

DE BLAUWE REVOLUTIE

VOOR
ONDERNEMERS
MET DUURZAME
AMBITIES

trichis

SIEMEN COX

VERDUURZAAM
JE ORGANISATIE
IN 4 STAPPEN

DE BLAUWE REVOLUTIE IS EEN UITGAVE VAN
SIEMEN COX IN SAMENWERKING MET TRICHIS

April 2018, 1e druk

Auteur: Siemen Cox

Illustraties: Dennis Happé

Vormgeving: Otto, Guusje en Keith (Trichis)

ISBN 978-949-2077-88-2

NUR 780

Uitgever: Trichis, Goudsesingel 194, 3011KD Rotterdam

www.trichisboeken.nl

Copyrights. Mits met vermelding van titel en auteur
mag uit deze uitgave vrij worden geciteerd. Via Creative
Commons wordt De Blauwe Revolutie gedeeld.



ffc logo



DE BLAUWE REVOLUTIE

VOOR
ONDERNEMERS
MET DUURZAME
AMBITIES

trichis

INHOUD

01 INLEIDING	11
02 ECONOMIE	21
Over geld - Wouter Veer	37
03 TRANSITIES	45
Over transitie - Derk Loorbach	57
04 ECOSYSTEEM	65
Over blauwe economie - Prof. Gunter Pauli	79
05 INSPIRATIE	85
06 HERUITVINDEN	99
Over verduurzaming - Lucas Simons	115
07 DOEN	125
Over doen - Vrije Denkers	135
08 INNOVATIE	143
09 PRODUCTEN EN DIENSTEN	157
Over certificering - Marco Ouwerkerk	169
10 CO2 NEGATIEF	177
11 OPEN SOURCE	191
Over stadslandbouw - Jan-Willem van der Schans	203
12 DE ROL VAN PERSONEEL	211
13 CARE-FUL METHODIEK	223
14 CAUSE	233
15 ANALYSE	241
16 REFRESH	249
17 EXPLAIN	257
18 FUL	265
DANKWOORD	269
OVER DE AUTEUR	270

VOORWOORD

2 augustus 2017 was Earth Overshoot Day 2017. Heb je daar wel eens van gehoord? Het is de dag in het jaar waarop wij alle grondstoffen, die de aarde in dat hele jaar opnieuw kan aanmaken, op hebben gemaakt.

De aarde is van nature een zeer vruchtbare plek. In de natuur is alles in overvloed aanwezig, water, zuurstof, voedsel. Het zijn de mechanismes die wij mensen aanbrengen, die kunstmatig schaarste creëren.

De natuur is in staat om ons elk jaar te voorzien van enorme hoeveelheden biomassa. Materiaal dat wij kunnen gebruiken voor voeding en huisvesting. De twee belangrijkste elementen in onze samenleving. Gevolgd door economische activiteit, maar ook daar zorgt de natuur voor. Kijk maar naar het aandeel dat de natuur heeft in de handel van voeding.

Helaas is dat aandeel van de natuur niet een aandeel met zeggenschap. Het is een percentage van de cake. De manier waarop wij onze samenleving hebben ingericht neemt van de natuur, maar geeft niet terug. Earth Overshoot Day is daar het grote bewijs van. Op 2 augustus 2017 hebben wij alle grondstoffen die de aarde in 2017 kan aanmaken verbruikt. In 1987 lag die datum op 19 december.....

Er zijn verschillende manieren om deze overconsumptie van onze grondstoffen terug te dringen. Daarvoor zijn vier belangrijke thema's gevonden.

De vier gebieden zijn voedsel, steden, bevolking en energie. De activiteiten van RotterZwam bevinden zich op het vlak van voedsel en steden.

Er zijn steeds meer oplossingen voor de uitdagingen waar wij met zijn allen voor staan. Wij importeren bijvoorbeeld nog steeds onnodig voedsel. Waarom importeren wij producten elders uit de

wereld die wij ook hier kunnen produceren? Een goede wijn of een citroen kunnen wij hier in Nederland niet produceren. Klaar. Maar er is zoveel in Nederland dat wel in overvloed aanwezig is.

RotterZwam gelooft in een samenleving die kringlopen sluit, grondstoffen maximaal benut en meer plantaardige dan dierlijke eiwitten consumeert. Dat doen wij door lokaal, regionaal en internationaal samen te werken om de productie van paddenstoelen op lokale reststromen te stimuleren en vergemakkelijken. De uitkomst is een breed scala aan producten en diensten rond paddenstoelenproductie, bewustwording en (h)eerlijke snacks op basis van plantaardige eiwitten.

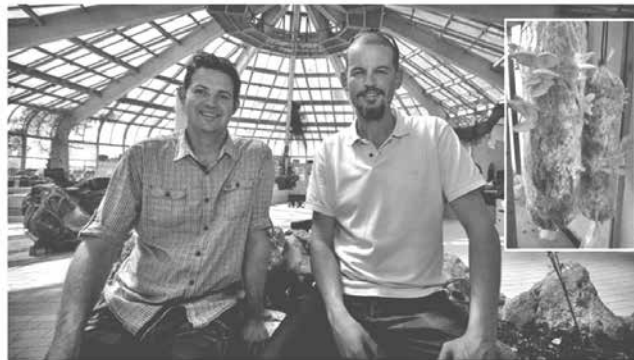
Dit boek heb ik geschreven om ondernemers te inspireren een bijdrage te leveren aan een duurzamere samenleving. Earth Overshoot Day is zo'n dag in het jaar dat ik besef, dat het tij nog niet gekeerd is en we nog veel werk te doen hebben.

Siemen Cox



VIA DEZE QR-CODE KOM JE OP EEN PAGINA MET ALLE LINKS DIE AAN DE VOETNOTEN IN DIT BOEK ZIJN GEKOPPELD.

01



▲ Inhoudsopgave Mark Siegers en Seman Cox (P) kassen met Zwammen (P) de kassen en Meesters van het liegstaande zwembad Tropicana © Seman Cox

Tropicana geeft sleutel aan paddenstoelenkweker

Het inmiddels alweer enige tijd gesloten subtropisch zwembad Tropicana, langs de Maasboulevard in Rotterdam, is sinds korte tijd weer in gebruik. In de kelders en voormalige kleedruimtes hangen nu zakken vol koffiedik en stro waar paddenstoelen uit groeien. De mannen achter het [initiatief RotterZwam](#) hopen na de onderzoeksfase dat ze mogen blijven en stadslandbouw kunnen realiseren in het oude zwembad.

Willeke Tersteeg 02-09-13, 09:37 Laatste update: 04-03-16, 03:06

INLEIDING

1.1 POLITIE INVAL

Voorpaginanieuws in het Algemeen Dagblad. Droomstart van je bedrijf, toch? Bij RotterZwam gebeurde dat. Een politie-inval op zoek naar paddo's was de aanleiding. Op 31 juli 2013 stonden er vijftien man politie met een dwangbevel voor de deur van het voormalige Tropicana zwembad in Rotterdam. De plek waar wij net paddenstoelenkwekerij RotterZwam waren begonnen. De politie was op zoek naar een paddokwekerij.

Na een snelle tocht door Tropicana vonden ze alleen de eerste experimenten van RotterZwam. Een paar zakken koffiedik aan oude kledinghaakjes uit het zwembad. Ze waren snel weer weg. Ik besloot er een blog over te schrijven onder de titel 'politie test producten stadskas Tropicana'. Dat werd opgepikt door het AD de dag erna. Zij schreven een artikel en wij verschenen op de voorpagina van het AD online.

Vanaf dat moment stond mijn telefoon roodgloeiend. De hele dag. Hart van NL, BNR, Knevel en van den Brink. Iedereen wilde ons even 'in de uitzending'. Het begin van een enorm aantal interviews, reportages en blogposts.

1.2 VROEGAH

Roberto Jacketti & Scooters en daarna Suske en Wiske zijn mijn allereerste ondernemerservaringen. Vanuit mijn opvoeding ben ik nooit gestimuleerd in het ondernemerschap. Mijn ouders hadden beiden die ervaring niet. Ze zijn hun hele leven werknemers geweest en zo ook de rest van de familie.

Roberto Jacketti & Scooters, hoe zit het daar dan mee? Hun enige hit 'I Save The Day' kende ik toen uit mijn hoofd. Samen met mijn broers besloot ik een klein optreden in elkaar te knutselen. Kinderen uit de buurt konden komen kijken voor 10 cent. Nadat iedereen geweest was hadden we een paar guldens. We misten de durf om naar andere onbekende buurten te gaan.

Daarna ben ik weer een keer met mijn broers op een zonnige middag een groot deel van onze verzameling Suske en Wiskes gaan verkopen in het straatje achter ons huis. We deden goede zaken maar mijn moeder was des duivels. "Waag het niet meer om die dure Suske en Wiskes te verkopen". Zo eindigde de tweede en voorlopig laatste poging tot ondernemerschap.

Het zou nog vele jaren duren voordat ik in de inspiratie vond om het opnieuw te proberen.

1.3 FINANCIËLE DIENSTVERLENING

Na mijn Havo ben ik HBO gaan doen. Niet omdat ik zo graag wilde. Ik wilde graag een jaartje niets doen en mijzelf leren kennen. Mijn ouders vonden dat geen goed idee. Als ik de geneugten van een inkomen en vrijheid had geproefd zou ik niet meer willen studeren, redeneerden zij.

Zonder motivatie voor de studie ging ik op kamers wonen in een internationaal studentenhuis. Laat ik zeggen dat we andere dingen aan ons hoofd hadden dan studeren. Resultaat was een studieschuld en geen diploma. Daarna ben ik maar MBO gaan doen. In de klas was ik de enige die zelfstandig woonde. De rest woonde bij ouders in en gooide propjes. Na twee jaar ging ik wederom zonder diploma van school. Daar zat ik dan als drop-out met twee onafgeronde studies.

Een vriend die ik kende van de HBO opleiding, was barman bij Hotel New York. Barman zijn, leek mij wel wat. Op basis van een nul uren contract, heb ik daar drie jaar fulltime gewerkt. Hard werken, maar een super leuk team collega's en na het werken de stad in. Een fantastische tijd. Toen ik een armbreuk opliep, zat ik zonder

inkomen zes weken thuis. Ik moest voor het eerst in mijn leven geld lenen van mijn ouders. :(Geen fijn gevoel.

Dat kon zo niet blijven doorgaan. Het was tijd voor een echte baan. Een andere vriend vertelde mij dat Nationale Nederlanden mensen zocht. Als je door een reken- en psychologische test kwam, mocht je op gesprek. Zo ben ik in de Financiële Dienstverlening gerold. Het was mijn eerste echte baan. Ik ben vijftien jaar blijven hangen. Halverwege die periode heb ik toen alsnog HBO Management Economie en Recht gehaald in de avonduren.

1.4 CRASH COURSE

Een economische opleiding geeft je een economische perspectief op het leven. Ik was niet erg bezig met het milieu. Ik vergaarde bezit en stemde VVD. Dat was immers mijn perspectief. Toen waren daar de drie E's van The Crash Course.

In deze drie uur durende online powerpointpresentatie legde Chris Martenson uit, dat ons huidige financiële systeem een piramidespel is. Dat deed hij aan de hand van de drie E's:

Economy, Energy, Environment.

Economy

Wij hebben een op schulden gebaseerd geldsysteem. Geld ontstaat door nieuwe leningen aan te gaan. Deze leningen moeten met interest terug worden betaald. Ons geldsysteem kan alleen maar functioneren als het permanent blijft groeien.

Energy

Voor deze permanente groei, zijn wij afhankelijk van een eindige energiebron, olie. Zonder olie zijn wij niet in staat om onze economie jaarlijks te laten groeien. Kijk eens om je heen en vraag jezelf af welke items daar niet waren geweest zonder olie. Alle vitale onderdelen van onze samenleving hebben energie nodig om te functioneren.

Environment

Al deze activiteiten vinden plaats op een eindige planeet. Koper was in 1800 te vinden als grote klompen die wel 3.000 kilo wogen. Nu mijnen wij naar koper met concentraties van 0,2%¹. Oftewel wij mijnen 500 kilo kopererts om 1 kilo koper te vinden.

Grondstoffen raken uitgeput en we hebben niet meer de grote hoeveelheden goedkope olie voorhanden om deze grondstoffen in dit tempo naar boven te halen. Maar ons geldsysteem heeft dat tempo en die permanente groei nodig om te blijven functioneren.

Als we doorgaan op deze manier dan crashen wij een keer. Dat inzicht, gegeven vanuit een economisch perspectief, resoneerde bij mij meer dan het verhaal van de milieubeweging. Ik ben mijn leven langzaam gaan veranderen. Eerst privé, toen zakelijk.

1.5 DE NATUURLIJKE WERELD

Weerbaar, ogenschijnlijk eindeloos en in een permanente cyclus. De natuurlijke wereld is altijd een bron van inspiratie geweest. Je kijkt al snel naar de natuurlijke wereld als je gekkigheden hoort als permanente groei.

Al onze kennis en wetenschap komen uit de natuur. Omdat mensen een wil bezitten en beschikken over de drift om te ontwikkelen, zoeken wij grenzen op. We willen weten wat er achter de heuvel ligt en wat daar te halen is. We willen beter zijn dan onze burens, groter, mooier. Maar waarom je eigen huis vernietigen? Omdat het langzaam gaat en je het niet door hebt?

Hoe doet de natuur dat toch? Er is al een paar miljard jaar een permanente ontwikkeling van leven en toch vindt de natuur balans. Als die balans om wat voor reden dan ook verstoord raakt, zoekt de natuur een nieuwe balans. Dat kan kortstondig zijn maar ook

eeuwen lang duren. De natuur zoekt altijd naar balans in haar ecosystemen. De output voor het ene systeem is de input voor het andere. Afval dat zich ophoopt? Dat kan in de natuur niet. Iets dat oneindig blijft groeien? Onmogelijk, bomen herkennen van nature hun eigen grenzen.

Wat zou het mooi zijn om de natuur als inspiratie te gebruiken voor het inrichten van onze samenleving. Om haar aan tafel te hebben in de bestuurskamers. Haar te raadplegen bij alle beslissingen die haar raken. Want dat zijn er nogal wat. Permacultuur is een manier van systeemdenken die dat doet.

1.6 PERMACULTUUR

Ontwerpsysteem voor eetbare tuinen. Daar was ik naar op zoek. En dan specifiek voor in de droge gebieden. Mijn vrouw is Kaapverdiaanse en we hadden een stukje grond in Kaapverdië op het oog. Dat stukje grond wilden wij op natuurlijke wijze beheren en ontwikkelen. Ik vond een video 'Greening The Desert'. Daarin hoorde ik twee nieuwe termen: Permacultuur² en PDC³.

Permacultuur is een manier om eetbare tuinen aan te leggen waarbij je samenwerkt met de natuur. Het is een samenvoeging van het woord permanent en agricultuur. De Permacultuur Design Course (PDC) is een 72 uur durende training waarin je de beginselen van permacultuur leert.

Als je de natuur zijn gang laat gaan, dan krijg je altijd een bos. Dat heet successie. Eerst onkruid, dan struiken en daarna bomen. In de moderne agricultuur vechten wij tegen de natuur. We willen geforceerd de pionierssituatie in stand houden om daar onze groenten te verbouwen. Dat geeft op den duur problemen.

Monoculturen zijn kwetsbaar en vragen een enorme input van fossiele brandstoffen. Bij de bewerking van het land en bij de

1) Google maar eens: copper ore concentration through history

2) wikipedia.org

3) permaculture.org.uk

productie en aanbrenge van kunstmest en insecticide. Permacultuur geeft naast deze inzichten ook oplossingen voor andere levensvragen. Het is een holistische blik op hoe wij onze maatschappij kunnen vormgeven. Ik was gelijk verkocht en heb een PDC gedaan in Portugal⁴.

1.7 BLAUWE ECONOMIE

De Blauwe Economie is een boek geschreven door Gunter Pauli. Ik heb het leren kennen tijdens mijn PDC. Onze docent refereerde aan het boek. In het boek beschrijft Gunter 100 businesscases van dingen die je kunt doen met afval. Paddenstoelen kweken op afval is er één van.

Dat idee is altijd in mijn achterhoofd blijven zitten en ik heb uiteindelijk het boek gekocht. Ik kan het het beste omschrijven als een vorm van permacultuur voor het bedrijfsleven. Het omschrijft hoe je kan kijken naar en leren van de natuur en hoe je bedrijfsmodellen kan ontwikkelen op basis van die inzichten.

Neem koffiedik. Van de koffieboon die geproduceerd wordt op de koffieplant komt maar 0,2% in je kopje terecht. De overige 99,8% is afval. Dat klinkt niet effectief. Je kan 500 keer beter rendement halen uit die biomassa. Dat verhaal raakte mij. Die businesscase wilde ik wel gaan onderzoeken.

Ik was inmiddels al weer vijf jaar aan het freelancen in de financiële dienstverlening en klaar voor een nieuwe uitdaging. Klaar om een bijdrage te leveren aan een duurzamere wereld. Maar dan wel door te Doen. Niet door erover te praten. Ik besloot geen interim opdrachten meer aan te nemen, zette ons dure huis te koop en gaf mijzelf één jaar om mijzelf opnieuw uit te vinden als ondernemer.

4) terralta.org

1.8 COMPAGNON MARK SLEGERS

Wil je snel? Ga dan alleen. Wil je ver komen? Ga dan samen.

Het idee voor rotterzwam is enkele maanden voor de politie inval van 1.1 begonnen. In maart 2013 schreef ik een heel klein blog artikel over paddenstoelen kweken in Tropicana. Ik deed een oproep aan mijn netwerk. Wie heeft er zin om lokale voedselproductie in voormalige Tropicana te beginnen? Drie mensen reageerden daarop. Met behulp van Sanne Houtzager en LinkedIn kwam er een gesprek met Paul John de Jong. Hij was namens de toenmalig eigenaar van Tropicana aanspreekpunt voor alle zaken m.b.t. het pand. Niet lang daarna had ik de sleutel. Sanne ging andere dingen doen en ik heb een kleine 2,5 maand alleen gewerkt aan de opbouw van rotterzwam.

Na 2,5 maand kreeg ik een mail van Mark Slegers. Hij was ook geïnspireerd door De Blauwe Economie en hij wilde praten over samenwerken. Ook hij wilde graag paddenstoelen gaan kweken. Hij had mijn blogartikel gevonden op pagina 12 van Google.

Na een kennismakingsgesprek was er voldoende klik om hem uit te nodigen mee te bouwen aan rotterzwam. De volgende dag stond hij met al zijn gereedschap EN een koffiezetapparaat onder de arm voor de deur. Hij is gelukkig nooit meer weggegaan. Vanaf dat moment stonden wij samen voor de uitdaging om uit te vinden hoe je paddenstoelen kweekt op koffiedik en hoe je daar vervolgens een boterham mee verdient.

1.9 ZOEKTOCHT NAAR KENNIS

De zoektocht naar kennis was daarmee begonnen. Gunter omschrijft in zijn boek immers wel dat het kan, maar niet hoe je het doet. Dat gaf de nodige uitdagingen. Wij waren ook niet de eerste op de wereld die - al dan niet geïnspireerd door het boek van Gunter - met deze businesscase aan de slag zijn gegaan. Dus zijn we een rondje gaan bellen en mailen.

Maar niemand wilde informatie delen. De meeste ondernemers hebben er twee jaar over gedaan om erachter te komen hoe het werkt. Die voorsprong op de concurrentie wilden ze behouden. Het feit dat zij in Engeland zaten en wij in Nederland maakte daarbij niet uit.

Wij besloten dat anders aan te pakken en onze kennis op basis van open source (zie hoofdstuk 11) te delen. Wij zijn gaan delen waar we mee bezig waren, voordat we precies wisten hoe het moest. We hebben er uiteindelijk zo'n twaalf maanden over gedaan om het primaire proces onder de knie te krijgen. Het delen van onze kennis heeft geresulteerd in een enorm netwerk. Dat netwerk levert op veel verschillende manieren ongelooflijk veel waarde. Zonder dat netwerk zouden we nooit zover zijn gekomen als we nu zijn.

1.10 OPBOUW VAN HET BOEK

Dit boek is opgebouwd uit drie delen. In het eerste deel, dat uit drie hoofdstukken bestaat, geef ik uitleg over mijn visie op de economie die, volgens mij, in transitie is naar een ecosysteem. Ik analyseer het huidige economisch denken en de ontwerpfouten die daarin zitten. Hoe het economisch denken ons stuurt naar homogeniteit en monoculturen en hoe dat onze economische modellen kwetsbaar maakt. Een kwetsbaarheid die je niet wilt hebben in een systeem dat zo vitaal is voor onze samenleving.

Daarna bekijk ik de verschillende transitieën in een mensenleven. Hoe de verschillende levensfasen je definiëren en vormen. Halverwege dat hoofdstuk maak ik de overstap naar de transitieën die een samenleving doormaakt. Ik voer een gesprek met prof. Derk Looibach over transitieën. Hoe transitieën een rol hebben in de fase waar we in zitten. Via die transitieën kom ik bij het ecosysteem en hoe de natuur van ecosystemen diverse en weerbare systemen maakt. Systemen die zijn opgebouwd uit netwerken en worden gekenmerkt door complexiteit en diversiteit net zoals onze maatschappij. Ik laat zien hoe dat als inspiratie en uitgangspunt kan dienen voor bedrijfsleven en maatschappij.

Daarna kom ik bij de acht lessen die ik geleerd heb bij het opzetten, vormgeven en laten groeien van RotterZwam. Elke les heeft zijn eigen hoofdstuk. Deze lessen helpen je om je eigen wiel uit te vinden. Te reflecteren, fouten te maken en daarvan te leren.

Ik sluit af met de CARE-FUL methodiek. Die methodiek heb ik ontwikkeld om ondernemers te helpen om hun duurzame ambities vorm te geven, tot wasdom te laten komen en te laten groeien.

02



“THE WORLD HAS PHYSICAL LIMITS
THAT WE ARE ALREADY ENCOUNTERING,
BUT OUR ECONOMY OPERATES AS IF
NO PHYSICAL LIMITS EXIST.”

- CHRIS MARTENSON

ECONOMIE

2.1 ECONOMISCHE DENKERS

Nobelprijs winnende academici, ze worden vaak betrokken bij beleidsvraagstukken. De invloed die zij hebben op het doen en laten van met name de overheid is enorm. Maar zijn zij de aangewezen personen om ons op dat vlak te leiden?

Nobelprijs winnende academici die economie gestudeerd hebben. Een studie die gekenmerkt wordt door theorieën, veel theorieën. Dat maakt dat er vooral theoretische modellen ten grondslag liggen aan hun denken. Deze modellen komen niet voort uit de praktijk. En toch nemen wij enorm belangrijke beslissingen op basis van die ideeën. Er is een tendens in de mens om te onderzoeken, vragen te stellen en op zoek te gaan naar antwoorden. Dat is prachtig. Er is een tendens ontstaan waarbij er veel waarde gehecht wordt aan antwoorden of theorieën uit een lab van academici. Stellen wij onszelf de vraag of en wat er met de theorieën gedaan wordt voordat wij ze voor waar aannemen?

Wie heeft de wijsheid in pacht om te besluiten wat de waarde van geld is? Toch hebben wij een systeem waarin een paar ‘knappe koppen’ besluiten wat de rentestand is. Dat gebeurt door de centrale banken. Mensen als Paul Krugman, Willem Buiter en Peter Bofinger beïnvloeden menig politiek en financieel besluit. Ik wil duidelijk maken dat hun keuzes gebaseerd zijn op verkeerde uitgangspunten. Eén daarvan is dat we de economie oneindig kunnen laten groeien.

2.2 ECONOMISCHE MODELLEN

Naast spelregels, liggen er economische modellen ten grondslag aan het economisch beleid van veel overheden in de westerse wereld.

De meest bekende zijn de keynesiaanse modellen die door John Maynard Keynes zijn uitgewerkt in zijn boek 'The General Theory of Employment, Rente and Money' dat in 1936 uitkwam.

In dat boek omschrijft hij zijn visie over hoe de overheid zou moeten handelen in tijden van economische krimp. Namelijk met investeringen in grote infrastructurele projecten om op die manier banen te creëren en economische activiteit te bevorderen.

Daarnaast heeft hij drie modellen geïntroduceerd die verschillende economieën weergeven. Een twee sectoren economie (alleen gezinnen en bedrijven), een drie sectoren economie (gezinnen en bedrijven + overheid) en een vier sectoren economie (als hiervoor + buitenland). Deze vereenvoudigde weergave van de werkelijkheid, gecombineerd met de verkeerde spelregels of uitgangspunten van het geldsysteem brengen enorme risico's met zich mee.

Er liggen economische en statistische modellen ten grondslag aan de keynesiaanse theorie waardoor onze overheid zich laat leiden. Ik herinner mij die economische modellen vanuit mijn opleiding. Deze gebruiken lastige latijnse termen om de onzin ervan te verbergen. De meest bijzondere vind ik wel 'Ceteris Paribus' wat betekent 'de overige zaken blijven onveranderd'. Laat mij de situatie in onze samenleving zien waar je dat uitgangspunt kan toepassen.

De aannames zijn o.a. dat mensen (de gezinnen in de modellen) altijd meer spullen wensen, zolang ze zich dat kunnen veroorloven, of denken zich dat te kunnen veroorloven. In deze behoefte aan meer spullen wordt voorzien door nieuwe leningen uit te geven. Zo ontstaat geld immers, door nieuwe leningen aan te gaan. Mochten de gezinnen besluiten even niet meer nieuwe leningen aan te willen gaan, dan zou volgens de keynesiaanse theorie de overheid in dat gat moeten stappen. Centrale banken zouden dat moeten faciliteren door de rente te verlagen. Die prikkel om te blijven kopen en geld te besteden is voor het overleven van ons geldsysteem van levensbelang.

Als gevolg hiervan wordt gestimuleerd om op krediet te leven en steeds meer uit te geven. Dit alles op basis van de 'belofte' dat wij in de toekomst meer gaan verdienen. Maar als dat nou eens niet zo is? Wat als wij minder gaan verdienen, wat dan?

Ik sprak hierover met Robert van der Laan [voorheen Philips en Senior Partner sustainability PwC] en hij vatte het heel mooi samen.

"In mijn visie zijn al die economische modellen niet per definitie fout maar zijn ze sterk verouderd en hebben wij er veel te lang aan vast gehouden. De meeste mensen vinden geen voldoening meer in een wasmachine of andere consumentengoederen die, in het begin van de 19de eeuw wel veel waarde toevoegden aan ons leven. We ontstijgen de piramide van Maslow en proberen voldoening en geluk te vinden in dienstbaarheid aan de maatschappij en zingeving. En daarvoor zijn radicaal andere modellen nodig die moeten gaan leiden tot een nieuw ontwerp van onze economische en maatschappelijke systemen."

2.3 KWALITEIT VAN GELD

Specialisatie van taken is als je het mij vraagt, het meest significante gevolg van de introductie van geld. Geld is de drijver van onze economische activiteit en daarmee het smeermiddel van onze samenleving.

Doordat we geld gebruiken als medium om af te rekenen als we goederen en diensten uitwisselen, hebben wij ons enorm kunnen specialiseren. Niet iedereen hoeft op het land te werken en brood te bakken om te voorzien in de eerste levensbehoeften. Je kan die dingen immers met geld kopen.

Daarbij is het goedkoper om meer van hetzelfde te produceren. Iemand met affiniteit voor metaalbewerking legde zich toe op hoefijzers. Hij werd steeds beter, maakte hoefijzers goedkoper en hierdoor hoefde niet elke paardenbezitter die skills te leren.

Zonder geld hadden wij dan ook geen toolpusher of klinisch chemicus gehad. Wie had die specialistische beroepen betaald? De goede man/vrouw had geen inkomen gehad om in het levensonderhoud te voorzien. Als gevolg van deze specialisatie hebben wij enorm veel kennis vergaard, is de basis gelegd voor de economische activiteit die onze samenleving doet functioneren en het heeft economische groei mogelijk gemaakt.

Geld is het smeermiddel van onze samenleving. Zonder economische activiteit komen de radertjes tot stilstand. Wie betaalt de toolpushers op de olieplatforms om de olie uit de zeebodem te halen? Of wie betaalt de helikopterpiloot die hen erheen vliegt?

Maar als geld zo belangrijk is voor onze samenleving, waarom gebruiken wij dan spelregels voor ons geldsysteem die zorgen voor problemen?

2.4 INVLOED VAN GELD

Het functioneren van onze maatschappij wordt heden ten dage enorm gehinderd door de invloed van geld. Korte termijn denken op basis van rendementcycli zetten belangrijke processen volledig op slot en beschadigen de natuur.

In veel landen krijgen sommige mensen geen behandeling in het ziekenhuis omdat ze de behandeling niet kunnen betalen. Mensen krijgen geen toegang tot medicijnen als gevolg van de hoge prijzen. Prijzen van medicijnen en ziekenhuisbehandeling zijn arbitrair en het gevolg van de blik op winst. Het maken van winst is belangrijk voor economisch voortbestaan, maar vaak is er sprake van winst-maximalisatie ten koste van economische en sociale uitgangspunten.

Ook worden kosten die eigenlijk onderdeel zijn van het productieproces afgewenteld op de natuur. Dat heet externalisatie van kosten. Op deze manier wordt op de korte termijn een hogere winst behaald. Duurzaamheid kost namelijk geld. Niet duurzame oplossingen zijn in de regel goedkoper. Je kan je afvalwater beter (sneller in plaats van beter) lozen op de rivier dan het schoonmaken. Door een schoonmaakstap uit je productieproces te knippen, belast je de natuur en niet de portemonnee van de aandeelhouders.

Externalisatie van kosten is dus een manier om je te onttrekken aan je verantwoordelijkheid als organisatie om te zorgen voor een leefbare habitat.

2.5 BASISFUNCTIES

Ruilmiddel, rekeneenheid en spaarmiddel zijn de drie belangrijkste functies van geld. Elk economisch boek dat je openslaat zal dat vertellen.

Als ruilmiddel maakt geld het mogelijk om goederen en diensten te ruilen tegen iets dat je kunt meenemen. Het is vele malen handiger dan barteren of ruilen in natura. Het onderscheidt zich ook nog eens doordat geld overall ter wereld functioneert, al moet je het dan misschien wel even omrekenen naar de lokale valuta. De taal van geld spreken we over de hele wereld.

Als rekeneenheid maakt geld het mogelijk om een boekhouding op de bouwen. Zonder deze rekenfunctie is het niet mogelijk winst of verlies te berekenen. De rekeneenheid van geld maakt de uitwerking van de theoretische economische modellen mogelijk.

Als spaarmiddel maakt geld uitgestelde beloning mogelijk. Levensmiddelen hebben een beperkte houdbaarheid. Door geld apart te zetten, kan je bijvoorbeeld over drie jaar op sabbatical. Maar ook ons pensioenstelsel is gebouwd op dit principe. Er zijn weinig gebruiksgoederen die over een periode van 40 jaar (duur van een arbeidsleven) hun waarde behouden.

Maar als gevolg van de ontwerpfouten in ons huidige geldsysteem is het nog maar de vraag of ons huidige geld die periode van 40 wel haalt. En dan praat ik met name over de manier waarop het geld waardevast is.

2.6 ONTWERPFOUTEN GELDSYSTEEM

Ons geldsysteem is op schulden gebaseerd. Dat is de grootste ontwerpfout in ons geldsysteem. Als je ons geldsysteem als een spel ziet, wat zijn dan de spelregels?

Een belangrijke spelregel die de meeste mensen kennen, is dat

geld lenen belast is met een prijs. Die prijs heet rente. Als je geld leent betaal je rente. Als je geld spaart ontvang je rente. Maar waarom is dat zo? Het is gewoon een spelregel die iemand een keer bedacht heeft. Waarom zou je rente moeten betalen en wie heeft er belang bij dat het betaald wordt?

Wat als jij een spel bedacht had. In dat spel kan je op twee manieren geld creëren uit het niets. Digitaal en fysiek. Digitaal door het intypen van een willekeurig getal. Fysiek door bankbiljetten te printen. De kostprijs van het digitale creëren van €1.000.000 is nagenoeg nihil, van het geld printen ter waarde van €1.000.000 een paar euro. Dat geld leen je uit. Degene die het leent betaalt er jaarlijks rente over. Bij 5% is dat €50.000 rente per jaar.

Een andere spelregel is dat geld ontstaat door het te lenen. Geldcreatie gebeurt door nieuwe leningen aan te gaan. Ons geldsysteem is daardoor gebaseerd op schulden. En die schulden moeten terugbetaald worden met interest. Dit zijn de twee belangrijkste ontwerpfouten van ons geldsysteem.

Dat is een zeer interessant businessmodel dat ik als ondernemer wel zou willen exploiteren.

Zoals je kan begrijpen zijn de ondernemers die dit spel bedacht hebben, beducht op concurrentie en hebben ze de alleen-rechten op dit businessmodel laten verankeren in de wet. Ik verwijs gemakshalve naar Artikel 8 lid 1 van de Bankwet ⁵.

Dan is er nog het begrip inflatie. Het is geen ontwerpfout, maar een gevolg van de spelregels. Mede daarom wordt de definitie van dit begrip bewust vaag gehouden. Google maar eens 'oorzaken van inflatie'. Dan word je overal, en vooral in economieboeken, uitgelegd dat het een waardevermindering van geld is die ontstaat door prijsstijgingen.

Zelfs de MKB servicedesk slaat de plank mis. Inflatie is volgens hen een waardevermindering van het geld die ontstaat door prijsstijgingen. Zij stelt dat de oorzaken extern (huh sorry, waar?) liggen. Zij benoemen kosteninflatie, loonkosteninflatie, winstinflatie,

bestedingsinflatie en geïmporteerde inflatie als oorzaken die ten grondslag liggen aan de prijsstijgingen.

Maar inflatie is altijd en overal een monetair fenomeen (Milton Friedman). Oftewel een gevolg van de grotere stijging van de geldhoeveelheid ten opzichte van de hoeveelheid goederen en diensten.

2.7 NOODZAAK ECONOMISCHE GROEI

Piramidespelen vallen om als je geen nieuwe toetreders voor het spel meer vindt. Zo'n spel kan alleen functioneren als het eindeloos deelnemers aantrekt en kan groeien. Zo is het ook met ons geldsysteem. Op een eindige planeet kan echter niets oneindig groeien.

En toch hebben wij ons geldsysteem zo ontwikkeld dat het alleen kan functioneren als het oneindig en exponentieel blijft groeien. Omdat ons geldsysteem gebaseerd is op schulden en deze schulden rentedragend zijn, is er meer geld nodig dan het geleende geld om de schuld af te betalen.

Stel een ondernemer leent voor één jaar €1.000 tegen 10% rente. Na een jaar moet hij de lening plus rente aflossen. Dat is een bedrag van €1.100. Het verschil tussen de uitgegeven lening en de rente moet ergens vandaan komen. Dat verschil van €100 komt uit economische activiteit, de reden om het geld te lenen.

Als dat jaar voor de rest niemand geld geleend heeft, dan moet de geldhoeveelheid met €100 zijn toegenomen om die aflossing mogelijk te maken. Anders is er onvoldoende geld om die aflossing mogelijk te maken.

Deze systematiek is de oorzaak van de 'noodzaak' van economische groei. Je hoort het de politici allemaal roepen 'we moeten groeien'. Deze retoriek is terug te brengen tot het feit dat ons geldsysteem alleen functioneert bij eindeloze groei.

Insert een ander excuus: 'Maar de geldhoeveelheid moet toch ook groeien omdat de bevolking groeit!' Ja, maar in Japan daalt de bevolkingsgroei al jaren en sinds 2011 krimpt hij zelfs. Ondanks die krimp heeft de centrale bank ook daar een beleid van groei van de

5) wetten.overheid.nl

geldhoeveelheid, met inflatie als gevolg.

We moeten terug naar de tekentafel voor ons geldsysteem en op zijn minst het maatschappelijk debat op dit punt gaan aanzwengelen. En geldcreatie in handen geven van de overheid lost volgens mij niets op. Dat is het verschuiven van het probleem terwijl de spelregels hetzelfde blijven.

2.8 GELD EN MARKTVERSTORING

Speculatie is een van de belangrijkste oorzaken voor verschillende vormen van marktverstoring. Als gevolg van de eerder aangestipte ontwerpfouten is de geldhoeveelheid de afgelopen jaren geëxplodeerd. Deze enorme geldberg is gecentreerd bij een beperkte groep mensen en zoekt naar rendement. Zo ontstaat speculatie. Alleen al de hoeveelheid derivaten die Deutsche Bank in de boeken heeft, is ongeveer één vijfde van al het bezit op aarde.

Dagelijks zoekt een enorme hoeveelheid geld een bestemming. Dat gaat met zulke grote bedragen dat overheden en instellingen zich moeten beschermen tegen de ongewenste effecten van deze speculatie [!]. Hierdoor wordt geld, dat eigenlijk een maatschappelijke functie heeft of zou kunnen hebben, aangewend om zich tegen speculatie te beschermen.

Ik noem hier als voorbeeld de miljarden die Zwitserse Nationale Bank heeft verstookt om een vaste wisselkoers van de Zwitserse Frank ten opzichte van de euro te verdedigen⁶.

Hierdoor wordt geld, dat eigenlijk een maatschappelijke functie heeft of zou kunnen hebben, aangewend om zich tegen speculatie te beschermen.

In het boek 'Een Ander Soort Geld' wordt dit uitgebreid belicht. Dit boek is zeer interessant leesvoer voor een ieder die zich wil verdiepen in de materie van geldcreatie en een breder perspectief wil krijgen op de spelregels van ons geldsysteem.

Als eerste komt dit door de opzet. Het is een interview tussen

6) ft.com

Helen Toxopeus en Henk van Arkel. Door het interview krijgt het boek een open structuur zonder een hele sterke mening van één persoon. Ten tweede door de verschillende achtergrond van die twee. Helen Toxopeus is oud-bankier. Henk van Arkel is de initiatiefnemer van de Social Trade Organisation (STRO). Last but not least is de meer dan twintig jaar ervaring die STRO heeft bij de ontwikkeling van andere vormen van geld indrukwekkend te noemen.

Interessant is hun ervaring op de impact op de lokale gemeenschap bij de verandering van de spelregels van geldsystemen. Van Arkel pleit dan ook voor een ander soort geld en een wijziging van de spelregels. Een van de oplossingen die hij voorstelt is digitaal geld als parallel systeem naast de wettelijke betaalmiddelen.

2.9 DIGITAAL GELD

Bitcoin is het eerste wat in mensen opkomt, als je nu vraagt naar een voorbeeld van digitaal geld. De afgelopen jaren heeft digitaal geld een enorme vlucht gemaakt. De pinpas is bijna niet meer weg te denken uit het winkelstraatbeeld. Al in 2015 deden wij meer aankopen met de pin dan met contant geld. Contactloos betalen is een nieuwe innovatie in het spectrum van digitale betaling.

Bitcoin is een digitale munt. Het verschil met regulier geld? Er is geen centrale partij die de waarde ervan of de snelheid van de uitgifte bepaalt. In de wereld van nationale munten wordt de waarde van geld vastgesteld door centrale banken. Dat doen ze o.a. door de rente aan te passen maar ook door bonte uitspraken te doen. Zoals de "Whatever It Takes"⁷ uitspraak van Mario Draghi, President van de Europese Centrale Bank.

Maar de opkomst van digitaal geld heeft een aantal andere belangrijke voordelen ten opzichte van de monopoliepositie die banken hebben op het vlak van het servicen van de samenleving op het vlak van onze geldelijke behoeftes.

7) bloomberg.com

Banken vervullen een belangrijke functie door 99% van het betalingsverkeer te faciliteren. Zonder functionerende banken functioneert het betalingsverkeer niet en daarmee onze samenleving niet. Bitcoin en andere digitale munten maken het mogelijk om een transactie te voltooien zonder tussenkomst van een bank.

Banken rekenen hoge kosten bij internationale betalingen en voordat het geld op je rekening staat ben je al snel een paar dagen verder. Als je kijkt naar de snelheid van de transacties zijn van bitcoins is deze ongeëvenaard in vergelijking met een internationale overboeking.

Als gevolg van o.a. speculatie is de prijs van een bitcoin tijdens het schrijven van dit boek als een stuitbal heen en weer gegaan. De voorlopige all time high is op 17 december 2017 bereikt op \$19,783. Daarmee blijkt dat één van de meest bekende vormen van digitaal geld gevoelig is voor speculatie en dat is jammer omdat het zich daarmee niet profileert als een betrouwbare vervanger van fysiek geld. Het softwaresysteem cyclos van STRO en het digitale geld dat daarop 'draait', is wat dat betreft veel betrouwbaarder en stabiel.

Wat ik erg interessant vind is het volgende. Je kan digitale transactiesystemen inrichten waarmee mensen en bedrijven goederen en diensten kunnen uitwisselen. In deze digitale omgevingen kan je vervolgens de spelregels van het geldsysteem aanpassen en zo de ongewenste effecten van ons huidige geldsysteem elimineren.

Dit maakt interessante experimenten mogelijk en maakt ons weerbaarder voor de onvermijdelijk schokken die ons geldsysteem gaat ondervinden naarmate het dichterbij zijn einde komt.

Want niets kan eeuwig blijven groeien. Er komt een keer een 'reboot'. Wist je dat de gemiddelde leeftijd⁸ van een fiat geldsysteem rond de 30 jaar is?

Fiat geld, ook wel fiduciair geld genoemd, is geld waarvan de intrinsieke waarde nagenoeg nihil is. Oftewel het papier en het metaal waarop de eenheden gedrukt staan, zijn op zichzelf nauwelijks iets waard.

8) georgewashington2.blogspot.nl

Ik bedoel met digitaal geld nadrukkelijk niet het afschaffen van contant geld. Ook wel bekend als de 'war on cash'. Wij moeten met alle macht proberen te voorkomen dat bankiers dat, met hulp van economen en economische smoesjes, voor elkaar krijgen.

