

RONDE TAFEL DUURZAAM ONDERNEMEN

Het 'meer, meer, meer' lijkt uitgewerkt

DEELNEMERS



BERT SCHELLINGERHOUT

is Account Manager bij "Business Center" Zakelijke Markt Van Kouwen Automotive, het multimerken dealerbedrijf van Hoofddorp tot Amsterdam.

www.vankouwen.nl



ANDREA VAN DE GRAAF

van energiebedrijf Tegenstroom, een maatschappelijke, echt Haarlemmermeerse onderneming zonder winstoogmerk. Tegenstroom wil energie én geldstromen binnen Haarlemmeer houden.

www.tegenstroom.nl



ENZO MARSIGLIA

directeur bij Deabrummelkamp, Partner in druk en media. Mooi drukwerk in combinatie met online communicatie mogelijkheden.

www.deabrummelkamp.nl

Zeven ondernemers debatteerden voor Hét Ondernemers Belang over groen ondernemen, concrete stappen richting duurzaamheid en over bewustwording. “Is groei ons enige doel of gaan we voor kwalitatieve vooruitgang?”



Het decor bij gastheer Van Kouwen automotive aan de Snijdersbergweg in Amsterdam Zuidoost was goed gekozen. Midden tussen de inspirerende hectiek van het bedrijvenpark Amstel III en de constante verkeersstromen over de A2 en A9, was het goed praten over ambities in ondernemerschap, zeker als die ook nog eens op duurzaamheid gericht zijn. Aan tafel verzamelden zich gastheer Bert Schellingerhout namens Van Kouwen automotive, Cor Millenaar en Ed van der Linden namens Mercedes-Benz dealer Cor Millenaar B.V. maar tevens namens Klimeet B.V. Tevens namen Michel Visser van Cristal schoonmaak- en bedrijfsdiensten, Enzo Marsiglia van druk en mediabedrijf deabrummelkamp, Aart Delmeer namens Easy-Fitt installatiematerialen en Andrea van de Graaf van Tegenstroom voor Haarlemmermeer plaats rond de tafel. Dat milieu bij alle deelnemers

overigens onmogelijk om duurzaamheid er in die zin door te drukken, want wij zijn voor ons aanbod uiteraard afhankelijk van wat auto ontwerpers bedenken. Wij zitten niet aan die knoppen.” Het zoekproces van klanten is door het bijtellingsbeleid veel eendimensionaler geworden, vindt hij. “Men kijkt niet meer naar een mooie auto met een x aantal pk’s, maar naar hoeveel bijtelling er bij een model bijkomt. Vooral grote bedrijven en bedrijven die met onder andere de gemeentes te maken hebben, kijken zo.” Van Kouwen doet het momenteel goed in bedrijfswagens en personenauto’s. Toch relativeert Schellingerhout de wijze waarop elektrisch rijden wordt gepusht door de fiscale regelgeving. “Je ziet bijvoorbeeld grotere bedrijven dertig auto’s leasen die wel allemaal aan het stopcontact moeten. Tel je de kosten van de stoppenkasten en het elektriciteitsverbruik op, dan kun je daar twee nieuwe auto’s van rijden.”

openstaan, zodat de energie niet het pand uitvliegt. Hoewel niet elke deur te vaak dicht kan zijn. Zo zou je bij de wasstraat met een dichte overheaddeur iets krijgen dat verdacht veel op een sauna lijkt.”

“NEDERLAND STAAT QUA DUURZAME ENERGIEPRODUCTIE IN DE TOP 3 VAN EUROPA, MAAR DAN WEL VAN ONDERAF GEZIEN”

Bij Cor Millenaar BV zit het niet primair in vergroening van het merk dat hij vertegenwoordigt, maar juist in vergroening van de onderneming, in hoe er met energie wordt omgegaan. “Het gaat om het terugdringen van verspilling, bijvoorbeeld door effectieve maatregelen op onze apparatuur. Het belangrijkste is in control zijn, je moet met andere woorden exact in beeld hebben hoe je ervoor staat qua duurzaamheid. Wij hanteren daarom de CO2-prestatieladder.” Die kant van het ondernemerschap van Cor Millenaar en Ed van der Linden is ondergebracht in Klimeet B.V. “Met onze kennis en kunde adviseren en begeleiden wij vanuit Klimeet B.V. andere bedrijven. De naam is een samenvoeging van klimaat en meten”, legt Van der Linden uit. “Door precies te monitoren wat we aan energie verbruiken en besparen, kunnen we gerichte verbeteringsmaatregelen nemen.” Verbetering is het codewoord, want een objectieve prestatiegrens is er bij de CO2-prestatieladder niet. “Het gaat erom als ondernemer bewust met je uitstoot om te gaan en die naar vermogen terug te dringen. Een uitermate belangrijk en onontbeerlijk instrument hierbij is de online CO2-managementtool die CO2 Management B.V., waarmee wij een samenwerkingsverband hebben, heeft ontwikkeld. Daar voeren wij onze gegevens in, zoals onze maatregelen, doelstellingen en initiatieven en wie bij ons waarvoor verantwoordelijk is aangaande CO2-reductie. De managementtool is een online totaal appli-

