bijvoorbeeld bij ons aanklopt, omdat hij € 100.000 nodig heeft voor werkkapitaal. De waarde van ons is dat we strategisch meedenken en daarna pas de financiering zoeken, in plaats van alleen maar de vraag van de ondernemer invullen. Waardoor we vaak met een heel andere oplossing komen dan waarmee de ondernemer in eerste instantie voor kwam.'

AAN HET WOORD

TON VAN LOON

PARTNER DE JONG & LAAN, DIRECTEUR MARSHOEK



Hoe zien jullie de toekomstige rol van de accountant?

'De accountancy ondergaat een digitale revolutie. Daarmee verandert ook de rol van de accountant. Ondernemers hebben behoefte aan actuele financiële bedrijfsinformatie, het liefst zo kort mogelijk op de bal. De technologische innovatie

maakt dat mogelijk. De focus van de accountant verschuift steeds meer naar data-analyse, procesoptimalisatie en proactief advies. De ontwikkeling die accountant- en adviesorganisatie de Jong & Laan en Marshoek, specialist in financiële dienstverlening voor retailers, doormaken past in die lijn. 'We verzamelen niet alleen financiële gegevens, maar integreren de data van inkoop, kassa, tijdsregistratie en planning om onze klanten strategisch inzicht te geven in hun bedrijfsvoering. Op basis van tal van data kunnen ondernemers met de informatie die we voor ze verzamelen vrijwel "real time" zien hoe ze presteren. Niet alleen qua omzet. We registreren allerlei kpi's, zoals productmarges of derving van producten.'

Welke rol kan AI spelen?

'AI zal nooit het werk van de accountant kunnen overnemen. We hebben een maatschappelijke rol. De accountant behoudt de eindbeslissing bij de controle van de cijfers. Dat betekent niet dat AI geen rol kan en zal spelen. AI en digitale tools minimaliseren de handmatige en repetitieve taken. Daardoor ontstaat meer ruimte voor de begeleiding en advisering van klanten. Die ontwikkeling draagt bij aan de aantrekkelijkheid van de accountancy als beroep. De toekomst is een combinatie van technologie, data-analyse en menselijke expertise. Je kunt nog meer het verschil maken voor de klant omdat je tot in de haarvaten van de onderneming kunt adviseren.'

Dreigt digitaal knooppunt Nederland de boot te missen?

Eigen AI-systemen, een eigen cloud – de Nederlandse ambities voor meer strategische autonomie en weerbaarheid zijn er. Datacenters zijn daarin onmisbaar, maar de sector mist een visie voor de lange termijn: 'We dreigen de boot te missen.'

De datacentersector is een van de meest dynamische en snelgroeiende sectoren in Europa. En een sector die antwoorden moet vinden op enorme uitdagingen. 'We staan met datacenters aan de basis van toekomstige ontwikkelingen op het gebied van kunstmatige intelligentie, van quantumtechnologie en van een eigen Europese cloud,' zegt Stijn Grove, directeur bij Dutch Datacenter Association, de brancheorganisatie van datacenters in Nederland. Het is, benadrukt hij, een sector die moet anticiperen op continue ontwikkelingen. Grove: 'De groei van AI gaat nu zo hard... Daarvoor is digitale infrastructuur nodig en daarin vormen datacenters een heel belangrijk onderdeel. Digitaal knooppunt Nederland lijkt daarin de boot te missen. Ten opzichte van de landen om ons heen – de investeringen die daar nu gedaan worden – moet je eigenlijk concluderen dat we in Nederland stilstaan. Er zijn een hele hoop ambities. Als land willen we digitaal soeverein zijn. We willen een eigen cloud ontwikkelen waardoor onze gevoelige data niet bij Amerikaanse techbedrijven ligt. En we willen onze eigen AI-systemen. We willen, kortom, onze eigen strategische autonomie en weerbaarheid waarborgen. Maar als de datacentersector in Nederland niet kan groeien, zijn die ambities niet veel waard.'