2.10 LOKALE ECONOMIE

Wegvloeien van geld is een belangrijke reden voor het verslechteren van de economie als geheel. Eerder omschreef ik de gevolgen van de centralisatie van geld op een paar plekken. Een vergelijkbaar verschijnsel zie je in de lokale en regionale economie. Door het opdrogen van de geldhoeveelheid.

De lokale economie wordt steeds meer gedomineerd door (inter)nationale winkelketens. Of je nou door een winkelstraat in Arnhem, Nijmegen of Rotterdam loopt. Overal zie je dezelfde ketens. Als je je geld uitgeeft bij zo'n keten, dan verdwijnt dat geld uit de lokale economie. Het geld gaat namelijk rechtstreeks naar het hoofdkantoor van die ketens.

Dat geld kan dus niet meer circuleren in de lokale gemeenschap. Maar geld is het smeermiddel van de maatschappij. Het maakt onze economische activiteit mogelijk. Het heeft een bepaalde kritische massa nodig om te kunnen functioneren. Daarnaast circuleert het idealiter enkele keren in de lokale gemeenschap. Dat doet het door een paar keer van hand tot hand te gaan. Dat proces wordt onderbroken door het geld uit te geven bij een grote keten.

Deze trend draagt bij aan het wegtrekken van middenstand uit kleinere gemeenschappen. Als je je geld uitgeeft in een kleine bakkerij of boekwinkel is er een grote kans dat die ondernemer lokaal zijn diensten inkoopt. Bij de loodgieter bijvoorbeeld. Op die manier circuleert het geld minimaal één cyclus langer in de gemeenschap. De (inter)nationale keten regelt het onderhoud centraal en heeft een 'mannelijke' rondrijden.

Er is onderzoek gedaan naar de effecten van winkelketens als Walmart op de lokale economie en die effecten zijn niet gering.

De economische output van een lokale gemeenschap kan over een periode van 20 jaar enkele miljoenen dollars lager uitkomen. Dat zit hem deels in het feit dat Walmart lagere lonen betaald dan een gemiddelde retailer en omdat lokale middenstand failliet gaat omdat ze niet kunnen concurreren met de lage prijzen van dergelijke grote retailers.⁹

2.11 LOKALE MUNTEN

Lokale munten worden gezien als een gimmick. Leuke stunt of PR. Maar ze vervullen een paar belangrijke rollen. Of moet ik zeggen dat ze die kunnen vervullen als ze wat meer geadopteerd worden?

Ze zorgen 1) dat geld, dat op deze manier besteed wordt, langer rouleert in de gemeenschap. Ze zijn 2) een alternatief voor wettelijke betaalmiddelen. Ze bieden 3) een (gratis) rekening waarop je transacties kan voltrekken. Hierdoor stimuleren en versterken ze de lokale economie.

Mooi voorbeeld is de Bristol Pound (BP). Wist je dat de burgemeester van Briston zijn volledige salaris in BP accepteert¹⁰. Al de BP die hij verdient, geeft hij uit in Bristol. Hetzelfde geldt voor de ontvangers van dat geld.

Op deze manier ontstaat een zeer sterke onderling verweven en weerbare economie. En weerbaar is belangrijk omdat we nu erg afhankelijk zijn van één munt. Stel dat de Euro zou omvallen? Waar betaal je dan de elektriciteit en je brood mee?

Lokale munten helpen om de schokken in ons geldsysteem op te vangen die wij kunnen verwachten de komende jaren.

Er komen gelukkig steeds meer vergelijkbare initiatieven die de uitdagingen van ons huidige geldsysteem onderkennen en werkbare alternatieven bieden. Een voorbeeld daarvan is United Economy¹¹. De 'munt' achter the United Economy is the United. Ook United

9) businessnewsdaily.com

10) theguardian.com

Economy onderschrijft de risico's van speculatie. Op de pagina 'waarom'¹² wordt tevens goed uitgelegd wat de fundamentele weeffout is in ons huidige geldsysteem.

Bijzonder is dat vooral bedrijven die actief zijn in de duurzaamheid zich aansluiten bij de United Economy. Is dat omdat die bedrijven en organisaties bij uitstek in staat zijn naar de lange termijn te kijken en zien dat de spelregels van ons huidige geldsysteem een duurzame, eerlijke en sociale samenleving in de weg zit?

En last but not least is er ook een bank aangesloten! De Triodos is partner van United Economy. Waarom doet Triodos mee? "Triodos Bank zoekt bewust naar nieuwe manieren om haar missie waar te maken: geld laten werken aan positieve maatschappelijke, ecologische en culturele veranderingen. Al vanaf de oprichting wenst Triodos Bank het financiële systeem te helpen veranderen."¹³

De software die voor de transacties en uitwisseling gebruikt wordt, is Cyclos van de Social Trade Organisation [zie 2.8].

2.12 INTRINSIEKE WAARDE

Vroegah hadden we goud en zilver. Dat had waarde uit zichzelf. Tegenwoordig gebruiken de banken waardeloos metaal en papier om geld te maken. Dus wie bepaalt dan de waarde van geld? Het is niet meer dan een afspraak die we met zijn allen gemaakt hebben. Dit papiertje met deze kleur is €10 waard.

Maar op die afspraak na, hebben we geen invloed op de waardevastheid. Overheden en banken bepalen onderling hoe betrouwbaar geld en de waarde ervan is. Officieel staan ze los van elkaar en centrale banken noemen zich 'onafhankelijk'. Maar ze kunnen net zo min zonder elkaar als een schroef en een schroevendraaier.

Als een overheid teveel schulden aangaat en die niet meer terug

11) unitedeconomy.nl

12) unitedeconomy.nl

13) triodos.nl

kan betalen, gaat men over tot boekhoudkundige en monetaire trucjes.

Die trucjes worden wederom met ingewikkeld jargon verborgen 'in plain sight'. Zoals met termen als 'kwantitatieve versoepeling'.

Eerst was het het vervangen van goud/zilver voor waardeloos metaal en papier. Volgende stap is de 'cashless society'. Als we banken en overheden toestaan die stap te maken, dan hebben we de macht over de spelregels echt verloren. Banken en overheden kunnen dan onbeperkt restricties leggen op ons geld, wat wij ermee doen en hoe we het besteden en waar we het besteden.

2.13 WEERBAARHEID

Schokken kunnen opvangen en weerbaar zijn is cruciaal voor onze maatschappij. Onze maatschappij is, mede dankzij de specialisatie die wij hebben kunnen bereiken door middel van geld, enorm complex geworden. Complexe systemen onderhouden vraagt veel energie.

Het is belangrijk in te zien dat schokken er altijd zullen zijn. Des te weerbaarder een systeem is, des te beter kan het omgaan met schokken. Ons huidige geldsysteem is als gevolg van alle eerder genoemde redenen, erg gevoelig voor schokken.

We zijn voor onze economische activiteiten volledig afhankelijk van het geldsysteem. Wat als een hele grote munt omvalt als gevolg van hyperinflatie of een andere oorzaak? We zijn voor de economische transacties afhankelijk van het digitale betalingssysteem van de banken: wat als de stroom of het internet een week uitvalt als gevolg van een zonnevlam?

Een te grote concentratie van afhankelijkheid op één plek, één systeem, of één eenheid maakt kwetsbaar. Dat is in de natuur zo, dat is in onze samenleving niet anders. Daarmee komt onze volledige economie en daarmee onze samenleving in gevaar bij ernstige schokken. Ik pleit daarom voor weerbare systemen op zulke belangrijke plekken. Ons geldsysteem moet herontworpen worden. Lokale munten zijn een van de mogelijkheden om dat te bereiken. Helaas zijn de ontwerpers van ons huidige geldsystemen daar niet bij gebaat.

2.14 TRANSITIE

Het ontwerp van ons geldsysteem zit zo in elkaar dat het leidt tot centralisatie van geld op één plek. Deze centralisatie leidt vervolgens o.a. tot speculatie. Het geld komt door deze centralisatie terecht op één en dezelfde plek. Laat dit nu de plek zijn waar de mensen zitten die aan de basis staan van het ontwerp van ons geldsysteem. Dat zijn de aandeelhouders achter de grote banken.

Geldcreatie vindt onder de huidige spelregels op één plek plaats. Als gevolg van inflatie en rente stroomt het ook weer naar diezelfde plek terug. Geld is te belangrijk voor onze maatschappij om een kleine groep ten goede te komen, om naar één plek te stromen, om zo gevoelig te zijn voor schokken. Geld is de belangrijkste drijver van al onze economische activiteit en die economische activiteit is het levensbloed van onze samenleving.

Ik voorzie een transitie van eenzijdige gedreven economische modellen naar meerzijdige ecosystemische modellen, een transitie van schokgevoelige naar weerbare systemen. Van 'happy few' naar de 'greater good'.

INTERVIEW

WOUTER
VEER



VOOR
HET COMPLETE
INTERVIEW
CHECK DE VIDEO



OVER GELD

Mark Slegers en ik hebben in april 2015 een bijeenkomst georganiseerd in de Aloha bar in BlueCity. Daar konden zich ondernemers melden die mee wilden doen om Tropicana te formeren naar het ondernemers ecosysteem dat wij BlueCity hebben gedoopt. Wouter Veer was daar ook bij. Wouter voegde zich bij het BlueCity team en dat resulteerde uiteindelijk in de koop van het voormalige Tropicana op de veiling. Wouter is impactinvesteerder en ik praat met hem over geld en de economie. Er ligt een sterke link tussen dit interview en hoofdstuk twee dat gaat over economie.

Siemen Cox: Wouter, jij bent ondernemer en investeerder. Ik introduceerde jou als ‘investeerder’, of zou ik moeten zeggen ‘impactinvesteerder’?

Wouter Veer: Ja, ik ben wel echt een impactinvesteerder. Dat heeft met name met schaarste aan tijd te maken. De dingen die ik op me afkrijg. Investeren in kansen die niet met impact te maken hebben doe ik niet, omdat dat altijd tijd kost en ik wil gewoon al mijn tijd besteden aan impact.

Siemen Cox: Wat is volgens jou het verschil tussen een investeerder en een impactinvesteerder.

Wouter Veer: Een traditionele investeerder, laat ik het even zo noemen, investeert om van zijn geld nog meer geld te maken. Hoe dat vervolgens gebeurt, daar stelt hij misschien niet zo heel veel randvoorwaarden aan. Een impactinvesteerder is in mijn ogen iemand die in de eerste plaats met zijn investering impact wil creëren,

die iets wil veranderen in de wereld. Iets is niet goed en hij wil dat beter maken. Het doel van impactinvesteren is dus maatschappelijk belang en maatschappelijke relevantie. Als je vervolgens die impact wil bereiken, moet het bedrijf waarin je investeert goed blijven bestaan en kunnen groeien. Uiteindelijk heb je daarom een business-case nodig en wordt daar dus gewoon geld verdiend. Maar geld verdienen is niet het doel, het is het middel dat je ervoor nodig hebt.

Siemen Cox: Ik hoor je zeggen 'maatschappelijke relevantie'. Vind jij een nieuwe revolutionaire Unox-rookworst maatschappelijk relevant? Wat is voor jou maatschappelijke relevantie?

Wouter Veer: Nou, heel veel traditionele investeringen vind ik niet alleen maatschappelijk niet-relevant, ik vind ze maatschappelijk schadelijk. Zo'n Unoxworst bijvoorbeeld.

Siemen Cox: Waarom is die schadelijk?

Wouter Veer: Je kan daarmee geld verdienen als je heel veel reclame ervoor maakt. Dus het is op consumentenbestedingen gericht. Je kan daarmee geld verdienen als je zorgt dat heel veel meer mensen jouw product gaan kopen en intrinsiek is zo'n product, een nieuwe rookworst, schadelijk voor de wereld.

Siemen Cox: Hoezo?

Wouter Veer: Omdat er vlees in zit. Dat is het belangrijkste, denk ik. Maar ook omdat het getransporteerd wordt over lange afstanden. Er komen discutabele grondstoffen aan te pas. Het is niet goed voor je gezondheid. Er zit heel veel verpakkingsmateriaal omheen. Al die consumenten bestedingen zijn in mijn ogen gewoon niet goed voor de wereld.

Siemen Cox: Dus duurzaamheid vind jij maatschappelijk relevant?

Wouter Veer: Ja. Als je nu even teruggaat naar dat impactinvesteren: dat kan je dus op verschillende thema's doen. Ik kies heel duidelijk voor thema's die je kan ophangen aan de vraag wat we moeten doen om over tweehonderd jaar nog met tien miljard mensen in balans op deze planeet te kunnen leven. Dan kom je bij dingen als voedsel, energie, water, grondstoffen: dat zijn de wat hardere impactthema's. Je hebt ook impactgebieden die ik zelf wat minder relevant vind, zoals armoede, gelijke rechten, gezondheidszorg en kunst.

Siemen Cox: Wat is jouw relatie met geld?

Wouter Veer: Ik begon op een gegeven moment met ondernemen. Ik ging daarmee genoeg verdienen om te voorzien in mijn levensonderhoud. Daarna ging ik meer verdienen dan ik voor mijzelf nodig had. Dat ging steeds verder. Na een tijd verdiende ik heel veel geld. En ik dacht: wat moet ik daar nu mee? Dat vond ik best lastig. Ik was opgevoed met de leefregel 'doe maar gewoon, dan doe je gek genoeg'. En heel veel mensen met heel veel geld gaan gekke dingen doen. Ik begon na te denken over de betekenis van geld. Toen ik er veel over gelezen had en er zelf over had nagedacht, besloot ik dat ik van dit geld niet nog meer geld hoefde te maken maar om er iets anders mee te doen.

Het voelde op een rare manier ook alsof het niet van mij was. Ik had dat geld natuurlijk eerlijk verdiend met slim en hard werken, maar het voelde ook wel alsof er een soort verplichting op rustte om er iets meer mee te doen.

Ik denk dat ik geld nu beter ken en de bedoeling ervan ook beter ken. Hoe het nu gezien en gebruikt wordt. Hoe het ooit bedoeld is, is daar een beetje vanaf geraakt. Geld is namelijk bedoeld als ruilmiddel, zodat we niet allemaal ons eigen huis hoeven te bouwen en ons eten hoeven te maken. Noem maar op. Mensen gingen zich specialiseren en toen hadden ze behoefte aan een ruilmiddel. Ik pas op jouw kinderen, jij doet mijn boekhouding, ik bouw jouw tafel, jij haalt water voor mij. Maar geld is nu een middel tot verrijking geworden: de economie bestaat voor negenennegentig komma zoveel procent uit gokkapitaal.

Siemen Cox: Speculatie.

Wouter Veer: Speculatie. Er is geen limiet op hoeveel geld je mag verdienen. Dus als je eenmaal geld genoeg hebt verdiend om de rest van je leven te eten en te drinken en ook nog misschien voor je kinderen en zelfs misschien nog voor je kleinkinderen, waarom zou je dan een miljard willen hebben? Dat is echt nergens voor nodig. Ik heb besloten om te gaan investeren vanuit een stichting. In het bestuur zitten vier mensen die ik goed ken en die mij kennen. Ik geef geld aan die stichting en dat is dan niet meer van mij. Ik kan niet meer bij dat geld. Ik heb wel ervoor gezorgd, dat er maandelijks van mijn verdiensten een bedrag voor mij overblijft dat genoeg is om ervan te kunnen leven. De hoogte van die som is een beetje arbitrair natuurlijk. Voor de één ligt de lat hoger dan voor de ander. Daar moet je een balans in zoeken.

Siemen Cox: Had jij nu ook het boek gelezen 'Een ander soort geld'? Heb jij daar ideeën over, hoe we ons geldsysteem zouden kunnen verbeteren?

Wouter Veer: Stel, we kijken van een afstand naar het Ruimteschip Aarde. Vanuit de ruimte naar de aarde kijken geeft zoveel inzichten. Het besef dat alles er maar één keer is op die bal. Als je dat opbrandt is het gewoon weg. Hout kan weer groeien uit de CO₂, maar de meeste dingen die je verbrandt zijn voorgoed weg. En kijk je van die afstand naar de aarde, zie je dan geld? Nee, dat zie je niet. Je ziet alleen maar wat mensen doen en wat ze niet doen. Dat geeft een blik op duurzaamheid en het laat ook zien dat de manier, waarop we nu berekenen wat een verstandige beslissing zou zijn om nu voor die aarde te nemen, ontzettend raar is. Om te zeggen: 'de klimaatverandering stoppen kan niet, dat is te duur. Excel says no'. En de mensen geloven dat echt, hè? Ze zeggen: we hebben het uitgerekend en het is te duur om hier een dijk te bouwen, het is te duur om voor 2020 op hernieuwbare energie over te stappen. Op die manier naar geld kijken is toch een enorme denkfout? En in het systeem dat eronder ligt, waarmee we

elkaar gek maken om de verkeerde keuzes te doen, moet toch wel een weeffout zitten?

Siemen Cox: Jij zegt dat er een andere manier van rekenen zou moeten bestaan om de juiste beslissingen te nemen. Een rekenmanier die voor de lange termijn goed is en niet gebaseerd is op een Excel-uitkomst van een fictief numeriek systeem?

Wouter Veer: Wat is er nu beter, een bos kappen of laten staan?

Siemen Cox: Financieel gezien kappen.

Wouter Veer: Excel says kappen. En dat gebeurt dus ook. Dat we daar nog steeds in zitten is bizar.

Siemen Cox: Maar ook ondernemers die duurzame ambities hebben zitten voor een deel nog in dat systeem gevangen. Wat kunnen zij doen?

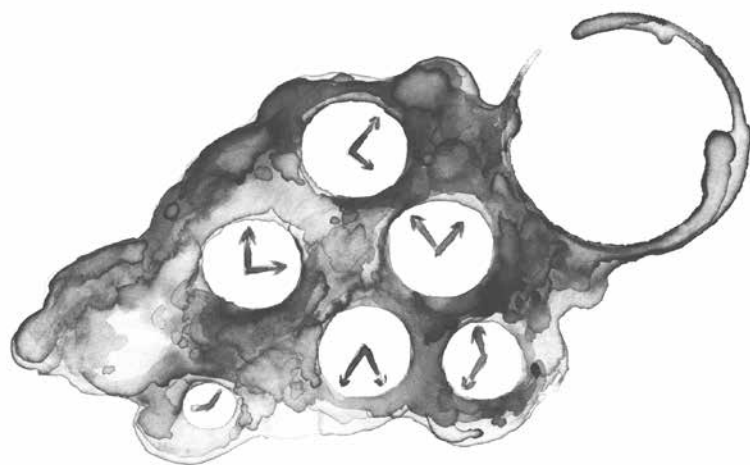
Wouter Veer: Alle ondernemers, maar ook investeerders, hebben met de realiteit van dit financiële systeem te maken. Je kunt vandaag de dag je personeel alleen maar in euro's betalen, voor andere dingen komen ze meestal niet bij je werken.

Maar je kunt ook bedenken: er is zoveel aan het veranderen in de wereld. Systemen zijn aan het crashen. Je kan volgens mij vrij goed uittekenen waar er over vijftien of twintig jaar in ieder geval behoefte aan zal zijn. Hoe ziet de wereld er over vijftien jaar uit? Precies weten we het niet, maar een aantal dingen weten we wel, denk ik. Als je je op dat vergezicht richt, dan word je op termijn beloond voor je werk en je ondernemerschap, voor je investeringen en je inspanning. Misschien niet in euro's - of misschien wel, als dit systeem het op de een of andere manier nog wel redt en wij het zo weten om te buigen, dat het rekening houdt met al die andere zaken - maar je zal beloond worden voor wat je nu aan het opbouwen bent.

Siemen Cox: En dat zijn volgens jou de thema's waarover we het eerder hadden?

Wouter Veer: Kijk, daar vaart nu net een schip langs. Volgens mij ligt het vol met puin. Schepen gaan hier de hele dag voorbij. Uit China komen er weer boten met van alles en nog wat hierheen. Maar er komt een dag dat die schepen niet meer langsvaren. Het water staat hier dan een paar meter hoger. Dus de geglobaliseerde wereld, waarover alles maar met vieze diesel voortjakkert, bestaat op een gegeven ogenblik niet meer. Dat betekent dat je lokaal of regionaal moet zorgen dat je met elkaar overleeft. Dan maak het even heel plat. Dus ja, een regionale economie. Een regionale voorziening van voedsel en water, van energie en grondstoffen, die regionaal circuleren en die je hergebruikt, dat is denk ik waar we naartoe moeten werken.

03



“VOOR EEN TRANSITIE KOM JE
TE VROEG OF TE LAAT.
JE BENT NOOIT OP TIJD”

- DERK LOORBACH

TRANSITIES

3.1 OPVOEDING, VORMING, WERELDBEELD

Vanuit je opvoeding krijg je, naast de nodige trauma's groot en klein, een belangrijk deel van je wereldbeeld mee. Gekleurd door verschillende brillen van geloof of klasse krijg je vooral te horen hoe je ouders ergens over denken. Je ouders en familie bewegen zich in een omgeving met een vergelijkbaar beeld op de wereld. Zo zijn omgeving, cultuur en opvoeding belangrijke uitgangspunten in je leven.

Van daaruit doorloop je verschillende persoonlijke transitities. Zo kom je op school bijvoorbeeld een idee tegen dat ze thuis als radicaal zouden bestempelen. Vanaf het moment dat je naar school gaat, begin je ook met het doorlopen van een scala aan persoonlijke transitities.

Als ik terugkijk op mijn verschillende levensfasen, dan ben ik verschillende keren letterlijk een ander mens geworden. Andere voorkeuren, ander stemgedrag en een andere kijk op zaken. Het zijn transitities die iedereen doormaakt. Het verschil tussen je fase als kind en als puber of volwassene is uiteraard duidelijk herkenbaar. Maar ook als volwassene blijft dit proces doorgaan.

3.2 SOCIALE ONTWIKKELING

De sportclub is na school de tweede plek waar je in contact komt met 'afwijkende meningen'. Ik chargeer het hier een beetje. Maar de regels van thuis neem je aan als de waarheid over de wereld. Ik weet nog hoe verbaasd ik was om een schoolgenoot zijn ouders structureel met U te horen aanspreken. Ik vond dat erg afstandelijk. Bij ons was het gewoon je en jij.

Door deze mix van contacten, vrienden, klasgenoten, teammaatjes ontstaat langzaam je blik op de wereld. In deze mix van contacten vind je sociale ontwikkeling plaats. De mate waarin je directe omgeving openstaat voor verandering, inzicht van buitenaf of nieuwe ontwikkelingen bepaalt voor een groot gedeelte je eigen mening.

Als je omgeving een kleine gemeenschap is, zijn de ideeën van die gemeenschap in de regel ook de jouwe. Je gaat merken dat er andere mogelijkheden zijn dan wat je thuis van je ouders hoort. Je zal dat ook gaan gebruiken in je argumenten. Maar bij die en die mag dat wel. Je ouders pareren met een, 'maar hier doen wij het nou eenmaal zo', of zoals bij mij thuis zeiden: 'maar dat doen we hier niet'.

3.3 PUBERTEIT - VERZET

Verzet, dat was kenmerkend voor mijn puberteit. Ik zette mij overal tegen af. Mijn vaders auto, huisregels, alles moest het ontgelden. Ik voelde veel boosheid en onbegrip voor de hele wereld.

Alhoewel puberteit vooral een biochemisch proces is, is het een belangrijke persoonlijke transitie. Je wordt fysiek en metabolisch letterlijk een ander persoon. Weinig fases zijn zo ingrijpend. Dit komt omdat je je niet helemaal bewust bent van die veranderingen, je zit er midden in en weet niet wat je overkomt. Dit is de fase waarin je je gaat afzetten tegen de veilige thuishaven om je persoonlijke IK te ontdekken.

Je gaat overal kritische vragen stellen. Dit is nodig om je eigen pad te ontdekken. Je gaat anders naar de wereld kijken en je wordt je bewust van het leed van de wereld. Misschien word je vegetarisch, waarschijnlijk uit verzet, en je vriendenkring verandert. De puberteit vertoont overeenkomsten met de manier waarop transities in de samenleving verlopen. Ook die transities zie je niet aankomen en voordat je het weet zijn ze voorbij en ben je te laat.

3.4 ADOLESCENT - RIJPEN

Rijpen is volgens mij het kenmerkende woord voor de periode na de puberteit. De adolescentie. Dit is de periode waar je een beetje perspectief krijgt. Je gaat de boel als het ware ordenen. Naast de biochemische rollercoaster die de puberteit heette, zijn het in deze fase alleen nog je hersenen die zich aan het ontwikkelen zijn.

Gek genoeg is dit de periode dat je de titel 'volwassen' krijgt. Ik associeer het woord – net als vakvolwassen – met iemand die niet meer groen achter de oren is en weet waar hij zij over praat. Maar terugkijkend op die periode was ik alles behalve volwassen. Oké, je woont op jezelf en je hebt je eerste echte baan. Maar daarin ben je onwijs zoekend. Naar je rol in weer een nieuw 'gezin'.

Nog meer nieuwe inzichten bereik je. Wederom is er een periode van een jaar of vijf nodig om alles te verwerken. Volwassenheid is dus niet een leeftijdsgrens maar het totaal aan ervaringen en wat je met deze ervaringen doet. Ik vermoed dat ik pas rond mijn dertigste volwassen ben geworden.

3.5 VOLWASSEN - EIGEN WEG

Dan ben je dus eindelijk volwassen, of dat nu is op je achttiende of op je dertigste. Dan blijkt dat zaken die je als voor waar hebt aangenomen niet blijken te kloppen. Of dat nu de waarheid van je eigen gezin is of dat van de andere 'gezinnen' waar je je begeeft. Sportclub, school.

Je merkt dat deze waarheden of verhalen je blokkeren in de manier waarop je omgaat met de rest van de wereld. Dat noemen ze trauma's. Trauma's hoeven niet heel groot te zijn of te maken te hebben met misbruik.

Onbewust gemaakte fouten in de opvoeding kunnen grote gevolgen hebben. Je hebt de keuze om te blijven wijzen naar de veroorzakers van het trauma of aan de slag te gaan om het een plekje te geven. Dat laatste heet verantwoordelijkheid nemen. Volgens mij een belangrijke transitie in je leven. Die zaken achter je latend en op

zoek naar je roeping. Het heeft bij mij vijftien jaar van mijn professionele leven geduurd, voordat ik mijn roeping gevonden had.

3.6 HET BELANG VAN VRIJE INFORMATIE

Dogma's zijn niet helpend bij je persoonlijke transitie. Ze remmen je. Hetzelfde geldt voor ontkenning. Ontwikkeling gedijt bij onderzoek en een open houding. Alleen op die manier kan je komen tot goede resultaten en nieuwe inzichten.

Vergelijk het wereldbeeld van een Noord-Koreaans met dat van de gemiddelde Nederlander. Dat verschil is kenmerkend voor het belang van vrije informatie bij de persoonlijke ontwikkeling. En zo ook voor de ontwikkeling van een samenleving. Daarbij helpt het internet ons heden ten dage op dezelfde manier als de boekdrukkunst dat deed in het verleden. Doordat informatie vrij beschikbaar komt, los van dogma's.

In de tijd van de uitvinding van de boekdrukkunst, waren dat de ideeën van de kerk. Tegenwoordig zijn dat de ideeën van de overheid en van grote bedrijven. Vrije toegang tot informatie is een kickstarter van transities. Het is belangrijk voor onze maatschappij dat informatie vrij beschikbaar blijft.

We moeten op onze hoede zijn als overheden, ingefluisterd door grote bedrijven, informatie op het internet willen filteren. Om ons 'te beschermen'. Om dezelfde reden dat je op je hoede moet zijn als je ouders of je collega's zeggen 'dat het nu eenmaal zo hoort'.

Hetzelfde geldt voor het vastleggen, opslaan en volgen van internetdata. Dat is een bedreiging van onze essentiële vrijheden. Nog niet zo lang geleden hadden wij nog het briefgeheim. Waarom zouden wij niet een briefgeheim hebben op ons mail- en surfgedrag?

3.7 INTRINSIEKE MOTIVATIE

Zelfstandig vinden van je drijfveer zonder 'hulp van buiten'. Intrinsieke motivatie komt van binnenuit. Het kan verschillende

oorzaken hebben, maar het kan resulteren in een zeer sterke drijfveer of een passie.

Voor sommigen kan het overlijden van een dierbare een reden zijn om arts te willen worden. Voor anderen het feit dat we slecht omgaan met dier en milieu een reden om mee te gaan varen in een rubberbootje om zo te helpen de walvisvaart aan banden te leggen.

Omdat het van binnen komt, is er, na de trigger die je in beweging bracht, geen hulp van buiten meer nodig. Het doel is helder. Het pad ernaar toe ook. Je gaat ervoor. Het heeft bij mij zeer lang geduurd voordat ik de intrinsieke motivatie voor een doel vond. Ik was gemotiveerd om mijn werk te doen in de rol van goede werknemer. Maar ik had tot mijn 34ste geen 'roeping'. Ik heb dat altijd als een gemis ervaren.

Ondernemers zijn mensen met een enorm sterke intrinsieke motivatie. Ze zien een probleem, uitdaging of een gebrek aan iets. Vervolgens gaan ze met hun product of dienst die leegte opvullen en het probleem oplossen. Het gemis aan roeping in de jaren voor mijn 34ste kon ik daarna dubbel en dwars kwijt in het ondernemerschap.

TRANSITIES IN ONZE SAMENLEVING

3.8 ZOMAAR EEN PAAR TIJDPERKEN

Je ziet het niet aankomen maar als je erop terugkijkt zie je duidelijk de rode draad en het einde van de ene en het begin van het andere tijdperk. Tijdperken: we hebben er vele gehad. Ik pak er een paar uit die onderdeel waren van belangrijke transities in onze maatschappij. Want naast de transities die je in je persoonlijke groei doormaakt, maakt onze maatschappij ook transities door.

Wij waren gedurende een lange tijd jagers en verzamelaars. Totdat we inzagen dat je bepaalde gewassen kunt verbouwen en opslaan zodat je voorraad had. De gevolgen van de transitie van dit tijdperk naar grondgebonden landbouw, merken wij tot op de dag van vandaag.

De industriële revolutie begon met de uitvinding van de stoom-machine. Een technisch apparaat dat via steenkool en daarna fossiele brandstoffen onze samenleving radicaal veranderde. Tevens begon toen onze voorkeur voor technische oplossingen boven natuurlijke oplossingen. Een kostbare fout. Voor de natuur, het milieu en onze portemonnee.

De financiële revolutie ontstond in de jaren '50. De geldhoeveelheid groeide en op de vleugels van de wederopbouw na de tweede wereld-oorlog begon een periode van enorme economische groei.

3.9 TRIGGERS VAN EEN TRANSITIE OF OVERGANG VAN TIJDPERK

De in de vorige paragraaf genoemde transities hadden verschillende triggers die ten grondslag lagen aan die processen. Achtereenvolgens een inzicht, een uitvinding en verandering van spelregels.

Inzicht

Het inzicht dat het mogelijk is om gewassen te verbouwen op één plek. Elk jaar weer. Die gewassen kan je opslaan en bewaren voor de winter of voor magere tijden en slechte oogsten. Dit inzicht stond aan het begin van de transitie naar grondgebonden landbouw.

Uitvinding

De uitvinding van de stoommachine maakte heel veel mogelijk. We konden nu op industriële schaal zaken doen. Paardenkrachten waren niet meer de maximale kracht na menselijke spierkracht. De trigger van de industriële revolutie.

Spelregels

In 1971 veranderde President Nixon de spelregels van het internationale geldsysteem. De dollar was niet meer in te wisselen voor goud en de koers van de dollar ging 'zweven'. Geldcreatie was niet meer gebonden aan de goudvoorraad. De drukpers draaide overuren en wij gingen een [tijdelijke] tijd van ongekeerde welvaart tegemoet. Dit was de trigger van de financiële revolutie.

3.10 VERSNELLING

Na de trigger zie je een versnelling. Een exponentiële groei mogelijk gemaakt door de verandering. Deze versnelling geeft momentum en kracht aan het 'bewijs' dat een en ander werkt. Maar deze versnelling geeft ook twijfels en onrust. Men vraagt zich af of de verandering blijvend kan zijn en of het wel verstandig is.

De landbouwovergang van jagers en verzamelaars heeft gezorgd voor de eerste clustering van mensen in dorpen en steden. We konden veel beter in onze behoeften voorzien en we waren beter bestand tegen schokken van buitenaf. Eerst vormden zich nederzettingen, daarna dorpen, steden en de laatste eeuw mega steden.

De stoommachine maakte massaproductie mogelijk. De wereld werd kleiner omdat stoomboten vele malen sneller op de plek van bestemming waren dan zeilboten. De reistijd verkleinde enorm. Men was niet meer afhankelijk van de combinatie van wind en stroming. We namen het heft in eigen hand en namen afstand van de natuur.

De spelregelwijziging startte een exponentiële groei van de geldhoeveelheid. Met dit geleend geld werden fysieke producten gekocht. Huizen, auto's en een veelvoud aan andere producten. De stijging in de vraag bracht een enorme toename van bedrijfsactiviteiten en daarmee van de welvaart. Maar hoe welvarend ben je als je koopkracht gebaseerd is op geleend geld? Net als met elk piramidospel plukte je daar in het begin de vruchten van, maar na verloop van tijd.....

3.11 HERKENNEN

Na de versnelling is het tijd om de veranderingen op je in te laten werken. Je begint langzaam in te zien dat er iets veranderd is en dat de oude situatie niet meer terugkomt. De nieuwe situatie is nog vloeiend en weinig stabiel. In deze omstandigheden ontstaat het besef van de impact van de wijzigingen.

In deze situatie neem je ruimte om terug te kijken. Het is belangrijk om te herkennen dat veel van de wijzigingen blijvend zijn en oude oplossingen niet meer werken. Als je blijft hangen in

melancholie over de verleden tijd, mis je de kansen die de nieuwe tijd biedt.

In deze situatie neem je ruimte om vooruit te kijken. Wat is de impact op de lange termijn en hoe pas jij daar het beste in?

In deze situatie neem je ruimte om om je heen te kijken. Het gaat dus nadrukkelijk niet om stilstaan. Stilstaan is achteruitgaan. Herkennen is: de tijd nemen om te ervaren en te reflecteren. Door de tijd te nemen, word je pad duidelijk.

Dat geldt zowel voor je ontwikkeling als persoon, als die in je rol van ondernemer. Het is voor ondernemers belangrijk om te herkennen dat je in een transitie zit. Vervolgens proberen ze op tijd te komen voor de transitie.

3.12 VERANDERING VAN TIJDPERK

Het fenomeen transities is niet onopgemerkt gebleven door de wetenschap. Er zijn nu zelfs transitieprofessoren. Prof. Jan Rotmans is er één van. Een uitspraak van hem is: “Zitten we in een verandering van tijdperk of in een tijdperk van verandering”?

Rotmans is hoogleraar transitiekunde aan de Erasmus Universiteit te Rotterdam. Leunend op technologische ontwikkelingen als smart-phones en apps, voorziet hij stevige verandering op ons afkomen. De beweging van bezit naar gebruik is een belangrijke wijziging die Rotmans benoemt. We bezitten straks geen auto meer, maar bestellen een deelauto via een app.

Daarnaast voorziet hij een beweging van top down gestuurde verandering naar bottom up. Tot nu toe is de overheid altijd erg sturend geweest richting haar burgers. In beleidsplannen wordt de burger een bepaalde richting opgeduwd. De burger komt echter steeds vaker zelf met ideeën over hoe dingen anders kunnen. Dit is een voor de overheid ingrijpende transitie.

De overheid zal steeds meer faciliterend moeten zijn om deze ideeëndrift van de burger mogelijk te maken.

3.13 VERANDERINGEN IN ONZE AGRICULTUUR

De huidige agricultuur en bio-industrie is vooral chemie gedreven. Er is een aantal trends zichtbaar op dat gebied.

De grondgebonden akkerbouw is grotendeels afhankelijk van en draait op chemie. We voeden onze akkers met kunstmest en besproeien de gewassen met insecticide en fungicide. Alhoewel de media en de producenten van het goedje de laatste jaren de term gewasbescherming gebruiken, noem ik het beestje liever bij de naam.

Trend: Steeds meer consumenten maken de overstap van bespoten voedsel naar biologisch. Als gevolg van deze overstap is de vraag naar biologische producten in Duitsland zo groot dat bio-boeren die niet aankunnen¹⁴.

De intensieve veehouderij is inmiddels berucht om haar misstanden. Nog even los van de mishandeling van dieren, hebben beesten zo weinig ruimte dat ze hun hele leven letterlijk hun kont niet kunnen keren, hun vleugels niet kunnen uitslaan of zich niet om kunnen draaien om hun as.

Daar komt nog bij dat de ‘productie’ van dierlijke eiwitten een onevenredig hoge impact op het milieu heeft in vergelijking met de ‘productie’ van plantaardige eiwitten.

Trend: Steeds meer consumenten stappen over naar een vegetarisch en veganistisch dieet.

Twee krachtige trends waarbij consumenten stemmen met hun portemonnee. Door hun koopgedrag te wijzigen, op basis van kennis die ze hebben van een bedrijfstak, veranderen ze deze bedrijfstak.

¹⁴⁾ landbouweninkomen.nl

3.14 ONTSTAAN MILIEUBEWEGING

Doorgeslagen zijn wij met onze manier van grondstofwinning, voedselproductie en voedseltransport. Wij importeren voedsel dat wij ook in Nederland kunnen produceren en exporteren voedsel dat in het land van aankomst ook geproduceerd kan worden. Soms over extreme afstanden. Kippen vliegen wij naar Zuid-Korea, paddenstoelen vliegen wij vanuit Azië naar Nederland. Dit is alleen maar mogelijk als wij de kosten van dit vervoer externaliseren.

Vissen doen we beroepsmatig al lang niet meer met hengels en netjes. Maar met sleeptnetten van meer dan een halve kilometer lang. Vissen kan op deze manier alleen maar gepaard gaan met het beschadigen van ecosystemen.

In de jaren zestig en zeventig van de vorige eeuw ontstonden er organisaties die dit aan de kaak stelden. Het Wereldnatuurfonds in 1961, de Club van Rome in 1968 en Greenpeace in 1971.

Deze organisaties zijn begonnen door burgers die een verandering wilden. Een verandering in hoe wij omgaan met het milieu en leefgebieden van bedreigde diersoorten (WNF). Een verandering in het denken dat we eindeloos kunnen groeien (grenzen aan de groei, Club van Rome). Een verandering door een einde te maken aan het gruwelijk slachten van walvissen met enorme harpoenen (Greenpeace).

Ik zie het ontstaan van deze organisaties als kenmerkend voor de uitwassen van de groei waar wij in zitten. De komst van internet en de mogelijkheid om met verborgen camera's onderzoek te doen en vervolgens online te zetten (vrije informatie) zijn belangrijk om uitwassen zichtbaar te maken en verandering mogelijk te maken.

3.15 DRIFT

Derk Loorbach is professor socio-economische transitie aan de Erasmus Universiteit in Rotterdam. Ik heb hem geïnterviewd en sprak uitgebreid met hem over het hoe en waarom van transitie.

Professor Loorbach startte in 2004, samen met Professor Rotmans, het 'Dutch Research Institute for Transitions' kortweg DRIFT. Dit is een organisatie die zich bezighoudt metwait for it..... Transitie!

Op zijn LinkedIn profiel staat volgens mij erg mooi samengevat wat de rol van transitie is, hoe de studie naar transitie zich ontwikkeld heeft en wat hun belang is op het pad naar een duurzamere samenleving. De tekst hieronder is een vertaling van de eerste alinea van die tekst vanuit het Engels naar het Nederlands.

“De afgelopen jaren hebben fundamentele veranderingen, of transitie, in het sociaal economische domein steeds meer aandacht gekregen. Het vakgebied van transitie is begonnen als experimenteel actie-onderzoek op typisch duurzame gebieden (energie, mobiliteit, huisvesting, watermanagement en grondstoffen), maar is zich geleidelijk ook meer gaan focussen op gebieden als gezondheidszorg en leefbare wijken. De dynamiek van transformatieve veranderingen in het sociale domein zijn echter nog steeds onvoldoende geconceptualiseerd en kunnen potentieel een grote rol spelen in de bredere transitie naar een duurzame samenleving.”

In mijn interview met Derk Loorbach zegt hij “Voor een transitie kom je te vroeg of te laat. Je komt nooit op tijd”. Meer weten over de studie van transitie?

INTERVIEW

DERK
LOORBACH



VOOR
HET COMPLETE
INTERVIEW
CHECK DE VIDEO



OVER TRANSITIE

Derk Loorbach is professor op het gebied van sociaal-economische transities. Hij is professioneel met het onderwerp bezig vanaf begin 2001, toen hij als jonge onderzoeker in Maastricht aan de universiteit begon. Dat was juist nadat daar, samen met de universiteiten Twente en Eindhoven, een onderzoek was gedaan naar de grote maatschappelijke veranderingen die nodig zijn wil onze economie duurzaam kunnen worden.

Siemen Cox: Is de term transitie daar geboren?

Derk Loorbach: Het begrip transitie is eigenlijk al heel oud en het wordt ook al lang gebruikt in allerlei wetenschappelijke disciplines. De meeste mensen kennen bijvoorbeeld het begrip demografische transitie.

Siemen Cox: Zoals de vergrijzing?

Derk Loorbach: Transitie is vooral een term die gebruikt wordt voor de overgang van leefomstandigheden in samenlevingen, vergrijzing is het gevolg van de demografische transitie: de overgang van de fase waarin mensen niet oud worden en heel veel kinderen krijgen, naar de omstandigheden waarin de meeste westerse landen nu verkeren: dat wij wel oud worden en relatief weinig kinderen hebben. Transitie is in feite de verschuiving van het ene evenwicht naar een evenwicht dat heel anders is. Tussen die twee evenwichten gebeurt heel veel. En veelal schoksgewijs. Het begrip transitie wordt op die manier ook gebruikt in de ecologie, of in de psychologie. In de natuurkunde kennen we de transitie ook. Denk aan de faseovergangen van een glaasje water naar stoom. Heel lang blijft het water, er bouwt zich een druk op, en dan opeens

verandert er iets en wordt het stoom.