“Door precies te monitoren wat we aan energie verbruiken en besparen, kunnen we gerichte verbeteringsmaatregelen nemen.”

in kapitalen geschreven wordt, werd al direct tijdens het gesprek duidelijk. Een belangrijk gespreksthema: CO2-reductie, dat topprioriteit heeft op de nationale en internationale agenda. Hoe dragen de deelnemers daar op hun wijze aan bij?

Bert Schellingerhout schetst het belang van CO2 in de automotive sector, maar plaatst die ook in breder perspectief. “De markt is bijtellingsgestuurd en dus is iedereen bezig met reductie van uitstoot. Immers: hoe minder uitstoot hoe minder bijtelling. Voor ons is het

“Bovendien: hoe los je het op als je aan het eind van de levenscyclus de elektrische accu uit de auto haalt? Dat is ook een milieubelastende factor natuurlijk. Daarbij gaat de enorme vlucht die CO2-reductie momenteel neemt veel bedrijven boven de pet.” Maar duurzaam ondernemen behelst uiteraard meer dan alleen CO2-reductie. “Dit bedrijfspand is een bestaand pand dat we, toen we hierin trokken, behoorlijk hebben aangepakt. We hebben het goed geïsoleerd. Ook voeren we een zogenaamd deurbeleid. Over het algemeen letten we erop dat deuren niet onnodig



AART DELMEER

is directeur van Easy-Fitt. “Easy-Fitt installatiematerialen besparen meer dan ze kosten, en zo bekeken zijn ze dus eigenlijk gratis.”

www.easy-fitt.com



MICHEL VISSER

is directeur/eigenaar van Cristal Schoonmaak- en Bedrijfsdiensten, een totaal facilitair toeleveringsbedrijf: van regulier schoonmaakonderhoud tot aan advies.

www.cristalschoonmaak.nl



COR MILLENAAR

is algemeen directeur van Cor Millenaar B.V., de officiële Mercedes-Benz aftersales en classicpartner en 4x4 specialist.

www.cormillenaar.nl



ED VAN DER LINDEN

is financieel directeur van Cor Millenaar B.V., de officiële Mercedes-Benz aftersales en classicpartner en 4x4 specialist.

www.cormillenaar.nl

catie, zeer breed inzetbaar en door het up to date dashboard weet je precies waar je staat.”

Het resultaat mag er zijn: stootte het dealerbedrijf van Cor Millenaar in 2012 nog 108 ton CO₂ uit, in 2014 was dat nog maar 43 ton. De online tool is bovendien een kostenbespaarder, aldus Van der Linden. “Normaal heb je voor dit soort metingen een externe partij nodig en die rekent achteraf met je af. Maar met deze tool kunnen we zelfstandig bepalen hoe we ervoor staan. Ook rollen er na invoering van relevante gegevens inzichtelijke grafieken en rapporten uit die wij weer nodig

hebben voor onze TÜV-certificering (TÜV is een leidende certificatie- en inspectie instelling op onder andere het gebied van milieu-red.)” Een ander belangrijk voordeel is dat duurzaamheid bij de medewerkers is gaan leven, voegt Millenaar toe. “Ook onze jongens in de werkplaats denken mee en worden enthousiast over hoe ze door praktische aanpassingen van hun werkprocessen de CO₂-uitstoot verder kunnen reduceren. Daarnaast gaan we ook bewust om met energie. De verlichting gaat tijdig uit, de deuren dicht en de ketel een paar graden lager. We kijken momenteel nog naar mogelijkheden om ons

verder te verbeteren. Daarbij denken we aan isolatie en met name Led-verlichting. Deze investering verdient zich snel terug en levert daarna zelfs op door de aanzienlijk lagere afdracht aan de energieleverancier.”