Duurzaam model

Naast stijgende bouwkosten en hoge energieprijzen – toch niet de minste problemen – vormt het overbelaste

energienet misschien wel het grootste probleem. 'Dat is iets wat we twintig jaar geleden al zagen aankomen,' zegt Grove, 'en waar we nu enorme last van ondervinden. De grootste uitdaging is zoeken naar een ander model, meer integreren in de grid, flexibel worden met de stroomvraag.' Eerder al wees Grove op het belang van strategische plaatsing van datacenters: in de buurt van energiebronnen, dichtbij elkaar zodat ze efficiënter gebruik kunnen maken van infrastructuur en nabij bedrijven die de restwarmte kunnen hergebruiken: 'Dit bespaart energie, vermindert CO2-uitstoot en maakt het energiesysteem efficiënter. We hebben onze visie daarop op papier gezet.' Op het gebied van energie-efficiëntie en het gebruik van duurzame elektriciteit loopt, zegt Grove, de sector voorop in innovatie: 'We hebben op dat vlak veel knowhow en kennis waar op korte termijn Nederland van kan profiteren.' Hij wijst op de grote back-upfaciliteiten waarover datacenters beschikken: 'Kijk, iedereen op het net wordt aangesloten achter twee transformatoren. Valt er eentje uit, dan is er altijd nog eentje die je zekerheid van stroom biedt. Maar omdat datacenters zelf al een noodstroomvoorziening hebben, met noodstroomgeneratoren, kunnen we achter één transformator zitten. Dat scheelt nogal op het aantal stroomaansluitingen in Nederland qua infrastructuur. En daarmee creëer je een hele hoop ruimte. Het is al incidenteel op een aantal plekken gedaan, maar het kan overal in Nederland. Waarmee je in één keer, door net even anders na te denken, op een slimme manier heel veel ruimte op het net kunt creëren.'

Wachten op overheid

Maar er moet ook, zegt Grove, een plan komen vanuit de Rijksoverheid: 'Een oplossing voor de lange termijn, en ik zie dat niet. We rommelen een beetje en hobbelen erachteraan. Zonde, want we zijn sinds het begin van het internet altijd voorloper geweest. We liggen geografisch hartstikke mooi tussen de grote economieën, maar als je een digitaal knooppunt wil blijven,



Stijn Grove (DDA)

Op het gebied van energie-efficiëntie loopt de datacentersector voorop in duurzame innovatie

moet je dat willen en blijven onderhouden. In bijvoorbeeld Frankrijk en Engeland is die visie er wel. Daar zetten ze groot in op datacenters en AI. Daar ligt een strategisch plan. Datacenters krijgen er prioriteit bij aansluiting op het stroomnet.' Dat andere sectoren evengoed bij de overheid aankloppen voor zo'n voorrangspostie, daar sluit Grove zijn ogen niet voor. 'Maar mensen begrijpen het vaak niet helemaal. Noem de datacentersector het fundament van de digitale economie – alles wat zich online afspeelt, staat in datacenters. Voor elke sector en voor elke verandering in Nederland is die digitale infrastructuur nodig. Alle efficiëntieslagen die we willen maken, draaien ergens in een datacenter. We zien dat de laatste klassieke sectoren nu vol aan het digitaliseren gaan. Maar als dus je datacentercapaciteit niet meer kan groeien, kan dat allemaal niet meer. Dan gaat uiteindelijk de hele economie haperen.'

Elektriciteit is hard nodig

De helft van de elektriciteitsproductie is uit hernieuwbare bronnen, zoals zon, wind en biomassa. Die elektriciteit is hard nodig. Van het gas gaat veelal gepaard met een overstap op stroom. En met AI hebben datacenters nog meer behoefte aan rekenkracht en energie.

AAN HET WOORD

CARLO BROUWER

Managing Director van STULZ Benelux



Uw bedrijf geldt als aangewezen partner voor datacenters. Hoe heeft u die positie verworven?