Nieuw is wel dat het woord nu ook wordt toegepast op duurzaamheidsvraagstukken, of, zoals wij dat noemen, maatschappelijke deelsystemen.

We gaan anders energie gebruiken, anders produceren, we gaan anders om met grondstoffen, gaan de zorg anders inrichten, organiseren mobiliteit op een andere manier.

Siemen Cox: Nu werk je bij DRIFT, de Dutch Research Institute for Transitions, in Rotterdam? Wat doen jullie daar?

Derk Loorbach: We zijn een universiteitsinstituut, formeel een BV van de Erasmus Universiteit. We zijn ingebed in de universiteit, maar wel volledig zelfstandig. We combineren academisch onderzoek naar transities dat samengaat met activisme, actie-onderzoek, commerciële adviezen en allerlei vormen van onderwijs, trainingen, opleidingen.

De nadruk ligt bij ons op duurzaamheidstransities. En dan zijn we vooral geïnteresseerd in de sturingsvraag. Wat beïnvloedt de richting en snelheid van die transities en wat kunnen we nou bedenken om die sneller in de gewenste richting te laten verlopen?

Dat maakt het voor ons ook noodzakelijk om in en met de praktijk te werken. Want je begrijpt pas echt wat er speelt, als je ook van binnenuit kunt kijken, dus als je dichterbij de praktijk zit. En omdat we willen experimenteren met interventies in die transities, doen we dat samen met ondernemers, bedrijven en gemeente-instellingen. Dus wij experimenteren om de transities beter te begrijpen en tegelijkertijd te beïnvloeden.

Zoals de zaken staan kunnen onze oude ideeën van sturing, planning, controle en management eigenlijk allemaal overboord. Dat is namelijk niet de manier waarop je transities maakt.

In feite hebben we het over sturing van de sturing. Het idee is dat in transities iedereen stuurt maar niemand beslist. Niemand is verantwoordelijk voor de hele transitie. Sommige partijen zullen proberen die af te remmen, want zij hebben een belang te verliezen. Andere partijen zullen er juist op inspelen. Wij kijken van een afstandje toe,

zien hoe alle bijdragen op elkaar inwerken en beïnvloeden dat proces.

Ons uitgangspunt is dat transities te beïnvloeden zijn als het gaat om de richting - vooral die op de lange termijn - en de snelheid. Je kan proberen de snelheid te beïnvloeden door allerlei alternatieven die ontstaan te verbinden. Door kritische massa te ontwikkelen en heel slim in te spelen op de kansen die zich voordoen: de windows of opportunity. Uiteindelijk is het een zichzelf versterkend proces. Dat is ook het interessante eraan, gezien vanuit de sociale wetenschappen: een transitie is een soort selffulfilling prophecy.

De energietransitie is een goed voorbeeld. We weten natuurlijk al veertig jaar dat we naar duurzame energie toe moeten. En er zijn al veertig jaar allemaal mensen aan het experimenteren met technologie die veel te duur is en niet werkt. Zonnepaneeltjes en zo. We zien ook al twintig jaar aankomen, dat het wat begint op te leveren en dat er op een gegeven moment een punt bereikt gaat worden, dat het goedkoper is dan fossiel. Ondertussen dendert het fossiele energiesysteem door, terwijl het ook nog probeert het zo lang mogelijk vol te houden.

Nu zijn we op een punt beland dat die duurzame energie goedkoper wordt en het ook steeds zichtbaarder wordt, dat steeds meer mensen die in hun eigen buurt gaan toepassen. Dan ontstaat er een gevoel: we moeten nu mee gaan doen, want anders zijn we te laat. Vervolgens haken grotere partijen aan. En dan begint het elkaar te versterken.

Nu hebben we het er overal over dat we aardgas gaan uitfasen. Je ziet dus dat, als de druk maar oploopt, er op een gegeven moment een kantelpunt in de discussie ontstaat.

Siemen Cox: Als er zo'n kantelpunt is, kan het in één keer...

Derk Loorbach: Ja. Als de technologie er is, dus de concrete alternatieven er zijn en de maatschappelijke urgentie, als er ook een economisch belang ontstaat, ja, dan kan het heel snel gaan.

Siemen Cox: In mijn boek, De Blauwe Revolutie omschrijf ik acht lessen van radicaal verduurzamen. Lessen die ik geleerd heb bij het opzetten van RotterZwam en ook deels bij BlueCity. En in het begin van het boek, in de eerste drie hoofdstukken, schets ik de context van waaruit het initiatief van RotterZwam is geworden tot wat het geworden is. Daarbij spelen transities in mijn ogen een belangrijke rol. Ik neem zelf een transitie waar van economische modellen naar ecosystemische modellen, meer naar evenbeeld van de natuur. Jij had het net ook over duurzaamheid...

Derk Loorbach: Duurzaamheid is een beetje een problematische term vanuit ons perspectief. Omdat onder duurzaamheid volhoudbaarheid wordt verstaan. In ons transitieonderzoek gaat het juist om ónvolhoudbaarheid. Dus het idee dat de structuren en cultuur die we historisch met elkaar hebben opgebouwd, dat die regimes op termijn niet vol te houden zijn. Als je het bijvoorbeeld hebt over de economische transitie, dan weet je natuurlijk ook al heel lang dat het economisch model dat wij hebben onvolhoudbaar is. Grenzeloze groei op een eindige planeet, dat kan gewoon niet.

Siemen Cox: Maar waarom beseffen economen dat dan niet? Zitten die hier ook in het gebouw?

Derk Loorbach: Nee, die zitten in het gebouw aan de overkant. Maar economie is ook heel breed. Er zijn natuurlijk ook een hoop economen - en dat geluid wordt steeds krachtiger - die proberen met alternatieven te komen. Die zeggen: je moet die externe effecten gaan beprijzen, dus je moet potentiële klimaatrisico's gewoon vertalen naar economische risico's en dan heb je een businesscase. En je hebt er ook die zeggen, dat je over 'degrowth' (krimp red.) moet nadenken. Dat je naar krimpscenario's moet gaan kijken. Of je moet naar, wat nu een populair idee is, Doughnut economics. Je hebt de ecologische grenzen waarbinnen de economie zich moet bewegen, maar je hebt ook de sociale basis waar je bovengaan moet stijgen. Dus je hebt mensenrechten, arbeidscondities, inkomen en armoede, maar je hebt ook ecologische grenzen. Wij noemen dat niches, maar

het zijn afwijkende ideeën, visies, en praktijken die ontstaan als uiting van ongenoegen.

In die zin is RotterZwam wat mij betreft, net zo goed onderdeel van die economische transitie, als een visie op de blauwe economie of een visie op de krimp-economie. Dat zijn allemaal uitingen van het ongenoegen dat mensen voelen, de onvolhoudbaarheid van het dominante economische model.

Siemen Cox: Zou je kunnen aangeven in welke fase van de transitie we zitten? Vanuit jouw perspectief.

Derk Loorbach: Als je in de eerste plaats kijkt naar het niveau van de hele economie, of de hele samenleving, dan zitten we, denk ik, in wat wij dan late voorontwikkeling noemen. De urgentie is steeds breder gedeeld. En met urgentie bedoelen wij het bewustzijn rond de noodzaak van meer fundamentele en ingrijpende veranderingen. Als tweede komt dan de richting aan de orde. Dus hoe scherp hebben we voor ogen wat dan het alternatief is, of waar we op de lange termijn naartoe willen. Daar hebben we ook steeds meer scherpte in. Nog niet op alle terreinen, maar binnen die ecologische en sociale grenzen. Vervolgens moet er ook handelingsperspectief zijn, er moeten ook aantrekkelijke alternatieve praktijken zijn. Die zie je ook steeds meer ontstaan. Rond zelf energie opwekken, regionale voedselsystemen, alternatieve mobiliteitsoplossingen, circulair met grondstoffen omgaan. En dan heb je nog een kritische massa nodig. Daarvoor zijn er nog niet voldoende ondernemers en burgers echt bezig. Bij energie zie je dat wel, bij andere domeinen niet.

Siemen Cox: Je hebt het over een kritische massa en ook dat er nog te weinig ondernemers mee bezig zijn. Zie jij zakelijke kansen voor ondernemers die mee willen in die transitie?

Derk Loorbach: Zeker. Alleen zitten daar nog wel heel grote uitdagingen. Een van de elementen die ontbreken betreft het internaliseren van externaliteiten. Het ondernemerschap en de nieuwe businessmodellen of -praktijken die passen binnen de toekomst die wij willen -

en die we ook moeten realiseren - hebben te maken met meervoudige waardecreatie. Als jij afvalstromen weer opnieuw van waarde weet te voorzien en circulariteit weet te bevorderen, dan creëer je ook allerlei waarden die nu nog niet in geld uitgedrukt worden.

Siemen Cox: En met meervoudige waardecreatie bedoel je dus zoiets simpels als: paddenstoelen kweken op koffiedik, het restmateriaal als bodemverbeteraar gebruiken en dan ook nog de enzymen wassen uit iets dat voorheen werd weggegooid?

Derk Loorbach: Klopt.

Siemen Cox: Nog even terug naar die kritische massa. Als ik gewoon naar mensen in de straat kijk denk ik, dat het merendeel er helemaal niet mee bezig is. Ik zeg dan altijd dat het om de eerste tien of twaalf procent gaat...

Derk Loorbach: Dat bedoelen wij ook met kritische massa. Je ziet toch dat dat een bepaald type personen is, met een bepaald soort brede maatschappelijke oriëntatie en een bepaald soort idealisme, maar ook een bepaald soort vermogen tot nieuwe dingen doen. Dat zijn de mensen die als eersten hun nek uitsteken en iets gaan doen waarvan anderen zeggen, dat het toch helemaal niet nodig is of dat er niks in zit.

Siemen Cox: Oké. En als laatste vraag dan nog. Je gaf al aan dat verschillende branches in één keer heel snel kunnen veranderen. Zijn er ook risico's voor ondernemers die ervoor kiezen om zich niet goed te informeren over die transitie? En die zeggen 'komt wel...?'

Derk Loorbach: Wij noemen dat dan bedrijfstransities. Daar gebruiken we een soort typologietje voor. Allereerst heb je de heel reactieven. Die overtreden gewoon de hele tijd de regels en die worden gestraft, maar die zijn niet zo interessant voor transitie. Dan heb je de actieve bedrijven. Dat zijn de type Shells van deze wereld.

Die zitten overal in, informeren zich goed maar verkeren ook in een positie dat ze het tempo kunnen dicteren. En die zitten er vooral in om niet te veranderen.

Dan komen de proactieve bedrijven. Die proberen echt te verduurzamen en van alles te doen, maar eigenlijk nog wel steeds vanuit hun onduurzame businessmodel. Dat is dan het voorbeeld Unilever. Die zijn hartstikke goed bezig qua duurzaamheid, maar als je van een afstandje kijkt, zijn ze gewoon over de hele wereld overal grondstoffen aan het rondslepen, vanuit hun multinational. Daar kun je een hoop vragen bij stellen.

En tenslotte heb je de transformatieve bedrijven. En dat zijn, ofwel de RotterZwams van deze wereld die gewoon beginnen vanuit een heel ander idee van wat de markt zou moeten zijn, of de economische toekomst zou moeten zijn, ofwel zijn het bedrijven die de shift weten te maken van proactief naar écht iets anders.

Je hebt als bedrijven twee grote risico's. Eén is, je bent te vroeg. Want als je zelf markt moet maken zoals RotterZwam, dan moet je dus een heleboel mee bewegen. Je anticipeert eigenlijk op de ontwikkeling dat de omgeving het steeds belangrijker gaat vinden dat we naar circulariteit gaan.

Een veel groter risico is dat bedrijven in een sector blijven opereren en nauwelijks van buiten naar binnen kijken. In de energiesystemen zie je dat bij heel veel bedrijven. Neem die kolencentrale van vier miljard die pas op de Maasvlakte is neergezet en die nu al waarde-loos is. Er zijn legio voorbeelden van bedrijven die zich eigenlijk vanuit hun gevestigde positie niet kunnen voorstellen dat er een transitie plaatsvindt. Dus het risico is dat je te laat bent en dan overkomt die transitie je.

Het is eenvoudigweg zo: je bent altijd te vroeg of te laat, je bent nooit op tijd. Dat kan niet in transitie. Maar één ding weet je zeker: als je te laat bent dan is het einde verhaal.

04



“THERE IS NO UNEMPLOYMENT
IN ECOSYSTEMS”

- GUNTER PAULI

ECOSYSTEEM

4.1 ECONOMIE VAN DE NATUUR

Uitwisseling, oppotten en handelen. Ook in de natuur gebeurt dit. In hoofdstuk 2 bespraken we de economie van onze maatschappij. Maar is er ook een economie van de natuur? En als die er is, wat zijn dan de uitgangspunten voor het ontwerp van zo'n economie? En wat kunnen wij ervan leren?

Er bestaat een hele actieve economie in de natuur. Er worden zaken uitgewisseld, veelal nutriënten. Wortels van planten werken samen met het mycelium (wortelstelsel) van paddenstoelen.

Er worden ook zaken opgeslagen. Meest tot de verbeelding sprekende voorbeeld is hier natuurlijk de eekhoorn die eikels opslaat voor de winter. Maar ook planten laten dit 'gedrag' zien. Bepaalde planten staan bekend als stikstoffixeerders. Ze slaan stikstof als knobbeltjes op rond hun wortels.

Er is ook handel en dienstverlening. Vogels zitten op de rug van grote zoogdieren en eten vliegen en andere insecten. Zo helpen ze de zoogdieren van een 'probleem' in ruil voor voedsel op één geconcentreerde plek.

4.2 BELANGRIJKSTE DIENSTEN

Fysieke bescherming is een veel verhandelde dienst. Deze dienst wordt op verschillende manieren verkregen. Remora is een geslacht van vissen. Ze hebben een zuignap waarmee ze zich vastzuigen aan andere, grotere vissen. Ze genieten op deze manier bescherming tegen roofdieren. In ruil daarvoor verwijderen ze parasieten van hun gastheer.

Chemische bescherming is ook een mooi voorbeeld van diensten die uitgewisseld worden. Paddenstoelenmycelium is in staat om enzymen te produceren. Deze enzymen beschermen wortel-systemen van planten tegen verschillende aaltjes, nematoden en andere ondergrondse bedreigingen. In ruil voor deze bescherming geven de planten via de wortels suikers terug aan de paddenstoel.

Sinds Finding Nemo kennen we allemaal de anemoonvis (Nemo) die leeft tussen de anemonen. Ook zij beschermen elkaar. De anemoonvis eet dieren die de anemoon kunnen beschadigen. De anemoon heeft giftige netelcellen en beschermt daarmee de anemoonvis die daar immuun voor is.

Voeding is ook een veel verhandeld goed. Alleen betaalt één van de twee partijen de handel met de dood. In de basis zijn er in de natuur een aantal verschillende benamingen om deze samenwerking of relaties tussen organismen te benoemen. De wetenschap onderscheidt er een stuk of zeven, ik benoem er vier.

4.3 SLIMSTE MANIER VAN HANDELEN

Competitie of concurrentie kost beide partijen iets. Dat betekent dat beide partijen energie verspillen in het bestrijden van elkaar. Er wordt het hardst gevochten over partners en voor sex. Op de tweede plaats staat voedsel. Het recht van de sterkste is van toepassing, vraag maar aan een gier. Soms het recht van de slimste. Vossen weten daar alles van.

Een parasitaire relatie levert één partij iets op ten koste van de andere partij. Parasitaire relaties zijn beperkt in duur. Als het slachtoffer bezweken is aan de parasiet, betekent dat ook het einde van de parasiet zelf.

Commensalisme levert één partij iets op, zonder dat het ten koste gaat van die ander. Sterker nog, die merkt er weinig van. Denk hierbij aan de zeepokken op een schelpdier.

	partij A	partij B
COMPETITIE OF CONCURENTIE	-	-
PARASITAIR	-	+
COMMENSALISME	o	+
SYMBIOSE OF SAMENWERKEN	+	+

TOELICHTING:

- = NEGATIEF EFFECT, O = GEEN EFFECT, + = POSITIEF EFFECT

Symbiose of samenwerken is van alle manieren van handelen de slimste. Het kost beide partijen geen negatieve energie. Geen van de betrokkenen hoeft uit te kijken voor de ander of de ander te bestrijden. De afwezigheid van direct gevaar geeft rust en comfort en beide partijen krijgen er iets voor terug.

Geen van de betrokken partijen hoeft te vluchten voor de ander. Zoals dat wel het geval is in een relatie waar competitie of concurrentie speelt. Vluchten kost energie. De andere partij hoeft er ook niet achteraan te jagen. Ook dat scheelt energie. Vraag maar aan een jachtluipaard.

Volgens mij is samenwerken het nieuwe concurreren.

4.4 BASISPRINCIPES VAN ECOSYSTEMEN

Diversiteit is een belangrijk organiserend principe van ecosystemen. Daarnaast zijn ecosystemen complex en opgebouwd uit netwerken. Diversiteit maakt een ecosysteem weerbaar. Elke functie wordt door meerdere elementen vervuld en elk element heeft meerdere functies.

Kijk naar een bos. Dat biedt huisvesting aan verschillende dieren. Deze functie wordt vervuld door meerdere elementen binnen dat

bos. Namelijk een combinatie van verschillende bomen, struiken, klimop en planten. Als één boomsoort wegvalt, blijft de functie huisvesting in tact. De dieren kunnen uitwijken naar een andere boomsoort of een struik.

Een boom heeft meerdere functies binnen het bos. Hij zorgt naast huisvesting ook voor voeding, bouw materiaal, bescherming en schaduw. Als de boom afbreekt, vervalt de functie schaduw, maar de andere functies blijven in tact.

Naarmate ecosystemen groeien en zich ontwikkelen, worden ze automatisch complex. De complexiteit zorgt voor beweging. Beweging zorgt voor continuïteit.

Ecosystemen organiseren zich in netwerken. Ook wel web genoemd. Netwerken zijn steviger dan lineaire systemen. Als een deel van het netwerk wegvalt, kan het geheel blijven functioneren. Dit is tevens het belangrijkste organiserende principe van digitale netwerken als het internet.

Deze basisprincipes, diversiteit en complexiteit georganiseerd in netwerken, geven de natuur haar kracht en weerbaarheid.

4.5 ECOSYSTEMISCH

Van economisch naar ecosystemisch. Onder de regie van de spelregels van ons huidige geldsysteem bewandelen wij niet het juiste pad om te komen tot een duurzame samenleving. Bedrijven produceren goedkope producten, die jou weinig geld kosten, maar waarvan de prijs uiteindelijk wordt betaald door de natuur. Onze huidige economische uitgangspunten zijn toe aan een radicale herziening van enkele basisprincipes.

Als je die uitdaging aangaat en vanuit de basis opnieuw mag gaan opbouwen, waarom kijken wij dan niet naar de natuur en de ecologische principes die haar bewegen? Als wij beginnen om onze bedrijven en steden te ontwikkelen op basis van ecologische principes, dan volgt vanzelf een ecosystemische economie. Maar wat zijn dan ecosystemische bedrijven en steden?

Ecosystemische bedrijven omarmen diversiteit en werken met verschillende bedrijfstakken samen. Omdat die het voortbestaan van het bedrijf ten goede komen. Het is hierdoor namelijk minder gevoelig door de [economisch gedreven] conjunctuur. Dit soort bedrijven geloven niet in corebusiness en ontwikkelen een brede mix van producten en diensten. Ecosystemische organisaties creëren meerwaarde voor alle betrokken partijen en gaan voor inclusief ipv exclusief. Samenwerken is het nieuwe concurreren. Ecosystemische steden organiseren een sterke lokale economie ondersteund door lokale munten. Ecosystemische steden omarmen natuurlijke oplossingen en integreren natuurlijke systemen in de stedelijke infrastructuur. De natuur wordt actief betrokken bij alle beslissingen die haar raken.

4.6 NETWERKEN IN DE NATUUR

Wat voor soort netwerken kent de natuur? Zij organiseert complexiteit op verschillende niveaus. Zowel binnen als buiten de koninkrijken. De natuur kent vijf koninkrijken: schimmels, planten, virussen, dieren en bacteriën.

Meest zichtbaar zijn lokale netwerken. Valken die jagen op lokaal wild en hazen die een of twee specifieke akkers bewonen. Ook mollen reizen in de regel niet verder dan één weiland. Maar ook regionaal zijn er netwerken waar te nemen. Vissen reizen best wel wat kilometers tussen paaigrond en leefgebied. Meestal stroomopwaarts op de rivier.

Globale netwerken zijn zichtbaar dankzij de ontdekkingsreizigers, National Geographic en satelliettechnologie. Denk alleen maar aan de levenscyclus van een tornado en de verschillende stromen in de oceaan.

In het boek 'Teaming with Microbes' van Jeff Lowenfels en Wayne Lewis wordt de kracht van lokale netwerken in de bodem pas echt duidelijk. De Nederlandse versie heet 'Bodemvoedselweb' en is vertaald door Marc Siepman. Een aanrader om inzicht te krijgen in de kracht van netwerken in de natuur.

4.7 DIVERSITEIT ALS FUNCTIE

Diversiteit en selectie zijn de belangrijkste organiserende principes in de natuur. Na elke ontdekking van een diersoort, plant of een microbe is er weer een ander variëteit te ontdekken. Weerbaarheid is een belangrijke functie van diversiteit daarnaast is diversiteit een voorwaarde voor selectie. Zonder diversiteit is er immers niets te selecteren.

En die diversiteit zie je terug op alle niveaus. In het heelal is een vergelijkbare complexiteit en diversiteit te vinden als op microscopisch niveau. Het boek 'A Short History Of Nearly Everything' van Bill Bryson maakt dat heel goed duidelijk.

Op een enkele uitzondering na, is elk mens genetisch verschillend van alle andere mensen. Dit is hoe evolutie werkt. Omdat elk mens net weer andere fysieke eigenschappen meekrijgt, is het mogelijk om je als soort aan te passen aan de steeds veranderende omgeving. Op deze manier wordt de kans op overleven groter. Want verandering is de enige constante in de natuur.

Diversiteit heeft een belangrijk functie als overlevingsmechanisme van het geheel. Nergens is dit duidelijker dan in het tegenovergestelde, homogeniteit of monocultuur. Mensen passen monoculturen toe omdat dit in lijn ligt met de visie op corebusiness uit de wereld van de MBA en de bedrijfseconoom. Het leidt tot financieel gewin op de korte termijn als gevolg van productie-efficiency.

Maar het feit is dat monoculturen alleen kunnen overleven ten koste van iets anders. Dat betekent dat het bodemleven en het organische stofgehalte van de bodem achteruit hollen en het geheel alleen overeind blijft met de input van fossiele brandstoffen.

Elk levend wezen heeft andere organismen nodig om te overleven. De diversiteit aan organismen maakt dat als het één opraakt of verdwijnt, het ander zijn plaats kan innemen. Dit uitwisselingsmechanisme van rollen en functies is noodzakelijk om te floreren. Floreren kan alleen in een omgeving die gekenmerkt wordt door diversiteit.

4.8 WEERBAARHEID ECOSYSTEMEN

De weerbaarheid van ecosystemen is de mate waarin een ecosysteem kan herstellen van rampen maar ook het vermogen om te veranderen om het systeem als geheel te laten voortbestaan. Overstroming, bosbrand en storm, maar ook een insecten- of paddenstoelenplaag. Het gaat dan om de hoeveelheid schokken die het ecosysteem kan absorberen zonder noemenswaardige onderbreking van de bestaande functies en structuur.

En de tijd die nodig is om terug te keren naar de balans van vóór de onderbreking of de noodzakelijke nieuwe samenstelling die nodig is als gevolg van een bijvoorbeeld langdurig verandert klimaat.

Een ecosysteem is, ondanks tijdelijke externe schokken of rampen, in staat om terug te keren naar de oorspronkelijke staat. Deze weerbaarheid vindt zijn oorzaak in (bio)diversiteit en het vormen van netwerken. Ecosystemen die niet voldoen aan deze twee voorwaarden zijn instabiel en zullen overgaan naar een ander systeem, totdat deze stabiliteit wel is gevonden. Het summum van weerbaarheid vind je uiteindelijk in de jungle of het oerbos. Hier is de biodiversiteit zo groot en bestaat er zo'n veelvoud aan netwerken dat alle (tijdelijke) schokken door het systeem worden opgevangen. Dit is waarom permacultuur (zie 4.11) veel inspiratie uit het bos haalt.

Belangrijk is om te onderscheiden naar verschillende tijdschalen. De menselijke tijdschaal is een totaal verschillende van de natuurlijke. Wat in onze ogen een vreselijke ramp is, is in de natuur gewoon een proces van rijping.

4.9 BEDREIGING VAN ECOSYSTEMEN

Ik zie in ons huidige landbouwsysteem en de manier waarop wij onze steden organiseren twee stevige bedreigingen van ecosystemen.

Monoculturen in de landbouw zijn in die zin dus een bedreiging voor ecosystemen. Ze zijn op grote schaal gericht en op de korte termijn. Kijk bijvoorbeeld naar onze druiven voor het maken van wijn.

De verschillende soorten die wij gebruiken voor de productie van wijn zijn op 3 handen te tellen.

Rond 1850 zorgde de *Phylloxera vastatrix* of druifluus voor enorme wortelschade onder Europese wijnranken¹⁵. De druifluus vaagde bijna de volledige voorraad Europese druiven weg. Door Europese soorten te enten op Noord-Amerikaanse wortelstokken konden we de Europese druivensoorten redden.

De situatie is er niet op verbeterd. Nog steeds vertrouwen wij op een beperkt aantal druivensoorten. Voor appels geldt een vergelijkbaar verhaal.

Ecosystemen komen in gevaar als we enkele soorten dominant maken en ons zelf daarvan afhankelijk. Stel je voor dat we een schimmelinfectie krijgen op mais. Hoeveel andere soorten hadden we daarvan in ons landbouwersenaal? Welke oplossingen zijn er om diversiteit in de landbouw te brengen?

Mensen klonteren samen in steden. De groei van het aantal steden is enorm. De tien grootste steden ter wereld huisvesten elk meer dan 20 miljoen mensen. Maar deze steden hebben nog steeds de natuurlijke wereld nodig voor de productie van de belangrijkste grondstoffen. Water en voedsel.

De gemiddelde stadsbewoner verbruikt meer dan 3,5 hectare ecosysteem (land en zee). Een stad als Hong Kong heeft daarom 2200 keer de eigen oppervlakte nodig om in de eigen behoeften te voorzien¹⁶. Het zuigt deze bronnen als het ware op en spuugt afval uit. Dit is een eenzijdige beweging die niet duurzaam is. Welke oplossingen zijn er om onze steden meer in balans te brengen met de natuurlijke omgeving?

4.10 NATUUR ALS VOORBEELD

Hoe kunnen natuurlijke systemen een voorbeeld zijn voor de economie? Kernelementen zijn diversiteit gebouwd op een sterke

15) anderewijn.nl

16) Ubiquity & the illuminated city

lokale gemeenschap en in balans met de natuurlijke omgeving.

Door centralisatie van economische activiteit in grote winkelketens en inkooporganisaties, wordt geld uit lokale gemeenschappen gezogen (Zie 2.10). Hierdoor ontstaan gemeenschappen waar nog nauwelijks geld circuleert. Zonder geld zijn er geen investeringen mogelijk in de toekomst van de lokale gemeenschap. Deze gemeenschappen ondergaan een vergelijkbaar lot als de zogenaamde 'dead zones' in de oceaan. Deze plekken hebben gebrek aan zuurstof en daardoor gebrek aan leven.

We moeten actief werken aan weerbare lokale economieën door te voorkomen dat het geld te snel naar hoofdkantoren van dergelijke organisaties trekt.

Diversiteit van ons geldsysteem. Door meerdere rekeneenheden naast elkaar te gebruiken, adopteren wij een diverser betaalsysteem. Denk bijvoorbeeld aan lokale munten of digitale munten. De economische activiteit die geld mogelijk maakt, is te belangrijk voor onze samenleving om haar in handen van één partij (centrale banken) te laten.

Onze steden nemen van de omgeving en geven alleen afval terug. Steden beslaan slechts enkele procenten van het aardoppervlak maar gebruiken meer dan de helft van de (fossiele) energievoorraad en produceren 75% van de globale CO₂ uitstoot. Een belangrijke reden voor de VN om duurzame steden en gemeenschappen op te nemen als nummer elf van de zeventien duurzame ontwikkelingsdoelstellingen of SDG's¹⁷.

Permacultuur, biomimicry en De Blauwe Economie laten zien hoe de natuur groeit en hoe wij die principes kunnen gebruiken om problemen in onze samenleving op te lossen.

4.11 PERMACULTUUR

Gelukkig zijn er steeds meer voorbeelden zichtbaar van complexe systemen geïnspireerd op de natuur die diversiteit omarmen boven

17) un.org

homogeniteit. De eerste die ik wil aanstippen is permacultuur.

Permacultuur is een wetenschap voor het ontwerpen van de menselijke samenleving op een manier die ecologisch duurzaam en economisch stabiel is. Complexe natuurlijke ecosystemen dienen hierbij als inspiratie. Permacultuur heeft drie ethische uitgangspunten. Zorg voor de natuur, zorg voor de mensen, deel de overvloed.

Het begrip permacultuur is in de jaren '70 geïntroduceerd door Bill Mollison en David Holmgren. Permacultuur ontwerpt systemen die niet vechten tegen de natuur maar er in meegaan. Hoe kan het zijn dat een jungle een ongelooflijke hoeveelheid voedsel produceert voor al zijn inwoners en dát zonder energie-input en zware tractoren.

Permacultuur kijkt naar de organiserende principes van de natuur en zet die in om een eetbaar landschap vorm te geven. Begrip als agroforestry en voedselbossen komen uit dezelfde hoek. Daarnaast heeft permacultuur een verfrissende blik op de manier waarop we kunnen wonen, werken en samenleven. De inzichten die ik heb opgedaan in een 'Permaculture Design Course' hebben mijn leven ingrijpend veranderd. Mijn ondernemerschap is te karakteriseren als permacultuur voor het bedrijfsleven.

4.12 BIOMIMICRY

Als je goed kijkt, zijn er genoeg producten die hun oorsprong vinden in de natuur. Het proces om je product te inspireren op de natuur heet biomimicry. Letterlijk het imiteren van de natuur.

Zo is klittenband geïnspireerd op de haakjes van de klit. Georges de Mestral kreeg die klitten altijd lastig uit de kleren. Op basis van die ergernis en verbazing ontwikkelde hij het patent op Velcro¹⁸.

Weet je waarom een zebra zwart met witte strepen heeft? Zwart trekt warmte aan en wit stoot het af. Deze op- en neerwaartse luchtstromen zorgen voor verkoeling. Datzelfde principe kan ervoor zorgen dat gebouwen op een natuurlijke manier verkoeling krijgen.

¹⁸) velcro.com

En dan zijn er de termieten. Ze gebruiken de oriëntatie van enorme schachten om hun holen te klimatiseren. Hierdoor kunnen ze aan urban farming doen. Termieten kweken schimmels in hun holen. Deze ingenieuze manier van ontwerpen regelt de natuurlijke ventilatie die zorgt voor een prettige leefomgeving en hun kweekactiviteiten.

De Zweedse architect Anders Nyquist gebruikt dat inzicht in zijn ontwerpen. Doe een web search op 'Anders Nyquist Termite' en verbaas je over wat mogelijk is.

4.13 BLAUWE ECONOMIE

De Blauwe Economie. Economie geïnspireerd op de natuur. Mijn persoonlijke favoriet en inspiratiebron. De Blauwe Economie start met een hele eenvoudige filosofie en economische benadering. Je werkt met wat je hebt. De Blauwe Economie wil mensen laten herontdekken wat er allemaal lokaal voorhanden is. Mensen gelukkig en gezond maken met wat ze niet wisten dat ze lokaal allemaal beschikbaar hebben.

De Blauwe Economie gaat uit van de overvloed die in de natuur aanwezig is. Het zijn de organiserende mechanismen (de spelregels) van onze samenleving die zaken schaars maken. Een blik op de enorme hoeveelheid voedselverspilling en afval maakt dat gelijk duidelijk.

Tweede uitgangspunt van De Blauwe Economie is om meerwaarde te realiseren met wat lokaal ter beschikking is. Bijvoorbeeld door een afvalproduct als koffiedik te gebruiken om voeding te kweken.

Het derde uitgangspunt is het beantwoorden van de lokale vraag. Wat hebben mensen nodig? Voeding, water, gezondheid, huisvesting en energie.

De Blauwe Economie gelooft in de kracht van ondernemerschap om deze uitgangspunten te gebruiken om werkgelegenheid en voedsel te produceren voor de lokale gemeenschap. De lijst met business cases is inmiddels gegroeid tot 120. Voor een groot deel gebaseerd op zaken die onze maatschappij als afval beschouwt. Maar in de natuur bestaat er geen afval. De output voor het ene systeem is de input voor het andere.

4.14 ADD-ON

De Blauwe Economie gaat uit van een cascade van nutriënten. In de natuur heeft elke cascadering waarde voor het volgende niveau. Vanuit dat perspectief is het 'logisch' om te kijken naar je reststromen en te onderzoeken of je daar wellicht iets mee kan.

Koffiebranders die oplos- of instant-koffie maken hebben enorme hoeveelheden koffie als reststroom. Waarom daar geen paddenstoelen op kweken?

Paddenstoelenkwekers hebben substraat als reststroom. Dat zit vol met enzymen producerend mycelium. Deze enzymen kunnen laagwaardige organisch materiaal omzetten in biobrandstof.

Dit zijn slechts enkele voorbeelden van mogelijke reststromen om te verwaarden. Maar om daar te komen is beweging nodig. Een beweging weg van core business, monocultuur en homogeniteit. Een inzicht dat diversiteit als add-on kan worden toegevoegd aan een bedrijfsproces net zoals je add-on's toevoegt aan een webbrowser als Firefox.

Betrek daar alle output van je organisatie bij. Een reststroom kan de basis zijn voor een nieuw product of dienst. Dat nieuwe product kan je als een add-on toevoegen aan je bedrijf. Of je kan een samenwerking (symbiose) aangaan met een andere organisatie die deze stroom kan verwaarden.

4.15 ECOSYSTEMISCH DENKEN

Bij ecosystemisch denken staan drie zaken centraal. Netwerken, lokale economie en diversiteit. Ecosystemisch denken vraagt een omslag in het denken van de managers die grote organisaties aansturen. Zij zijn getraind om te fixeren op core business en verlagen van kosten.

Bij ecosystemisch denken ga je op zoek naar add-on's. Je gaat onderzoeken welke reststromen je produceert en hoe die van waarde kunnen zijn. Is het niet voor jou, dan wel voor een andere ondernemer. Je cascadeert de meerwaarde van alle reststromen.

Bij ecosystemisch denken zoek je gericht contact met de lokale economie. Je stimuleert de lokale economie door de lokale munt te accepteren, als die er is, maar ook door te kiezen voor lokale leveranciers. Ook al is die leverancier duurder dan die uit China. Bij niet noodzakelijke import is het de natuur die de korting op de prijs betaalt (externaliseren van kosten).

Daarnaast ga je bij ecosystemisch denken op zoek naar diversiteit. Je zoekt manieren om diversiteit toe te voegen aan je bedrijfsmodel. In je personeelsbezetting, je producten en diensten, je klanten, leveranciers en je communicatiekanalen.

INTERVIEW

GUNTER
PAULI



VOOR
HET COMPLETE
INTERVIEW
CHECK DE VIDEO



OVER BLAUWE ECONOMIE

Mijn inspiratie om RotterZwam te beginnen komt uit het boek van Gunter Pauli. Ik heb hem de afgelopen paar jaar in verschillende settings meegemaakt en het blijkt elke keer weer een inspirerende ontmoeting. In februari 2017 was ik in Servië om een boekpresentatie bij te wonen. Dat boek werd geschreven door een grote groep paddenstoelenexperts uit Europa. Samen met Mark Slegers had ik een hoofdstuk bijgedragen. Het boek werd mede door Gunter gepresenteerd. Dat weekend heb ik met Gunter het volgende gesprek gevoerd.

Siemen Cox: We zitten hier met Gunter Pauli, schrijver van het boek *De Blauwe Economie*. Ondernemer. Vloeiend in zeven talen. En ook lid van de Club van Rome. We zijn in Belgrado, bij Ivanka Milenkovic's bedrijf Ekofungi. Ook bekend als Ekofungi school. Waarom is opleiding zo belangrijk, het delen van kennis?

Gunter Pauli: Ja. Het is niet alleen het delen van kennis. Wat zij doet is gewoon zeggen, kom hier, zie maar hoe we het doen. Het is een open-source-delen-van-kennis. En dat is prachtig natuurlijk. Omdat, zegt ze, ik heb zoveel dingen moeten heruitvinden. Ze heeft ook heel wat innovaties doorgevoerd waar de professoren op universiteiten door verrast zijn. En zij deelde het gewoon met mensen die ook hun eigen business willen opzetten. Dus ik denk dat de grote doorbraak is, hier heb je één voorbeeld van één vrouw, ondernemer, die onder-tussen 500 andere ondernemers heeft geïnspireerd. En daar behoort jij ook toe, geloof ik.

Siemen Cox: Ja, dat klopt. Want ik ben hier samen met Mark geweest om in het prille begin van RotterZwam te leren over wat nou

de belangrijke factoren zijn waar je op moet letten bij de paddenstoelenkweek.

Siemen Cox: Je hebt het over cascade in ondernemerschap, door opleiding en door kennis te delen. Je hebt het over cascadering van nutriënten, en het toepassen van verschillende lagen, of die er juist afpellen. Dat is eigenlijk heel erg geïnspireerd op de natuur. Ik heb uiteraard je boek gelezen. En in mijn boek ga ik ook een hoofdstuk wijden aan de natuur en wat je als ondernemer kan leren van de natuur. Hoe zit dat natuur-denken erin verweven?

Gunter Pauli: In de eerste plaats is de natuur enorm inspirerend wegens de schoonheid, de levenswil, het permanent ondersteunen van leven en het mogelijk maken van leven. Ik denk dat dat de eerste inspiratie is, wanneer we de natuur bekijken. Je hebt een asfaltbaan. Als daarin maar één zaadje kan geraken dan groeit er al een plantje uit.

Siemen Cox: Oké, inspiratie.

Gunter Pauli: Natuur is een belangrijke inspiratie. Een tweede echter, is dat in de natuur niets voor één reden alleen is. En dat is ook heel mooi. Die multifunctionaliteit van de natuur. Een blaadje is er onder andere om chlorofyl te kunnen gebruiken en zonne-energie te kunnen omzetten, maar blaadjes bewegen ook heel de tijd met de wind, en dat heeft een pompfunctie. Dus een blaadje is ook een pompje. En die pompjes werken niet zoals wij de grote dikke pompen zien die enorm veel energie verslinden.

Siemen Cox: Diesel...

Gunter Pauli: Diesel en zo verder. Maar dat zijn dus allemaal kleine pompjes. En dus die blaadjes hebben meervoudige functies. En dat is ook juist wat wij binnen de blauwe economie wensen. Als de natuur alles met meerdere functies doet, dan moeten wij toch ook een beetje af gaan van dat blinde denken uit de corebusiness, met de core competence. Waar je maar één ding doet en altijd meer en beter

en goedkoper. Nee, in de natuur wordt men niet altijd meer en beter en goedkoper. Een boom die 20 meter hoog is, die zegt niet: en nu ik al tot 20 ben geraakt ga ik naar 200. Dat doet geen enkele boom. Dus een andere belangrijke inspiratie van de natuur is: ken je grenzen. Wat zijn mijn natuurlijke grenzen? Het is heel duidelijk, de boom weet, als hij naar 200 meter gaat, boem, dan valt hij al bij 80 meter om. Dus die gaat niet door tot een faillissement, tot aan het randje, om dan weer kleiner te moeten worden - zoals wij met onze economie geregeld doen. Die boom zegt gewoon: dat is mijn limiet. En de laatste grote inspiratie van de natuur voor mij is dat de natuur altijd risico's neemt en altijd klaar is voor de volgende crisis. Die resilience.

Siemen Cox: Weerbaarheid, resilience, ja.

Gunter Pauli: Als er echt een probleem is dan heb je onmiddellijk die twee fantastische fenomenen van de natuur. Het ene is evolutie en de andere is symbiose. Als een boom niet sterk genoeg is, en de wind heeft gewoon een aantal takken vernietigd, wel, dan komt onmiddellijk een aantal mycorrhiza-paddenstoelen in actie, die zich rond de wortels gaan opslaan zodat de boom toch wel sterker wordt.

Wij hebben pas het woord resilience, weerbaarheid, geleerd, maar we vergeten dat in zoveel maatschappijen, gemeenschappen, een reservevoeding is voor drie of vier dagen. We hebben wel in het land voor 180 dagen petroleum opgeslagen, maar voeding hebben we niet voor 180 dagen. Nou, hoe gaan we nu te werk? In de natuur heb je dat niet. Overal zijn buffersinstallaties. En die dynamiek, daar heb je geen instituut voor nodig, dat is gewoon inherent aan de natuur.

Siemen Cox: En ondernemers zijn bij uitstek in staat om dat te gaan organiseren?

Gunter Pauli: Wel, een grote onderneming die een gevestigde markt heeft, die gaat alles doen om het gevestigde, het verworvene, te bewaren. Dat is ook de functie van een grote onderneming, dat is de functie van een syndicaat. We weten allemaal, dat we onderhevig

zijn aan permanente evolutie en een transformatie die we geregeld zelf genereren. We zijn dus bereid om alles rondom ons te veranderen maar onszelf niet. En daarom heb je een centrale functie van de ondernemer. Die niet de golven genereert die de hele maatschappij gaan die transformeren, maar die voelt welke golven er al zijn in de maatschappij, en die daar een hele duidelijke duiding en richting aan kan geven.