Michel Visser kan vooral winst realiseren op de vloeren van zijn klanten. “Wij besparen het nodige door onze groene keuzes in de gebruikte schoonmaakmiddelen. Dus we werken met minder belastende middelen en middelen met een milieucertificaat. Wij werken met producten van Werner en Metz die als een van de eerste een Eco-certificaat hadden. Onze



V.l.n.r. Aart Delmeer, Bert Schellingerhout, Andrea van de Graaf, Baart Koster, Ed van der Linden, Cor Millenaar, Michel Visser en Enzo Marsiglia

vuilniszakken zijn dusdanig geproduceerd dat er heel weinig afvalstoffen vrijkomen als ze worden verbrand. Veel minder dan bijvoorbeeld bij de Komo zakken uit de supermarkt. Dit scheelt enorm in de CO₂-uitstoot. De spannende vraag is hoe klanten met dat stukje duurzaamheid omgaan, want het kost uiteraard geld." Maar het is sowieso goed je duurzaam te onderscheiden van je concurrenten, zeker als dat er in Noord-Holland al achthonderd zijn. "De prijzen staan daardoor sterk onder druk en we hebben dan ook een pittige periode achter de rug, er is door klanten veel bespaard op facilitaire diensten. Maar geluk-

kig pikt de economie nu weer aan. Ook dat zal ruimte geven aan verdere verduurzaming van onze werkprocessen."

"JE KUNT STELLEN DAT WIJ GRATIS EEN AANDEEL LEVEREN AAN DE CO₂-REDUCTIE VAN ONZE KLANTEN"

En niet alleen daar, onderstreept Visser. "Ook door bijvoorbeeld ons wagenpark goed en tijdig te laten onderhouden, minimaliseren we de CO₂-uitstoot. Daarnaast plannen we onze activiteiten voor ongeveer 70 procent overdag in in plaats van 's ochtends of 's avonds. De dag-

schoonmaak heeft als voordeel dat ons personeel sociaal vaardig is, want overdag kom je medewerkers van de klant tegen. Je moet dus een gesprekje kunnen voeren. Door die sociale interactie voelen onze mensen zich ook meer verbonden met hun werkplek. Een ander voordeel is dat kantoren 's avonds eerder dicht kunnen, waardoor de lichten, verwarming en airco eerder uit kunnen. Je kunt dus stellen dat wij in feite gratis een aandeel leveren aan de CO₂-reductie van onze klanten."

Enzo Marsiglia geeft met zijn druk- en media-bedrijf deabrummykcamp op een weer andere



manier invulling aan verduurzaming. “Waar Michel zijn klant helpt te vergroenen, doe ik dat voor mijn collega’s. En zij voor mij”, vult hij daar lachend aan toe. “Ik vul zelf al jaren de online milieu barometer in. Daarin voeren we alle materialen in die we door het jaar heen gebruiken en wat er aan papier, elektra, water wordt verbruikt, maar ook het aantal gereden kilometers. Dat houden wij sinds vijf jaar bij, hierdoor weten wij wat onze CO2-Footprint is. De gegevens die eruit komen, benchmark ik met twaalf Noord-Hollandse collega’s uit de grafische branche met wie ik een duurzaamheidskring vorm.” Eens per drie maanden komen zij, steeds bij een andere ondernemer, bijeen. “We kijken bij elkaar in de keuken en delen kennis, op die manier proberen we ons continu op duurzaamheid te verbeteren.” De collegialiteit die de grafische branche kenmerkt is vrij uniek, zegt Marsiglia. “Ik heb een overheaddeur waar ik nu een andere deur achter heb gezet, waardoor er een sluseffect ontstaat. Dat werkt enorm energiebesparend. Een van de vele voorbeelden van oplossingen die ik bij een collega heb mogen afkijken.”

Aart Delmeer illustreert tijdens de bijeenkomst letterlijk zijn duurzaamheidsoplossingen. Hij toont onder meer een kunststof buis en fittingen waarmee hij als leverancier van installatiematerialen duurzaamheid dient. Met de getoonde productvoorbeelden verdient hij zijn boterham. Naast zijn bedrijf Easy-Fitt zijn het heden en verleden van Delmeer gevuld met milieuprojecten. Zo werkte hij rond 2000 samen met wegenbouwer Ooms en kreeg te maken met hun Road Energy System (RES), het winnen van warmte uit asfalt. “Daar was ik drie jaar mee bezig en ik ontwikkelde daarvoor 70 zorgwoningen die met ongeveer 800 vierkante meter asfalt verwarmd en gratis gekoeld werden. Het is een zeer efficiënte toepassing, want je stopt er één deel elektriciteit in en je krijgt er zeven delen energie voor terug.” Delmeer richt zich overigens voornamelijk op het koelen en verwarmen van gebouwen en niet primair op elektriciteit. Momenteel richt hij zich op een verregeande vorm van verduurzaming: nul energie woningen en -bedrijven. “Die zijn baas in eigen buik, zoals ik het noem. Ze wekken hun energie helemaal zelf op en hebben niets meer te maken met externe leveranciers.”