'Expertise en betrouwbaarheid spelen een grote rol. STULZ bestaat al sinds 1959 en we hebben ons in die 75 jaar ontwikkeld tot een wereldwijd toonaangevende leverancier van klimaatbeheersing. Dan

gaat het om totaaloplossingen met bijvoorbeeld precisiekoeling, luchtbehandeling, comfortkoeling, bevochtiging en warmtepompen. Datacenters zijn voor ons een natuurlijke partner, elk datacenter heeft koeling nodig. Meer dan ooit zelfs, met de opkomst van AI.'

Hoe zit dat precies?

'Datacenters hebben racks – frames met servers – met, tot een paar jaar geleden, per rack een verbruik van zo'n 5 kilowatt. Reken dan voor een heel datacenter op zo'n 10.000 kilowatt. Traditioneel werd de warme lucht afgezogen en gekoeld, waarna koele lucht weer via verhoogde vloeren werd teruggeblazen in de racks. Maar onder andere door de toepassing van AI, denk aan de toepassing van Nvidia AI-chips, gaat het vermogen per rack inmiddels dik over de 50 kilowatt. Met lucht haal je dan de warmte er niet meer uit. Er is dus een ander koelmedium nodig. En dat is liquid cooling. De eerste systemen met liquid cooling worden nu geïnstalleerd.'

Hoe duurzaam is het?

'Met liquid cooling gaat de warmte in de vloeistof zitten. Dat zou je kunnen transporteren naar een duurzaam warmtenet voor woonwijken. Er wordt al mee geëxperimenteerd, maar er zou veel meer duidelijkheid moeten komen van de overheid. We komen niet echt verder als die er niet is.'

AAN HET WOORD

BART BOOM

Directeur Carbon Shift NL | Energy Transition Equans



Welke innovatieve technologieën of oplossingen ontwikkelt Equans om bedrijven te helpen bij het bereiken van hun 'Net Zero'-doelstellingen?

'De innovatieve oplossingen zijn er. Waar het met name in zit, is dat je ze specifiek op de klant afstemt, afhankelijk van wat hij nodig heeft of waarnaar hij wil groeien. Het gaat

erom hoe je energiemanagementsystemen en gebouwbeheersystemen zo slim en innovatief mogelijk aan elkaar verbindt en klantspecifiek inzet. Wat Equans bijzonder maakt, is dat we bedrijven naast het advies ook garanties afgeven op de werkbaarheid. We bedenken, bouwen en onderhouden de installaties. Het is de combinatie van advies, realisatie en de garantie dat het werkt. Met onze jarenlange kennis in techniek en inzet van innovatieve technologie komen we met de best denkbare oplossing. Als onze consultants door een kantoorgebouw lopen, zien ze direct al zogenoemde "quick wins". Hetzelfde geldt voor industriële installaties. We hebben recent voor een klant het gasverbruik op jaarbasis met maar liefst 80 duizend kuub verlaagd op basis van één ochtend meedenken en de juiste vragen stellen.'

Hoe ziet Equans de rol van smart grids en energieopslagsystemen in het oplossen van netcongestie de komende jaren?

'Vaak kunnen bedrijven nu niet uitbreiden omdat er geen netaansluiting of capaciteitsuitbreiding mogelijk is. Dus zul je op zoek moeten gaan naar samenwerking en slimme oplossingen. In Lelystad is Equans netbeheerder van een Smart Grid dat energie levert aan een grote groep bedrijven. Het is slechts één voorbeeld van hoe je netcongestieproblemen kunt omzeilen door de samenwerking te zoeken.'



Afval is een waardevolle warmtebron voor vergroening industrie

EEW Energy from Waste Delfzijl b.v. levert de omliggende industrie warmte uit afval om de productie te vergroenen. Onlangs is de site uitgebreid met een installatie die waterzuiveringsslib verbrandt. Er zijn concrete plannen om tot 2030 nog 350 miljoen euro te investeren in onder meer CO₂-afvang en hergebruik.