05

EERSTE LES



“WHAT WOULD YOU LIKE TO DO
IF MONEY WERE NO OBJECT?
HOW WOULD YOU REALLY
ENJOY SPENDING YOUR LIFE?”

- ALAN WATTS

INSPIRATIE

5.1 DE EERSTE LES

Inspiratie is het meest gehoorde woord als ik mensen ontvang bij RotterZwam of BlueCity. Maakt niet uit of het een rondleiding, workshop of een prospect is. Stuk voor stuk zijn mensen geraakt door het waarom van RotterZwam.

De inspiratie zorgt voor een bijzondere binding tussen de persoon die het voelt en RotterZwam. Het maakt dat mensen gegrepen worden en zich betrokken voelen. Het zorgt dat mensen intrinsiek gemotiveerd worden om er een bijdrage aan te leveren.

Dat is één van de redenen dat ik zeg, dat wij paddestoelenkwekers zijn EN verhalenvertellers. Wij vertellen een verhaal over duurzaamheid. De paddenstoel is voor ons een middel om het verhaal te vertellen.

Het is als de golden circle van Simon Sinek. Vertel waarom je iets doet. Je inspireert mensen met het verhaal erachter, niet met je product of een oplossing voor een probleem.

De eerste les is om inspiratie te introduceren in je bedrijf of organisatie.

5.2 ZOEKTOCHT

Het leven is een zoektocht naar inspiratie. Zonder inspiratie is er geen plezier in het leven. Of je het nou vindt in een hobby, je werk, of je kinderen. Inspiratie is dat wat schwing geeft aan je dag. Je reden om op te staan.

Mijn eerste baan vond ik gedwongen door de omstandigheden. Op zoek naar zekerheid, vastigheid en een inkomen. De baan die ik vond, maakte mij niet enthousiast. Er was wel voldoende uitdaging.

Ik leerde structuur aanbrengen, mijn werk organiseren, samenwerken en nog veel meer. Ik legde er de basis voor de kwaliteiten die ik later kon gebruiken in mijn ondernemerschap.

Mijn eerste onderneming begon ik op basis van een mooi een vooruitzicht. Het vooruitzicht dat ik meer kon verdienen dan wanneer ik in loondienst bleef. Het vooruitzicht dat ik flexibel mijn tijd kon indelen. Het vooruitzicht eigen baas te zijn. Ik werd ZZP'r en ontdekte dat het nagenoeg hetzelfde was als in loondienst werken. 'Same same, but different' zoals ze in Thailand zeggen.

Mijn tweede onderneming begon ik op basis van inspiratie. Mijn inspiratie voor De Blauwe Economie. Je kan vrijwillig veranderen maar je kan ook gedwongen worden door de omstandigheden. In beide gevallen is inspiratie de beste geleidehond.

5.3 INSPIRATIE ECONOMIE

The Crash Course van Chris Martenson was mijn inspiratie in 2008. Het bekijken van die documentaire bracht mij tot nieuwe inzichten. Verteld vanuit een economisch perspectief, resoneerde het goed bij mijn economische achtergrond. Ik begrijp vanuit de economische logica dat we niet door konden gaan op ons huidige (economische) pad. De gevolgen waren eenvoudig uit te rekenen.

We hebben een op schulden gebaseerd geldsysteem dat alleen kan functioneren als het altijd blijft groeien. Voor die groei is het afhankelijk van twee eindige bronnen. Fossiele brandstoffen en onze natuurlijke omgeving.

Deze informatie inspireerde mij om veranderingen door te voeren in mijn leven. In eerste instantie had dat betrekking op mijn privéleven. Het plaatsen van zonnepanelen en een houtkachel. Zeer precies meten van ons elektriciteitsverbruik en acties ondernemen om dat terug te dringen. Maar ook wateropvang.

Toen de grenzen van zelfvoorzienendheid van ons huis bereikt waren, ik kon de WC bijvoorbeeld niet spoelen met het regenwater omdat het een nieuwbouwwoning was en alle leidingen weggewerkt waren in de muren, liep het over naar mijn professionele leven.

Ik wilde mijn beroepsleven gaan verduurzamen.

Chris Martenson is een platform begonnen onder de naam peak prosperity¹⁹ (piek welvaart). Het platform deelt manieren om te bouwen aan een duurzame samenleving gebaseerd op een weerbare lokale gemeenschap. Het is zeker de moeite waard om het te bezoeken en in de gaten te houden.

5.4 INSPIRATIE ECOSYSTEEM

Permacultuur was mijn bron van inspiratie in 2012. Ik leerde een nieuwe holistische manier van kijken naar onze samenleving. Een andere manier om onze maatschappij in te richten, gebaseerd op natuurlijke principes.

Ik begon mij te verdiepen in verschillende compostingsprocessen. Waarom zou je gft weggooien en wegvoeren als je het heel goed lokaal kan composteren. Bokashi, heet composteren of composteren met wormen.

Een worm eet 24 uur per dag en in totaal zijn eigen lichaamsgewicht per dag onder de juiste omstandigheden. Composteren is één van de mooiste voorbeelden van circulariteit en inspireert mij tot de dag van vandaag. Zo onderzoeken wij binnen BlueCity hoe je met behulp van compostwormen kan komen tot afvalloze evenementen en circulair facility management. Maar ook om slib te verwerken.

Bijen houden kreeg mijn aandacht. Ik deed een imkerkursus. Op die manier wilde ik een bijdrage leveren aan de biodiversiteit en de bedreiging van bijen. Wist je dat de korf de grootste kostenpost is van een imker? Ik dacht na over een open source bijenkorf om deze kosten te reduceren. De schetsen voor dat idee liggen nog steeds op een spreekwoordelijke plank. Ze zijn bij mij op te vragen voor degene die daar nog een zwengel aan wil geven..

En ik kreeg interesse in paddenstoelen. Eerst shiitake op eikenhouten stammen uit het Kralingse bos. Daarna oesterzwammen

¹⁹⁾ peakprosperity.com

op Rotterdams koffiedik. Paddenstoelen zijn de opruimers van de natuur. Ze leven op dood organisch materiaal en ontsluiten voedingsstoffen voor andere organismen door harde houtstructuren (cellulose en lignine) af te breken.

5.5 INSPIRATIE BLAUWE ECONOMIE

In 2013 werd ik geïnspireerd door de Blauwe Economie. Ik had erover gehoord tijdens mijn Perma Design Cultuur. Maar via Strowbouw NL, waar ik destijds een bestuursfunctie had, kwam het weer opnieuw onder mijn aandacht. Ik denk dat het door het stro komt. Traditioneel worden oesterzwammen namelijk op stro gekweekt.

Het boek en de visie van Gunter Pauli over het gebruiken van de overal aanwezige overvloed in de natuur raakte mij. Koffiedik kan je gratis ophalen, sterker nog, je kon je ervoor laten betalen. Men betaalde immers ook de Roteb om het op te halen. In welk businessmodel word je betaald om je grondstoffen binnen te halen? Hier was het mogelijk.

Daarnaast was het een oplossing voor de voedselkilometers. Een gemiddeld bord met avondeten heeft al snel 10.000 km afgelegd. Bonen uit Kenia, appel uit Nieuw-Zeeland, sinaasappel uit Spanje en een fles wijn uit Chili. Voedsel kweken in de stad wordt, gezien het groeien van de steden, steeds belangrijker.

Stedelingen zijn voor 99% van hun voedselvoorziening afhankelijk van supermarkten. Al deze supermarkten werken met 'just in time delivery'. Vraag het elke vakkenvuller. Wat gebeurt er als er twee vrachtwagens niet komen? Dan heb je lege schappen.

De Blauwe Economie heeft mooie uitgangspunten. Mensen beseffen onvoldoende wat een overvloed er om hen heen is en dat ze die overvloed kunnen inzetten voor hun eigen geluk. Of zoals het filmpje van de simple show zegt "making people healthy and happy with what they did not know they had". Doe een web search op: 'the simple show blue economy' en bekijk het filmpje.

5.6 INSPIRATIE ALS GANGMAKER

Inspiratie zet dingen in gang. Het beeld over hoe de toekomst eruit ziet of eruit kan zien heeft een ongelooflijke invloed op mensen. Het zet mensen aan tot doen. Het beeld is immers te verleidelijk om die realiteit niet te creëren.

Alle grote uitvindingen zijn begonnen in het hoofd van de uitvinder of ingenieur. Dat zaadje vertaalt zich in een plan en dat is het moment dat dingen in beweging komen. Want een plan is een idee waarop je actie hebt ondernomen.

Aan ideeën geen gebrek. Iedereen heeft ideeën aan de lopende band. Meerdere per dag. "I have a cunning plan sir" sprak Baldrick²⁰ telkens. Maar wat is het verschil tussen de ideeën die uitmonden in een plan en in actie? Volgens mij is dat inspiratie.

Ons brein voorziet ons doorlopend van een veelvoud aan input. Ingevingen, gedachten en ideeën. Inspiratie maakt het verschil. Inspiratie is een gangmaker met ongekende kracht. Het is als het effect van bier op een onzekere persoon naast de dansvloer. Het maakt dat je in beweging komt en actie onderneemt.

De studie die je bent begonnen omdat je ouders het willen, heeft een kleinere kans succesvol afgerond te worden dan het beroep dat je voor ogen hebt, omdat je inspiratie haalt uit de toegevoegde waarde die dat beroep de samenleving biedt.

5.7 INFORMATIE ALS INSPIRATIE

Wanneer inspireert informatie? We kunnen ons allemaal wel die ene docent herinneren die ons echt geïnspireerd heeft. Wat onderscheidt die docent van de anderen die ons niet raakten? Ze hebben allemaal toegang tot dezelfde opleiding. Ze hebben een vergelijkbare kennisniveau. Waarin zit het verschil?

²⁰) wikipedia.org

Volgens mij is het bevlogenheid die het verschil maakt. De intrinsieke motivatie van de docent. De drive om ons het vakgebied echt te leren. Op een andere manier dan 'in het boek staat'. Met ezelsbruggetjes uit eigen doos. Met tips in eigen woorden en gebaseerd op eigen ervaring.

Het is deze manier van doen en praten en gedreven zijn die mensen inspireert. Dat is wat mensen raakt, aanspreekt en in beweging brengt. Informatie oplepelen kan iedereen en het wordt teveel gedaan. Het inspireert niet en brengt studenten tot het uitzitten van de rit en het opnemen van informatie zonder dat het hen raakt en ze er iets mee kunnen.

Maar ook de berichtgeving over hoe onze samenleving met haar dieren omgaat. Zoals Gandhi zei: "The greatness of a nation can be judged by the way its animals are treated." Filmpjes over de misstanden in slachthuizen, de vossenjacht en stierenvechten. Ooit culturele activiteiten waar men trots op was. Nu een bron van inspiratie voor tegenstanders.

5.8 INTRINSIEKE MOTIVATIE

Intrinsieke motivatie kan ook als inspiratie dienen. Bevlogenheid die vanuit je binnenste komt. Een stip op de horizon hebben. Piloot worden of dierenarts. En de overtuiging dat je het gaat halen.

Intrinsieke motivatie dient wel te worden geactiveerd. In tegenstelling tot extrinsieke motivatie gebeurt dat niet met prikkels van buitenaf. Maar door mensen aan te spreken op de psychologische basisbehoeften. Dit zijn het eigen kunnen, zelf beslissingen kunnen nemen en verbinding voelen.

Want op elk pad is er tijdelijk tegenslag. En als je niet intrinsiek gemotiveerd bent, is tijdelijk tegenslag een prima excuus om het bijltje erbij neer te leggen en de pijp aan Maarten te geven. Zonder die inspiratie van binnenuit is het dan een reden om te stoppen. Deze of gene is immers toch tegen jou en jou niet gunstig gezind. Je legt de oorzaak voor dat soort situaties dan ook buiten jezelf.

Intrinsiek gemotiveerde mensen nemen verantwoordelijkheid voor alles wat hen overkomt.

Leg jij snel het bijltje erbij neer? Dan heb je waarschijnlijk je roeping nog niet gevonden. Of je bron van inspiratie. En dat geeft niets. Geef het de tijd, blijf opletten en wees nieuwsgierig. Doe veel verschillende dingen of ga op reis.

5.9 INSPIRATIE UIT ALLEDAAGSE DINGEN

Elke dag gebeuren er dingen die kunnen inspireren. Hoe herken je ze? Wat maakt dat je enthousiast wordt van dingen.

Je moet vooral goed opletten als je enthousiast wordt van zaken die niets met je werk van doen hebben. Dat is mogelijk een teken dat je niet op één lijn zit met je passie. Daarom is de vraag van Alan Watts zo'n mooie. Wat zou je doen als geld geen belemmering zou zijn? Hoe zou je werkelijk je leven door willen brengen?

Deze vraag zet je aan het denken, niet? Het stellen van deze vraag kan een wereld voor je openen. Het kan het begin zijn van een ontdekkingsstocht die je je nooit had kunnen voorstellen. Als je niet enthousiast wordt van je werk, moet je je die vraag stellen. Als je je werk doet om je hobby te financieren, weet je wellicht het antwoord al.

Je bent het je eigen levensgeluk verplicht om dit te onderzoeken. De meerwaarde van jou als individu voor jezelf én voor de maatschappij is vele malen groter als jij van je hobby je beroep maakt.

Ik vind inspiratie in de schoonheid en diversiteit in de natuur. In een natuurlijk proces als composteren. In het slim bouwen van je huis, zodat het georiënteerd is op de zon. Op manieren om natuurlijke processen in te zetten in slimme oplossingen die onze samenleving dienen.

Voor mij is kippenvel krijgen het teken dat ik ergens enthousiast van word. Daarom ben ik altijd op zoek naar kippenvelmomenten.

5.10 KIPPENVEL

Huilen en het produceren van tranen is iets dat acteurs kunnen. Alhoewel het oproepen van emoties lastig is, zijn er vast wel trucjes die werken. Bijvoorbeeld het oproepen van een herinnering gekoppeld aan een emotie.

Kippenvel daarentegen is iets dat je niet kunt nabootsen. Kippenvel heeft de functie je alert te maken. Het is voor mij het teken van hogere hand, dat ik dát doe waar ik enthousiast van word. Dat ik dat doe wat mijn passie is en misschien zelfs wel mijn pad in het leven.

Ik probeer daarom zoveel mogelijk die kippenvelmomenten in mijn leven te hebben. Dan weet ik dat ik op het goede pad ben. Soms is het een zin die ik uitspreek of een verhaallijn die ik kies bij een presentatie. Zolang ik kippenvel krijg, blijf ik die verhaallijn herhalen.

Het kan mij gebeuren als ik vertel over de manier waarop een collega ondernemer ons te hulp schiet na een brand. Zoals de ondernemers achter A La Plancha, het pop-up visrestaurant in Rotterdam, deden. Zij zetten een benefiet gerecht op de kaart en haalden het er pas weer af toen ze rotterzwam € 1.000,- konden schenken. Of als een stagiair je bedankt omdat hij de tofste stage tot nu toe heeft gehad.

Is het jou al eens opgevallen wanneer je kippenvel krijgt? Let er eens op. Het patroon dat je dan ontdekt kan je helpen bij het vinden van je innerlijke inspiratie. Of zoals Paulo Coelho schrijft in De Pelgrimsroute 'let op de tekens'.

Zolang ik mijn maandelijkse portie kippenvel krijg, ben ik op het juiste pad en gaat het goed met mij.

5.11 TED TALKS

Visie, een duidelijk verhaal en bevlogenheid. Dat zijn kenmerken waarom TED Talks mij zo aanspreken. De TED Talks zijn een initiatief van Richard Saul Wurman en begonnen in 1990 met een jaarlijkse TED Conference in California. Op 27 juni 2006 verschenen de eerste zes TED talks online.

Het zijn stuk voor stuk inspirerende mensen met passie voor hun vak. Die vertellen op een humoristische en inspirerende manier over hun passie. Persoonlijke verhalen over opgedane ervaringen en inzichten. Het is een verrassende manier om geïnspireerd te worden buiten je eigen branche of specifieke aandachtsgebied. De ondertitel van de TED Talk is 'ideas worth spreading'.

De best bekeken TED talk is van Sir Ken Robinson en heet 'Do schools kill creativity?' Hij is alleen op youtube al meer dan twaalf miljoen keer bekeken. Sir Ken Robinson vertelt vol humor over hoe ons onderwijs moet veranderen. Hij kan niet méér gelijk hebben.

De TED talks zijn een mooie plek om snel een enorme diversiteit aan inspiratie over je heen te laten komen.

5.12 ONDERWIJS

Gebrekkig, zo zou ik het niveau van inspiratie in het onderwijs omschrijven. Als ik terugkijk naar mijn tijd op school, zowel basis-, middelbaar- als beroepsonderwijs. Dan is er slechts een handje docenten dat wist te inspireren.

Mevrouw Zevenbergen op de Havo. Die mij leerde schematisch aantekeningen te maken met blokschema's. De heer Ona die de lessen Nederlands recht boeiend maakte door het wetboek als een boomstructuur uit te leggen.

Beiden gebruikten hun eigen woorden en eigen visie om iets over de Bühne te krijgen. Ze waren betrokken bij het onderwerp en wilden het verschil maken. Ze waren gepassioneerd en intrinsiek gemotiveerd om hun leerlingen iets te leren.

Het gaat mij hier niet om de oorzaak van het gebrek aan inspiratie in het onderwijs maar over de gevolgen.

Al die leerlingen die zonder inspiratie lessen ontvangen. Hoe langer het duurt voordat je geïnspireerd raakt, hoe langer het kan duren voordat iemand zijn roeping vindt.

Hoe eerder je met inspiratie in contact komt hoe beter, hoe eerder je kippenvel als indicator leert herkennen, hoe beter.

5.13 VASTLOPEN

Vastlopen, het gebeurt iedereen wel eens. Je kan op verschillende manieren vastlopen. Geen inspiratie, tegenzin, een unheimlich gevoel, overspannen, burn-out. Wat doe je als je merkt dat je vastloopt? Als je het mij vraagt is dat het moment om een kanteling te maken in je leven. Een moment van zelfreflectie. Waar sta ik en waarom sta ik hier.

In de Lean Startup Methodology noemen ze dat een 'pivot'. Veel bedrijven hebben in hun bestaan ergens een pivot of kanteling gemaakt.

De slogan aan het begin van dit hoofdstuk vind ik daarom een mooi startpunt. Doe een websearch op Alan Watts 'what if money was no object'. Luister naar de opname en vraag het jezelf af.

Na vijftien jaar in de financiële dienstverlening had ik een vastlooper. Ik vroeg mij af waarom ik deed wat ik deed. Ik haalde er geen voldoening meer uit.

Ik zat elke dag anderhalf uur heen en anderhalf uur terug in auto of trein. Ik had het gevoel dat ik mijn leven aan het verspillen was. Tijd is je meest kostbare bezit. Ik verspilde veel ervan in trein en auto. Het werk gaf ook geen voldoening meer. De politieke spelletjes begonnen mij de keel uit te hangen.

Teveel collega's zaten in een functie die hen niet meer boeide. LEAN six sigma werd gebruikt om mensen te wieberen in plaats van de kwaliteit van het werk of de dienstverlening te vergroten. Niemand was bezig met de ecologische uitdagingen waar onze samenleving voor staat. Ik heb mezelf toen die vraag van Allen Watts gesteld en kwam uit op duurzaamheid. Als geld geen belemmering zou zijn, zou ik iets doen met duurzaamheid. Omdat ik daar al een tijdje over blogde.

Omdat je met duurzaamheid geen geld kan verdienen, was duurzaamheid dan ook niet het eindpunt waar de vraag mij bracht. Toen herinnerde ik mij De Blauwe Economie. Dus kwam ik uit bij paddenstoelen kweken op koffiedik. Maar het was de vraag die Alan Watts stelde, die mij aan het denken gezet heeft en mij richting gaf.

5.14 DRIJVER

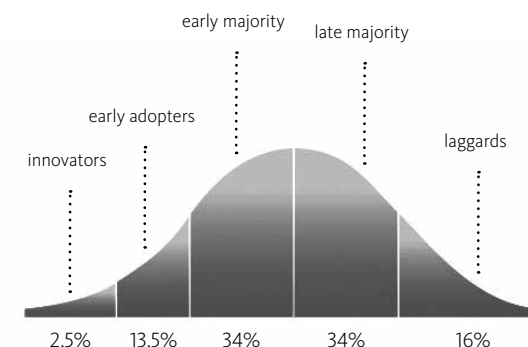
Hoe kan inspiratie dienen als drijver van transitie? Tijdens voordrachten hoor ik ondernemers nog wel eens zeggen: 'duurzaamheid? De meeste mensen geven er niets om. Ze zijn er niet mee bezig en doen er niets mee'.

Maar dat maakt voor jou niet uit. Je richt je met je onderneming en je communicatie niet op die mensen. Je richt je op de koplopers.

Je herinnert je wellicht nog wel de normaalverdeling van op school? Alle verloop en beweging in groepen is terug te brengen tot die bell curve. Ook wel de normaalverdeling genoemd.

Deze theorie wordt diffusie van innovatie genoemd en is ontwikkeld door Everett Rogers. Hij omschrijft in deze theorie vijf stadia die gebruikers van een product of dienst doorlopen. De innovatoren omarmen als eerste een nieuw product. Zij worden gevolgd door pioniers, voorlopers, achterlopers en achterblijvers. Hieronder is dat schematisch weergegeven.

INNOVATION ADOPTION LIFECYCLE



BRON: WIKIPEDIA

Je moet je voorstellen dat je praat tegen de 15% innovators en early adapters. De eerste twee cohorten uit deze belcurve. Dat zijn de mensen die wel geven om je boodschap en er wel wat mee doen.

En wat blijkt? Als je die koplopers hebt bereikt, als je die 15% meekrijgt, dan leiden zij de rest van de groep over de streep. Die 15% is de kritieke massa, nodig om een verandering tot stand te brengen. Het is letterlijk net als het gezegde: als er één schaap over de dam is, volgen er meer.

5.15 HOE INTRODUCEER IK INSPIRATIE?

Ik heb uitgelegd en laten zien wat de waarde is van inspiratie, maar hoe kom je tot een inspirerend verhaal in een inspirerende omgeving? De waan van de dag is als een grote stofzuiger die inspiratie uit de ruimte zuigt en in een vacuümkamer stopt. Om deze stofzuiger tegenkracht te bieden, gebruik ik de drie A's. Authenticiteit, Anders en Actief.

Authenticiteit is volgens mij het belangrijkste element. Je moet trouw zijn aan het verhaal dat je hart je ingeeft en het verhaal dat je naar buiten communiceert. Het is makkelijk om mee te gaan met een klant omdat je daarmee een order binnen kan halen. Maar wat als de markt een net wat andere aanpak nodig heeft? Wat als de markt net dat nodig heeft wat jouw hart je ingeeft? Alleen weet de markt het nog niet.

Anders durven zijn in een wereld waar eenheidsworst de maat is. We willen vooral niet teveel afwijken van de norm. Iedereen weet dat veel van hetzelfde saai is. Maar toch houden bedrijven vast aan betrouwbaarheid. Maar niet alleen innovatie gedijt bij onverwachte situaties, ook inspiratie. Durf anders te zijn. Bedrijven als Coolblue, Picnic, Tesla en Tony's Chocolonely laten erg goed zien dat anders durven zijn vruchten afwerpt en inspireert.

Actief. En dan proactief ipv reactief. Door reactief te werken en te denken en handelen in bestaande processen, verdwijnt inspiratie. Organiseer periodiek een 'creatieve braindump'. Tijdens deze dag ga je mindmappen op niet bestaande bedrijfsprocessen. Dat heet ook wel dromen. Dromen over een gewenste situatie. Dit zal in eerste instantie intern inspireren. Het is een kwestie van tijd dat de buitenwacht dit gaat merken en ook geïnspireerd raakt.

06

TWEEDE LES



“IF I HAD ASKED PEOPLE WHAT THEY WANTED,
THEY WOULD HAVE SAID FASTER HORSES.”

- HENRY FORD

HERUITVINDEN

6.1 DE TWEEDE LES

Heruitvinden, dat is de tweede les. Als je iets nieuws vorm gaat geven, dan kan je het het beste helemaal opnieuw vormgeven. Pak het op, hussel het door elkaar en je zal verbaasd zijn over het resultaat.

Toen wij begonnen met RotterZwam, zijn wij begonnen met het heruitvinden van het einde van de koffieketen. Maar ook met het laten zien dat kleinschalige landbouw rendabel en duurzaam is. Wij hebben ons daarom voorgenomen om alle aspecten daarvan opnieuw uit te vinden.

Betalingstermijnen bijvoorbeeld. Veel organisaties hanteren een betalingstermijn van 30 dagen. Er zijn er nog steeds organisaties waar je in 60 dagen wacht en tweemaal herinnert. Wij kozen voor een systeem met een strippenkaart (weet je nog?) zoals vroeger in de bus. Je betaalt vooraf en maakt daarna gebruik van de bus. Wij verkopen een tegoed aan paddenstoelen, daar strepen wij je gebruik op af.

Accepteer geen dogma's, beraag alles. Ook al klinkt iets logisch. Hoe zou het eruit zien als je het verandert. Hoe kan je iets veranderen zodat het jouw onderneming en de natuur ten goede komt?

6.2 SOFTWARE

Radicaal nieuwe bedrijfsmodellen zijn aan het ontstaan als gevolg van software en het internet. Diensten als Uber en Airbnb zijn enorm disruptief voor hele bedrijfstakken. De taxibranche en het hotelwezen hebben het aan den lijve ondervonden.

Spotify ontsluit muziek. Instagram wekt de fotograaf in ieder mens, maar ook herinneringen en verdienmodellen. Er zijn Instagram-gebruikers die geld verdienen met Instagram.

Software geeft bedrijfstakken opnieuw vorm. Het maakt het mogelijk om bestaande verdienmodellen opnieuw uit te vinden. Zou het niet interessant zijn om eens met een groep collega's een dag op de hei te gaan zitten en eens lekker out of the box te denken?

Het is wellicht een containerbegrip maar ga die uitdaging aan. Vraag je af wat je van Uber en Airbnb kan leren. Hoe kan het jullie organisatie inspireren om jullie bedrijfstak opnieuw uit te vinden. Wat als je je bedrijfstak mocht heruitvinden? Wat is dat ene ding waar iedereen in jouw branche het altijd over heeft? Waar iedereen zich aan ergert? Dat is het startpunt. Van daaruit, vind je jouw bedrijfstak opnieuw uit.

6.3 BEZIT NAAR GEBRUIK

Toegang tot iets is fijner dan iets bezitten. Ik heb liever 24/7 toegang tot een auto dan dat ik er één bezit. Het bezit is een middel om iets te bereiken. Je koopt een boor niet omdat je een boor nodig hebt. Wat je nodig hebt, is gaten in de muur of het indraaien van schroeven.

Spotify geeft mensen toegang tot muziek. Tien jaar geleden was het hip om een hele collectie CD's te hebben. Spotify biedt muziek aan in de cloud. Voor een paar euro per maand kan je onbeperkt luisteren naar muziek. Zonder reclame. Hetzelfde met een auto. Mobiliteit en de mogelijkheid om van A naar B te reizen op het moment dat dat nodig is, is hierin bepalend.

Je ziet een beweging van bezit naar gebruik. Ondernemingen zien in, dat sommige machines 363 dagen in het jaar niets staan te doen. Buurtgenoten zien in, dat alle huisvrouwen een boor of hogedrukreiniger hebben liggen en alle huismannen een staafmixer.

Waarom zou je dat ding nog in eigendom houden?

6.4 NADELEN VAN BEZIT

Bezit heeft verzorging nodig. Je mooie leren schoenen dien je te poetsen en af en toe naar de schoenmaker te brengen voor een nieuwe zool. Bezit heeft bescherming nodig. Een caravan gaat langer mee als je hem niet het hele jaar door blootstelt aan de elementen. Dus opslag in een caravanstalling is verstandig. Bezit dien je veilig te stellen. Het moet achter slot en grendel. Want wat als iemand het meeneemt. Als iets heel waardevol is heeft het wellicht bewaking nodig. Last but not least dient bezit beheerd te worden.

Al deze zaken kosten geld, tijd of beide en ook stress. Groter huis, hoger hekwerk en meer sloten. Het is vanuit dat perspectief fijner om ergens alleen toegang tot te hebben. Met toegang tot iets heb jij wel de voordelen maar niet de nadelen van bezit. Als je weet dat je altijd en overal toegang hebt, waarom zou je dan nog iets bezitten?

Toegang geeft rust. Minder zorgen en flexibiliteit. Je kan misschien wel kleiner gaan wonen of werken als je minder spullen hebt om op te slaan, te bewaren en beheren.

6.5 BEZETTINGSGRAAD

Een lage bezettingsgraad schreeuwt om disruptie. Het is een vorm van verspilling en het creëert hoge prijzen voor de gebruikers. Die betalen immers ook voor de lege plekken om zich heen. De uitbater moet immers wel minimaal de kosten dekken.

Vliegtuigmaatschappijen weten er alles van. Ze hebben een vaste hoeveelheid stoelen in een vliegtuig. Als ze die niet weten te vullen, vliegen ze met lege stoelen. Daarom is de luchtvaart een branche waar twintig jaar geleden een en ander opnieuw werd uitgevonden.

Prijsvechters boden een radicaal andere manier van vliegen aan. Belachelijk goedkoop. Je moest daarvoor alleen wat taken overnemen van de maatschappij. Zelf je naam invoeren en je paspoortnummer, zelf je boardingpass uitprinten op je eigen computer nadat je thuis was ingecheckt. Easy peasy toch?

Vliegtuigmaatschappijen hebben nog steeds veel lege stoelen, maar met de komst van prijsvechters is die bedrijfstak opnieuw uitgevonden.

AIRbnb maakt gebruik van de leegstand van huizen. De bezettingsgraad gaat omhoog en huizenbewoners kunnen een centje bij verdienen.

Er ontstaan nu zelfs nieuwe bedrijfstakken rond AIRbnb. Ondernemers die de verhuurders al het werk uit handen nemen.

Hoe zit het met de bezettingsgraad in jouw branche? Kan dat niet anders? Wordt er al werk van gemaakt, is er een rol voor een serviceorganisatie?

6.6 ECOSYSTEMISCH

In ecosystemen is er geen leegte. Elke leegte vormt een niche die opgevuld wordt door een organisme. Als dat organisme om die niche op te vullen er niet is of niet bestaat, dan ontstaat het door mutatie. Dat is evolutie.

Ecosystemisch denkend zoek je automatisch naar uitbreiding of verbreding van je zakelijke activiteiten. Je zoekt naar nieuwe niches. Het is een vorm van natuurlijke groei.

Ecosystemen maken maximaal gebruik van de beschikbare bronnen. Zelfs de meest onbewoonbare plekken onder de meest extreme omstandigheden herbergen een enorme overvloed aan leven.

Kijk eens met de blik van een ecosysteem naar je bedrijfsproces. Waar zou de natuur het anders doen? Waar zit verspilling? Van grondstoffen of talent? Waar is een lage bezettingsgraad? Wat is je grootste reststroom? Welke andere ondernemer kan daar wellicht iets mee?

Het minste dat je kan bereiken is dat jij geen kosten maakt voor afvoer en die andere ondernemer minder kosten voor zijn grondstof. Twee blijvende ondernemers, minder belasting van het milieu.

6.7 KETENS OF CASCADE

De natuur cascadeert alles. Onder cascaderen versta ik het op zo hoogwaardig mogelijke manier gebruiken van grondstoffen in de opvolging van de ene op de andere schakel in de keten. Oftewel de output voor het ene systeem is de input voor het andere. Waarom zou je als bedrijf ketens vormen en grondstoffen cascaderen zoals de natuur? Het is een kans voor natuurlijk groei. Door je eigen reststromen nuttig te gebruiken, kan je op verschillende manieren groeien.

Je kosten voor afvalcollectie dalen. Daarmee groeit je bedrijfsresultaat. Je kan deze reststromen gebruiken voor een nieuw productieproces. Daarmee groeit je omzet. Door het verhaal naar deze zoektocht te delen met de buitenwereld groeit je publiek. Je maakt van vreemden vrienden en die worden klanten.

Als je een verhaal vertelt zijn mensen meer geneigd te luisteren dan wanneer je een reclameriedel vertelt. Als je zegt waarom je doet wat je doet, raakt dat mensen die dezelfde beweegredenen hebben.

Puur het delen van het feit dat je zoekend bent, dat je een uitdaging ziet en aan wilt gaan, kan al interessant zijn voor de perceptie die men heeft over jouw organisatie. Maak gebruik van de wereld, van mensen die willen helpen. Durf te vragen, kijk wie er antwoordt. #DTV

Klanten zien de resultaten en niet altijd de weg die je bewandeld hebt, het proces. Dat proces wordt nog onvoldoende gedeeld. Delen opent deuren.

6.8 GRENZEN

Om deze zoektocht aan te gaan is het belangrijk om de grenzen van je bedrijfsvoering voorbij te gaan. Dat vinden veel ondernemers eng. Ze hebben al genoeg aan hun hoofd om de huidige bedrijfsvoering onder controle te houden of te verscherpen.

Veel organisaties kijken nauwelijks buiten de grenzen van de eigen bedrijfsvoering. Laat staan buiten het bedrijventerrein waar ze

gevestigd zijn. Er is te weinig inzicht in de metabolistische stromen²¹ die er zijn binnen bedrijventerreinen en steden.

Er valt voor de natuur en de ondernemer veel te winnen door goed te kijken naar stedelijk metabolisme. De verschillende stromen die door de stad bewegen. De IABR-publicatie 'Stedelijk metabolisme' is een aanrader om kennis te nemen van dit fenomeen en de mogelijke impact op een stad.

Er zijn steeds meer organisaties die stedelijk metabolisme serieus nemen en er actief in zijn. Superuse Studios²² bijvoorbeeld. Het architectenbureau heeft een liefde voor reststromen. Mede geïnspireerd op de Blauwe Economie, geloven zij dat reststromen onderdeel moeten worden van een cascadering van ondernemerschap. Alleen dan niet van nutriënten voor organismen (zoals in de natuur) maar van grondstoffen voor bedrijven. Superuse Studios heeft in de afgelopen 20 jaar steeds taken die traditioneel buiten de scope van de architect lagen in haar bedrijfsvoering betrokken en daar nieuwe diensten bij ontwikkeld.

6.9 WAT ZIT ER VOOR?

Grondstoffen. Waar liggen de kansen en mogelijkheden bij het verwaarden van grondstoffen in de keten? Ik pak daarbij graag de koffieketen beet omdat het zo'n illustratief voorbeeld is. Wat zit er vóór het moment dat je je bakkie drinkt?

Van de volledige biomassa van de koffieboon komt slechts 0,2% in je kopje koffie terecht. De overige 99,8% is afval. Dat is toch niet te bevatten? Terwijl je zoveel kan met al die onderdelen uit die grondstofketen.

Om te beginnen de schillen van de koffiebes. De verse groene boon zit in een bes die aan de koffieplant hangt. De eerste stap in het productieproces is het scheiden van de koffieboon van de bes.

21) versestad.nl

22) superuse-studios.com

De bes wordt als pulpafval afgevoerd. Dat afval bevat echter pectines die interessant kunnen zijn voor een veelvoud aan industrieën. In Delft zit een startup genaamd Pectcof²³ die hier onderzoek naar doet.

De groene bonen worden dan verscheept naar hun bestemming. Daar maken de koffiebranders koffie van de groene boon. Bij het branden komt een schilletje vrij. Ook wel husk of silverskin genoemd. Deze schilletjes worden als afval afgevoerd. Ze kunnen echter gebruikt worden voor de productie van paddenstoelensubstraat.

6.10 WAT KOMT ER NA?

We zitten nog steeds bij de koffie. Wat komt er na het moment dat je je bakkie drinkt?

Na het zetten van de koffie resteert koffiedik. Het komt in enorme hoeveelheden vrij in elke grote stad en in elk kantoorgebouw. Het wordt in steden afgevoerd met het restafval. Dan verdwijnt dit waardevolle organisch materiaal in de vuilverbranding. Het kan samen met de koffieschilletjes gebruikt worden voor de productie van paddenstoelensubstraat. Dat is wat RotterZwam doet. Het uitgewerkte substraat wordt als bodemverbeteraar gebruikt.

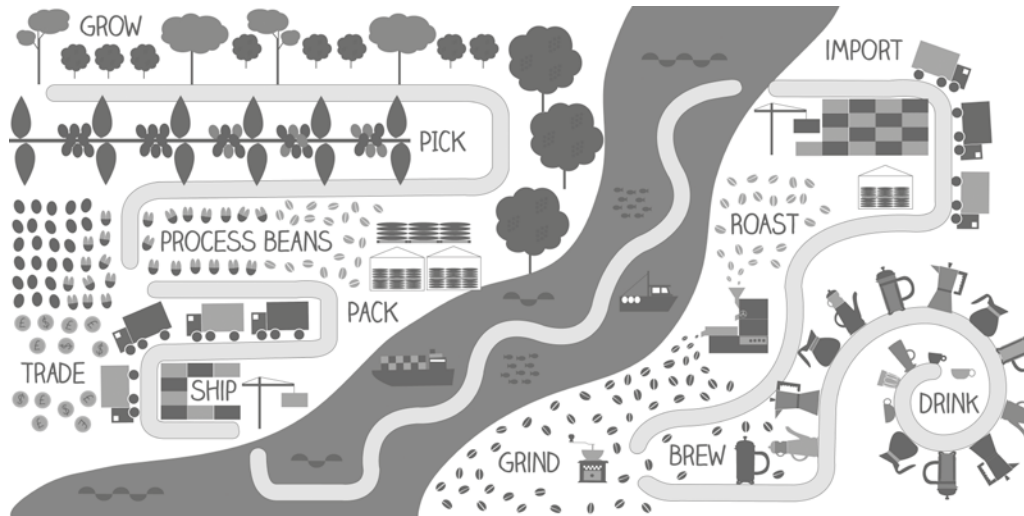
Door het toevoegen van de stap van paddenstoelen, voeg je waarde toe. Dit is het moment waarop ecosystemisch denken beloond wordt. Er zit niet alleen waarde in de paddenstoelenproductie, er ontstaat een cascade. Verminderde CO₂ uitstoot omdat koffie niet verbrand wordt, creatie van banen als gevolg van de nieuwe business, fixatie van CO₂ door uitgewerkt substraat in de bodem en ga zo maar door.

En er zijn nog veel meer voorbeelden van mogelijke waarde in de keten van reststromen. Superuse Studio's heeft een oogstkaart²⁴ samengesteld waarop bedrijven grote stormen reststromen (die zij structureel produceren) letterlijk op de kaart zetten. Andere bedrijven kunnen daardoor toegang verkrijgen tot deze stromen.

23) pectcof.com

24) oogstkaart.nl

EDEN PROJECT COFFEE JOURNEY



BRON: EDENPROJECT.COM

BlueCity²⁵ in Rotterdam heeft met materialen van de oogstkaart de verbouwing van zijn kantoorunits gerealiseerd. Door op deze manier materiaal te sourcen, is er bij de verbouwing 60 ton CO₂ uitstoot voorkomen²⁶.

Afval bestaat niet. Ik kies voor de term reststroom. Ik wil jou vragen die term ook te adopteren. Het woord reststroom maakt nieuwsgierig. Wat is dat dan voor stroom? Wat kun je daarmee? Heb ik daar wellicht iets aan? Zeg 'afval' en mensen ruiken de stank van de vuilniswagen al.

25) bluecity.nl

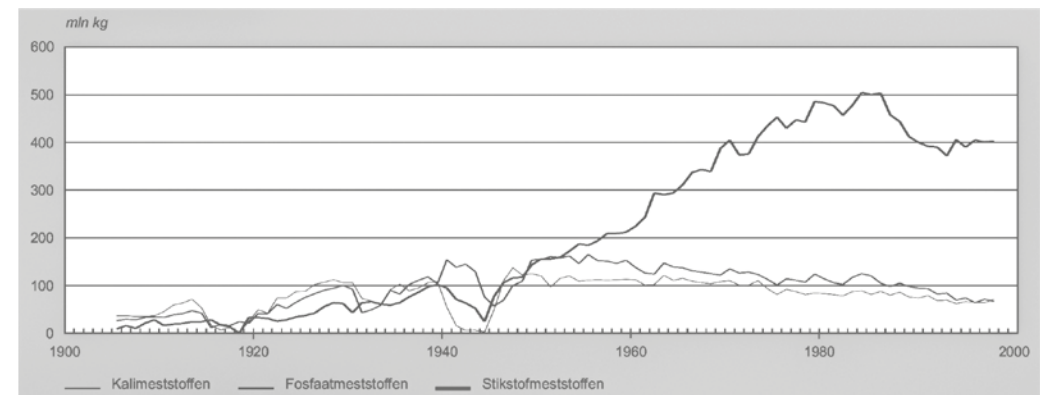
26) bluecity.nl

6.11 LANDBOUW

Drie belangrijke zaken maakten het heruitvinden van de landbouw in de vorige eeuw mogelijk. Fossiele brandstoffen is de eerste. Moderne agricultuur draait bijna volledig op olie. Olie maakt monoculturen in steeds grotere oppervlaktes mogelijk. Het draagt bij aan het steeds verder vergroten van landbouwbedrijven in oppervlak. In 1950 had een doorsnee Nederlands bedrijf 5,7 hectare, inmiddels is dit 32,4 hectare²⁷. De afgelopen eeuw is het oppervlak van het gemiddelde landbouwbedrijf ruim vervijfvoudigd.