In het kader van wat hij een demoproject noemt is hij bezig zijn eigen woning te verduurzamen en wil hij de woning van zijn dochter zelfs honderd procent duurzaam maken. “Dat gaat verder dan CO2-neutraal, er gaan ook zonnepanelen op het dak. Op elk pand valt tien keer meer zonne-energie dan dat je aan ingaande energie verbruikt. Je hebt verhoudingsgewijs dus maar heel

weinig zelf opgewekte energie nodig om het rendabel te krijgen.” Het is Delmeers core business: naar bedrijfspanden kijken en naar de energiestromen om te bepalen welke deuren opengaan en een analyse van het energiegebruik en -verlies maken. In het verleden heeft hij ook gewerkt als adviseur, maar dat leverde voor hem te weinig concreets op. “Er moesten te veel handtekeningen gezet worden voordat iets eindelijk gerealiseerd kon worden. Ik wil doorpakken en resultaten boeken. Ik wil nu aan het werk kunnen op slechts één handtekening: die van mijn klant. Daarom heb ik Easy-Fitt ook overgenomen.”

“HET BELANGRIJKSTE IS IN CONTROL ZIJN, JE MOET EXACT IN BEELD HEBBEN HOE JE ERVOOR STAAT QUA DUURZAAMHEID”

Andrea van de Graaf heeft energiebedrijf Tegenstroom opgezet met als doel: alle energie in de Haarlemmermeerpolder schoon én lokaal op te wekken. Ze werkt zonder winst oogmerk en wordt in haar werkzaamheden gesteund door de enige aandeelhouder van Tegenstroom, de gemeente Haarlemmermeer. “De gemeente vindt dat er veel meer vaart gemaakt moet worden met duurzaamheid en is bereid daar ook naar te handelen. Een goede zaak, want Nederland staat qua duurzame energieproductie in de top 3 van Europa, maar dan wel van onderaf gezien.” Klanten van Tegenstroom kunnen besparen op hun energienota, laten hun betrokkenheid zien en houden energie én geldstromen binnen Haarlemmermeer.

Ze krijgt regelmatig telefoontjes van andere gemeentes en provincies met de vraag wat er allemaal voor vernieuwends gaande is in de Haarlemmermeer. “Maar op zich is het niet nieuw, wel zijn de financieringsconstructies waarmee we werken nieuw.” Met het tevens door de gemeente opgerichte investeringsfonds Meermaker worden ondernemers met innovatieve en duurzame ideeën ondersteund. Van de Graaf beheert het investeringsfonds met drie miljoen in kas en ondersteunt ondernemers die hun financiering niet voor honderd procent uit de markt kunnen halen. “We helpen nu een kwekerij die op gelijkspanning over wil gaan, waardoor hij liefst 25 procent op zijn energieverbruik bespaart. Dat is fors, als je bedenkt dat energie ruim 30 procent van de totale kosten van een kwekerij uitmaakt, bespaart de ondernemer 10 procent aan kosten in zijn hele business case.”

Dat duurzaamheid steeds rendabeler wordt is uiteraard heel positief. Toch wil dat nog niet zeggen dat ondernemers geen drempels tegenkomen bij verduurzaming. “De financiële drempel kan natuurlijk lager worden door allerlei innovaties en ontwikkelingen, toch moet de ondernemer het geld ook nog maar beschikbaar hebben om zijn initiële investering te kunnen doen. Zeker na de crisis die we nauwelijks achter de rug hebben, is dat voor veel ondernemers nog niet zo eenvoudig”, aldus Visser. Van de Graaf begrijpt dat, maar stipt aan dat we in een transitiefase zitten, niet alleen milieutechnisch, maar ook economisch en politiek. Op al die gebieden hebben we met crises te maken. “Volgens het transitie model van Jan Rotmans, hoogleraar transitiekunde en duurzaamheid, zitten we nu in de chaos fase die voorafgaat aan een versnelling van de beweging richting een groene economie. Hier moeten we gewoon doorheen bijten, anders missen we als ondernemers de boot.” Millenaar benadrukt het belang van samenwerking. “Dat is nu meer dan ooit nodig. Het zal ook meer dan ooit positief uitwerken als we het samen doen.” Marsiglia vindt bewustwording essentieel, maar hij ziet dat tot zijn genoegen ook doorbreken. “We ontdekken dat het ‘meer, meer, meer’ uitgewerkt lijkt te zijn. Dat is misschien wel de échte transitie waarin we zitten. En er rijst daardoor een nieuwe, zeer relevante vraag: is groei ons enige doel of gaan we voor kwalitatieve vooruitgang?” <<