EEW Energy from Waste Delfzijl b.v. is onderdeel van een groot Duits afvalenergiebedrijf. De installatie in Nederland is gebouwd vanwege de energietransitie, vertelt directeur Wilfred de Jager. 'Het omliggende industriegebied is op zoek naar alternatieven ter vervanging van fossiele energiebronnen. Een daarvan is onze afvalenergiecentrale (AEC). We kunnen direct energie leveren, met name in de vorm van warmte. De warmte die niet wordt afgenomen, wordt omgezet in elektriciteit. Die elektriciteit benutten we voor een deel om perslucht te maken, wat ook weer aan dezelfde industrie wordt geleverd.' De EEW-centrale is niet alleen maar gebouwd om afval te verwerken, maar juist om van afval energie te maken. 'Er is in Delfzijl echt een nieuwe standaard neergezet. We zijn de modernste, op een na meest energie-efficiënte

afvalenergiecentrale in Nederland en we hebben de schoonste rookgasreiniging van alle AEC's.' In 2010 zijn de eerste twee lijnen gebouwd. Op verzoek van de industrie is daar in 2019 nog een derde bijgekomen. Een vierde verwerkingslijn is dit jaar in gebruik genomen. De nieuwe, vierde lijn verwerkt slib van zuiveringsinstallaties van de noordelijke waterschappen. 'Slibverbranding is 100% groene energie. Die stroom leveren we aan de nieuwe bioplastics installatie van Avantium,' zegt De Jager. 'We bouwen op dit moment ook een grote scheidingshal om eerst kunststoffen en andere producten uit de afvalstroom te halen.'

Afvang en hergebruik van CO₂

De discussie in de Tweede Kamer en op het ministerie van Klimaat en Groene Groei om de capaciteit van afvalverbranders af te bouwen, om de CO₂-doelen te halen – 'wat ik snap' – pareert De Jager met een argumenten over de energie zekerheid en grondstof terugwinning. Zijn boodschap is kort maar krachtig: 'De omgeving heeft veel baat bij ons en vindt ook dat we moeten blijven. Alternatieve energiebronnen als de onze zijn van harte welkom, niet alleen vanuit duurzaamheid, maar ook geredeneerd vanuit de prijs en energie zekerheid. Het mooie is dat we onze warmte direct aan de afnemer leveren. We hebben amper energieverlies.' Hij vindt het onbegrijpelijk dat afvalverbranding wordt gediskwalificeerd, met het argument dat je het recyclebaar afval verbrandt. 'Het zou jammer zijn als de overheid alleen maar kijkt naar de korte termijn CO₂-winst richting 2030. Natuurlijk hebben we in Nederland

'De omgeving heeft veel baat bij ons en vindt dat we moeten blijven'

doelstellingen die we moeten halen. Maar dan nog. Als je er nu voor kiest om de capaciteit af te bouwen, room je daarmee het verdienmodel af om op verduurzamingsinvesteringen voor de langere termijn te doen. En het afval is daarmee niet verdwenen. Dat wordt verwerkt bij slechtere alternatieven in Europa.' EEW is medeondertekenaar van een open brief, waarin toonaangevende Europese industriële bedrijven EC-voorzitter Ursula von der Leyen oproepen om met een CCS- en CCU-actieplan (CO₂-afvang, -opslag en hergebruik) te komen: 'De industrie heeft baat bij een betrouwbare overheid die CO₂ afvangt en afzet stimuleert. Waar wij voor pleiten is om de problematiek Europees op te lossen.'

Paradepaardje

De Jager: 'We zijn er om goed te doen. Door zo groen mogelijke energie te leveren en steeds meer grondstoffen te winnen uit het afval. We hebben al zo'n 200 miljoen euro geïnvesteerd in nieuwe installaties. Uit de as van de slibverbranding gaan we fosfaten terugwinnen.' Met proeflabrieken gaat EEW onderzoeken hoe CO₂ en NO_x kan worden afgevangen en hergebruikt en bicarbonaat uit de rookgasreiniging kan worden gerecycled. Het voornemen is om de diverse installaties voor 2030 te realiseren. Bij elkaar opgeteld heeft EEW hiervoor nog eens 300 à 350 miljoen euro gereserveerd, vertelt hij. 'Daarmee maakt EEW van Delfzijl hun paradepaardje. Dat heeft allemaal te maken met de ligging. We hebben afzet in de buurt, met bedrijven in het nabijgelegen industriegebied die de CO₂ heel goed kunnen hergebruiken.'



eew
Energy from Waste

Comfortabel kosten besparen

Duurzaam verwarmen betekent energiezuinig verwarmen en geen CO2 uitstoten. Hierbij kunnen warmtepompen en isolatie een groot verschil maken, zeker wanneer je duurzaamheid en comfort wilt combineren.