Kunstmest is zo'n andere uitvinding. Het heeft de landbouw revolutie teweeggebracht. Het gebruik was in het begin van de vorige eeuw nog minimaal, maar heeft na de tweede wereldoorlog een enorme vlucht²⁸ genomen.

VERBRUIK KUNSTMESTSTOFFEN

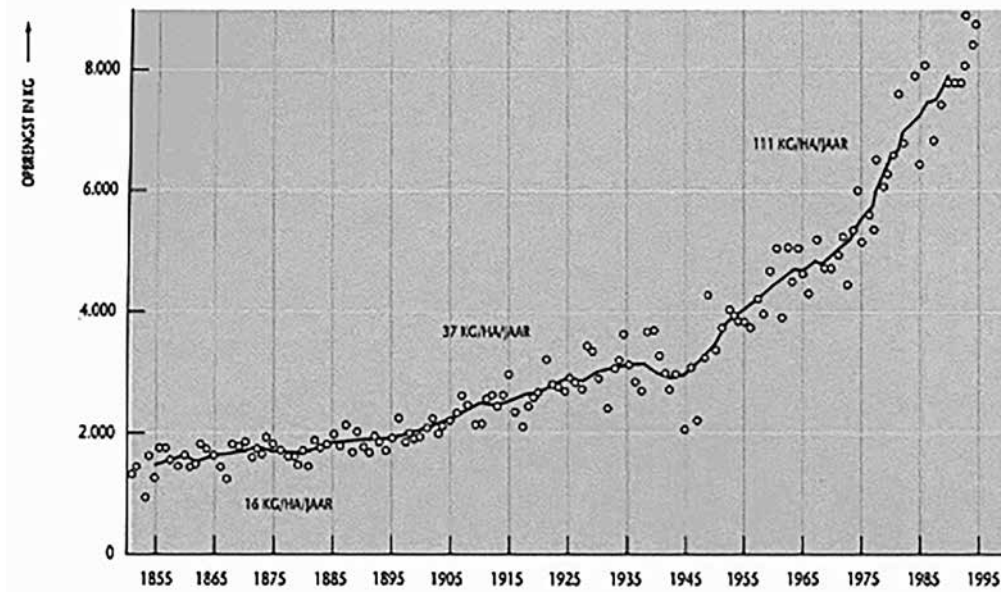


BRON: CBS

27) cbs.nl

28) cbs.nl

DE FYSIEKE OPBRENGST VAN WINTERTARWE



BRON: DBNL.NL

Resultaat van al die kunstmest was een toename in de opbrengst per hectare²⁹. Maar die stijging in productie komt wel tegen een prijs. Een afname aan biodiversiteit in de bodem. Uit langdurige onderzoeken komt naar boven dat gebruik van kunstmest een negatief effect kan hebben op bodemleven en bodemvruchtbaarheid³⁰.

Als laatste zie je GMO's ontstaan. Wij zijn heel lang geleden begonnen met het kruisen van dieren en plantensoorten. Maar in de jaren '70 slaagden Herb Boyer en Stanley Cohen erin om E.coli te modificeren³¹.

29) dbnl.org

30) louisbolk.org

31) brighthub.com

Al deze uitvindingen worden ingezet onder het mom dat we de wereld moeten voeden. Bill Gates is een bekende voorstander van GMO in de landbouw³². Maar als ecosystemen van nature overvloed produceren en diversiteit nodig hebben om in balans te blijven, waarom zouden wij dat dan kunstmatig gaan vernauwen en verschromelen?

6.12 INDUSTRIËLE REVOLUTIE

Machines en vernieuwende inzichten maakten de industriële revolutie mogelijk. Machines en inzichten zorgden voor het heruitvinden van de manier waarop wij produceren.

Het was de stoommachine die de productie van textiel van de woonkamers van de arbeiders naar fabrieken bracht. Productie werd mogelijk op grote schaal. Handelingen die voorheen met de hand werden gedaan konden worden samengebracht op één locatie. Met de komst van de verbrandingsmotor werden de fabrieken compacter. De gemiddelde verbrandingsmotor was vier keer zo efficiënt als de stoommachine³³.

Henry Ford introduceerde weer iets nieuws. De lopende band. De lopende band maakte massaproductie mogelijk. Met de komst van de lopende band werden de kosten voor productie vele malen lager en producten als auto's bereikbaar voor de massa.

Voordat deze machines hun intrede deden, was de paardenkracht het maximale dat wij konden benutten aan kracht. Of die krachten bundelen door er een paar te bundelen. De machines en de manier waarop wij ze gebruikten veranderden alles.

32) foodinsight.org

33) engihub.com

6.13 FINANCIËLE GROEI

Spelregels wijzigen legt degene die het doet geen windeieren. Het wordt gedaan op het moment dat de huidige spelregels de betrokkenen niet meer uitkomen. Je herinnert je vast die momenten dat je zus of broer voorstelt om de regels van monopoly te wijzigen. Dat deden ze nooit op het moment dat ze er goed voorstonden :-).

Onze maatschappij hanteert veel spelregels. De belangrijkste spelregels bevinden zich op het vlak van ons geldsysteem en de wetgeving. Het was een wijziging in de spelregels van ons geldsysteem die een belangrijke katalysator was voor de enorme financiële groei die wij vanaf de jaren '70 hebben meegemaakt.

Toen president Nixon op 15 augustus 1971³⁴ de goudstandaard los liet, was de USA niet meer gebonden aan die vervelende restrictie om het bijdrukken van geld te beperken. Eindelijk kon er onbeperkt geld gedrukt worden. Door die wijziging in de spelregels is in onze perceptie de welvaart enorm toegenomen. Maar deel je salaris van 2000 maar eens door de goudkoers van toen en doe dat nu nog een keer.

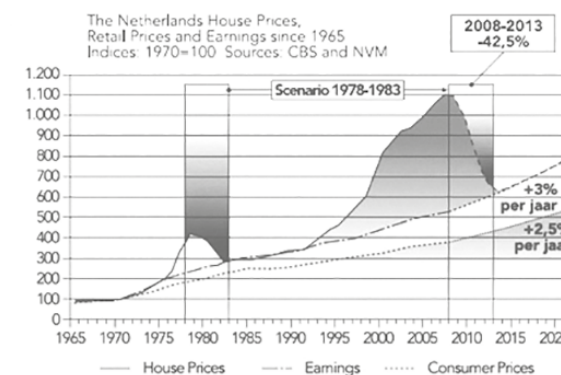
Of de prijs van je huis op moment van kopen en verkopen. Vergelijk onderstaande grafieken en vraag je af wat waardeinstijging betekent? Of wat de waarde van geld is? De waardeinstijging zal je tegenvallen of is er eigenlijk sprake van een daling? Als je kijkt naar de illustratie Nederlandse huizenprijzen dan lijkt het alsof Nederlandse huizen in de periode van 1965 tot 2008 ongeveer 10 tot 11 keer meer waard zijn geworden.

Als je kijkt naar de illustratie Huizenprijzen in Nederland in kilo's goud dan blijkt dat huizen in die periode in waarde zijn gedaald als je rekent in goud.

In hoofdstuk 2.7 stip ik kort het onderwerp inflatie aan. Uit deze twee illustraties wordt duidelijk hoe wij voor de gek worden gehouden als het gaat om de werkelijke waarde van ons geld en de goederen die wij er mee kopen.

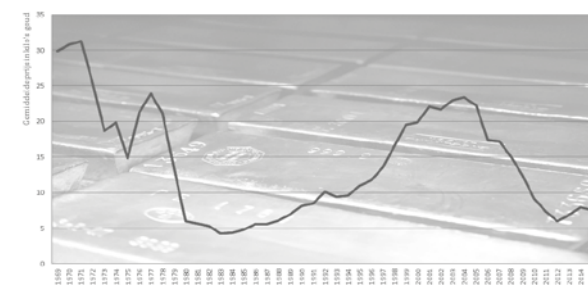
34) wikipedia.org

NEDERLANDSE HUIZENPRIJZEN



BRON: VOS, D. PRESENTATIE 'RESIDENTIAL IMPACT ON ECONOMY'.
SEMINAR VBA COMMISSIE VASTGOED, 9 DECEMBER 2008

HUIZENPRIJZEN NEDERLAND IN KILO'S GOUD (1969-2016)



SAMENGESTELD DOOR HOLLANDGOLD 24 OKTOBER 2016
BRON: MARKETUPDATE.NL

6.14 SERVICE

Koffie als een service. Klinkt gek, niet? Moet je product niet een service worden? Met autorijden is het al mogelijk. Met GreenWheels is het mogelijk om zonder een auto te bezitten op elk moment van de dag wel de beschikking te hebben over mobiliteit.

RotterZwam gelooft in een samenleving die kringlopen sluit, grondstoffen maximaal benut en voedsel lokaal produceert. De input van het primaire proces van RotterZwam is koffiedik. RotterZwam heeft aangetoond dat koffiedik waarde heeft. Met paddenstoelen kweken zijn we pas net begonnen om alle mogelijkheden te benutten die koffie biedt.

Coffee Based³⁵ is een samenwerking tussen RotterZwam en Verdraaid Goed. Met Coffee Based hebben we nog een mogelijke manier om waarde te creëren. Namelijk, koffiedik gebruiken voor de productie van biobased en composteerbare plastic. Coffee Based zet op grootschalige en ecologisch verantwoorde wijze koffieafval om in producten voor de zakelijke markt. Hiermee heeft Coffee Based als doel producten te ontwikkelen op basis van koffiedik met behulp van een schaalbaar productieproces. De Coffee Based producten kunnen met een minimale impact op de maatschappij worden hergebruikt.

Dan is er nog een scala aan chemische stoffen die geëxtraheerd kunnen worden. Hoe ver zijn wij verwijderd van het moment dat de waarde van het koffiedik groter is dan de waarde van het kopje koffie?

En als wij daar zijn, is het dan mogelijk om koffie als een service aan te bieden? De gebruiker mag de bonen malen en er warm water doorheen laten lopen om op die manier koffie te zetten. Maar de boon blijft eigendom van de koffieleverancier. Die neemt hem vervolgens weer in om de cascade aan nutriënten te extraheren.

35) coffeebased.nl

6.15 STRIPPENKAART

Betalingstermijnen worden steeds langer. Het is een vorm van diefstal. Waarom zou je paddenstoelen aan een restaurant verkopen die dat binnen enkele dagen aan zijn klanten serveert? Als die klanten betalen met de pin. Waarom dan een termijn van 60 dagen aanhouden?

Er zijn ook bedrijven die zichzelf 2% korting geven op jouw factuur omdat ze binnen 30 dagen betalen. Dat is hetzelfde als jij een fles Smirnoff meeneemt bij de groothandel omdat je met de pin een betaling doet van €750.

Ik denk dat het tijd is om de manier waarop betalingen lopen te heruitvinden. Uiteraard moet een factuur de tijd krijgen om door de organisatie die moet betalen ontvangen te worden. Maar met de digitalisering moet dat in enkele dagen kunnen.

Geld in openstaande facturen kost het MKB jaarlijks miljoenen. Als alle openstaande facturen vandaag voldaan worden, komt er naar schatting 2,5 miljard euro beschikbaar³⁶.

Als je dan toch aan het heruitvinden bent, begin dan daar. Verkoop een tegoed en streep daar op af. Klanten die dat niet willen, sla je over. RotterZwam doet dat door strippenkaarten te verkopen. Uiteraard zijn die digitaal. Bijkomend voordeel? Minder facturen en administratieve efficiency.

36) mkb.nl

INTERVIEW

LUCAS
SIMONS



VOOR
HET COMPLETE
INTERVIEW
CHECK DE VIDEO



OVER VERDUURZAMING

Lucas Simons is de schrijver van een uitermate boeiend boek genaamd 'Changing the Foodgame'. Ik heb dat boek gelezen en ben onder de indruk van de manier waarop hij de verduurzaming van hele ketens in kaart brengt en analyseert. Vooral het deel over het verduurzamen van het begin van de koffieketen spreekt mij erg aan. RotterZwam is actief om het einde van de koffieketen te verduurzamen. Het is interessant om het proces te leren kennen waarmee het begin van de keten is veranderd.

Siemen Cox: Lucas, jij bent de ondernemer achter NewForesight, nietwaar?

Lucas Simons: De ondernemer achter, de oprichter en de directeur, dat klopt. En we hebben hier nog twee andere bedrijven. NewForesight Consultancy is een van mijn bedrijven, SCOPEinsight is een ander bedrijf, en we hebben hier ook nog Thriving Coalitions. Ze houden zich allemaal bezig met het verduurzamen.

Siemen Cox: Dat is wat ik heb gelezen in jouw boek en dat is ook de reden waarom ik jou heel graag wilde interviewen. In 'Changing the Food Game' wordt heel mooi omschreven hoe verschillende agricultuurprocessen rond cacao, katoen, koffie langzaam verduurzaamd zijn. Waar komt jouw persoonlijke band met duurzaamheid vandaan?

Lucas Simons: Ik weet nog heel goed dat op televisie werd uitgezonden en te zien was, dat grote schepen metalen vaten waar nucleair afval inzat in zee aan het dumpen waren. En dan met die Greenpeace-

bootjes die dat probeerden te stoppen. Dan werd een van die bootjes geraakt en kon je zien hoe een kerel eruit werd gekatapulteerd.

Ik herinner me heel goed, dat ik me afvroeg hoe het in godsnaam mogelijk was, dat we denken dat dit de oplossing was.

Ik denk dat ik toen besloten heb dat ik de vraag wilde beantwoorden: hoe komt het dat we doen wat we doen en dat ook normaal vinden?

En hoe verander ik dat? Dat heeft eigenlijk voor een heel groot deel mijn carrière bepaald.

Na mijn studie milieuhygiene in Wageningen milieuhygiën een tijd bij KPMG-milieu gewerkt als consultant. Overgegaan naar TNO strategie, technologie en beleid op het gebied van duurzaamheid.

Toen kreeg ik de kans om UTZ Certified op te zetten, dat keurmerk voor duurzame koffie, cacao, thee en inmiddels nog een paar andere producten. Ik heb die kans met beide handen aangegrepen.

In die tijd had je Max Havelaar koffie en je had biologische koffie.

Max Havelaar was in die tijd 3 procent van de markt, biologisch 0,1 procent van de markt. Laat het nu iets hoger zijn, maar het is nog altijd laag.

Het zijn nichemarkten. En eigenlijk was de vraag: wat is het vernieuwende dat we kunnen doen voor die 97 andere procent, om uiteindelijk een hele markt te verduurzamen?

Siemen Cox: NewForesight helpt organisaties met verduurzamheidsvraagstukken?

Lucas Simons: We worden ingehuurd door de koffiesector, de cacao-sector, de seafoodsector, de biologische-katoensector. Alle partijen die in de markt met elkaar in concurrentie zijn zitten met dezelfde vragen, dezelfde duurzaamheidsuitdaging. Dat zijn dingen als kinderarbeid in de cacaosector, of lage productiviteit, of ontbossing, of armoede, of wat de issues ook maar zijn. Wat die bedrijven inmiddels leren of hebben geleerd is, dat die niet makkelijk vallen op te lossen. Was het maar makkelijk.

We hebben het allemaal geprobeerd. Dat staat ook in dat boek. Ze gaan door fases van volwassenheid heen. Dat gebeurt in elke sector.

En dat is het aardige, je herkent de patronen. Eerst komt nog ontkenning: het is allemaal geen probleem. Als het probleem zich voor blijft doen, dan gaan we een hele interessante fase in: we gaan projecten doen. We gaan boeren trainen en scholen bouwen. Twintig jaar ontwikkelingssamenwerking valt hier bij wijze van spreken onder. Daarna komt er een fase dat het competitief wordt, dat de bedrijven gaan concurreren op duurzaamheid. En daar helpt dan zo'n label als UTZ bij.

Siemen Cox: Onderscheidend vermogen.

Lucas Simons: Dus je kunt ze zich laten onderscheiden. Dat doen jullie met RotterZwam ook. Je geeft ze marketingmateriaal om te laten zien van, hé, wij zijn anders. En waar keurmerken nou goed in zijn, is dat je eigenlijk tegen een aantal koplopers zegt: als jullie van ons duurzaam kopen, kunnen jullie je onderscheiden in de markt, want dan mag je een labeltje gebruiken. Label UTZ: wat betekent dat nou? Maar het was voor een aantal koffiebranders - en niet de minsten - een manier om te zeggen: dan zijn wij anders.

Maar dan kun je al voorspellen wat er gaat gebeuren. Want zodra de koplopers zich gaan onderscheiden op duurzaamheid, dus concurrentievoordeel gaan halen, - en je weet ze ook dat concurrentievoordeel te geven in de vorm van marktaandeel, betere media-aandacht, betere reputatie - dan weten de anderen dat ze ook wat moeten doen. Maar ze gaan niet hetzelfde doen.

Siemen Cox: Dat is de Bell Curve. Als je de 'early adopters' en de 'innovators' hebt dan volgt de rest op dat pad.

Lucas Simons: Met één verschil: ze gaan niet de concurrent volgen. Ze gaan een eigen label of een ander label maken. Want je kunt natuurlijk niet doen wat de concurrent doet. Dus zie je een explosie aan keurmerken ontstaan. Je zou kunnen spreken van de puberteitsfase, waarbij je met elkaar concurreert op duurzaamheid. Natuurlijk lossen we daarmee ons probleem niet op, maar het is een stap naar volwassenheid.

Wat we nu doen, na een tijd waarin we vooral bedrijven hielpen om zich concurrentieel in te zetten, is ze bij te staan in de volgende stap die de sector voor de vraag stelt: wat vinden we nu echt duurzaamheid? Dan krijg je vergezichten. En als we dan weten wat we willen, hoe komen we daar dan, wat is de strategie? En natuurlijk een heel belangrijke vraag: als we dit met elkaar doen, wie moet dan wát doen? Is alles de rol van het bedrijfsleven of is alles de rol van de overheid? En wat is de rol van de NGO's? Dan krijg je een designfase en spreek je af wie wat doet. We houden elkaar een beetje in de gaten, we meten de vooruitgang en kunnen uiteindelijk met elkaar veel complexere vraagstukken aan.

Tenslotte breekt de fase aan van de markttransformatie, dat de 'new normal' normaal wordt. Dan moet iedereen volgen, ook de achterblijvers. Dat is wat we met ons bedrijf nu doen: bedrijven of sectoren van de ene fase naar de volgende begeleiden. Zij weten niet hoe je dat organiseert, initieert. Ze weten niet wat de businesscase is, hoe je investeringen leidt, hoe de governance structuren zijn, hoe je omspringt met je concurrenten. Dat is wat wij doen, omdat we daar zoveel ervaring in hebben.

Siemen Cox: Ik hoor je net zeggen, wat is nou precies duurzaamheid. In het begin van je boek heb je het onder meer over agricultuur en biodiversiteit. En klimaatneutraal, CO₂ emissies. Speelt dat een rol?

Lucas Simons: Ik meende niet te weten wat duurzaamheid is. Ik denk ook dat het elke keer verandert. Met voortschrijdend inzicht verandert de definitie. Dus ik heb er geen inhoudelijk antwoord op. Wij denken veel meer in termen van: onder welke voorwaarden is een sector resiliënt, veerkrachtig, genoeg. Hoe organiseer je het zo, dat een systeem zich iedere keer opnieuw kan uitvinden. Dat is voor ons eigenlijk de definitie van duurzaamheid. Ik gebruik voor studenten of voor een zaal waar we spreken vaak het voorbeeld van het spel monopoly. Dat hebben we allemaal gespeeld en de uitkomst van het spel kennen we. Als je lang genoeg doorgaat met spelen dan wint er één en de rest is failliet. Als je het spel tien keer

speelt, heb je tien keer dezelfde uitkomst. Eén wint, de rest gaat failliet. Bij honderd keer spelen dezelfde uitkomst. Waardoor komt dat?

Siemen Cox: De spelregels.

Lucas Simons: Dus als je de spelregels volgt, staat de uitkomst vast. Elke keer als wij op enige schaal voedsel produceren krijgen we de uitkomst: milieuverontreiniging, armoede, ontbossing, neergang biodiversiteit, slavernij, kinderarbeid. Willen we een andere uitkomst hebben dan moeten we de spelregels veranderen.

De koffiesector waar jij in werkzaam bent wordt veelal gekenmerkt door het feit, dat de producenten kleine boeren zijn, met kleine stukjes land waar wat koffiestruiken op staan. Ze vormen de bodem van de piramide. Top van de piramide zijn de grote bedrijven.

In sommige sectoren heb je alleen maar bodem van de piramide. Soja in Brazilië is vooral groot, groter, groter en nog groter. Katoen in Amerika is heel groot net zoals in Australië, maar in India weer heel klein.

Je zou denken, wat maakt het uit. Maar het maakt heel erg veel uit. Want een sector met boeren met kleine stukjes land, daar heb je de problemen die allemaal met armoede te maken hebben. Andere sectoren, met die hele grote ondernemingen, daar zie je de ontbossing, maar daar wordt ook heel veel verdiend. Dus de vorm van de sector bepaalt het probleem dat zich daar voordoet en ook hoeveel geld er wordt verdiend. We zijn erachter gekomen dat er in al die gevallen vier krachten die samen inwerken op wat de uitkomst is. Dat zijn de spelregels.

De eerste kracht is: wat wil de vraag ofwel de markt? Wil die de beste koffie of de laagste prijs? Er is een aanzienlijk deel dat kwaliteitskoffie prefereert, maar het grootste deel wil vooral de laagste prijs. Tweede kracht: het is niet bijzonder ingewikkeld om koffieboer te zijn.

Als derde kracht komt dan de ondersteuning van de boeren aan de orde. Krijgen ze wat ze nodig hebben, worden ze geholpen bij het investeren, is er ondersteuning in technische zin, onderwijs en noem

maar op? In heel veel landen waar koffie wordt geproduceerd wordt de sector aan zijn lot overgelaten. Er wordt op hun productie zelfs nog belasting geheven.

Tenslotte de vierde kracht: kunnen die boeren ergens anders heen of kunnen ze iets anders gaan doen om een inkomen, een bestaan op te bouwen? Meestal is dat niet het geval. Als ze dit niet doen, is er niks.

Siemen Cox: Is er gewoon alleen nog maar armoede.

Lucas Simons: Juist. En dan is de vraag: als de markt alleen maar voor de laagste prijs gaat en iedereen kan een koffieboer zijn in een falende context en je kunt er niet uit, wat is dan de uitkomst van dit spel?

Siemen Cox: In ieder geval een hoop verliezers.

Lucas Simons: Die sector kan alleen maar met elkaar op armoede concurreren. Dan helpt het niet om daar schooltjes te bouwen. Dus begin je ook in één keer te snappen dat alles wat we met de beste intenties proberen te doen, geen effect heeft op de uitkomst van het spel. Het enige dat je kunt is dat je gaat organiseren, dat de markt kwaliteit gaat waarderen en ook bereid is daarvoor te betalen. Dat we moeten werken met de boeren van de toekomst die daaraan kunnen voldoen, dat we hun moeten geven wat ze nodig hebben en dat de rest iets anders moet gaan doen.

Siemen Cox: Ik vind het interessant dat je de spelregels zo expliciet benoemt. Ik kom er in mijn boek ook vaak over te spreken. Primair de spelregels die we bij ons geldsysteem hanteren maar ook in de voedselketen. En bij systematisch denken ben ik zeer geïnspireerd door de natuur. Zit die component, van een ecosystemisch denken, nog ergens in zo'n certificeringsproces?

Lucas Simons: Zeker. Als je de vraag stelt wat duurzaamheid bijvoorbeeld voor de koffiesector in Uganda betekent, dan is een aantal principes van die ecosystemen daarin ongelooflijk van belang.

Want dat bepaalt uiteindelijk de duurzaamheid en de veerkracht van het systeem.

Siemen Cox: En als je kijkt naar die certificeringstrajecten, UTZ bijvoorbeeld, dan zie je een mooie beweging, namelijk dat het begin van de koffieketen verduurzaamd is. De circulariteit probeert eigenlijk de eindfase beet te pakken. Zie je daar ook die beweging naar de fase van volwassenheid, dat die aan zit te komen?

Lucas Simons: Waar jullie mee bezig zijn door reststromen opnieuw in te zetten om er weer volwaardige producten uit te halen, werkgelegenheid te creëren en dergelijke, dan zou je dat kunnen zien als een markt of een sector. En ook die sector gaat door de vier genoemde fases naar volwassenheid heen. Ik vermoed dat jullie van fase één naar fase twee aan het gaan zijn. Het echte pionieren is voorbij en er is vraag. Jullie proberen er allerlei andere ondernemingen aan mee te laten doen. Die kunnen zich gaan onderscheiden: dat is een onderdeel van jullie groei-strategie. Er gaat op een gegeven moment iets komen van concurrentie en dat is niet slecht want daarmee wakkert de innovatie aan.

Tegelijkertijd, terwijl jullie groeien, zul je zien dat je met z'n allen tegen problemen aan loopt. Misschien moet je dan naar een keurmerk toe, waarmee je bewijst dat het netjes is wat je doet en waarmee je andere bedrijven die daar minder streng in zijn buiten de deur houdt. Misschien moet je afspraken maken met de overheid, misschien met elkaar onderzoek doen. Dan komt er een samenwerkingsagenda en ga je je verenigen.

Op een bepaald moment zul je onderdeel worden van een bredere discussie, de Green Protein Alliance bijvoorbeeld, waar een transitie achter zit en de vraag wordt gesteld wat we met ons allen willen bereiken. Dan zie je dat jullie je al aansluiten bij een initiatief dat naar de derde fase toegaat. De vierde fase is er nog niet. Die dient zich aan als er beleid op wordt gemaakt en dat jullie het 'new normal' zijn geworden.

Heel vaak wordt er geroepen, eigenlijk al in het begin: de overheid moet het gaan doen, we hebben een sterke leider nodig, waarom wordt dat niet afgedwongen?

Mijn antwoord daarop is: je moet er niet aan denken dat een overheid, die nul verstand heeft van paddenstoelen telen of koffiedrab benutten, te vroeg allerlei dingen gaat roepen. Dat moet zich nog settelen.

Dus je moet door die maturityfases heen om op een gegeven moment te zeggen: hé, dit werkt, er is vraag en aanbod, er is samenwerking, er is een bepaalde mate van organisatie, nu gaat dit naar het new normal toe. Dus alles heeft zijn tijd en zijn plek, hoe frustrerend ook. Maar het is wel belangrijk om te snappen in welke fase je je bevindt.

Siemen Cox: Ik geloof in de kracht van het ondernemerschap.

Ik denk ook dat de overheid niet de eerste moet zijn, maar dat juist ondernemers die hun eigen broek op kunnen houden moeten opstaan en ergens businesscases omheen bouwen, duurzame businesscases. Dan ga je vanzelf de puberteit in en al die andere fases.

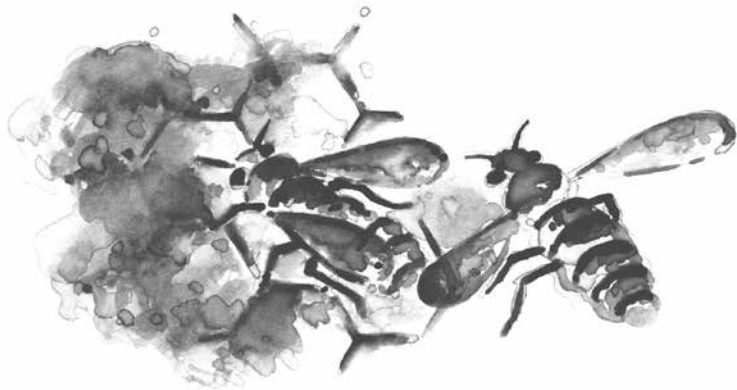
Lucas Simons: Nou, dat is wijsheid. Het begint met ondernemers die met goede ideeën dingen proberen. Maar daaromheen kan het wel iets beter georganiseerd zijn, zodat die onnodige sterftcijfers er in ieder geval uit gaan.

Siemen Cox: Ja. Een beetje hulp kunnen ondernemers met een duurzame missie wel gebruiken, toch?

Lucas Simons: En ook nadenken over al die vormen van topsectorenbeleid die we hebben, waarin heel veel geld naar grote bedrijven gaat, terwijl later ook weer wordt toegegeven dat er eigenlijk niet zo heel veel verandert. Is dat dan wel de manier? Want ik ben ook van mening dat, als je een tiende van dat geld aan startups had gegeven, en je had die een beetje begeleiding gegeven om omhoog te komen, dat we meer impact hadden gehad voor veel minder geld.

07

DERDE LES



“DOEN IS DE BESTE MANIER VAN DENKEN”

- ARTHUR KRUISMAN EN
PATRICK DONATH

DOEN

7.1 DE DERDE LES

Doen. Dat is de derde les. Begin, leer, ontwikkel en schaaft bij. Als je eerst gaat analyseren, mis je kansen.

Er is iets magisch aan Doen. Als je doet, komen er dingen op je pad die je niet had kunnen plannen. Arthur Kruisman en Patrick Donath verwoorden het mooi in hun filmpje “Doen is het beste manier van denken”. Het filmpje is inmiddels bijna een half miljoen keer bekeken. www.bit.ly/doenisbeste

Bij RotterZwam is alles zo’n beetje ontstaan door te Doen. De centrale activiteit: oesterzwammen op koffiedik. De kennis was beschikbaar, maar weinigen wilden die kennis delen. Door te Doen, moesten wij erachter komen hoe het precies werkt.

Mensen kwamen op een gegeven moment zelfs hun koffiedik afgeven. Dan mochten wij er zwammen op kweken. Met emmers vol senseopads en koffiedik stonden mensen voor de deur. Wij konden niets met oud koffiedik in kleine hoeveelheden. Maar mensen willen dus blijkbaar iets met hun eigen koffiedik > hoppa Growkit.

De RotterZwam bitterballen? Een samenwerking met banketbakker Van der Heijden³⁷. Hoe vond hij ons? Omdat we aan het Doen waren.

7.2 SWOT

Een SWOT is voor mij synoniem aan de behoefte van onze maatschappij om alles dood te analyseren. Je moet in ieder geval geen

³⁷⁾ vanderheydenbanket.nl

SWOT gaan maken aan het begin van een onderzoeksproces. Een SWOT legt je focus op een stuk papier of een beeldscherm. Dat is het elimineren van positieve energie.

In de Lean Startup Methode is er zo iets als een MVP³⁸. Een Minimum Viable Product. Zodra je die hebt, ga je naar buiten om het te laten zien aan je potentiële doelgroep met als doel om te leren of het waarde creëert of niet. Niks naar papier staren.

Wat is je resultaat nadat je een SWOT gemaakt hebt? Een lijst met Sterktes, Zwakheden, Kansen en Bedreigingen. Maar die bedreigingen heb je zitten bedenken. Is het niet beter om te gaan Doen en te dealen met de bedreigingen als ze op je afkomen? Een SWOT belandt ergens in een plan. Het plan belandt op een plank of in een bureaulade.

Misschien is een SWOT leuk om eens tijdens een teamdag in te vullen. Het kan helpen om gedrag te verklaren en de samenwerking te verbeteren. Maar start er nooit een project mee.

7.3 HAALBAARHEIDSSSTUDIES

Haalbaarheidsstudies zijn nog een stukje erger dan een SWOT. Het woord heeft de suggestie in zich, dat de haalbaarheid echt bepaald kan worden aan de hand van een studie. Niets is minder waar. Als wij een haalbaarheidsstudie hadden gedaan naar de slagingskansen van RotterZwam, waren wij tot de conclusie gekomen dat het niet haalbaar was.

Maar door te Doen komen er zaken op je pad die je niet had kunnen plannen. Onze Growkits zijn ontstaan, omdat mensen zich maar bleven melden aan de deur met koffiedik. Contacten met samenwerkingspartners groot en klein ontstonden omdat wij herhaaldelijk in het nieuws kwamen. De koffiebranders melden zich bij ons, omdat hun eigen klanten vragen wat ze met het koffiedik doen. De gebruikers van de koffie kennen ons en onze mogelijkheden.

³⁸⁾ theleanstartup.com

Zij spreken vervolgens de leveranciers van de koffiebonen aan.

In de westerse wereld in het algemeen en in Europa specifiek doen we heel wat haalbaarheidsstudies. We analyseren wat af. Het is een complete verspilling van energie en van geld. Wat als we de helft van die onderzoekers aan het werk zouden zetten? Als we ze zouden laten Doen? Hoeveel tastbare waarde zouden ze creëren? Hoeveel niet te plannen gebeurtenissen zouden er ontstaan?

7.4 ANALYSE

Angst en je willen indekken zijn volgens mij twee belangrijke drijfveren achter al die analyses die we laten doen. Vooral in de politiek, maar ook in het bedrijfsleven wil men zich indekken. Als er iets misgaat en er 'koppen rollen' willen zij zich kunnen verschuilen achter een rapport. Maar waarom zou dat het geval moeten zijn? Kunnen we niet een omgeving creëren waarin fouten maken onderdeel is van het proces?

Of misschien is het niet eens fouten maken maar leren door te Doen. Ik begrijp dat je geen grote infrastructurele projecten gaat beginnen zonder berekeningen en projecties. Maar er zijn genoeg plannen geschreven waarvan je je echt afvraagt: hebben ze dat onderzocht?

We moeten stoppen met eindeloos te analyseren. Het geld dat we daarmee besparen zijn de ontdekkingen die we doen meer dan waard. Dat wil niet zeggen dat er niets meer geanalyseerd moet worden. Als je wilt komen tot duurzaamheid, zal je je bedrijfsproces moeten analyseren. Je zal ook testen moeten doen om te komen tot nieuwe toepassingen. Het is onnodig deskresearch wat ik graag zie verdwijnen en Doen wat ik meer wil zien.

7.6 TE WEINIG DOEN

Waarom Doen wij zo weinig? Achter dit hoofdstuk vind je een samenvatting van het interview dat ik had met Arthur Kruisman en Patrick Donath.

Daarin geeft Arthur aan dat er een aantal zaken zijn die we mensen meegeven, waardoor het logisch is dat mensen meer in de denkmodus zitten en minder in de doemodus. Dat komt uit het industriële tijdperk en de ideeën van Frederick Winslow Taylor³⁹, die alle uitvoeringstaken aan een uitvoerder heeft toebedeeld en alle denktaken aan een manager.

Daardoor ontstond een enorme productiviteitswinst en ook de lonen werden verviervoudigd in die tijd, dus dat leek een win-win-situatie. Maar daar hebben we vandaag de dag nog steeds mee te maken. Als je ziet wat de verhouding doeners en denkers is in organisaties, dan is dat compleet scheef gegroeid.

Op het moment dat je dingen gaat coördineren, krijg je snel regelaars en uitvoerders. Die scheiding is al vrij snel aangebracht en die resulteert uiteindelijk in een piramide, omdat je over de regelaars ook weer nieuwe regelaars moet hebben, enzovoort.

Vervolgens doe je alleen dingen die binnen je functie passen of de dingen die je opgedragen worden door je omgeving in plaats van de dingen die je echt nodig vindt. Terwijl iedereen heel goed in staat is om zelf vast te stellen, wat is er er nodig is. Alleen op de een of andere manier lukt het niet meer om dan die dingen ook te gaan Doen.

Dan zijn er teveel factoren die spelen, waarvan mensen denken, ja, maar dat mag niet, of, dat kan niet. Dat is wat De Vrije Denkers proberen te doorbreken, dat gevoel van: het mag niet of kan niet.

39) nl.wikipedia.org

7.7 VRIJE DENKERS

De Vrije Denkers⁴⁰ staan er volgens eigen zeggen voor om het Doen te stimuleren. Zij zien bij veel organisaties een focus op beleid, allerlei theorieën bedenken, gedachten hebben over waar de wereld naartoe gaat, maar te weinig in actie komen, te weinig proefondervindelijk vaststellen wat nou de eerste stap is en wat de volgende stap is die daaruit zou moeten voortkomen.

De Vrije Denkers helpen organisaties en vooral ook mensen in die organisaties om te gaan Doen. Op de een of andere manier voelt het comfortabel om vooral te praten over dingen, in plaats van om dingen uit te voeren.

Als mensen merken dat ze zelf ook iets kunnen Doen en als ze iets Doen, gebeurt er ook iets. Dan ontstaat er een dynamiek die waardevol is. Dus vooral individuen iets laten Doen.

Zij merken dat als je dat maar bij veel individuen doet, dat ze binnen hun instelling en organisatie zien dat er iets gaat bewegen. Maar dat is een gevolg. Dus het belangrijkste is dat mensen individueel iets gaan Doen.

7.8 FOUTEN MAKEN

Schoonheid zit ook in fouten. Vanuit dat perspectief is het interessant om de documentaire ‘Chef’s Table: France’ op Netflix te bekijken. In de tweede uitzending komt Alexandre Couillon aan het woord. Hij is de chef van het beroemde restaurant La Marine op Noirmoutier-en-l’Île in Frankrijk.

Hij beschrijft een situatie waarin hij een stagiair opdracht geeft om een gerecht met inktvis te maken. De stagiair maakt een fout. Hij volgt de instructie niet goed of die wordt niet goed gegeven. In plaats van een bouillon, ontstaat een pikzwarte derrie.

40) vrijedenkers.nl

Alexandre Couillon is in zijn jeugd gepest en als gevolg daarvan hecht hij waarde aan een open communicatie, waarin iedereen gerespecteerd wordt en niemand belachelijk gemaakt. Hij ging dus niet uit zijn stekker en was nieuwsgierig naar het resultaat. Het was een erg opvallende en verrassende uitkomst.

Hij besloot de 'foute' bereiding te 'adopter' en maakte er een bijzonder gerecht van. Hij noemde het 'The Erika Oyster'. De naam linkte naar een desastreuze olieramp met de tanker Erika⁴¹.

7.9 VRIJHEID

Vrijheid is een belangrijk succesfactor in het proces van Doen. Door mensen te beknotten en af te bakenen ontstaat risicomijdend gedrag. Er volgen immers sancties voor degene die de regels overtreedt of degene die fouten maakt.

Het vermijden van variaties is gewenst door turfsmurfen en vink-vee. Op deze manier voorkomen we fouten. Maar in het restaurant van Alexandre Couillon werd in ieder geval één fout omarmd en gebruikt om een succesvol gerecht te creëren.

Door het vermijden van variaties vermijd je ook creativiteit. Creativiteit gedijt in een afwisselende omgeving. Creativiteit leidt tot inzichten. Inzichten die kunnen leiden tot systeemveranderingen. Om te ontdekken is het belangrijk om vrijheid te bieden. Dit geldt op veel verschillende niveaus.

Bij kinderen, pubers en volwassenen. Bij werknemers en collega's.

Vrijheid kun je onder andere bieden door functieomschrijvingen los te laten. De Vrije Denkers Doen dat met Functie Bepaling Achteraf. Bij RotterZwam doen wij het door mensen vrij te laten om zelf te bepalen wanneer ze beginnen met werken. Maar ook door RotterZwam in twee afdelingen te verdelen en de medewerkers samen voor die afdeling verantwoordelijk te maken in plaats van verantwoordelijk binnen een functie.

41) theguardian.com

7.10 OPENHEID

Kwetsbaarheid tonen en open zijn over het maken van fouten is de volgende kritische succesfactor na vrijheid. Openheid is een vangnet waarin werknemers zich kunnen laten vallen als zij een fout gemaakt hebben. Van fouten maken kan je namelijk meer leren dan van succesverhalen. Succesverhalen zijn gelaagd en moeilijker te analyseren. Bij fouten is het leerpunt gelijk duidelijk.

Dat is één van de redenen waarom er over heel de wereld Fuck Up Nights⁴² zijn. Begonnen in Mexico tussen vrienden met een fles tequila. Al drinkend deelden zij hun Fuck Ups met elkaar. Ze zagen dat er veel te lachen en te leren was. Inmiddels zijn er in 252 steden in 80 landen wereldwijd Fuck Up Nights. Hier delen mensen hun fouten op het podium voor een groep om te lachen maar vooral om er van te leren.

In een open cultuur worden fouten (en daarmee tijdelijke tegenslag) omarmd. Want de grootste fout die je kan maken, is tijdelijke tegenslag te verwarren met falen. Maar falen doe jij alleen als je niet meer opnieuw begint.

7.11 STIMULEREN

Okee, het is dus belangrijk om openheid te creëren zodat mensen zich veilig voelen om fouten te maken. Hoe stimuleer je mensen om een dergelijk cultuur te omarmen.

Om te beginnen zou ik hen adviseren om eens naar een Fuck Up Night te gaan. Ze zijn te vinden in Leeuwarden, Enschede, Amsterdam, Utrecht, Den Haag en Rotterdam. Je kan ook zelf een Fuck Up Night binnen je eigen organisatie opzetten. Een paar collega's die ieder een fout delen en wat ze ervan leerden.

Zorg dat er incentives zijn om fouten te delen. Er zijn veel klassieke voorbeelden waarbij een fout leidde tot een grote ontdekking. Je kan

42) fuckupnights.com

deze voorbeelden uitprinten, ophangen en toelichten. De uitvinding van Penicilline was een fout of in ieder geval onbedoeld. Het gerecht van de Chef in paragraaf 7.8. ook.

Communiceer ook je eigen fouten. Want fouten hogerop de ladder, hebben een grotere impact dan die onderin. Het helpt medewerkers om dat in te zien. Deel daarom ook de fouten die het managementteam en de directie maakt.

7.12 GEVOLG

Analyseren en theoretiseren zorgt niet voor beweging. Het is juist in beweging waar innovatie plaatsvindt. Innovatie is het gevolg van Doen. Maar dan wel gecombineerd met vrijheid en openheid. Want anders volgt op een fout een krampachtige reactie in plaats van nieuwsgierigheid.

Wellicht een zijstapje, maar volgens mij wel een goed voorbeeld. Wat zou je verwachten dat er gebeurt als je in een natuurgebied wolven⁴³ zou herintroduceren? Je verwacht wellicht een impact op de dieren die ze opjagen. Wat als ik je vertel dat ze de loop van rivieren veranderen?

De wolven ging zoals verwacht de rendieren opjagen. Hierdoor bleven de dieren in beschutte gebied om zich te verstoppen. Dat betekende dat er begroeiing terugkeert aan de rand van de rivier. Met als gevolg dat daar weer bevers kwamen die dammen bouwen. Eindresultaat? De loop van de rivier veranderde. Een onverwacht resultaat (innovatie) als gevolg van Doen.

43) magazine.nationalgeographic.nl

7.13 NIET ONDERZOCHT

Wat hebben wij allemaal NIET onderzocht? Wat zijn wij gewoon gaan *doen*?

Voor RotterZwam hebben mijn compagnon en ik nooit meer dan een two pager gemaakt. In die two pager beschrijven wij een situatie en welke richting wij ermee op willen. Vervolgens toetsen we die in onze omgeving. Mochten wij elkaar betrappen op het maken van een plan, dan hebben we afgesproken aan de bel te trekken.

BlueCity zijn we ook begonnen zonder onderzoek. We merkten dat Tropicana voor ons als een platform werkte. Als wij met RotterZwam in een loods aan de Leuvehaven hadden gezeten, hadden wij nooit zoveel bekijks gehad. Andere ondernemers in de circulaire economie verdienen volgens ons ook zo'n platform. We deden een oproep in ons netwerk. Daar kwamen zo'n 60-80 ondernemers op af. De rest is geschiedenis⁴⁴.

We ontwikkelden de Growkit en toen wij een prototype hadden, belden wij achttien bedrijven om te vragen of ze de Growkit wilden verkopen. Niemand had hoge verwachtingen, maar allen zeiden ja. De Growkit was uniek in de wereld en tot nu toe ons meest succesvolle product. Het wordt in licentie verkocht in Denemarken, Noorwegen en IJsland en is in heel Nederland verkrijgbaar⁴⁵.

Het Mushroom Master Program⁴⁶ (MMP) is een opleidingsprogramma ontstaan door klantvragen. Een jongen uit Stockholm benaderde ons met de vraag of hij het kweekproces bij ons kon leren. Wij houden van delen en hebben geaccepteerd hem een en ander te leren. Inmiddels hebben meer dan 35 ondernemers bij ons het MMP gedaan.

44) bluecity.nl

45) www.rotterzwam.nl

46) rotterzwam.nl

INTERVIEW

VRIJE DENKERS



VOOR
HET COMPLETE
INTERVIEW
CHECK DE VIDEO



OVER DOEN

Ik ken Arthur en Patrick van YouTube. Hun filmpje 'Doen is de beste manier van denken' heb ik al tientallen keren bekeken. Bijna elke keer kippenvol op beide armen. De manier waarop zij spreken over Doen had zo'n overlap met mijn eigen visie, dat ik hen wel moest interviewen. Met hulp van LinkedIn ben ik met ze in contact gekomen. Ik vind dit het gaafste interview uit de reeks. Over Doen.

Siemen Cox: Jullie zijn de Vrije Denkers. Waar staan de Vrije Denkers voor?

Arthur Kruisman: Wij staan ervoor om het Doen te stimuleren. Wat je ziet is dat veel organisaties bezig zijn met beleid, allerlei theorieën bedenken, gedachten hebben over waar de wereld naartoe gaat, maar te weinig in actie komen, te weinig proefondervindelijk vaststellen wat nou de eerste stap is en wat de volgende stap is die daaruit zou moeten voortkomen. Dat is iets wat gewoon bijna niet meer gebeurt, te weinig gebeurt, naar onze mening. Wij geven daar veel workshops over.

Patrick Donath: Wij helpen organisaties en vooral ook mensen om te gaan Doen. Op de een of andere manier voelt het comfortabel om vooral te praten óver, in plaats van om dingen uit te voeren. Op het moment dat mensen merken van, 'hé, ik kan zelf ook iets Doen' en 'als ik iets Doe gebeurt er ook iets', dat gevoel willen we ze meegeven. Dus vooral individuen iets laten Doen. Het grappige is, als je dat maar bij veel individuen doet, dat ze binnen hun instelling en organisatie ook zelf zien dat er iets gaat bewegen. Maar dat is een gevolg. Het belangrijkste is dat mensen individueel iets gaan Doen.

Arthur Kruisman: Het is ook wel logisch dat mensen een beetje in de denk-modus zitten en weinig in de doe-modus. Dat komt uit het industriële tijdperk uit de koker van Frederick Winslow Taylor, die alle uitvoeringstaken aan de uitvoerder heeft toebedeeld en alle denktaken aan de manager.

Patrick Donath: Weet je, op het moment dat je dingen gaat coördineren en regelen krijg je automatisch regelaars en uitvoerders. Uiteindelijk mondt dat uit in een piramide, omdat je over de regelaars weer nieuwe regelaars moet hebben, die weer een paar regelaars coördineren en ergens in die piramide zit je dan boven in de top. Voor je het weet ben je alleen maar bezig om hogerop te klimmen, in plaats van dat je bezig bent met de dingen te doen die je echt leuk vindt. En daar gaat het ons om: dat je vooral dingen gaat doen waar je energie van krijgt, waar je plezier in hebt.

Siemen Cox: Je schetste daarnet dat we tijdens de industriële revolutie in een stramen zijn terechtgekomen, waar de denkers zijn gescheiden van de doeners. Dat zie je waarschijnlijk ook terug in functieomschrijvingen, want toen ik jullie op LinkedIn opzocht, zag ik daar staan 'functiebepaling achteraf'. Ik ken wel de waarde-bepaling achteraf, maar wat is functiebepaling achteraf?

Arthur Kruisman: Nou, wij laten ons het liefst niet vooraf in een hokje duwen. Dus wij komen ergens en willen graag doen wat wij kunnen. Dat levert soms wel eens wat problemen op, dus wat wij hebben gedaan is een drieletterige afkorting achter onze naam gezet: FBA. Negen van de tien keer zeggen mensen dan niks meer of ze vragen er dan verder niet meer naar. Maar als ze wel vragen wat dat betekent, zeggen we: dat staat voor 'functiebepaling achteraf'. Dus we Doen wat gedaan moet worden, meestal niet wat gevraagd wordt. Als we Doen wat gedaan moet worden, komt dat overeen met wat gevraagd wordt, maar meestal niet. Dat komt ook doordat wij graag in het moment vaststellen wat er nodig is, hè? Dus je kunt allerlei ideeën hebben over waar iets op uit moet komen

of welke resultaten er moeten liggen, maar pas gaandeweg ontdek je of dat kan of dat dat niet kan. Of dat je eerst een stukje naar links of eerst een stukje naar rechts moet. En dat kan alleen maar als je dat met kleine stapjes doet.

Er zijn natuurlijk verschillende methoden die soortgelijke dingen doen. Het gaat erom dat je kort cyclisch bezig durft te zijn, dat je probeert wat minder iets op voorspelling te doen en meer op wat je aantreft.

Siemen Cox: Jullie worden als externen ingehuurd. Merken jullie dat bedrijven nu die stap durven maken, te sleutelen aan die functies en mensen in een vrijere rol te stoppen?

Patrick Donath: Ik denk dat ze zoeken naar de manier hoe ze mensen ondernemender kunnen maken, zodat ze autonomer kunnen werken binnen de organisatie. En dan ontkomen ze er niet aan om de functies los te laten. Wijzelf hebben onze functie helemaal afgeschaft. 'Functievrij werk' is wel een van de blokken die we nastreven, maar dat werkt niet omdat onze gesprekspartner zich continu zit af te vragen: ja maar, wat dóé je dan? En daarover willen we het niet hebben. We willen het hebben over de context waarin we hier terechtkomen. Als we denken dat we daaraan waarde kunnen toevoegen, dan kunnen we verder. Maar dat is bijna nooit tevoren vast te leggen in een functieomschrijving.

Siemen Cox: Helpen jullie vooral denkers om te Doen of ook doeners om te denken?

Arthur Kruisman: Mooie vraag. Ik denk dat we inderdaad vooral het gat tussen denken en Doen proberen te dichten. Denken is natuurlijk geen overbodige functie, alleen het krijgt overmatige aandacht. En wat betreft het vakmanschap, want daar zit het Doen natuurlijk ook vooral in...

Wij zeggen altijd: er zit een enorme asymmetrie in. De invloed van bovenaf naar onder is groter dan de invloed van onderaf naar boven

en dat moet wat symmetrischer worden. Dat gat proberen wij te dichten. Dat betekent dus dat we de vakman meer ruimte geven, meer professionele ruimte gunnen. En dat we proberen dat ook vooral bij de denkers, de managers, en alles wat daar bovenin zit - en dat daar veel minder mee bezig is -, in elk geval op de agenda te krijgen.

Wat wij ook vreemd vinden is dat er veel aandacht is voor groen en voor circulariteit, maar dat er zo weinig naar het energiesysteem van de mens zelf wordt gekeken. Dus blijkbaar staan wij onszelf toe om heel veel te verkwisten aan tijd, maar ook aan energie, aan dingen die er niet toe doen. Dus die circulariteit, die duurzaamheidsgedachte, in de mens zou ook veel meer aandacht moeten krijgen.

Patrick Donath: We hebben dat ooit uitgedrukt in een alternatieve CO₂, eentje gericht op de persoon. Daarbij staat de C voor cognitief en de O voor overschot of onderbenutting. Er zijn namelijk zoveel gebieden waarin wij ons denkvermogen onderbenutten, omdat we verdoofd worden door de structuur of omdat we, nou ja, waar we het net over hadden...

Het zou voor een organisatie toch enorm zinvol en waardevol zijn om daarvoor veel meer aandacht te hebben. Dus niet alleen voor de reguliere CO₂ maar ook voor die alternatieve CO₂. Wat zit er in die mens, in die circulariteit van hem, wat je nu gewoon onbewust of bewust laat liggen? Dat is toch zonde? Daar kun je veel meer mee.

Siemen Cox: Bij RotterZwam zeggen we, 'wij gaan nog geen plannen maken, wij maken een two-pager'. In de corporate wereld, dat kan ik me nog heel goed herinneren, worden er hele projectplannen geschreven met een projectboard en weet ik wat allemaal. En zodra je begonnen bent, is de realiteit alweer veranderd. Weet je wel? Het eerste wat je eigenlijk uit het raam gooide was het plan.

Patrick Donath: Niet twee pagina's maar één pagina. En het liefst staat er helemaal niks. Er staat gewoon alleen maar stap één beschreven.

Siemen Cox: En wat komt er na stap één?

Arthur Kruisman: Stap één.

Patrick Donath: Maar die ken je nog niet. Je kent de route niet. De richting, die is belangrijk, bepalend. Maar vervolgens gaat het erom: wat is de kleinst mogelijke stap die ik nu kan zetten? Ga die dan zetten. Ingewikkelder is het niet. Met het zetten van die stap verander je de context, verander je de omgeving en merk je ook wat de logische volgende stap kan zijn. Die ga je ook weer zetten. Dan merk je dat die stap niet zo handig was, dus ga je bijsturen en een andere kant op. Door elke keer een stap te zetten leer je wat er gevraagd wordt, leer je wat er nodig is en leer je wat een volgende stap zou kunnen zijn.

Arthur Kruisman: Het is puur natuur. Evolutie is ook niks anders dan systematisch fouten maken. Want welk dier of welk organisme heeft nou een plan? Ja, wij mensen weer. Maar hoe effectief is dat?

Siemen Cox: Klopt, want dan zit je alleen maar tussen de papieren.

Arthur Kruisman: Het wordt een theoretische benadering en die werkt niet.

Siemen Cox: Daar hebben jullie een mooie uitspraak over.

Arthur Kruisman: Ja. In theorie zijn theorie en praktijk gelijk, maar in de praktijk is dat niet zo. Ik denk dat daarover misvatting is binnen veel organisaties. 'Maak er eerst maar eens een plan van', alsof dat iets zegt over de werkelijkheid. Dat is gewoon niet zo. De werkelijkheid is zichzelf en je moet de mensen toestaan zich in die werkelijkheid te begeven. En ook alles wat daarbij hoort, zoals fouten maken.

Siemen Cox: Bij RotterZwam hebben onze mensen ook zelf geen functie. Maar als bedrijf hebben we een missie waar we allemaal voor gaan. Daar zijn we met zijn allen voor verantwoordelijk.

Arthur Kruisman: Maar de mensen moeten wel weten wat ze kunnen. Want daar ben ik ondertussen wel achter gekomen, dat je beslist iets aan zelfonderzoek moet hebben gedaan. Je moet jezelf redelijk goed kennen om je plek in de richting van die bedoeling in zo'n organisatievorm te kunnen opeisen of te kunnen invullen.

Siemen Cox: Zelfkennis is dus belangrijk om in zo'n organisatie of in zo'n structuur te kunnen werken?

Patrick Donath: Ja kijk, als we alleen al oproepen om dingen te doen die je leuk vindt, is dat al een heel moeilijke vraag. Want wat vind jij bijvoorbeeld nou echt leuk om te doen?

Siemen Cox: Ik probeer voor mezelf altijd te kijken waar ik kippenvel van krijg.

Patrick Donath: Mooi. Maar ik denk dat als je honderd mensen, die net uit kantoor komen, vraagt waar zij kippenvel van krijgen, dat je niet vaak iets zal horen van wat ze daarbinnen gedaan hebben. En dat is toch gek? Dat we onszelf toestaan om het grootste deel van de dag dat we wakker zijn te besteden aan iets waarvan we geen kippenvel krijgen? Toch accepteren we dat. Waarom? Omdat we er onze maandelijkse doping voor terugkrijgen. Dat verdooft, dat verslaaft.

Siemen Cox: Toen hebben jullie een filmpje gemaakt. 'Doen is de beste manier van denken'. Dat is wel aardig viral gegaan.

Arthur Kruisman: Een half miljoen keer op ons eigen YouTube-kanaal en op Facebook, denk ik, iets tussen de twee en drie miljoen keer. Dus dat is ontzettend gaaf. We hebben het gedaan om grotere groepen te bereiken.

We hebben samen een script geschreven, hebben een camera op onze snoet gezet en een video opgenomen. Patrick is twee, drie dagen gaan editen, want dat is zijn ding. Toen hebben we hem online gezet. Dat was stap één en achteraf gezien: oké.

08

VIERDE LES



“CONTINUED INNOVATION
IS THE BEST WAY TO
BEAT THE COMPETITION.”

- THOMAS EDISON

INNOVATIE

8.1 DE VIERDE LES

Innoveer. Dat is de vierde les. Innoveren is volgens Edison de beste manier om de competitie voor te blijven.

De Growkit blijft symbool staan voor de verschillende lessen in dit boek. Wij waren niet de eerste paddenstoelenkweker die een Growkit op de markt brachten. Elke paddenstoelenkweker die met koffie bezig is, maakt wel zo'n Growkit.

GROWKITS OP DE MARKT



SAMENGESTELD DOOR SIEMEN COX

Hier zie je een overzicht van de Growkits op de markt. Weinig verschillend en weinig onderscheidend. Gekenmerkt door een hoge kartonnen doos, gevuld met een plastic zak met mycelium doorgroeid koffieafval of zaagsel. De instructies voor gebruik staan geprint op de doos, al dan niet met iconen. Soms inclusief accessoires zoals een kleine plantenspuit, soms kunnen deze apart bijbesteld worden.

Wij hadden altijd geweigerd een Growkit zoals hierboven afgebeeld te maken. Het paste niet bij onze filosofie: 70% van de koffie wordt immers thuis gedronken. Waarom zouden wij dan afval van de horeca, in een Growkit stoppen en die vervoeren naar de consument? Die heeft genoeg koffieafval van zichzelf.

Het feit dat mensen maar bleven aankloppen bij ons om hun koffiedik aan te bieden, bevestigde dat beeld. Daarom hebben wij een radicaal andere Growkit ontwikkeld. Een exemplaar waarmee je je eigen koffiedik kan omzetten in paddenstoelen. Wij waren, zover wij konden nagaan, de eerste ter wereld die met een dergelijke Growkit op de markt kwamen.



8.2 WAT IS INNOVATIE?

Anders doen en aanpakken van ideeën, processen, goederen en diensten. Het kan dus ook gaan over het anders inrichten van een productieproces of een logistieke keten. Just in time delivery is in dat licht gezien dus ook een innovatie.

Het is het anders en slimmer doen dan dat het tot dan toe werd gedaan. Het kan ontstaan vanuit een ergernis of het ontbreken van iets. Als het er niet is en jij hebt er behoefte aan, ga het dan zelf doen.

Zo is Easy Be⁴⁷ begonnen. Bas Thuis, hotel/facilitair manager en bedrijfskundige, is een fervente kampeerder maar hij stoorde zich altijd aan de afwas op de camping. Hij vond het niet leuk en het kostte ook nog eens enorm veel water, kostbare vakantietijd en energie.

‘Niet meer hoeven afwassen op de camping? Zou dat niet iets zijn?’ Bas besloot daarop te innoveren en een nieuw idee te ontwikkelen.

Hij bedacht een techniek, een concept en richtte een bedrijf op dat speciaal voor de camping ontwikkelde afwasmachines levert. Als centrum van het concept nam hij klanttevredenheid van kampeeders: gasten willen niet afwassen en ook niet betalen, een sociaal luxe concept voor alle kampeeders.

Met deze innovatie, heeft Bas zich ten doel gesteld alle kampeeders van de afwas te bevrijden. Inmiddels staat zijn concept op meer dan vijftig campings in negen landen en zijn de beste campings van Europa, de leiders in de markt, zijn klant.

8.3 WAAROM INNOVATIE?

Innovatie is belangrijk om ergernissen zoals in de vorige paragraaf op te lossen. De wens om niet meer te hoeven afwassen. De behoefte om dat op een duurzame manier te doen. Maar daarnaast zit onze maatschappij ook tegen verschillende systeemgrenzen aan en die kunnen alleen met innovatie opgelost worden.

Voor veel grote industriële processen wordt het steeds moeilijker om grondstoffen te vinden. Wij ‘oogsten’ te veel van onze aarde. Earth Overshoot Day is er om dit onder de aandacht te brengen. Earth Overshoot Day is de dag in het jaar dat wij alle grondstoffen op aarde verbruikt hebben die de aarde in dat jaar weer kan reproduceren. In 2017 lag Earth Overshoot Day op 2 augustus. In de jaren ‘70 lag dat op 31 december.

⁴⁷⁾ easybe.nl

Tegenwoordig zijn er machines met namen als 'Bucket wheel excavators' nodig om in open-pit mijnen letterlijk korreltjes koper uit de grond te halen.

Wij hebben innovatie nodig om onze grondstoffen beter te benutten. Wij hebben innovatie nodig om nieuwe oplossingen te bedenken voor de grondstofschaarste. Wij hebben innovatie nodig om nieuwe processen te ontwikkelen die voedsel lokaal beschikbaar maken. Wij hebben innovatie nodig om nieuwe toepassingen te ontwikkelen die niet afhankelijk zijn van eindige en schaarse grondstoffen.

8.4 INVLOED VAN INNOVATIE

De invloed van innovatie op onze samenleving is enorm. Bijna alle onderdelen van onze huidige levensstandaard zijn terug te voren op innovaties. Enkele van de grootste transitie die onze maatschappij heeft doorgemaakt zijn het directe gevolg van innovatie. De lijst met gevolgen van de innovatie van de stoommachine en de verbrandingsmotor is te lang om aan te beginnen.

Maar ook de uitvindingen die voortvloeien uit chemische processen. Schuimrubber is niet meer weg te denken uit onze huizen en auto's. Voor die uitvinding zaten wij, bijna zonder uitzondering, op hout. Daar komt je houten reet vandaan. Nylon is niet meer weg te denken uit onze kleding. Bijna al onze kleding is synthetisch.

De invloed is te groot om te negeren. Daarom pleit ik voor volledig omarmen van innovatie in elke bedrijfsvoering. Elke ondernemer moet zich afvragen wat er in zijn/haar onderneming verbeterd kan worden. Wat de grootste problemen zijn in de branche waar ze actief zijn. En als mensen zeggen: 'dat is een te groot probleem, daar zou ik niet aan beginnen' Dan is dát waar je moet zijn.

8.5 ONBEGRIP

De noodzaak van verandering is niet altijd even duidelijk voor iedereen. Er is ook niet altijd een noodzaak. Mede daarom is er veel onbegrip voor uitvinders en innovatie. Men heeft tijd nodig om aan de innovatie te wennen, zeker als die disruptief is. Zo waren mensen in de beginjaren van de automobiel bang dat je op die snelheid niet kan ademhalen. En waarom zou je zo snel willen reizen?

Frans Bonnet deed in 1998 onderzoek naar de mobiele telefoon. Hij vroeg mensen op straat of ze een mobiele telefoon overwogen. Nagenoeg iedereen was tevreden met zijn huidige setup. "Als mensen mij willen bereiken als ik er niet ben, kunnen ze een boodschap inspreken op mijn antwoordapparaat. Ik begrijp al die ophef over die mobieltjes niet. Ik ben gelukkig zonder".

www.bit.ly/mobiel1998

Bereid je voor op onbegrip als je wilt gaan innoveren. Maar trek je er niet teveel van aan.

8.6 WEERSTAND

Weerstand is een tandje erger dan onbegrip en ook iets waar je rekening mee moet houden. Niet iedereen is gebaat bij disruptie van het systeem. Wat een voordeel voor de één is, kan de ondergang van een volledige bedrijfstak zijn.

De gevestigde orde heeft belangen te verliezen. Dat kan geld zijn, maar ook invloed. De overheid heeft enorm veel invloed op de manier waarop wij geld uitgeven. Door belastingen en accijnzen te heffen, sturen ze ons gedrag. Banken handelen via het SWIFT systeem internationale betalingen af. SWIFT staat voor Society for Worldwide Interbank Financial Telecommunication⁴⁸. Wat doet de komst van digitale en lokale munten met die invloed?

Op Schiphol wordt met man en macht de officiële taxistand-

48) swift.com

plaats in stand gehouden. Maar waarom? Zijn de Uber chauffeurs van deze wereld niet prima in staat om die diensten te verlenen? Het zal wel te maken hebben met de hoeveelheid geld die daar verdiend wordt. Maar ten koste van wie wordt dat geld verdiend?

8.7 INNOVATIES ALS VERSNELLER VAN TRANSITIES

Toevallige ontdekkingen zijn nogal eens het startpunt van een innovatie. De gevolgen van zo'n ontdekking kunnen een transitie helpen versnellen.

Voor de komst van antibiotica was het krijgen van een ernstige wond gelijk aan je doodvonnis. Vooral in tijden van oorlog was dit merkbaar. Diezelfde antibiotica maakt transitie in de veehouderij mogelijk. Door dieren massaal te voorzien van antibiotica, worden er veel meer dieren op kleine plekken gehouden. De intensieve veehouderij is bij de introductie van antibiotica geboren.

Het internet heeft gezorgd voor een complete verandering van het winkellandschap. Volgens Twenga solutions heeft 93% van de Nederlandse internetgebruikers in 2016 online een aankoop gedaan⁴⁹. Winkeliers die niet meegaan in deze trend, komen in de problemen. Het internet maakt een breed scala aan transities mogelijk.

Zonnepanelen maken lokaal opwekken van energie mogelijk. Deze ontwikkeling staat ten grondslag aan de transitie naar decentrale energieopwekking. Het zal volgens mij uiteindelijk zorgen voor de ondergang van de grote energiecentrales zoals wij die nu kennen en een transformatie van het netwerk waarmee energie getransporteerd wordt.

De innovaties van Elon Musk bij Tesla hebben de transitie naar elektrisch rijden in gang gezet. De techniek van elektrisch vervoer bestond al jaren, maar had een ondernemer nodig die daar brood in zag. De ontwikkelingen van Tesla zijn indrukwekkend en hebben effect op de rest van de branche. Volvo heeft aangekondigd vanaf 2019 alleen nog maar hybride of elektrische auto's te gaan produceren⁵⁰.

49) twenga-solutions.com

50) fd.nl

8.8 KOMEN TOT INNOVATIE

Hoe kom je nu tot innovatie? De meest voor de hand liggende optie is het bouwen van een laboratorium en daarin experimenten gaan doen. Bij de juiste opzet van je onderzoeken, doe je dan meerdere innovaties. Dit is een belangrijke reden voor BlueCity om een lab⁵¹ te hebben.

Het laboratorium in BlueCity bestaat uit twee delen. Een dry lab en een wet lab. In het droge lab gaat gewerkt worden met lasersnijders, 3D printers en CNC freesmachines. Deze machines maken decentrale productie van goederen en onderdelen mogelijk en gaan het aantal vervoersbewegingen drastisch verminderen.

Het wet lab biedt de mogelijkheid om met schimmels en natuurlijke materialen aan de slag te gaan. Verpakkingsmateriaal en natuurlijke kleurstoffen zijn slechts enkele voorbeelden van wat je er kan bereiken. De penicilline is geïnspireerd en gebaseerd op de natuurlijke wereld. In het wet lab van BlueCity zullen nog veel inspirerende voorbeelden volgen.

Maar minder voor de hand liggend is de eerder omschreven les Doen. En dat kan ook buiten het lab. Door te Doen en goed en bewust waar te nemen, ontstaat ook innovatie.

Een belangrijke misvatting is dat zonder geld geen innovatie mogelijk is. Dat is lariekoek. Ik denk dat het in de bulk van de gevallen eerder andersom is. Hoe minder geld er is, hoe innovatiever men wordt. Innovatie kan uitstekend gedaan worden zonder significant budget. Het uitrollen en oppakken en schalen vraagt wel investeringen.

8.9 INZETTEN VAN INNOVATIE

Google is voor mij een mooi voorbeeld en een metafoor om het inzetten van innovatie te illustreren. Google gebruikt innovatie als add-on op zijn bestaande diensten. Daarnaast gaat Google samen-

51) bluecity.nl

werking aan om verschillende innovaties in te zetten.

Kijk naar Google maps. Door kaarten online beschikbaar te stellen maken ze het mogelijk om locaties te zoeken en routes te beschrijven. Er zijn hele bedrijven gebouwd op de kaarten van Google. Uber, Yelp, Lyft, Airbnb en TripAdvisor gebruiken de API⁵² van Google maps als centraal onderdeel van hun service.

Google maps is een aanvulling of een ADD-on op de bestaande diensten van Google. Alles draait om hun centrale missie. Het vindbaar maken van alles voor iedereen.

Google werkt samen met Uber en Ford om de techniek voor zelfrijdende auto's verder te verfijnen en klaar te maken voor de markt⁵³.

Door te innoveren kom je tot nieuwe ontdekkingen. Zoek naar de beste plek om die innovatie tot bloei te brengen. Dit kan gedaan worden als ADD-on aan je huidige bedrijfsvoering.

Staat het te ver van je core business? Onderzoek een strategisch partnerschap. Ga niet op zoek naar deze partner. Door op open source te delen wat je ontdekt, melden de partners zichzelf. Dit is de beste manier om gelijkgestemden te trekken.

8.10 OPEN SOURCE EN INNOVATIE

Open source is volgens mij een versneller van innovatie. Er is niets funester voor innovatie dan informatie (kennis) afschermen. Er is een reden waarom er voor de komst van de boekdrukkunst zo weinig innovatie was. Mensen konden niet voortbouwen op reeds beschikbare informatie.

Met de komst van boeken konden wetenschappers voortbouwen op de inzichten van anderen en kwam er een stroomversnelling in de innovaties. Open source kan volgen mij dezelfde rol spelen die de boekdrukkunst heeft gespeeld. Het maakt het voortbouwen op informatie mogelijk.

52) developers.google.com

53) [reuters.com](https://www.reuters.com)

Ik vind het onbegrijpelijk dat zoveel academisch onderzoek afgeschermd is in databases van universiteiten. Je moet tot wel €40,- betalen om toegang te krijgen tot een onderzoek dat vervolgens net zo moeilijk leesbaar is als een uitspraak van de Hoge Raad. In juridische teksten denk ik altijd aan het eind: 'Heeft-ie het nou gewonnen of verloren?'

Waarom is academisch onderzoek afgeschermd en niet open source beschikbaar? Al die data uit al die onderzoeken zouden veel ondernemers kunnen helpen om interessante business cases op te zetten.

Van origine is open source een uitgangsprincipe voor software. Langzaam zie je een 'spill over' naar het bedrijfsleven. In hoofdstuk 11 ga ik uitgebreid en dieper op dit onderwerp in.

8.11 INNOVATIE VAN PRODUCTEN

De Growkit is al eerder genoemd als voorbeeld. Ik belicht er nu een ander aspect van. Het plastic. De Growkit is van gerecycled plastic gemaakt. Maar dat is van buiten niet te zien. Hij was namelijk egaal van kleur.

Navraag bij de leverancier (Houweling Plastics uit Bleiswijk) leerde dat de fabrikant (Jokey) kleurstof bijmengt. Doel daarvan is om het plastic die egale kleur te geven zodat de stukjes gerecycled plastic niet zichtbaar zijn.

Voor ons verhaal is het juist interessant om dat wel zichtbaar te maken. Wij wilden heel graag foto's hebben van het productieproces. Als het oude plastic binnenkomt, versnipperd wordt en omgezet naar nieuw plastic.

Het heeft ons veel moeite gekost om deze foto's te krijgen en Jokey zover om geen kleurstof meer te gebruiken. Resultaat is een Growkit die elke keer een andere kleur heeft, afhankelijk van de kleur van het gerecycled plastic. Zichtbaar voor de gebruiker zonder toevoeging van kleurstof.

8.12 INNOVATIE VAN EEN KETEN

Keteninnovatie is nog net een tikkeltje leuker en spannender dan productinnovatie. Wij zijn immers actief aan het einde van de koffieketen. Wij hebben daar twee reststromen geïdentificeerd waar wij waarde aan toevoegen.

Husk, silver skin of koffie schilletjes is de benaming voor een materiaal dat ontstaat bij het branden van de koffieboon. Ze ontstaan dus één stap in de keten voordat het koffiedik ontstaat.

Het koffiedik is nu nog het einde van de huidige keten. Deze reststroom wordt nu nog als ongewenst afgevoerd.

Jacobs Douwe Egberts (JDE) ziet echter net als RotterZwam, mogelijkheden. Bij publieke aanbestedingen, ook wel tenders genoemd, krijgen aanbieders punten op verschillende onderdelen. Duurzaamheid is een relatief nieuwe onderdeel naast onderdelen als kwaliteit, service, smaak en prijs.

In dit soort tenders (rond Rotterdam) waar duurzaamheid een rol speelt, neemt JDE RotterZwam mee in de procedure. Het aanbod is dat JDE de koffie levert en RotterZwam het koffiedik ophaalt. Een mooie innovatieve samenwerking. Wij verwachten dat meer koffieleveranciers dit voorbeeld zullen volgen en samenwerkingen aangaan met partners als RotterZwam om het einde van de koffieketen radicaal te veranderen. Koffie als een service komt in Rotterdam een stapje dichterbij.

8.13 EINDE LEVENSCYCLUS

Aan het einde van de levenscyclus van een product ontstaat afval. Ik propageer het gebruik van de term reststroom, Ik wil nog twee voorbeelden geven van innovatie aan het einde van de levenscyclus.

Wij trainen ondernemers. Vanuit heel Europa komen ondernemers bij ons leren hoe ze paddenstoelen kweken op koffiedik. Daarna blijven we verbonden, zonder dat daar een geldstroom aan ten grondslag ligt, en blijven wij elkaar inspireren.

Beyond Coffee⁵⁴ in Denemarken is één van onze alumni. Zij kwamen erachter dat meelwormen gedijen op uitgewerkt substraat. De meelwormen kunnen weer gebruikt worden als voer voor vissen, kippen of mensen. Wellicht wordt meelwormen kweken een interessante Add-on op ons businessmodel. Mocht blijken dat het te ver van ons afstaat, dan wordt het een leuke samenwerking.

Daarnaast wees Alpha⁵⁵ enzymen ons op de mogelijkheden om enzymen te wassen uit ons substraat. Paddenstoelenmycelium is eigenlijk een binnenstebuiten gekeerde maag. Wat een mens in zijn maag doet, doet een paddenstoel buiten zichzelf. Ze scheiden complexe enzymen uit om de houtstructuren en cellulose uit hun omgeving af te breken. Deze enzymen kunnen gebruikt worden voor de productie van biobrandstof.

Dit zijn slechts enkele voorbeelden van de enorme hoeveelheid producten en diensten die ontwikkeld kunnen worden aan het einde van een levenscyclus. Wij hebben bij RotterZwam in ieder geval drie concrete voorbeelden op de plank liggen waar wij de tijd niet voor hebben om ze op te pakken.

Gelukkig is BlueCity een plek waar wij ondernemers en bedrijven kunnen koppelen aan deze ideeën. BlueCity heeft een lijst met dergelijke projecten opgesteld. Dit noemen we 'adopt a project'. Interesse? Neem contact op met BlueCity.

8.14 ZWAMBURGER

De Zwamburger is een verhaal van meewerken en je verbazen. Mijn compagnon Mark Slegers was op een dag oesterzwammen aan het oogsten.

Na het oogsten worden de voetjes of stammetjes schoongemaakt omdat er koffie resten van het substraat aan zitten. Deze stammetjes van de paddenstoel worden weggegooid.

54) beyondcoffee.dk

55) alpha-enzymes.com

Toen hij een emmer met die stammetjes weggooid, viel hem op dat de stammetjes de vorm van de emmer hadden aangenomen. Bij nadere inspectie bleken ze aan elkaar gegroeid waren. Het idee liet hem niet los en hij ging experimenteren.

Hij sneed oesterzwammen in stukjes en deed ze in een kopje. Daarna dekte hij ze af met geperforeerde magnetronfolie. En wat bleek? Ze groeiden weer aan elkaar. Je kan ze in elke gewenste vorm doen en ze nemen de vorm aan. Een 100% veganistische burger zonder bindmiddelen.

Wil je je liefde verrassen op valentijnsdag, maak een zwamburger in de vorm van een hartje. Op ons Instagram account hebben wij het hele proces⁵⁶ uitgebeeld.

⁵⁶) [instagram.com](https://www.instagram.com)

09

VIJFDE LES

“THE GREATEST SHORTCOMING
OF THE HUMAN RACE IS OUR
INABILITY TO UNDERSTAND THE
EXPONENTIAL FUNCTION.”

- ALBERT ALLEN BARTLETT

PRODUCTEN EN DIENSTEN

9.1 DE VIJFDE LES

Meerdere kasstromen hebben. Dat is de vijfde les. Organiseer een gezonde mix van producten en diensten. Raak je geïnspireerd door een business case uit de Blauwe Economie? Kopieer die dan niet een op een. Zorg dat je jouw business case tijds- en plaatsgebonden opbouwt. De omstandigheden zijn immers nergens hetzelfde.

Verschillende kasstromen die komen uit een mix van producten en diensten maken je organisatie weerbaar. Het is een vorm van (bio) diversiteit en ecosystemisch denken.

Als jouw product gevoelig is voor seizoeninvloeden, kan een ander product dat opvangen. De bitterballen lopen hard in de zomer, net wanneer de zwammen in een dip zitten. Dit anticyclische effect is erg waardevol. Het maakt de vraag naar onze oesterzwammen constanter.

De bitterballen vormen daarnaast een flexibele schil rond onze productie. Als er om onvoorziene redenen oesterzwammen over zijn, dan kunnen wij ze altijd gebruiken om bitterballen te (laten) maken.

Deze les heeft RotterZwam ook geholpen het hoofd boven water te houden na een kleine ramp. Op 23 mei 2017, tijdens het schrijfproces van dit boek, is er brand geweest bij RotterZwam. Als gevolg hiervan is de volledige kwekerij in BlueCity verloren gegaan. In de weken en maanden na de brand, konden wij al snel weer Growkits verkopen. Deze cashflow speelde toen een belangrijke rol.

9.2 CORE BUSINESS IS DOOD

Master of Business Administration (MBA) opleidingen gaan onder meer over focus. Over focus op core business. Daarmee elimineer je variatie en verklein je de kans op fouten. Daarnaast specialiseer je je in dat waar je goed in bent. Volgens de MBA 'the way to go'.

Maar core business is dood. Het is een achterhaald concept dat de externalisatie (zie 2.5) van kosten niet meeneemt in de berekenings-systematiek. Hoe meer je je focust op core business, hoe minder je je bezighoudt met de effecten van de bedrijfsvoering op de omgeving.

Core business laat enorme reststromen links liggen met het stempel afval. Het brengt de planeet op de rand van de afgrond. Ik heb niets tegen mensen met een MBA of tegen de opleidingen, maar ik vind dat er een verandering van focus nodig is in die opleidingen. Tot dat gebeurd is is het aan de ondernemers van deze wereld om te laten zien hoeveel waarde er te halen is uit reststromen. Hoeveel positief effect op onze omgeving ontstaat als wij nutriënten cascaderen. Hoeveel banen wij kunnen creëren voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

Onze huidige focus op core business binnen de huidige economische denkkaders loopt uiteindelijk aan tegen de fysieke grenzen van onze wereld. Dat is heel simpel uit te rekenen. Eeuwige groei bestaat niet. Zo beredeneerde Albert Allen Bartlett al in de jaren 70 van de vorige eeuw. Met zijn spreuk waarmee wij dit hoofdstuk begonnen, geeft hij aan dat continue groei [ook met lage percentages] exponentieel is en dat dat uiteindelijk leidt tot grote problemen.

De manier om daaruit te geraken is organisch te groeien zoals de natuur dat doet. Om ecosystemische denkkaders toe te passen. Vanuit die denkkaders ontstaat een mix van producten en diensten en daarmee kan je langer en duurzamer doorgroeien.

9.3 PRODUCENTEN

Stel je bent producent van een product maar je wilt geen dienstverlener worden. Hoe kan je je als producent ontwikkelen?

Zet als eerste je ecosystemische bril op. Kijk naar je productielijn en

zie wat er allemaal aan reststromen te identificeren zijn. Wellicht heb je bergen snijafval. Als je één miljard dingen per jaar maakt, geeft 2% snijverlies best veel materiaal.

Bekijk je uitval. Wat is er mogelijk met afgekeurde producten. Maak het bespreekbaar tijdens werkoverleg en vraag input van de mensen die naast de productielijn staan. Op die manier zet je hen ook aan het denken en daarnaast zien twee meer dan één.

Communiceer je uitdagingen met de buitenwereld. Blog erover en zet er een medewerker en een stagiair op. Niet gehinderd door enige kennis, komen stagiairs soms met de meest fantastische ideeën. Of misschien heb je geluk en maken ze een foutje :-) en heb jij een nieuw product.

Overweeg als tweede het uitbreiden van je productportfolio met een dienst. Diensten hebben relatief gezien lage kosten en zijn een erg interessante aanvulling op je kasstromen.

9.4 DIENSTVERLENERS

Stel je bent dienstverlener en je bent er trots op. Je stroopt je mouwen wel op maar maakt je handen niet vies. Hoe kan jij je als dienstverlener ontwikkelen?

Analyseer je huidige proces. Er is maar één inzicht nodig om te komen tot een nieuwe dienst. Maak een customers journey map. Breng het volledig proces in kaart dat een prospect doorloopt totdat hij klant is.

Laat een medewerker of een stagiair dat oppakken en vraag vervolgens een goede kennis of vriend om dat proces te doorlopen. Echt stap voor stap. Via laptop en mobiel. Vraag vooral een vriend, want die durven je ook ongezoeten kritiek te geven.

Grote kans dat je op verschillende plekken omzet laat liggen. Van wanneer dateert de laatste innovatie? Wanneer heb je voor het laatst een ingrijpende wijziging doorgevoerd? Gebruik je al video in je dienstverlening? Een simpele schermopname delen met je klanten kan al zoveel verschil maken.

Voor je het weet ontwikkel je een e-learning als salestool of nieuwe dienst.

9.5 WEB

Uiteindelijk moeten alle producten en diensten die je aanbiedt zich vormen tot een web. Als er één of meerdere uitvallen, heeft dat geen grote impact op je bedrijfsvoering. Bij hoeveel organisaties is dat zo?

Weerbaarheid is een belangrijke reden om te zorgen voor een web van producten en diensten. Innovatie in jouw branche, onvoorspelbaarheid als gevolg van het weer, allemaal redenen om naast producten ook diensten aan te bieden.

De zomer is traditioneel een traag seizoen in veel branches. Een mooi excuus om met het hele bedrijf tegelijk op vakantie te gaan of om de inventaris op te maken. RotterZwam ziet eerder een aanleiding om dat gat op te vullen.

Zo werken wij op dit moment aan de ontwikkeling van een summerschool. Een verkorte versie van ons bestaande opleidingsprogramma met een scherpe prijs. Deze summerschool bieden wij aan in juni en juli. Elk jaar onze traagste maand.

Het is bij dit soort ideeën altijd oppassen dat het werkbaar blijft en niet meer kost dan het oplevert. Maar duik er eens in. Doe een oproep op facebook, je netwerk club of #DTV.

9.6 KRACHT VAN DE COMBINATIE

Een klant kan op verschillende manieren in contact komen met je organisatie. Een product kan een mooi begin zijn van een customer journey. Wij hebben bij RotterZwam meerdere keren meegemaakt dat een klant begon met de aanschaf van ons goedkoopste product om te eindigen bij de duurste dienst die wij aanbieden.

De Growkit (daar is ie weer) krijgen als cadeau. Aan de slag gaan als aanrecht-agrariër en dan besluiten het Mushroom Master Program te gaan doen.

Veel bedrijven proberen van vreemden klanten te maken. Dat is voor de meeste prospects een stap te ver. Zeker als je diensten aanbiedt. Het is beter om van vreemden eerst vrienden te maken. Je krijgt de gelegenheid om elkaar te leren kennen en te vertrouwen. Die stap is te maken door een product te verkopen dat het waarom van je bedrijf symboliseert en vertelt.

Uiteindelijk komt deze mix, mits goed ingezet, de winstgevendheid maar vooral de weerbaarheid van je organisatie ten goede.