Helaas is het behaaglijk warm houden van je huis een grote kostenpost; ongeveer de helft van de energierekening gaat naar verwarming en achttien procent naar warm water. Door energiezuinig en duurzaam te verwarmen bespaar je niet alleen geld, maar help je ook het klimaat.

Het merendeel van de Nederlandse huizen heeft op dit moment nog een cv-ketel op aardgas. Om klimaatverandering te beperken, moeten we het gebruik van fossiele energie drastisch verminderen. In

2030 moet het gasverbruik aanzienlijk lager zijn. Koop je nu alsnog een nieuwe HR-ketel, dan zou dat dus best je laatste kunnen zijn. Verstandiger is echter om niet te wachten tot je cv-ketel kapot is en je in de kou zit, maar nu al na te denken over vervanging!

Een goede, meer duurzame optie dan de traditionele ketel is een hybride warmtepomp naast je nieuwe cv-ketel. Deze kleine elektrische unit gebruikt buitenlucht om je huis te verwarmen en neemt daarmee

Door energiezuinig en duurzaam te verwarmen bespaar je geld en help je het klimaat

het grootste deel van het werk op zich. De cv-ketel springt alleen bij op koude dagen, en voor warm water. Je verbruikt dan wel meer stroom, maar je bespaart tot wel zestig procent op gas!

Een andere mogelijkheid is om te kiezen voor een volledig elektrische warmtepomp, waardoor je helemaal geen gas meer nodig hebt. Dit vereist wel een goed geïsoleerd huis met radiatoren die groot genoeg zijn voor lage temperatuurverwarming. Een goed geïsoleerd huis heeft in de winter weinig warmte nodig. Warmte ontsnapt snel via dak, muren, ramen en vloer. Goede isolatie is als een warme deken voor je huis, en dat betekent lagere energiekosten en een comfortabeler en groener leven.

Isoleren is een investering, maar met de juiste subsidies en leningen wordt het een slimme zet voor zowel comfort en duurzaamheid. En dat je woning door een goede isolatie in waarde stijgt is natuurlijk alleen maar mooi meegenomen.



4.6 | 755 reviews



4.3 | 1.580 reviews

Quatt

Verlaag je energierekening met **Quatt Hybrid**

Profiteer tot 1 mei van extra voordeel



A+++

All-Electric Ready

4 keer stiller dan andere warmtepompen

Bespaar gemiddeld € 700 per jaar

Verhoog de waarde van je huis tot wel 5%

Voorjaarsvoordeel: gratis advies aan huis t.w.v. € 99*

- 1 Ga naar quatt.io/EW of scan de QR code
- 2 Vul je gegevens in en ontdek in 1 minuut je besparing
- 3 Maak een afspraak voor vrijblijvend advies bij je thuis



* Vraag je adviesafpraak aan vóór 1 mei 2025, de afspraak zelf mag ook later plaatsvinden.

✓ 15.000+ blije klanten ✓ Ontworpen in Nederland ✓ Vanaf € 3.849 incl. installatie ✓ Tot € 4.250 subsidie

Focus op kwaliteit van leven met de zeldzame oog

De zeldzame en erfelijke oogziekte LHON verandert het leven van jonge mensen ingrijpend. Visio Het Loo Erf is het revalidatiecentrum waar mensen langere tijd intern verblijven om intensief te revalideren. Doel is zelfstandig te blijven, ondanks het verlies van het centrale zicht.