9.7 VAN PRODUCT NAAR DIENST

Naast de hierboven omschreven mogelijkheid, waarbij een klant een reis kan maken van de aanschaf van een product naar de aanschaf van een (duurdere) dienst, kan je ook nadenken over het omzetten van je product naar een dienst.

Zo is onze Growkit wederom een mooi voorbeeld. Omdat hij zo uniek is, willen andere ondernemers hem ook graag gaan verkopen. De ondernemers die wij hebben opgeleid, hebben wij gepolst over het mogelijk in licentie uitgeven van de Growkit. Op die manier exporteren wij kennis via de digitale snelweg. Met die kennis kan de Growkit lokaal geproduceerd worden. Voor de kennis betaalt de ondernemer een licentiefee. Onze Growkit wordt inmiddels in licentie geproduceerd in een gevangenis in Denemarken.

Wij verkopen ook Hungry bins. De beste wormenboerderij ooit. Een wormenboerderij is een bak waarin compostwormen leven. Compostwormen zijn heel bijzondere beestjes. Ze eten hun eigen lichaamsgewicht op een dag en ze eten 24 uur per dag. Een Hungry bin kan wel vier tot zes kilo wormen bevatten en daarmee vier tot zes kilo GFT per dag verwerken. Wij onderzoeken de mogelijkheid om de Hungry bin aan te bieden als een dienst. De bakken worden verhuurd aan een organisatie die haar GFT stroom lokaal wil verwerken om zo afval te voorkomen.

9.8 PADDENSTOELEN KWEKEN KOFFIEDIK OPHALEN

Wij kweken paddenstoelen (product) en halen koffiedik op (dienst). Traditionele kweek zit anders in elkaar. Die laten de grondstof (stro) bezorgen en betalen daarvoor. RotterZwam doet het radicaal anders. Wij identificeerde een nieuwe grondstof (koffie) voor de kweek en gaan die zelf ophalen. Voor de collectie ontvangen wij een vergoeding.

Het heeft overigens bijna vijf jaar geduurd voordat wij dat proces helemaal uitgeplozen hadden. Traditioneel praat je over afval met facility management. Wij doen het radicaal anders. Wij praten met marketing communicatie.

Facility management heeft beperkt budget om uit te geven aan afval. Onze diensten om koffie op te halen worden dan vergeleken met de kosten van traditionele afvalverwerkers. Maar is wat wij doen niet meer dan een mooi verhaal? Een kans voor het bedrijf waar wij de koffie ophalen om te laten zien hoe ze invulling willen geven aan de circulaire economie?

Welke afdeling vertelt de verhalen van een organisatie? Dat is de afdeling marketing communicatie. Dat is dezelfde afdeling die het budget heeft om George Clooney⁵⁷ te betalen en hem op een enorm spandoek te drukken en daarna aan de Willemswerf te hangen.

Met welke afdeling kan je beter in gesprek zijn?

9.9 GEWAS VERWAARDEN

Na het oogsten en gelijk verkopen kan je ook een gewas verwaarden. Dat biedt weer een nieuwe mogelijkheid om waarde toe te voegen aan je product of een dienst. Je kan aardappelen in bulk verkopen maar je kan ze ook zelf verpakken.

Laten wij even blijven bij de aardappels. Een ondernemer in de Hoeksche Waard vroeg zich af waarom ze hun aardappels niet zelf

versneden en frituurden tot chips. Hoeksche chips⁵⁸ is een mooi voorbeeld van het verwaarden van een gewas.

Ook wortelboeren hebben soortgelijke initiatieven. Door peentjes op of nabij de boerderij te wassen en te verpakken stijgt de waarde. De boer houdt hierdoor een stap in eigen hand en verdient meer aan zijn wortels.

Dat onderzoeken wij ook bij de oesterzwammen. Door er snacks van te maken die diepgevroren kunnen worden, verwaarden wij ons gewas en voegen wij waarde toe. Door soepen te laten maken die gepasteuriseerd worden, verlengen wij ook nog de houdbaarheid.

9.10 RESTSTROOM VERWAARDEN

In de natuur is er overvloed. Alles is in enorme hoeveelheid beschikbaar. Het zijn de mechanismen in onze samenleving, die kunstmatig schaarste creëren. Een mooi voorbeeld vinden we in de supermarkten.

Supermarkten zijn heel goed in het bestuderen van het gedrag van consumenten. Ze hebben gezien dat wij een voorkeur hebben voor rechte lijnen. Rechte komkommers verkochten beter dan kromme. Ons gedrag versterkte zich doordat wij ook geen kromme komkommers meer zagen.

Aan de andere kant van de productie leidde dat tot een ramp. Bergen komkommers worden afgekeurd om hun looks. Jaarlijks worden tonnen groenten en fruit afgekeurd, omdat ze niet voldoen aan een opgelegd schoonheidsideaal.

Kromkommer⁵⁹ is een bedrijf dat deze praktijken aan de kaak stelt en maatschappelijke discussie aanzwengelt. Met ludieke acties als het 'bijna waste geweest feest' proberen ze de zogenaamde 'gekke groenten' weer op het bord van de consument te krijgen. Daarnaast verwaarden ze een reststroom tot heerlijke soepen.

57) therichest.com

58) hoekschechips.nl

59) kromkommer.com

9.11 RESTSTROMEN FIXEREN

Naast het verwaarden van gewassen en reststromen kun je reststromen ook fixeren. Onder fixeren versta ik het binden van organische stof in de bodem. Het heeft in de regel helaas nog geen financieel resultaat en dat is een reden dat veel bedrijven er volgens mij nog onvoldoende mee bezig zijn. Maar het binden van organische stof in de bodem heeft een aantal positieve ecologische effecten.

Heden ten dage worden veel reststromen verbrand in de vuilverbranding. Sommigen noemen dat zelfs circulair omdat er dan weer energie gewonnen wordt. Maar als je iets verbrandt, dan is het weg. Per definitie geen cirkel maar een rechte lijn. Iets verbranden is dan ook nooit duurzaam. Door organisch materiaal te fixeren in de bodem, voorkomen wij verbranding.

Bij verbranding komt CO₂ vrij en die belandt in de atmosfeer. En laten we daar nou reeds genoeg CO₂ hebben. Door je best te doen dat er niet verbrand wordt, sla je dus een dubbele slag.

Wereldwijd verschromen landbouwgronden. Het organisch stofgehalte in de bodem is enorm gedaald. De Verenigde Naties (VN) hebben daarom 2015 uitgeroepen tot het jaar van de bodem⁶⁰. Door organische reststromen te fixeren, verhogen wij het organisch stofgehalte van de bodem.

9.12 NATUURLIJK I.P.V. TECHNISCH

Sinds de transitie die wij doormaakten na de industriële revolutie, zijn wij het contact met de natuur verloren. Er zijn mensen bezig met het ontwikkelen van machines die CO₂ kunnen opnemen uit de atmosfeer⁶¹. Ik zeg: plant bomen!

Het is goed om te begrijpen waar die voorkeur naar technische boven natuurlijke oplossingen vandaan komen. Maar het is even

60) fao.org

61) sciencemag.org

goed tijd om te begrijpen dat we dat moeten loslaten. Tijd om in te zien dat de natuur al enkele miljarden jaren bezig is om reststromen te verwaarden en een mix van producten en diensten ontwikkelt om dat soepel te laten verlopen.

Ik ben fan van composteren. Schitterend om te zien hoe de natuur in slecht zes weken fruitresten kan terugbrengen naar aarde. Toch zijn er ingewikkelde machines op de markt voor dergelijke composteringsprocessen. Wormen zijn echter in staat om gemalen GFT binnen één dag om te zetten in wormencompost. De in 9.9 genoemde Hungry bins bieden veel perspectief voor decentrale verwerking van GFT tot compost. Ik geef de voorkeur aan de natuurlijke oplossing. Bijkomend effect van de wormen? Ze planten zich voort en je kan ze verkopen voor €20 per halve kilo.

9.13 GRENZEN IN DE NATUUR

Op veel plekken is zichtbaar dat wij de menselijke schaal voorbij zijn geschoten. Ik heb het als ik door Manhattan, New York, loop. Maar afbeeldingen van een open-pit mijn maken het alleen maar erger.

Een interessante les die wij kunnen leren van de natuur, is het herkennen van grenzen. Of het nu om producten of diensten gaat, wij zijn grenzeloos in beide. De natuur voelt grenzen beter aan en respecteert ze. In mijn interview met Gunter Pauli verwoordde hij het mooi.

Een boom groeit ook niet eerst door naar 100 meter lengte om er dan achter te komen dat hij te groot is geworden en zijn eigen gewicht niet meer kan ondersteunen. Een boom kan dan ook niet meer besluiten om te gaan krimpen.

Organisaties die handelen op basis van economische modellen, overschieten hun grenzen. Organisaties die handelen op basis van ecosystemische modellen naderen hun grenzen en overschrijden ze niet. Vervolgens zoeken ze de verdieping in andere producten en diensten en het verwaarden van gewassen en reststromen.

9.14 OPLEIDEN VAN ONDERNEMERS

Ondernemers zijn voor mij de meest inspirerende mensen op aarde. Dat is één van de redenen waarom ik het zo fijn vind om ondernemer te zijn.

Daarom wil ik ook graag andere ondernemers opleiden.

Samen met andere ondernemers vergroot JJ je impact. Je stelt anderen in staat hetzelfde te doen. Als je tenminste niet bang bent om taart te delen.

Te veel ondernemers houden de grootste punt van de taart voor zichzelf.

‘Om te leren vermenigvuldigen moet je eerst leren delen.’

Door ondernemers op te leiden, bouw je aan een netwerk van gelijkgestemden. De ideeën die bij jouw alumni ontstaan, komen weer bij jou terecht omdat ze graag teruggeven. Op deze manier wordt de wereld jouw R&D afdeling.

De uitwisseling van ideeën in dat netwerk leiden tot een mix van producten en diensten. Zo heb ik van mijn collega's Beyond Coffee in Denemarken al twee concrete ideeën opgedaan voor nieuwe diensten.

9.15 DECENTRAAL EN GLOBAAL

Net als het internet voor mij een tool is om mensen online te leren kennen, om ze vervolgens offline te ontmoeten, is het werken aan een globaal netwerk een manier om te komen tot nieuwe inzichten en inspiratie.

De moderne tools die wij tot onze beschikking hebben, maken het mogelijk om lokaal te doen en globaal te denken. Wereldwijd werken honderden mensen aan digitale ontwerpen die vervolgens decentraal geprint kunnen worden in een 3D printer.

Het Mushroom Learning Network⁶² is zo'n informeel netwerk waar kleine Europese paddenstoelenkwekers kennis en ervaring uitwisselen en de basis leggen voor nieuwe add-ons aan deze almaar uitdijende businesscase.

Zij delen kennis op basis van open source en komen een keer per jaar in een Europese stad bijeen om kennis en inzichten te delen. Elk jaar inspireren wij op deze manier ondernemers om met deze businesscase aan de slag te gaan. Door het actief delen van kennis en inzichten, helpen wij elkaar om deze businesscase sneller volwassen te maken.

⁶²) mushroom-learning-network.org

INTERVIEW

MARCO OUWERKERK

OVER CERTIFICERING

Marco Ouwerkerk is ondernemer en heeft een bedrijf dat keuringen doet voor Green Key certificering. Hij is dus keurmeester. Nu ben ik geen voorstander van dit soort certificeringsprocessen, ik denk dat het beter is als bedrijven het proces zelf doorlopen. Maar ik ben ook geen tegenstander. Certificering kan helpen om op een georganiseerde manier, met checklisten die al kant en klaar zijn, aan de slag te gaan.

Nederland loopt in de wereld voorop in Green Key certificeringen en ik vond het interessant om eens met hem te praten over hoe dat werkt.

Siemen Cox: Ik zit hier bij 'Uit Je Eigen Stad' in Rotterdam bij het Centraal Station. Marco, jij bent al sinds 2005 bij Green Leisure aan de slag. Ik zag op je LinkedIn-profiel dat je een opleiding hebt in de hospitality, vrijetijdskunde. Green Leisure bevindt zich op het snijvlak van duurzaamheid en vrijetijdskunde. Kan je daar iets meer over vertellen?

Marco Ouwerkerk: Ik heb in Rotterdam culturele maatschappelijke vorming gericht op vrijetijdskunde gedaan. Vooral projectmatig werken daar geleerd. Met als basis: horeca, recreatie, toerisme, stukje economie. En in mijn eerste vaste aanstelling, twee jaar na mijn studie, ben ik terechtgekomen binnen een projectorganisatie die over professionalisering van de recreatiesector in Zeeland ging. Dat ging heel veel over afval en energie besparen. En vanaf daar tot vandaag daarin blijven hangen en doorontwikkeld tot waar we nu staan. Ergens in dat traject heb ik geleerd dat, als je met duurzaamheid

bezig bent, je dat niet kan doen als je niet ook ergens van binnen in je hart daar een gevoel bij hebt.

Siemen Cox: En waar komt dat gevoel bij jou vandaan, Marco? Waar is dat ontstaan?

Marco Ouwerkerk: Op het moment dat ik met dat milieuproject aan de slag mocht, moest ik me daarin gaan verdiepen. Tegelijkertijd was ik in de situatie dat ik met, wat nu mijn vrouw is, op zoek was naar een huis. En als je in Zeeland woont, in Goes, dan heb je de keuze tussen of nieuwbouw - dat kan leuk zijn - of rondom het centrum een huis uit de jaren dertig. Daar kwamen we niet helemaal uit. Totdat we een huis tegenkwamen, dat wel nieuwbouw was, maar een voorbeeldproject duurzaam bouwen. Dus dat liep naadloos in elkaar over. En vanaf dat moment heb ik ook gezien, dat het een ontwikkeling was die nooit meer weg zou gaan.

Siemen Cox: Jullie zijn keurmeesters. Wat is een keurmeester? Wat doet die?

Marco Ouwerkerk: Een keurmeester... ja. In dit geval is mijn opdrachtgever de stichting KMKV. Die letters staan voor Keurmerk Milieu, Veiligheid en Kwaliteit. Die stichting beheert in Nederland een aantal keurmerken in de gastvrijheidssector. De twee grootste zijn Green Key en Blauwe Vlag. Dat zijn ook broer en zus, want die vallen onder FEE. Dat is een internationale organisatie, Foundation for Environmental Education.

Wat doet een keurmeester? Die plant zijn opdrachten, die heeft een tijdsbestek waarin hij de criteria van het keurmerk met de aanvrager moet doorlopen. En een oordeel moet vellen. In de basis is het heel zwart-wit: je voldoet wel of niet aan die criteria. Dus we zeggen aan het eind van het gesprek: daarop wel, daarop niet. In de systematiek van Green Key zit de mogelijkheid om herstelacties uit te voeren, maar dan neemt het kantoor het van ons over. Dus wij zijn een

externe partij die binnen de organisatie komt controleren of bepaalde criteria behaald worden.

Siemen Cox: Green Key is volgens mij in Nederland vrij groot.

Marco Ouwerkerk: Gezien de omvang van Nederland hebben wij heel veel Green Keys. Ze zitten wel in 50 of 60 landen, maar dan gaat het om tientallen deelnemers. In Nederland zitten we op de 700.

Siemen Cox: Staan we in de top...?

Marco Ouwerkerk: We staan op één.

Siemen Cox: Waarom hebben we in Nederland zo ontzettend veel Green Key-certificeringen in de hospitalitybranche?

Marco Ouwerkerk: Daar zijn een paar redenen voor. In de eerste plaats is Nederland heel vroeg aan de slag gegaan met dit systeem. Volgens mij bestaat Green Key tussen de 15 en de 20 jaar. Op dat moment waren er geloof ik maar 15 of 20 landen mee bezig. Er is ook hard aan getrokken. Zeker in de beginfase, door brancheverenigingen als Hiswa. Het idee erachter past bij onze volksaard, om het braafste jongetje van de klas te willen zijn. Dat wordt ons ook wel eens verweten op Europees niveau. Als we het doen, doen we het goed. Last but not least kwam rond 2011, 2012 de afkondiging duurzaam inkoopbeleid van de overheid. Want de overheid zei toen: als je niet met MVO aan de slag gaat, dan gaan we niet meer bij jou vergaderen, of komen we niet meer slapen. Toen zijn wel een hoop hotels getriggerd om met het keurmerk aan de slag te gaan. Omdat dat een goede gestructureerde manier is om duurzaamheid vorm te geven.

Siemen Cox: Ik omschrijf in mijn boek een methodiek waarmee je in vier stappen je bedrijf kan gaan verduurzamen. Hoe helpt een methodiek als Green Key ondernemers om dat te doen?

Marco Ouwerkerk: Green Key is een methodiek in twaalf stappen. Het is een leidraad voor de vraag: ik wil iets met duurzaamheid, maar hoe moet ik in vredesnaam beginnen? Als je de hand-leiding van Green Key pakt, begin je bij hoofdstuk 1 en dan wordt het gewoon een afvinklijstje. Dan staat er bijvoorbeeld dat je een MVO-verklaring moet opstellen. Dan moet je daarover nadenken. Of we willen dat je je afval goed scheidt en we belonen het als je dat ook met plastic doet.

Siemen Cox: Ik weet toevallig dat nog ergens ook specifiek het koffiedik in een subartikel aan de orde komt...

Marco Ouwerkerk: Dat klopt. Als je er iets anders mee doet dan het in de prullenbak gooien, belonen we dat... Als je dus kan aantonen dat je het op laat halen door Rotterzwam, dan is dat prima. Je ziet, het zijn kleine dingetjes, het klinkt allemaal klein, maar het gaat om de optelsom daarvan. Dingen die je normaal gesproken niet zou doen en die de mensen, die duurzaamheid nog niet ontdekt hebben, laten liggen.

Siemen Cox: Jullie zijn ook de organisator van Gastvrij Rotterdam, toch? Het Smaakt Naar Meer paviljoen?

Marco Ouwerkerk: Ik zei al eerder, geloof ik, dat wij een missie hebben. Wij willen de gastvrijheidsector in 2030 zoveel mogelijk duurzaam hebben. En we pakken alles aan wat daarbij helpt. Dan creëert een duurzaamheidspaviljoen als Gastvrij Rotterdam, dat een sterk in opkomst zijnde horecabeurs in Rotterdam Ahoy is, een prachtig podium. Daar komen 11.000 mensen op af. Een aantal van hen zal specifiek naar ons toe komen, maar ook zijn er veel die op die beurs voor de eerste keer ervaren dat duurzaamheid helemaal niet duur is. Of dat het helemaal niet moeilijk is. Biologische wijn bijvoorbeeld. Die is niet duurder, er is veel keuze in en die is ook lekker. Maar in het gemiddelde hotel of restaurant wordt die wijn nog vaak als iets buitenissigs beleefd, terwijl dat echt niet hoeft.

Siemen Cox: Dat past dus gewoon in jullie ondernemersvisie...

Marco Ouwerkerk: O zeker. Er zijn projecten die heel mooi in de doelstelling passen. En daar verdienen we dan ons inkomen mee. Wij organiseren nu ook twee keer per jaar onze eigen Green-meetings. Elke keer kunnen we wel een stuk of vijftig ondernemers uit ons netwerk bij elkaar krijgen om ze naar huis te laten gaan met het idee: ik ga dat afval nu toch écht serieus aanpakken. We reiken sinds twee jaar ook Green Awards uit en hebben ook Dit Smaakt Naar Meer nog.

Siemen Cox: Heb je nog een tip voor ondernemers met duurzame ambities?

Marco Ouwerkerk: Wat is nou het belang van certificering? Kijk, het gaat mij in de basis niet om het hebben van een keurmerk. Maar we leven wel in een wereld waarin heel veel geroepen wordt. En, dat weet jij uit ervaring en dat weet ik uit ervaring, soms wordt er ook gewoon flauwekul verkocht.

Siemen Cox: Fake news.

Marco Ouwerkerk: Zover wou ik nog niet helemaal gaan. Maar als je wilt zorgen dat je een geloofwaardige boodschap hebt, dan is het wel aardig als je dat door een externe partij laat bekrachtigen. Want we komen heel vaak op locaties waar ze zeggen, wij zijn hartstikke duurzaam. En als jij en ik er binnenlopen, dan hebben we zo binnen drie minuten tien punten waarvan we zeggen, nou... En aan het voorkomen daarvan kan zo'n externe advisering of externe auditing wel bijdragen. Maar ook gewoon om kennis. Want wat is nu duurzame vis, weet jij het?

Siemen Cox: Nee.

Marco Ouwerkerk: Ik weet uit ervaring dat van de honderd chefs vijftig het niet weten. En dat die vijftig eerlijk waar denken dat ze het goed doen. Dat is niet een kwestie van kwade bedoelingen, maar het is ook best ingewikkeld. Het gaat niet alleen over het seizoen, het gaat even goed om de vangstmethode en over waar de vis gevangen wordt. Daar komt dan nog bij dat de gemiddelde visleverancier overal 'ja' op zegt als je vraagt of de vis duurzaam is. Als chef moet je dan wel bewapend zijn met kennis.

Siemen Cox: Dus het heeft ook vooral te maken met kennis?

Marco Ouwerkerk: Heel veel. Gedrag, kennis, keuzes.

Siemen Cox: Gedrag, kennis en keuzes. Dat lijkt me een mooie afsluiter.

10

ZESDE LES

“CO₂ NEUTRAAL IS ONVOLDOENDE AMBITIEUS.
WIJ MOETEN STREVEN NAAR CO₂ NEGATIEVE
BEDRIJFSVOERING.”

- SIEMEN COX

CO₂ NEGATIEF

10.1 DE ZESDE LES

Streven naar CO₂ negatieve productie is de zesde les. Radicaal verduurzamen kan alleen als je streeft naar een CO₂ negatieve bedrijfsvoering. Dat betekent dat je meer CO₂ fixeert dan je in het productieproces produceert. RotterZwam heeft meerdere ambities. Een ervan is de eerste CO₂ negatieve paddenstoelenkwekerij ter wereld te worden.

Wij produceren met zijn allen enorme hoeveelheden CO₂. Nog even los van de vraag of de opwarming van de aarde hier aan te koppelen is, kan je stellen dat we met deze CO₂ productie een natuurlijke balans verstoren.

Wetenschappers hebben aangetoond⁶³ dat een stijging van de CO₂ concentraties in de atmosfeer de trigger is geweest van het eindigen van de laatste ijstijd. Tegelijkertijd blijkt dat de CO₂ concentraties in de atmosfeer blijven toenemen⁶⁴.

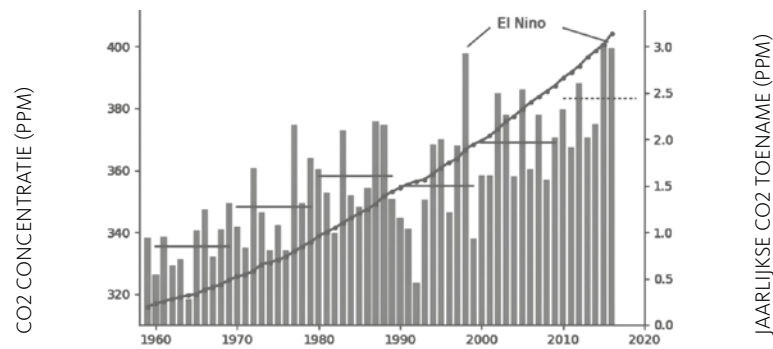
Op 12 december 2015 kwam het akkoord van Parijs⁶⁵ tot stand. Hier spraken de deelnemende landen af om de stijging van de gemiddelde temperatuur van de aarde onder de twee graden te houden. Om deze doelstellingen te realiseren, zullen de koplopers op het vlak van duurzaamheid niet moeten streven naar CO₂ neutrale bedrijfsvoering in 2050, maar CO₂ negatieve bedrijfsvoering in 2020.

63) nature.com

64) knmi.nl

65) wikipedia.org

METINGEN MAUNA LOA HAWAII



BRON: KNMI DATA: NOAA ESRL

10.2 CO₂ NEUTRAAL

Bij de verbranding van fossiele brandstoffen wordt CO₂ uitgestoten. Om te komen tot CO₂ neutrale bedrijfsactiviteit betekent dat, dat je evenveel CO₂ fixeert als je tijdens het productieproces produceert. Als dat lukt, hebben je ondernemersactiviteiten geen CO₂ impact op het ecosysteem.

Daarnaast is er ook nog klimaatneutraal. Om te komen tot klimaatneutrale bedrijfsvoering dien je nog een stapje verder te gaan. Naast CO₂ komen er bij verschillende productieprocessen ook andere gassen en stoffen vrij. Bijvoorbeeld roet en rubber. Als je die ook zou compenseren, ben je klimaatneutraal⁶⁶. In dit hoofdstuk ligt de focus op CO₂.

Er zijn verschillende manieren om een begin te maken om tot CO₂ neutrale bedrijfsvoering te komen.

Groene stroom is een snelle fix. Het is echt laag hangend fruit. Met een wijziging van je energiecontract heb je Hollandse wind-

66) greenseat.nl

stroom⁶⁷ of kan je zelf de bron⁶⁸ kiezen van je duurzaam opgewekte elektriciteit. Bij deze vormen van stroom is geen fossiele brandstof gebruikt voor de opwekking. CO₂ certificaten zijn ook een snelle fix. Zie hiervoor 10.4

Vervoersmiddelen als auto's en vrachtwagens zijn verslinders van fossiele brandstoffen en daarmee een bron van CO₂ productie. Het elektrificeren van het wagenpark en aanbieden van elektrische scooters kunnen hier helpen. De echt radicale vernieuwer ergoed alleen reiskosten van niet fossiel gedreven vervoersmiddelen en biedt alleen nog maar elektrisch vervoer als auto van de zaak aan. Daarnaast wordt reizen tussen vestigingen zoveel mogelijk overbodig gemaakt door moderne vergadertechnieken.

Het wordt uitdagender als je gaat kijken naar andere aspecten van de bedrijfsvoering.

10.3 MENTALITEIT

Compenseren is niet genoeg. Daarom is streven naar CO₂ neutraal niet de juiste mentaliteit. We zijn op zoek naar een verandering in perceptie. We willen dat bedrijven en particulieren deze mindset adopteren. Als we dan energie gaan stoppen in de verandering van die mindset, laten we dan de doelen ambitieuzer maken.

Om de maan te bereiken, moet je mikken op de sterren. Dat doen wij met CO₂ neutraal dus niet. We moeten ondernemers laten zien dat CO₂ negatieve bedrijfsvoering haalbaar is EN tegelijkertijd een multiplier is op het gebied van duurzame ambities.

Als het lukt om de duurzame koplopers te laten zien hoe dit mogelijk is, dan volgen er daarna meer. Mentaliteit zit tussen de oren. Het is aan ons om ondernemers en particulieren te inspireren om het anders te doen. En ze te laten zien, dat een klein stapje extra grote impact heeft.

67) eneco.nl

68) vandebron.nl

10.4 CO₂ COMPENSATIE TRENDS

Er zijn verschillende trends om CO₂ uitstoot te compenseren. Een websearch op 'CO₂ uitstoot compenseren' geeft ongeveer 107.000 resultaten. De Engelse zoekopdracht op 'CO₂ emissions compensation' geeft 555.000 resultaten. Beide aantallen heb ik getoetst op 27 augustus 2017. Doe jij de zoekopdracht nog een keer? Dan kijken wij of er meer zoekresultaten bijkomen. Ik verwacht en hoop van wel.

Je komt dan uit bij het kopen van certificaten. Meestal staat het planten van bomen tegenover je CO₂ uitstoot. Maar het is zo ondoorzichtig en goedkoop. Wij zijn in maart 2017 naar Curaçao gevlogen om daar te spreken over de Blauwe Economie. Omdat wij CO₂ negatief willen zijn hebben wij onze uitstoot dubbel gecompenseerd⁶⁹.

Volgens de berekening van Green Seetz was de ons toe te rekenen CO₂ uitstoot op die vlucht bijna 5 ton. Het koste ons € 41,09 (ex btw) om die uitstoot dubbel te compenseren. Maar kan je voor dat geld een boom planten? En hoeveel CO₂ neemt een boom op gedurende zijn leven? Dat verschilt per boomsoort.

Ik geloof dat het planten van bomen en aanleg van natuurlijke bossen een bijdrage kan leveren aan het fixeren van CO₂.

Maar recent is een in mijn ogen veel interessanter initiatief geboren. In België heeft een aantal studenten van de universiteit van Leuven onderzoek gedaan naar het Europese emissiehandelssysteem (EU ETS). Het EU ETS limiteert de totale CO₂-uitstoot van de industrie in Europa. Elke industriële installatie moet een emissiecertificaat indienen voor elke ton CO₂ die wordt uitgestoten.

Onder de naam Carbon+Alt+Delete⁷⁰ stellen zij particulieren en organisaties in de mogelijkheid om emissiecertificaten op te kopen en te vernietigen. Ze maken het mogelijk om het aantal certificaten dat gebruikt kan worden door de industrie te verminderen.

69) rotterzwam.nl

70) carbonaltdelete.eu

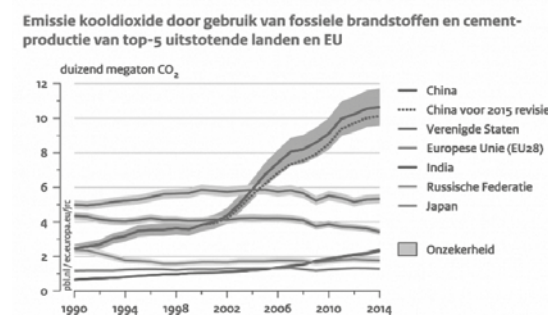
Het resultaat is dat de CO₂ certificaten die jij vernietigt niet door de industrie kan worden uitgestoten.

Nog een interessante mogelijkheid is om meer met natuurlijke materialen te bouwen. Zowel voor constructie als isolatie. Strobalen bijvoorbeeld zijn een uitstekende manier van isoleren en CO₂ fixeren. Zie Strobouw Nederland⁷¹ voor meer informatie.

10.5 TREND BREUK

Wij zijn toe aan een trendbreuk. De jaarlijkse toename van CO₂ in de atmosfeer moet gaan afnemen. Ons huidige beleid is gericht op het afremmen van de groei. Dat is onvoldoende. Als we blijven roepen dat CO₂ neutrale bedrijfsdoelstellingen ons gaan helpen met deze uitdaging, dan slaan we de plank mis. Bij afremmen houden wij een opgaande lijn in stand. Kijk naar onderstaande grafiek⁷². Er zijn twee duidelijk stijgende lijnen.

TOP 5 UITSTOTENDE LANDEN



BRON: EDGAR 4.3. PBL.NL

71) rotterzwam.nl

72) www.pbl.nl

De bovenste lijn is de stijging van de CO₂ uitstoot van China. De zwarte lijn die van India. Om het India mogelijk te maken op het uitstootniveau van Europa te komen, moeten wij met zijn allen drastisch CO₂ gaan fixeren.

De totale mondiale uitstoot gaat dus nog steeds omhoog. We zijn echter op zoek naar een knik. Een moment dat alle lijnen in deze grafiek naar beneden gaan. Dat gaan wij alleen realiseren als wij op grote schaal CO₂ gaan fixeren.

10.6 ALGEN

Planten gebruiken CO₂. Bomen en struiken. Dat is algemeen bekend. Maar er is een vrij onbekend gewas dat ons kan voeden en CO₂ nodig heeft om te groeien. En dat is wait for it Spirulina!

Spirulina is een alge dat groeit in brak water⁷³. Brak water is een beetje zout en een beetje zoet. Het komt van nature voor bij riviermondingen. Spirulina heeft warmte, licht en CO₂ nodig om te groeien. Het is ook nog eens enorm voedzaam. Het bevat elf vitamines, tien mineralen en achttien aminozuren⁷⁴.

Het komt nu in pilvorm uit China. Veganisten eten het om voldoende eiwitten binnen te krijgen. Volgens mij moet er (aaaahh, jeukwoord alert) groot onderzoek gedaan worden naar de kweek van Spirulina en het opvangen van zuivere CO₂ voor de kweek van spirulina. Spirulinakweek lost verschillende problemen in één klap op. Wat dacht je van

1. CO₂ fixatie
2. lokale voedselproductie
3. plantaardige eiwitten
4. Minder landgebruik (dan productie dierlijke eiwitten)
5. Minder watergebruik (dan productie dierlijke eiwitten)
6. gezonde voeding.

73) wikipedia.org

74) spirulina.nu

Spireaux⁷⁵ ontwikkelt methoden om deze productie in Nederland te kunnen gaan doen. Dit zou het begin kunnen zijn van een kleine revolutie op het gebied van CO₂ fixatie.

10.7 WIKIPEDIA EN CO₂

Wikipedia is een steeds meer gebruikte bron van informatie⁷⁶. Wat zegt wikipedia over CO₂? Het blijkt dat wikipedia kiest voor klimaatneutraal en niet voor CO₂ neutraal.

Op wikipedia/org.wiki/klimaatneutraal vind je op het moment van schrijven van dit boek een pagina met vier alinea's met in totaal 668 woorden aan tekst. Een paragraaf over de achtergrond van de term. Een groter stuk over klimaatcompensatie en als laatste de betekenis van klimaatneutraal.

Maar er is niets te vinden over CO₂ negatief op wikipedia. Daarnaast kan je CO₂ fixeren op twee manieren uitleggen of benoemen.

- 1) Op basis van een gevoel. Doordat de CO₂ wordt gefixeerd is dat positief voor ons milieu. Het bedrijfsproces is daarom CO₂ positief.
- 2) Op basis van een wiskundige benadering. De hoeveelheid CO₂ neemt af als gevolg van je productieproces. Het bedrijfsproces is daarom CO₂ negatief.

Helaas worden die termen nu door elkaar gebruikt. Unilever spreekt op haar website⁷⁷ over CO₂ positief en Interface⁷⁸ over CO₂ negatief. Volgens mij gaat het om de wiskundige berekening en moet het daarom CO₂ negatief zijn.

75) spireaux.com

76) folia.nl

77) unilever.nl

78) dearchitect.nl

Op 27 augustus 2017 geeft een websearch 184.000 resultaten op het woord CO₂ neutraal en 179.000 resultaten op het woord CO₂ negatief. Ik heb daarom deze pagina aangemaakt op wikipedia en ik nodig jullie uit om hem aan te vullen. Doel: om de term CO₂ negatief de prominente plek te geven die hij verdient. Vandaar kan het ondernemers stimuleren om er wat mee te gaan doen. Hopelijk wordt de pagina geaccepteerd door de Wikipedia community.

10.8 IMPACT

Wat is de impact van een CO₂ negatieve bedrijfsvoering? Als het lukt om CO₂ negatieve bedrijven neer te zetten, gaan wij pas echt CO₂ reductie realiseren. Waar CO₂ neutraal een druppeltje op de groeiende plaat is, zorgt het fixeren van CO₂ voor het echte verschil.

- Het fixeren van CO₂ stelt ons in staat om de trendbreuk in de continue stijging te gaan realiseren.
- Het fixeren van CO₂ stelt ons in staat om anderen te inspireren om het radicaal anders te gaan doen.
- Het fixeren van CO₂ maakt dat onze landbouwgronden zich verbeteren. We verhogen namelijk het organisch stofgehalte in onze bodem.
- Het fixeren van CO₂ maakt dat onze lucht schoner wordt, omdat bomen en planten deze lucht voor ons zuiveren. Het betekent ook een vermindering van smog in grote steden.

Wij moeten radicaal anders gaan produceren om de balans met onze natuurlijke omgeving te herstellen. De natuurlijke omgeving die wij nodig hebben om 1) prettig te leven en 2) überhaupt te overleven.

10.9 COMPENSEREN VOOR WIE?

Compenseren van CO₂ uitstoot doe je voor jezelf. Fixeren van CO₂ uitstoot doe je voor jezelf en anderen.

Ander

Niet iedereen is bezig met het milieu en deze noodzaak. Dat is ook niet erg. (zie 10.10) Je ziet de noodzaak en doet er wat aan. Zie het als zwerfvuil. Er zijn mensen die actief op pad gaan om zwerfvuil (dat zij zelf niet geproduceerd hebben) op te ruimen. Waarom zou je dat niet met CO₂ doen? Zie het als zwerf CO₂. Helpt dat?

Verleden

In het verleden hadden we deze inzichten nog niet. Toch hebben we toen CO₂ geproduceerd en niet gecompenseerd. Het klinkt logisch om dat alsnog te doen, toch? Als je de afwas van gisteren vergeten bent, pak je die toch ook nog even mee? Waarom dan niet de CO₂?

Klanten

Waarschijnlijk zijn nog niet al je klanten zover. Hebben ze niet allemaal even scherp op het netvlies hoe belangrijk CO₂ fixatie is. Dan pak je toch voor hen die bal op? Als je teamgenoten in de kantine het krat bier bij het afval zetten, dan zet je het toch ook alsnog bij het statiegeld?

10.10 KOPLOPERS

Ondernemers zijn koplopers. Ze zien een kans en gaan ervoor. Ze hebben een bord voor hun kop dat maakt dat ze overal kansen zien. Dat maakt dat ze met enorme hoeveelheid energie hun doelen kunnen realiseren. Elke dag weer een bijdrage leveren aan een betere wereld.

Maar ik hoor af en toe frustratie. Ondernemers geven aan, dat hun klanten niet bezig zijn met duurzaamheid. Ze weten niet eens wat CO₂ neutraal is en ze scheiden niet eens het oud papier. Maar dat maakt niet uit. Je hoeft je namelijk niet te richten op iedereen maar alleen op je doelgroep. En ook binnen je doelgroep zijn er die koplopers en early adapters. Die mensen die het wel begrijpen. En die groep zorgt dat de rest straks vanzelf volgt. Dus als jij je tot hen

richt, richten zij zich daarna op de rest. Gebruik je energie om een voorbeeld te zijn en niet om je te ergeren aan de achterblijvers.

10.11 BIOMASSA VERBRANDEN

Biomassa verbranden. Het walhalla van bureaucraten die denken dat we daarmee een probleem oplossen. Biomassa verbranden is enorm populair geworden. Onder het Greenhouse protocol heeft namelijk iemand bedacht dat we dat CO₂ neutraal mogen noemen.

Het idee is als volgt. Bomen hebben een natuurlijke cyclus. Ze groeien, nemen CO₂ op en fixeren die in hun biomassa. Als ze sterven vallen ze om, gaan ze rotten en komt de CO₂ weer vrij. Als we in deze cirkel het rotten vervangen door verbranden dan komt dezelfde hoeveelheid CO₂ vrij. Alleen hebben we nu ook energie. Bij rotting in het bos hebben we geen energie maar wel de CO₂ die vrijkomt.

Maar als we in plaats van fossiele brandstoffen, zoals olie of steenkool, biomassa verbranden, komt er nog steeds CO₂ uit die schoorstenen. We moeten dus niet iets anders (biomassa tegenover fossiel) maar we moeten minder verbranden. Daarbij komt dat die biomassa bergen aan andere nuttige toepassingen heeft waarbij wel CO₂ wordt gefixeerd.

Als we datzelfde hout bijvoorbeeld gebruiken bij de constructie van huizen of bruggen, dan blijft de CO₂ langer gefixeerd in de constructie, dan als je het zou verbranden. Op de website van Lowtech Magazine staat een tweetal zeer interessante artikelen die veel dieper ingaan op deze materie. Het eerste artikel gaat over het verbranden van houtpellets⁷⁹. Hoe duurzaam zijn houtpellets eigenlijk? Want houtpellets zijn erg in trek als gevolg van de populariteit om biomassa te verbranden.

79) owtechmagazine.be

Het tweede artikel stelt de vraag 'hoeveel CO₂ kunnen we uit de atmosfeer halen als we alles van hout bouwen?'. Lowtech Magazine berekende het⁸⁰. Ze kwamen tot de conclusie dat de bouw van 10.000 houten flatgebouwen per jaar de nationale (Belgische) CO₂-emissies met ongeveer 17 procent zou doen dalen. Beide artikelen zijn zeer het lezen waard.

10.12 HET SCHIET NIET OP

Het schiet dus niet op met het verbranden van biomassa. We realiseren er niets mee. Het verbranden van biomassa is niet eens 'het een stukje minder slecht doen'. Het is echt een gemiste kans. Kijk maar naar de potentiële CO₂ reductie als we meer met hout gaan bouwen. Waarom gaan we er dan toch mee door?

Het zal deels een geldkwestie zijn. Het is een relatief goedkope oplossing om warmte te genereren. Er zal ook een lobby vanuit de industrie een rol spelen. Maar daar heb ik onvoldoende zicht op. Belangrijkste aspect is dat de feiten over CO₂ fixatie in biomassa onvoldoende bekend zijn. Iedereen toetert van de daken dat het CO₂ neutraal is.

Daarom hebben we de koplopers nodig die het verhaal vertellen en ons alternatieven presenteren. Ben jij één van die koplopers?

10.13 GROOTSTE VERVUILER

Tof zeg. Een heel hoofdstuk over CO₂ fixatie. Maar wat is de grootste aanjager van opwarming van onze aarde? Is dat CO₂?

CO₂ is slechts een van de gassen in het spectrum die ook wel bekend staan als de broeikasgassen. De belangrijkste broeikasgassen zijn waterdamp, CO₂, methaan, distikstofmonoxide en ozon⁸¹.

80) lowtechmagazine.be

81) ametsoc.org

De grootste vervuiler en producent van broeikasgassen is de bio-industrie. De productie van vlees in de bio-industrie heeft kengetallen waar je hoofd van zal gaan spinnen. Vanuit dat perspectief is de documentaire Cowspiracy⁸² een must see. Als je echt geeft om onze aardkloot, als je echt duurzame ambities hebt, moet je deze documentaire zien.