Het begint met een wazige vlek in het midden van het gezichtsveld van één van de ogen, vaak volgt niet veel later ook het andere oog. De oogzenuwziekte Leber Hereditary Optic Neuropathy (LHON) kan iemand in een paar weken of maanden slechtziend maken. Het treft voornamelijk jonge mannen, de klachten beginnen meestal aan het einde van de tienerjaren, soms wat later. Veerle Linger werkt bij Visio Het Loo Erf als optometrist: "Als je vol in het leven staat en je krijgt LHON, heeft dit een enorme impact. Wie kan zien gebruikt bij nagenoeg alles de ogen. Als dat opeens niet meer gaat, worden heel veel aspecten van je leven ingewikkeld. Van iemand herkennen tot de bus nemen en van je computer gebruiken tot een boterham smeren. Met een revalidatietraject bij Visio Het Loo Erf helpen we mensen weer op weg. Tijdens de observatieweek brengen we in kaart wat iemand wel en niet kan zien, dat vormt samen met de persoonlijke doelen het uitgangspunt voor het traject. Meestal is LHON blijvend, het zicht kan iets beter worden maar komt vaak niet meer terug. Voor de revalidatie geldt dus niet dat je weer leert zien, maar wel dat je weer mogelijkheden ziet."

'Oogzenuwziekte LHON kan iemand in een paar weken of maanden slechtziend maken'



ziekte LHON

Inzicht en begrip

Slechtziend zijn zorgt niet alleen voor praktische uitdagingen, het kost ook veel energie. Veerle Linger: "Alles wat je doet kost met minder zicht meer moeite, meer tijd en dus meer energie. Bij mensen met LHON ga ik bij de revalidatie als optometrist aan de slag met kijkstrategieën. Ik help mensen het zicht dat ze nog hebben in te zetten en leer hen om dat op een zo ontspannen mogelijke manier te doen. Zo bespaar je energie. Samen kijken we hoeveel inspanning bepaalde activiteiten kosten, wat het meest optimale rustmoment is en hoe je goed kunt rusten. TV kijken was vroeger misschien een fijne manier om te ontspannen, maar vreet nu juist energie. Dan is bijvoorbeeld een luisterboek een beter idee. Het gaat erom een structuur te vinden waarmee je je energie goed over de dag kunt verspreiden. Een ander belangrijk punt is bewustwording, zowel voor de mensen met LHON zelf als voor hun omgeving. Bij ons leren cliënten hoe ze hun zicht kunnen gebruiken bij activiteiten, hoe ze non-visueel kunnen werken en kunnen vertrouwen op het inzetten van de andere zintuigen, zoals gehoor en tast. Tijdens onze ervaringsdagen kunnen familie en vrienden met een ervaringsbril zelf ondervinden hoe het is om slechtziend te zijn – dat zorgt voor veel inzicht en begrip."

Veerkracht

Mensen met LHON volgen bij Visio Het Loo Erf gedurende enkele maanden een intensief revalidatieprogramma, waarbij zij drie tot vijf dagen per week op locatie verblijven. In twintig tot veertig weken leren cliënten omgaan met hun oogaandoening en weer zelfredzaam te worden. Veerle Linger kijkt per client wat nodig is en wat toegevoegde waarde biedt: "Denk bijvoorbeeld aan licht: in een donkere ruimte is het nog lastiger waarnemen, maar met de juiste lamp of een bepaalde kleur verlichting kan er vaak meer dan je zou denken. Er zijn steeds meer hulpmiddelen die het leven zonder zicht eenvoudiger maken,

'Alles wat je doet kost met minder zicht meer moeite, meer tijd en dus meer energie'

zoals stemgestuurde apparaten en de spraakfunctie van je smartphone. LHON treft vooral jonge mensen en ik ben regelmatig onder de indruk van hun veerkracht. Ze willen weer meedoen in de maatschappij en werken daar keihard voor. De een gaat de studie weer oppakken, de ander richt zich op een nieuwe hobby of zoekt een baan. Als je slechtziend bent kun je meestal niet meer alles doen wat je eerder deed, maar je kunt wel heel bewust aan de slag met dingen die je leuk en belangrijk vindt."



Scan de QR-code voor het beluisteren van de gehele podcast.



PM-2025-12925

Leven met LHON

Als je LHON hebt, verandert je leven in korte tijd gigantisch. De meest eenvoudige dingen zijn opeens niet meer vanzelfsprekend en alles wat je doet kost meer moeite, meer tijd en meer energie. In deze ziende maatschappij word je dagelijks met je slechtziendheid geconfronteerd. Met behulp van intensieve revalidatie leren mensen om te gaan met de gevolgen van de visuele beperking. Aan mensen met LHON kun je meestal niet zien dat ze slechtziend zijn, ze lopen zonder taststok en hun ogen zien er normaal uit. Dat kan voor onbegrip en verwarring zorgen, waar cliënten tijdens de revalidatie ook mee om leren gaan. Het oogziekenhuis in Rotterdam is LHON-expertisecentrum en maakt samen met patiënten- en belangenverenigingen de podcastserie 'Leven met LHON'. In elke aflevering komt een ander aspect van leven met deze ziekte aan bod. In de serie wordt ook aandacht besteed aan revalideren bij Visio Het Loo Erf, omdat dit een belangrijke schakel vormt in de zorgketen.





Waarom groen zo belangrijk voor ons is

Een dagje of zelfs maar een half uurtje wandelen in de natuur – uit steeds meer onderzoeken blijkt hoe groot de positieve effecten daarvan zijn. ‘De natuur helpt mee je lichaam gezond te houden’

Vanzelfsprekend om af en toe de natuur op te zoeken? ‘Daar mag je niet op rekenen,’ zegt Loek Hesemans, adviseur Natuur en

Gezondheid bij Staatsbosbeheer. ‘Het is misschien logisch als je er dichtbij woont. En een bepaalde achtergrond hebt. Maar voor een heleboel mensen is het onbekend terrein. Ze wonen in drukke steden en komen weinig buiten.’ Zonde, zegt Hesemans, ‘want we hebben in Nederland mooie natuurgebieden en we willen, met Staatsbosbeheer, dat mensen daarvan profiteren.’

De positieve effecten van een dagje of een paar uurtjes wandelen of fietsen in de natuur staan volgens Hesemans buiten kijf: ‘Er is

inmiddels veelvuldig onderzoek gedaan naar de effecten van groen op je gezondheid. Die zijn, om te beginnen, psychologisch. Dan heb je het bijvoorbeeld over ontspanning en concentratie. 10 minuten heeft al effect, Een ommetje maken en even andere dingen horen, voelen en ruiken, je zintuigen laten prikkelen. Voor sommige mensen heeft dat echt een diepere betekenis, dan heb je het dus over zingeving.’ Niet te onderschatten is ook het biologische effect. Hesemans: ‘Je komt in de natuur in contact met micro-organismen en organische stoffen die een beschermend effect hebben op je afweer, die meehelpen je lichaam gezond te houden. Diezelfde natuur nodigt je uit om te bewegen en je lichamelijke conditie op peil te houden. Mensen doen dat, zo blijkt, liever in de natuur en houden het dan ook langer vol. En nog een mooi effect: het heeft een positief effect op je nachtrust. Met andere woorden: na een wandeling in de natuur slaap je beter.’

Bewegen, ontspannen, ontmoeten

Hoe breng je de natuur dichterbij de mensen, dat is de vraag waarover Hesemans zich buigt. Hij bezocht onlangs een bijeenkomst in Nationaal Park De Groote Peel: ‘Net buiten de grenzen van het Park heeft Staatsbosbeheer een gebied onder beheer dat nog geen bestemming heeft, maar dat volop mogelijkheden biedt. Met studenten van de hogeschool willen we kijken hoe we dat gebied zo kunnen inrichten dat mensen er op een positieve manier in contact komen met de natuur. Bewegen, ontspannen, ontmoeten: dat zijn de sleutelbegrippen. Natuur moet je letterlijk aan je lijf ervaren om te beseffen hoe belangrijk het is, voor je gezondheid, je vitaliteit en je welzijn.’

‘Natuur moet je letterlijk aan je lijf ervaren om te beseffen hoe belangrijk het is’

De spannendste logeerplekken in Nederland liggen in de natuur

De bijzonderste vakantiewoningen in Nederland? Die liggen midden in de ongerepte natuur. Je bent dicht bij huis en toch al helemaal weg. 'Slow living' bij uitstek – met Buitenleven Vakanties.

Het bord bij het bospad is niet te missen: 'Verboden in te rijden'. Maar je weet: vandaag mag het. Want je gaat overnachten in het bos. In alle stilte, met hooguit het ruisen van de bomen – en met het fijne vooruitzicht dat je morgenochtend gewekt zult worden door een koor van zangvogels. Vanaf de voordeur kun je uitgerust aan een boswandeling beginnen. En het enige wat je daarbij tegen hoeft komen zijn een paar onverwachte gasten, zoals een hert, een paar zwijnen en misschien wel een brutale eekhoorn... Je bent dicht bij huis en toch al helemaal weg.

Cultuurhistorisch erfgoed

De vakantiewoningen van Buitenleven Vakanties zijn uniek omdat ze altijd gelegen zijn in een gebied dat wordt beheerd door Staatsbosbeheer, LandschappenNL of Natuurmonumenten. Reken op verrassende (soms zelfs spectaculaire) accommodaties: het is de combinatie van natuur en historisch erfgoed die het zo bijzonder maakt. Wat dacht je van een voormalige boswachterswoning waarin je de natuur al vanuit het slaapkamerraam kunt beleven? Dit is 'slow living' bij uitstek, op een authentieke plek waar de boswachter nog gewoond en gewerkt heeft. Mét een geweldig uitzicht. Je onthaast er in je eigen bos met optimale privacy.

Onthaasten in een authentieke boswachterswoning met een geweldig uitzicht



Midden in de natuur

Elk seizoen biedt een andere beleving van de natuur. Ervaar hoe in de lente alles weer tot bloei komt, tijdens wandelingen en fietstochten langs de mooiste routes, over de heide, door bossen en langs vennen. En geniet in de zomer van de lange warme dagen en het tot ver in de avond buiten zijn en gezonde lucht opsnuiven. Met een beetje geluk struinen er in de schemering reeën en vossen rond. Je vindt de accommodaties van Buitenleven Vakanties door het hele land. Of het nu een boswachterswoning is of bijvoorbeeld een oude boerenhoeve, ze staan stuk voor stuk in de ongerepte natuur – niet aan de randen, maar er middenin. Met een boeking bij Buitenleven Vakanties draag je ook nog eens een steentje bij aan de instandhouding van het natuur- en cultuurhistorisch erfgoed. De verhuurborging van de vakantiewoningen vloeit direct terug naar de natuurorganisaties. Hiermee zorgen zij voor het onderhoud aan de historische panden en voor de bescherming en het herstel van de natuur.



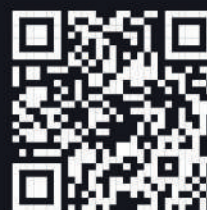
Meer informatie?
Scan de QR-code.

Chat, hoe investeer ik in AI?

AI verandert alles. In razendsnel tempo. De modellen worden met de dag beter en duizenden gedreven ondernemers bouwen aan slimme applicaties met een revolutionaire impact op vrijwel alle sectoren van de economie. Maar hoe kan je als investeerder profiteren van deze opkomende golf techbedrijven? De beste manier is door gespreid te beleggen in de beste venture capitalfondsen van Europa en Silicon Valley. De Fund-of-Funds van Marktlink Capital maken het mogelijk.

- 10-20% beoogd rendement per jaar over het geïnvesteerde kapitaal
- Gespreid beleggen in honderden veelbelovende technologiebedrijven
- Minimale investering € 250.000, gespreid over vier jaar

VENTURE CAPITAL III IS NU GEOPEND
SCAN DE QR-CODE EN DOWNLOAD DE TEASER.



marktlink.capital/vc3ce

FONDSEN UIT ONS NETWERK INVESTEERDEN EERDER IN DEZE BEDRIJVEN



Klarna

Meta

NETFLIX

OpenAI

SPACE X



stripe



UiPath

**Let op! U belegt buiten AFM-toezicht.
Geen vergunningplicht voor deze activiteit.**