Methaan is 25 tot 100 keer zo destructief dan CO₂ op een tijdschaal van 20 jaar⁸³. Laten we de onderkant aanhouden. 1 kg methaan is dus minimaal 25 x erger dan 1 kg CO₂. De bio-industrie is verantwoordelijk voor de emissie van 18% van alle broeikasgassen. Meer dan de gecombineerde uitstoot van alle middelen van transport samen⁸⁴.

Het snelste resultaat bereik je daarom door vanaf morgen alleen nog maar vegetarisch voedsel aan te bieden in de bedrijfskantine. En waarom zou je dat niet doen? Omdat mensen vrij moeten zijn in hun voedingkeuze?

Een quote van Albert Einstein: “Nothing will benefit human health and increase chances for survival of life on Earth as much as the evolution to a vegetarian diet.”

10.14 MAATREGELEN MIX

De mix. Die heb je nodig. Er is niet één wonderlijke oplossing om te komen tot fixatie van CO₂. Wat is de mix van maatregelen waarmee je CO₂ fixatie kan realiseren?

Begin met het fixeren van organische reststromen zoals door de natuur bedoeld is. Zorg dat papier en karton weer hergebruikt worden of composteer ze samen met je GFT reststroom tot compost. Steeds meer bestek en bekertjes zijn composteerbaar, dus neem die gewoon mee in het composteerproces. Zet wormen of andere

natuurlijke processen in, voordat je zoekt naar technische oplossingen.

Verminder de uitstoot van het wagenpark door leaseauto's alleen nog maar elektrisch uit te geven. Verre reizen binnen Nederland een belemmering? Geef extra tijd om een kwartiertje aan de snellader te hangen.

Overige uitstoot dubbel compenseren. Van vliegreis tot energiegebruik. Eerst via Carbon+Alt+Delete. Maar zoek actief naar betere alternatieven of ontwikkel ze zelf.

Last but not least: minder dierlijke eiwitten serveren in je bedrijfskantine. Er zijn genoeg smakelijke alternatieven. En de besparing van broeikasgassen zijn te enorm om deze spelregel niet te wijzigen in de kantine.

82) cowspiracy.com

83) science.sciencemag.org

84) fao.org

11

ZEVENDE LES



“OPEN SOURCE DOESN'T MEAN
'FREE OF CHARGE'. THINK OF IT AS IN
'FREE SPEECH,' BUT NOT 'FREE BEER'.”

- RICHARD STALLMAN

OPEN SOURCE

11.1 DE ZEVENDE LES

Open source is de zevende les. Het inzicht dat het beter is om kennis op basis van open source te delen. Deze manier van delen maakt exponentiële groei mogelijk zonder de bijbehorende belasting. Twee weten meer dan één en de 'wisdom of crowds'⁸⁵ is met de komst van het internet bewezen.

Op het moment dat je kennis deelt op basis van open source komen anderen die aanvullen en dat geeft oplossingen in een richting waarvan je zelf niet wist dat die bestond.

Deze manier van denken, het vrij durven laten van een gedachtegoed, maakt van iedereen een R&Der en de hele wereld wordt een lab. En omdat de kennis en de inzichten vrij bewerkbaar zijn, is het ook beter voor onze samenleving. Kennis gaat immers niet meer verloren als de geest eenmaal uit de fles is.

11.2 WAT IS OPEN SOURCE?

Open source is een manier van organiseren. Het is een spelregel in het opbouwen van kennis. Het is het beschikbaar stellen van de basiskennis om software te begrijpen. Dat kan betekenen vrije toegang tot de broncode maar dat hoeft niet. Het belangrijkste is dat de code niet is afgeschermd tegen aanpassingen.

Anyone is freely licensed to use, copy, study and change the software in any way and the source code is openly shared so that people

⁸⁵) ted.com

are encouraged to voluntarily improve the design of the software⁸⁶.

Het belangrijkste woord is freely, change and improve. Het gaat erom dat mensen vrij zijn om wijzigingen door te voeren en op die manier de oorspronkelijke code te veranderen. Het idee is dat de code hierdoor alleen maar kan verbeteren.

11.3 GESCHIEDENIS

Waar komt open source vandaan? Recepten zijn van oudsher gebaseerd op open source. Alhoewel het begrip toen nog niet bekend was. Recepten werden vrij gedeeld van moeder op dochter en van vader op zoon. Over de jaren maakten verschillende generaties kleine aanpassingen op de recepten.

Hierdoor worden de gerechten alleen maar beter. Ook de auto-industrie kent een geschiedenis van open source. Het Selden Patent is daar een mooi voorbeeld van. Op 5 november 1895 deponeerde George B. Selden zijn patent. Daarin claimde hij de uitvinding van de auto. Het patent beschrijft een carrosserie met vier wielen en een verbrandingsmotor. Dit patent zorgde lange tijd voor een rem op de ontwikkelingen in de auto-industrie.

In 1911 won Henry Ford een rechtszaak tegen het patent⁸⁷. Hierdoor werd het patent waardeloos. De organisatie die hieruit voortvloeide, creëerde een nieuwe spelregel. Patenten van autofabrikanten werden onderling vrij gedeeld om de ontwikkeling van de industrie als geheel te bespoedigen. Dit delen gebeurde zonder dat er over en weer kosten in rekening werden gebracht.

Met de komst van software nam open source een vlucht. Het begrip vindt hier dan ook zijn oorsprong. In de jaren van 1950 tot 1960 werd er veel software gebruikt op universiteiten. Deze werd onder de noemer 'publiek domein software' verspreid.

86) opensource.org

87) wsupress.wayne.edu

De term open source is uiteindelijk ontstaan op een conferentie in Californië⁸⁸. Dat gebeurde net na de aankondiging dat de broncode van Netscape (ken je het nog?) werd vrijgegeven⁸⁹.

11.4 GRATIS

Het is een groot misverstand dat open source gratis is of moet zijn. Men denkt dat, als je ergens voor moet betalen het geen open source is. De quote van Richard Stallman aan het begin van dit hoofdstuk maakt dit duidelijk. Richard Stallman is de Godfather van open source. Hij stelt het volgende.

“When we call software ‘free’, we mean that it respects the users essential freedoms: the freedom to run it, to study and change it. And to redistribute copies with or without changes. This is a matter of freedom, not price. So, think of ‘free speech’, not of ‘free beer’.”

Het gaat er dus om dat je je gebruikers in de gelegenheid stelt om met de kennis en inzichten die jij hun geeft op pad te gaan en die vrijelijk te veranderen en te verbeteren. Bij recepten en software heeft dat tot een goed resultaat geleid. Waarom niet in het bedrijfsleven?

11.5 KRACHT

De kracht van open source zit in het feit dat iedereen kan voortborduren op eerder opgedane kennis. Dit principe staat aan de basis van onze huidige stand van de wetenschap. Geleerden kwamen verder omdat ze konden doorbouwen op het werk van anderen. Deze kennis konden ze terugvinden in boeken. Vóór die tijd stond elke ontdekking op zichzelf.

88) opensource.org

89) agconnect.nl

Dit maakt een organische vorm van groei mogelijk. De aanpassingen en upgrades van alle kennis zijn voor iedereen beschikbaar. De reden om kennis niet te delen is gierigheid. Het idee dat alleen jij geld mag verdienen door deze kennis toe te passen in een uniek product of dienst.

Maar we hebben in het hoofdstuk over ecosystemen al gezien dat delen de beste manier van samenwerken is. Met alleen maar positieve effecten voor alle betrokkenen. Er zijn veel interessante voorbeelden van gemeenschappen die draaien op open source⁹⁰.

Denk aan Open Source Machine Tools⁹¹ waar meer dan 7000 mensen samenwerken aan een breed scala van machines. Of mijn persoonlijke favorieten Farm hack⁹² en Open Source Ecology⁹³.

11.6 BEDRIJFSTAK

Hoe pas je de kracht van open source toe op een hele bedrijfstak? Het gaat om het beschikbaar stellen van kennis. Vrij van restricties. Als je dat doet, is dat voldoende stimulans voor hele hordes mensen om er aan te gaan sleutelen.

Tieners maken met behulp van de op internet aanwezige kennis betere, efficiëntere en goedkopere DIY MRI⁹⁴ scanners. De dure R&D afdelingen van grote medische bedrijven als Philips dienen hier goed op te letten. Dit zijn disruptieve ontwikkelingen.

In zijn boek Easycratie omschrijft Martijn Aslander dit verschijnsel van open source en vele andere disruptieve veranderingen⁹⁵. Als gevolg van de netwerken in onze samenleving ontstaan er groepen mensen

90) wethinq.com

91) opensourcemachinetools.org

92) farmhack.org

93) opensourceecology.org

94) google.nl

95) martijnaslander.nl

die met elkaar in contact zijn via internet. Hij noemt deze groepen individuen 'zwermen'. Deze zwermen zijn een kracht om rekening mee te houden.

Het zou onze samenleving ten goede komen om op deze manier te werken (in zwermen) op basis van open source. Bedenk hoeveel maal goedkoper de gezondheidszorg op deze manier kan zijn.

11.7 BEDRIJFSLEVEN

Open source vindt dus zijn oorsprong in software. Het heeft er mede voor gezorgd dat Wordpress het meest gebruikte platform is om websites op te draaien, Linux de standaard is om de serverparken op te draaien en Firefox één van de meest gebruikte webbrowsers is.

Maar hoe kun je dit nu gaan inzetten in het bedrijfsleven? Ik denk dat het toepassen van open source het verschil kan maken in de noodzakelijke omslag naar CO₂ negatief produceren en het verwaarden van reststromen.

Open source is tevens een marketingtool. Mensen staan positief tegenover iets dat open is en vrij. Het beantwoordt aan de natuurlijke nieuwsgierigheid van mensen. Maar als ik inzichten vrij deel, wat weerhoudt mijn klanten dan om het zelf te gaan maken? Niets! Maar uit de praktijk zal blijken dat maar een klein deel echt de tijd heeft en die ook neemt om het zelf te gaan maken. De meerderheid koopt gewoon het product en bouwt er daarna op verder.

Wat je zal merken is dat er zich een community rond je producten zal gaan vormen die toevoegingen maakt aan jouw product. En daardoor stijgt de waarde van jouw product ook mee. Want die extra's zijn wel een aankoopargument.

11.8 SAMENWERKEN IS HET NIEUWE CONCURREREN

Ik weet niet meer waar ik deze zin voor het eerst gehoord heb. Maar ik was er gelijk verliefd op. Het heeft iets in zich van zowel open source als de symbiotische relatie uit 4.2 en 4.3.

Waarom zou je eigenlijk willen concurreren? Het kost tijd, geld en energie. Het is ook niet erg positief. Je bent bijna verplicht om jezelf als beter te presenteren dan een ander. Daarmee ontstaat ongelijkheid. Ik ben voor gelijkheid en gelijke rechten. Mannen en vrouwen, hetero's, gay en transgender, blank, zwart. Dit is vastgelegd in onze grondwet. Waarom zou je aan de basis van onze economische activiteit dan wel ongelijkheid aanmoedigen? Welke indruk geeft dat aan de gebruikers?

Ik stel voor dat wij alle strijdbijlen begraven en gaan kijken waar je kan gaan samenwerken. Hoe kan je elkaar aanvullen? Want samenwerken is het nieuwe concurreren.

11.9 VERSNELLEN

Open source is een versneller. Een spelregelwijziging die een vliegwiel kan zijn voor vele positieve veranderingen voor de manier waarop we zaken doen. Het stelt ons in staat exponentieel te groeien zonder de bijbehorende milieubelasting. Dit omdat de groei in de breedte zit en niet in de diepte.

Het heeft een veel groter bereik dan welk andere kennis, inzicht of spelregel dan ook. Met een groter bereik komen een groter begrip en meer hersencapaciteit beschikbaar voor de oplossing. De zwermen van deze wereld zullen daarvoor zorgen.

Deze versnelling hebben wij hard nodig om de grote uitdaging op het gebied van milieubelasting en milieuverstoring op te lossen. Laten wij deze spelregel omarmen en deze uitdagingen versneld oppakken en oplossen. Het feit dat Tesla zijn patenten heeft vrijgegeven⁹⁶ is tekenend voor deze beginnende trend.

96) tesla.com

11.10 PRODUCTEN

Open source gebruiken is als het inzetten van een spelregel. Het is een methodiek. Geen business model. Maar het kan volgens mij wel als een versneller gebruikt worden van je business. Er zijn nog weinig producten op basis van open source. Maar er zijn wel zwermen die eraan werken.

Zo is er het eerder genoemde platform Open Source Ecology. Een verzameling technici die moeite hebben met het feit dat veel machines geen universele onderdelen hebben. Als een onderdeel kapot gaat, heb je een heel specifiek en uniek onderdeel nodig om het te vervangen. Als het überhaupt al te vervangen is.

Ik denk dat er open source producten gaan ontstaan als tegenbeweging, tegen de geplande overbodigheid⁹⁷ van veel producten die nu op de markt zijn.

Ook bij Farmhack en Open Source Machine Tools werken ze hard aan open source producten. Het zal niet lang duren voordat technieken als 3D printen decentrale productie van open source producten op grote schaal mogelijk maken.

11.11 DIENSTEN

Naast producten zijn ook veel diensten rijp voor open source. Kijk naar de enorme torens waar verzekeraars in zitten. Iemand betaalt die! Het zijn de premies die zo hoog zijn dat er hele wolvenkrabbers mee gefinancierd kunnen worden. Het is een kwestie van tijd dat mensen dat beu zijn en verzekeringszaken zelf gaan regelen.

Vaak zijn het initiatieven in de lokale gemeenschap die dit soort processen inleiden. Gefrustreerd door de enorme kosten van arbeidsongeschiktheidsverzekeringen (AOV) gingen ZZP'rs op zoek naar een goedkoper⁹⁸

97) the guadian.com

98) zzpservicedesk.nl

alternatief. Je ziet de laatste jaren steeds meer broodfondsen⁹⁹ ontstaan. Een broodfonds is een open source AOV.

In een broodfonds komen ondernemers uit dezelfde buurt bij elkaar. Het feit dat de deelnemers elkaar kennen is belangrijk voor het onderlinge vertrouwen. Maandelijks leggen alle deelnemers een bedrag apart. Op het moment dat een van de ondernemers ziek wordt, ontvangt die een netto schenking van de andere leden.

De gemiddelde uitval door ziekte kan je ruimschoots binnen een broodfonds regelen. De techniek om een broodfonds neer te zetten wordt vrij gedeeld. Zelf een broodfonds oprichten? Kijk op www.broodfonds.nl/zelf_beginnen.

11.12 PATENTEN

Patenten zijn als je het mij vraagt - en je vraagt het mij want je leest mijn boek - een teken van de oude economie. Patenten gaan over restricties en afschermen over exclusief in plaats van inclusief.

In de regel komt deze exclusiviteit ten goede aan de patenthouder. Niet aan de gemeenschap. Patenten leggen een methode of ontwerp vast en verbieden anderen om deze ontwerpen te gebruiken of in te zetten.

Patenten worden ook nog misbruikt om anderen te remmen. Stel, je hebt een revolutionair nieuw product of dienst. Het enige dat de grote molog die 80% van de markt heeft hoeft te doen, is het schrijven van een brief. Daarin zeggen ze dat jouw nieuwe product inbreuk maakt op een of meerdere patenten van hen. En dat je moet stoppen met de productie of anders zien ze je in de rechtbank.

Daar sta je dan als startup. Ga maar eens geld en energie in zo'n rechtszaak stoppen.

99) broodfonds.nl

11.13 NADELEN PATENTEN

Er kleven dus veel nadelen aan patenten. Ik denk dat het belangrijk is om patenten nog maar zeer beperkt in te zetten, omdat de nadelen groter zijn dan de voordelen.

Patenten zijn kostbaar. Ze gaan per geografische gebieden en om een wereldwijd patent aan te schaffen kost een vermogen. Daarnaast moet je je patenten vervolgens gaan verdedigen. Allemaal tijd en energie die ook had kunnen worden besteed aan het dienen van de samenleving.

Patenten beperken, ze leggen creativiteit aan banden. Eenmaal gepatenteerd is het voor anderen niet meer mogelijk om door te ontwikkelen op dat inzicht. Het verhaal van het Selden patent uit 11.3 maakt dat duidelijk.

Patenten worden misbruikt. Zoals in de vorige paragraaf omschreven. Ze worden ingezet om nieuwkomers uit de markt te houden door ze te begraven in papierwerk en rechtszaken. Maar wat is een alternatief voor patenten? In de volgende twee paragrafen licht ik er twee uit.

11.14 CREATIVE COMMONS

Een alternatief voor copyright (dat een vorm van patent is) is gebruik maken van creative commons. Creative commons¹⁰⁰ is een spelregel om aan te geven in welke mate de gebruiker gemachtigd is om een tekst of afbeelding te gebruiken en te veranderen.

Creative commons is, zelfs in de lichtste vorm, minder restrictief dan copyright. Of zoals ze het zelf omschrijven: “van alle rechten voorbehouden naar sommige rechten voorbehouden”.

De creative commons licenties zijn opgebouwd rond vier bouwstenen: Naamsvermelding: Niet Commercieel: Geen Afgeleide Werken en Gelijk Delen.

100) creativecommons.nl

Op basis van deze bouwstenen zijn vervolgens zes creative commons licenties ontstaan. Elke licentie bestaat uit drie lagen. De volledig licentie tekst, een licentiesamenvatting, een licentie-beschrijving voor zoekmachines.

Alle teksten op de website van Creative commons worden gedeeld op basis van een naamsvermelding L.O licentie. Meer informatie op www.creativecommons.nl

11.15 RESEARCH DISCLOSURE

De research disclosure¹⁰¹ is een zeer interessante tool om te gebruiken in je bedrijfsvoering. Een stagiair (!) ontdekte hem voor RotterZwam. Het is een alternatief voor dure patenten en minder restrictief.

De research disclosure is vooral handig als je geen interesse hebt om je patenten te gaan verdedigen of er geen zin in hebt dat een grote partij er later zelf een patent op neemt en jou verbiedt een en ander toe te passen.

Om de research disclosure te begrijpen is het belangrijk om een aspect van patent te begrijpen. Je kan iets namelijk pas patenteren als je kan aantonen, dat iets nog nooit in het publieke domein is verschenen. Met een research disclosure plaats je het verifieerbaar in het publieke domein. Nadat je een research disclosure gedaan hebt, kan een ander nooit meer een patent aanvragen op basis van die research disclosure.

Daar komt nog een bij dat het nagenoeg niets kost. Je doet al een research disclosure voor €90 per jaar.

¹⁰¹⁾ researchdisclosure.com

INTERVIEW

JAN-WILLEM
VAN DER SCHANS



VOOR
HET COMPLETE
INTERVIEW
CHECK DE VIDEO



OVER STADSLANDBOUW

Als je in Rotterdam met stadslandbouw bezig bent, ken je Jan-Willem van der Schans. Ik ben hem op verschillende conferenties en bijeenkomsten meerdere keren tegen het lijf gelopen. Als onderzoeker is hij uitstekend op de hoogte van de geschiedenis maar ook de staat van ontwikkeling van de stadslandbouw. Hij is expert op het gebied van korte ketens en lokale voedselproductie en nutriëntencycli. Het interview heeft niet een directe koppeling met een van de acht lessen in dit boek. Maar het geeft een goed beeld van de betekenis en potentie van stadslandbouw voor de circulaire stad.

Siemen Cox: Jan Willem, jij bent onderzoeker bij het LEI. Wat is dat en wat doet het?

Jan Willem van der Schans: Ik ben onderzoeker bij, wat tegenwoordig heet, Wageningen Economic Research. Vroeger was dat het Landbouw Economisch Instituut. We wilden iets duidelijker laten merken dat we een onderdeel zijn van Universiteit van Wageningen. En verder heb ik een adviesfunctie in Brussel, en dat is bij het Rural Networks' Assembly.

Siemen Cox: Je bent ook erg actief in de stadslandbouwscene in Rotterdam. Ik heb iemand jou wel eens de stadslandbouwpaus horen noemen. Ik gebruik die titel een beetje plagend elke keer. Eetbaar Rotterdam, dat je samen met Paul de Graaf en Bas de Groot bent begonnen, is een mooi voorbeeld van jouw betrokkenheid daarbij. Vanwaar de fascinatie met stadslandbouw?

Jan Willem van der Schans: Ten eerste ben ik gewoon een boerenzoon. Dus toen ik in de stad kwam wonen was dat een heel andere omgeving dan waar ik opgegroeid was. Ik ben ook naar de Erasmus-universiteit gegaan. Ik dacht, dat is gewoon een algemene universiteit, dus ik ga andere dingen doen dan waar ik vandaan kom. Maar het bloed kruipt waar het niet gaan kan.

Siemen Cox: Want je bent nu echt al een jaar of zeven, acht actief in de stadslandbouw?

Jan Willem van der Schans: Dat zal misschien al langer zijn. Want we hadden een keer een bijeenkomst hier in Rotterdam georganiseerd voor het innovatienetwerk. Dat was een soort denktank van het ministerie van Landbouw. Dat ging over hoe steden zich voeden. Toen hebben we dat op een gegeven moment geformaliseerd in een zelf benoemd deskundigenplatform, Eetbaar Rotterdam. Dat is later een vereniging geworden en zo is het balletje gaan rollen.

Siemen Cox: Hoe staat de stadslandbouw ervoor?

Jan Willem van der Schans: Nou, elke keer als ik in de zomer op vakantie ga denk ik van: straks kom ik terug en dan is deze hele rage voorbij en dan kan ik weer gewoon terug aan het werk, zeg maar. Maar elke keer kom ik terug en dan is het weer een stapje gekker, groter, explicieter, uitdagender, innovatiever. Dat is nu al jarenlang aan de gang.

Siemen Cox: En wanneer is iets stadslandbouw?

Jan Willem van der Schans: Al zolang wij als Eetbaar Rotterdam actief zijn, promoten wij een bepaalde definitie van de Verenigde Naties. En die definitie zegt ten eerste dat de stadslandbouw in of rond de stad moet zijn. Dan is de vraag: hoe groot is die cirkel rond de stad dan? In Nederland gebruiken we 25 of 40 kilometer. Maar bijvoorbeeld rond New York is de foodshed meer dan 100 mile, dus dat is 160 kilometer.

Het tweede criterium is dat hij gebruik moet maken van hulpbronnen van de stad. Dat zijn dan of braakliggende terreinen of mensen die een afstand tot de arbeidsmarkt hebben. Of, zoals jullie het hier doen bij RotterZwam, afvalstromen uit de stad. Dat betekent ook dat het grondgebruik niet concurreert met stedelijke functies.

Het was voor mij, als landbouweconoom, een van de grootste aha-erlebnissen om dat te ontdekken. Want iedereen zegt: in de stad is de grond zo duur dat de voedselproductie daarop nooit kan opbrengen wat die grond kost. Maar bij stadslandbouw is dat niet aan de orde. Want die is niet in concurrentie met bijvoorbeeld kantoorbouw, alleen aanvullend daarop. Hij zorgt dat kantoren beter functioneren als je hem goed integreert in de stedelijke ontwikkeling. Dus het tweede criterium is dat het sluiten van die kringloop een onderdeel vormt van stadslandbouw.

Een derde punt is dat de producten ook in de stad worden afgezet. Dus het gaat om een korte keten. Daarom valt het Westland voor het grootste gedeelte niet onder de definitie van stadslandbouw. Het Westland ligt wel in en rond de stad - de metropool Rotterdam-Den Haag - en het maakt ook gebruik van bepaalde afvalstoffen uit de stad, (bijvoorbeeld CO₂ en misschien ook regenwater), maar het produceert voor 75 procent voor de wereldmarkt. En die overige 25 procent zou je dan echt stadslandbouw kunnen noemen, maar die wordt niet gespecificeerd.

Maar over het algemeen exporteren tomatentelers uit het Westland gewoon via The Greenery en die weet niet of het daarna in Nederland of in Engeland verkocht wordt.

Siemen Cox: Je zei zo even dat mensen hun twijfels hebben bij de levensvatbaarheid van de stadslandbouw.

Jan Willem van der Schans: We krijgen als Eetbaar Rotterdam vaak genoeg het verwijt dat we met ons idee de stad niet kunnen voeden. Maar dat hebben we ook nooit beweerd. Vanuit de praktijk moeten we gewoon zeggen, dat de rol van de stadslandbouw niet louter het voeden van mensen is. Als het alleen daarom gaat, zijn wij voorstander van een kringmodel. Je haalt van buiten de stad de waren die je gemakkelijk

kunt opslaan en waarbij tijdens het transport amper kwaliteitsverlies optreedt. Aardappels, kolen, noem maar op. En in de stad teel je de producten waarbij het echt een meerwaarde is als je ze na de oogst onmiddellijk kan consumeren. Zoals bladgroenten, zacht fruit, aardbeien, enzovoort.

Daarbij is stadslandbouw nog veel meer. Die gaat afvalstoffen uit de stad gebruiken. Die gaat werkgelegenheid bieden, een bepaald type werkgelegenheid. Want niet iedereen heeft de brains - of wil het ook niet - om de hele dag in een kantoor achter de computer te zitten. En als je het hebt over open teelt buiten, dan gaat het ook over klimaatadaptatie. Want zo'n stuk grond buffert regenwater en zorgt ervoor dat er verkoeling optreedt in de stad. Dan hoeven allerlei airco's niet aan te slaan.

Siemen Cox: Een stadslandbouwproject: In hoeverre moet het zichzelf kunnen bedruipen? Zodat de inkomsten de kosten dekken.

Jan Willem van der Schans: Ik ben econoom, dus in mijn optiek moet er een verdienmodel onder liggen. Dat doe je door dingen te verkopen die mensen waardevol vinden. Maar ik denk dat er een aantal diensten is dat de stadslandbouw levert aan de stad, die nog niet op die manier gewaardeerd worden. Een van mijn ambities de komende jaren is om die diensten beter te kwantificeren. En om te zorgen dat het institutionele kader dat we nu kennen die diensten gaat waarderen en er ook voor gaat betalen.

Dus als jullie hier bijvoorbeeld bij RotterZwam iemand dichterbij de arbeidsmarkt brengen, omdat jullie iemand coachen van eenvoudige naar steeds ingewikkeldere taken en die persoon ook een bepaalde werkdiscipline bijbrengen, dan moeten jullie daar gewoon voor beloond worden.

Siemen Cox: Oké. Ik vind dat altijd een hele interessante discussie, want dan vragen mensen wel eens - als het over RotterZwam gaat: is het een hobbyproject of zo, of hoeveel uur werk je er dan per week? Of: hangt het van de subsidies aan elkaar? Kun je zelf überhaupt

rondkomen? En dan denk ik, weet je, we hebben echt nog nooit een cent subsidie gehad. Maar zelfs al zouden we iets aan subsidie krijgen: what's wrong with it? Ik bedoel, de overheid subsidieert echt heel veel. En volgens mij gaan de grootste subsidies naar de landbouw...

Jan Willem van der Schans: Ben ik helemaal met je eens. Er gaan miljarden Europese belastingeuro's naar het ondersteunen van de boeren. Dat hebben we zo georganiseerd en dat willen we met z'n allen ook. We zouden de boeren moeten vragen om niet alleen zo goedkoop mogelijk voedsel te produceren, maar om ook de biodiversiteit in stand te houden, kringlopen te sluiten. Voor het leveren van die diensten gaan we ze dan gewoon betalen. Dat is een nieuw model, waarmee we de subsidies opheffen maar daartegenover vergoedingen voor diensten gaan verstrekken. Dat nieuwe model, waarvoor ik in Brussel actief ben, is waar we in de toekomst naartoe moeten. Voor een econoom is het heel simpel. Als het een dienst is die in een soort contract staat en er staat een prestatie tegenover, dan is het geen subsidie.

Siemen Cox: Want dan ga je iemand geen geld geven omdat hij twee of dertig hectare grond heeft, maar je betaalt hem omdat hij daar biodiversiteit op teelt.

Jan Willem van der Schans: Precies. Zo iets van 'oké, we kijken eventjes met een luchtfoto hoeveel hectare je hebt en we maken het geld over'. Nee, ik wil dan de vogeltjes tellen, wormen tellen en kijken wat die boer ermee doet en dat hij op basis daarvan wordt betaald.

Siemen Cox: Zou de stadslandbouw ook een rol kunnen spelen in de transitie die je nu ziet van fossiel naar hernieuwbaar en biobased?

Jan Willem van der Schans: De volumes - de bulk - voor de biobased economy zullen, denk ik, van het platteland moeten komen. Ik zie de stadslandbouw eigenlijk meer als een proeflokaal voor innovatie. Ik denk dat startups allerlei kringloopsluitingen zullen gaan uitdenken. Die mensen kunnen op het platteland zitten, maar ook in de stad.

In de stad heb je vaak sneller kennisuitwisseling, zit je dichterbij de bron van het afval en dus kun je daarin gaan interveniëren en sturen. Maar uiteindelijk, als we die omslag maken hebben we gewoon ook bulkstromen nodig die uit de biobased economy op het platteland komen.

Maar goed, rond het sluiten van kringlopen zitten ook weer heel veel Europese regels. Want dan komen allerlei risico's aan de orde op het vlak van voedselveiligheid en hygiëne en...

Siemen Cox: ...en afvalregels en wetgeving.

Jan Willem van der Schans: Ja, want je kunt wel zeggen: er is geen afval, er is alleen maar reststroom die weer tot waarde gebracht wordt, maar het huidige regelapparaat is nog ingericht op de lineaire economie.

Dus, eerst maak je met zo schoon mogelijke grondstoffen zo schoon mogelijk voedsel en dan verwerk je het afval weer zo clean mogelijk, bijvoorbeeld door het te verbranden of zoiets. Als je dat circulair wilt doen gaan we in feite terug naar de stedelijke economie van vóór de industrialisatie, naar de achttiende en negentiende eeuw.

Parijs had vroeger vloeivelden waarover het rioolafval 's nachts uitgevlooid werd. Daar kwamen de beste groentes vandaan. Parijzenaren kunnen je die velden nog altijd aanwijzen. Dat systeem werd afgeschaft toen bleek dat langs die weg ook cholera en pest en andere ziektes werden verspreid. De gesloten kringloop werd opengebroken en tot een lineair proces gemaakt.

Dat moeten we nu weer omdraaien. We moeten het rioolafval weer gaan gebruiken om er de nutriënten uit te winnen. Maar dat moet wel op een schone manier gebeuren. Daar is nu heel veel innovatie in te doen, dat we de circulariteit terugbrengen zonder de risico's uit het verleden.

12

ACHTSTE LES



“BETTER TO BEG FOR
FORGIVENESS, THAN TO ASK
FOR PERMISSION”

- RICARDO SEMLER

DE ROL VAN PERSONEEL

12.1 DE ACHTSTE LES

De achtste les is een mix van twee inzichten. Sociaal ondernemen en de Semco Stijl.

Sociale ondernemingen leveren net als elke andere onderneming een product of dienst en hebben een verdienmodel. Geld verdienen is echter niet het hoofddoel. Het is een middel om de missie te bereiken. Het doel van de sociale onderneming is het creëren van maatschappelijke meerwaarde. Ook wel impact genoemd¹⁰².

Er zijn nog niet heel veel ondernemers in Nederland die zichzelf het label ‘sociaal ondernemer’ geven. Volgens een rapport van McKinsey uit oktober 2016 zijn er in Nederland vijf tot zesduizend sociaal ondernemers¹⁰³.

De Semco stijl is afkomstig van Ricardo Semler. Een Braziliaanse zakenman die het bedrijf van zijn vader heeft uitgebouwd tot een conglomeraat. Daarbij hanteert hij enkele bijzondere uitgangspunten. Zelforganisatie, afschaffen van traditionele hiërarchie en het voeren van een beleid van geen beleid.

De Semco stijl is een zeer interessante manier van organiseren. Delen van deze managementmethodiek komen overeen met de lessen over Doen.

¹⁰²⁾ social-enterprise.nl

¹⁰³⁾ social-enterprise.nl

12.2 RICARDO SEMLER

Ik heb Ricardo Semler en zijn methodiek leren kennen via een tegenlichtdocumentaire van de VPRO. Voor de mensen die hem nog niet kennen is dat denk ik een goed startpunt¹⁰⁴. De uitzending was op 4 februari 2013 en heet 'De kapitale kracht van geluk'. Het verhaal is gebaseerd op het boek Maverick¹⁰⁵.

In die documentaire maak je kennis met Ricardo Semler, de ideeën en uitgangspunten die hij in zijn organisatie gebruikt en hoe hij tot die structuur gekomen is. Ik zie in de manier van groeien van Semco (de naam van het bedrijf) een organische groei. Een groei op basis van ecosystemisch denken.

In de kern zegt Semler dat medewerkers zelf in staat zijn om te bepalen hoe zij hun werk indelen. Dat is de reden dat regels, die hij zag als symbolen van bedrijfszonderdrukking richting de medewerkers, zijn afgeschaft. Dus het is aan de medewerkers om in te schatten wanneer ze het beste kunnen werken. Vaste begin- en eindtijden zijn er niet. De hoeveelheid af te leveren eindproducten is leidend, niet een 9 tot 5 mentaliteit.

Daarnaast werkt hiërarchie anders. Er zijn nog steeds leidinggevendenden maar ze worden beoordeeld door de medewerkers. Er is een beleid van geen beleid. Zo zijn er geen kledingvoorschriften. Men draagt waar men zich prettig bij voelt.

12.3 MOTIVATIE

Wat motiveert mensen? Wat maakt dat ze doen wat ze doen? Het zijn zaken als vrijheid, een bijdrage leveren en verantwoordelijkheid die mensen motiveren. De dingen die mensen motiveren, zijn dus ook van toepassing op medewerkers. Het zijn net mensen. :-)

De vrijheid om te komen en te gaan wanneer het werk het toe-

¹⁰⁴⁾ npo.nl

¹⁰⁵⁾ bol.com

laat. De vrijheid om te beginnen na de files en ervoor weer naar huis te gaan. De vrijheid om zelf te kiezen wat je aantrekt. Wanneer heeft het aantrekken van een uniform jou ooit blij gemaakt? En nee, het uniform in het weekend en tijdens carnaval telt niet mee.

Het kunnen leveren van een bijdrage aan de richting van de organisatie. Mee kunnen en mogen denken op alle niveaus. Nu worden medewerkers maximaal gevraagd mee te denken in of teamoverleg of projectgroep. Waarom niet in het managementoverleg?

Verantwoordelijk zijn voor het eindresultaat zonder dat elke stap van de weg beperkt wordt door richtlijnen en regels. Het zijn dit soort zaken die mensen echt motiveert. Dat is een van de redenen dat vrijwilligers de meest gemotiveerde groep¹⁰⁶ mensen bij een bedrijf zijn.

12.4 BELONING

Het belonen van medewerkers gaat alleen over geld. Salaris, winstdeling, aandelen en pensioen. Maar je krijgt veel meer gemotiveerde medewerkers als je vrijheid, verantwoordelijkheid en inspraak geeft.

In het boek van Semler beschrijft hij hoe Semco gebruik maakt van een wisselende bestuursstoel. Er is aan de bestuurstaafel van elke bestuursoverleg altijd een plek leeg voor een willekeurig personeelslid. Iedereen die wil, kan aansluiten. Je hoeft je alleen maar aan te melden.

Hij vertelt in zijn boek over een bestuursoverleg waar een lastige keuze op tafel lag. De vraag was overname van of samenwerken met een andere partij. Het bestuur kwam er niet uit. Die keer was een zeer jonge medewerker aangeschoven. Niet gehinderd door alle beperkende gedachten van de rest van het bestuur, kwam de knul met een simpel doch doeltreffend voorstel. Het werd aangenomen en bleek een succes.

¹⁰⁶⁾ nrc.nl

Kan je je voorstellen wat voor effect het gegeven heeft op het zelfbeeld van die jongen? En van zijn directe collega's? Hij heeft een actieve en doorslaggevende stem gehad bij een voor het bedrijf belangrijke aangelegenheid.

12.5 FUNCTIES

Functieomschrijvingen geven helderheid en bakenen af. Het maakt duidelijk waar iemand aan moet voldoen. Er zijn verwachtingen gekoppeld aan een functieomschrijving.

Als je een functieomschrijving leest dan begrijp je dat gelijk. Functieomschrijvingen zijn een gedestilleerde angst omgezet in woorden en grenzen. Wat is het anders dan angst dat je de behoefte voelt om de grenzen van een functie aan te geven. Een medewerker weet zelf best wat hij moet doen om een bepaald resultaat te halen.

Daarnaast beperkt een functieomschrijving. Ze geeft grenzen aan en waarom zou je dan ook over grenzen heen kijken? Op deze manier ontstaat hokjesgeest. Het is de reden waarom je in het bedrijfsleven hoort dat er een dossier 'over de schutting' gegooid is. Omdat functieomschrijvingen en de daarbij horende afdelingen schuttingen optrekken in organisaties.

Er zijn zoveel onderzoeken die aantonen, dat buiten je comfort-zone magische dingen gebeuren. Dat je 'out of the box' moet denken. Laten we die box weghalen, dan hoef je er ook niet meer buiten te denken. Check www.bit.ly/magic_happens

12.6 VRIJHEID

Vrijheid faciliteren is van groot belang om medewerkers vrij te laten. Er zijn verschillende mogelijkheden om dat te doen. Hokjesgeest is erg vervelend maar gemakkelijk uit te bannen met vrijheid. Bijvoorbeeld vrijheid van informatie.

Binnen heel veel verschillende bedrijven hebben collega's geen flauw benul van wat er zich op andere afdelingen afspeelt. Informatie wordt intern afgeschermd. Onder het mom van 'dat gaat die andere afdeling niets aan' of 'dat begrijpen ze toch niet'.

Door grensoverschrijdend te werken en informatie te delen, ontstaat meer begrip voor elkaar. Maar ook inzicht in de activiteiten die elders gedaan worden en waarom ze gedaan worden.

Door informatie open te stellen en actieve uitwisseling te stimuleren ontstaat er vrijheid. Medewerkers worden daarmee in staat gesteld om iets zinnigs te zeggen over het werk of met een suggestie tot verbetering te komen.

Laat bijvoorbeeld de afdeling Sales eens een pitch doen aan de afdeling administratie. Alsof de afdeling een nieuwe klant is. Je zal verbaasd staan over het effect. Kijk eens hoe Part-up¹⁰⁷ een bijdrage kan leveren aan nieuwe manieren van samenwerken.

12.7 ONTPLOOIING

Mensen ontplooiën zich het beste buiten hun eigen comfort-zone. That is where the magic happens. Maar hoe krijg je ze daar? Door ondernemerschap te stimuleren.

Heb jij ooit een ondernemer met een functieomschrijving gezien? Ik niet. Vraag het eens aan een ondernemer. Je krijgt alleen maar gekke gezichten en gefronste wenkbrauwen te zien. Dus schaf die functieomschrijving af. Het is het resultaat dat telt. Dat is een tevreden klant. Die krijg je alleen als je waarde creëert voor die klant.

Daarnaast vertel ik altijd aan mijn medewerkers wat de redenatie is om iets te doen. Het zijn immers de argumenten die je keuzes bepalen en niet de regels. Op deze manier ontwikkelen ze de competenties gericht op redenatie, communicatie, probleemanalyse en oordeelsvorming.

¹⁰⁷⁾ part-up.com

Laat mensen hun oren spitsen als er iemand zegt 'zo hebben ze het mij geleerd'. Dat zijn de woorden van iemand die geen idee heeft waarom hij iets doet. Dat is de doodslag voor creativiteit en voor nieuwe inzichten.

Zorg dat je medewerkers altijd weten waarom ze iets doen.

Daag mensen uit te ondernemen. Laat ze nadenken over nieuwe producten en diensten. Maak er een sport van en laat het terugkomen in het werkoverleg. De ene keer 'nieuw product van de week' en het volgende overleg 'nieuwe dienst van de week'.

12.8 STAGIAIRS

Werk actief met stagiairs. Maar niet om ze koffie te laten halen. Om ze te laten nadenken over de kern van je bedrijf, om je te helpen je bedrijf opnieuw in te richten. Ben niet bang om een stagiair aan te laten schuiven bij managementoverleggen in de top van je organisatie. Liever daar dan in de postkamer.

Stagiairs zijn in de regel jonger dan jij. De jeugd is beter op de hoogte van de nieuwe trends op een veelvoud van terreinen. Ondervraag hen over wat hen bezighoudt en je krijgt inzichten in de nieuwste trends.

Ze brengen een frisse blik op zaken. Dingen die je voor vast aanneemt, kunnen voor een stagiair reden van discussie zijn. Luister goed, beargumenteer en ga rechtop in je stoel zitten als je jezelf tegen de stagiair hoort zeggen 'zo doen wij het al sinds (insert jaartal)'

Menige stagiair zal dilemma's vanuit een ander en nieuw perspectief bekijken. Leg vooral oude ideeën, die al een tijdje op de plank liggen, voor. Misschien kent je stagiair een nieuwe trend waardoor dat idee van drie jaar geleden nu wel ineens een hit kan worden.

12.9 ONDERZOEK

Innovatie begint met onderzoek. Onderzoek moet onderdeel zijn van je bedrijfsvoering en de manier waarop jij je medewerkers stimuleert. In het hoofdstuk over innovatie komt het uitgebreid aan bod. Hier wil ik het meer hebben over een onderzoekende instelling.

Om medewerkers te stimuleren zich onderzoekend op de te stellen. Door het stellen van vragen bijvoorbeeld. In de lean systematiek komt dat uitgebreid terug in 'vijfmaal waarom' vragen¹⁰⁸.

Je vraagt net zo lang 'waarom' totdat je de echte oorzaak hebt van een probleem. Dat geeft verrassend antwoorden in ogenschijnlijk complexe situaties. Bekijk dit filmpje eens en je snapt waarom je er behoefte aan hebt om een onderzoekende houding te stimuleren.

www.bit.ly/root_cause_analysis

Door vijf keer 'waarom' te vragen kom je tot de kern van het probleem. Louis CK maakte er een grappige sketch over.

www.bit.ly/louisck_why

12.10 VRIJWILLIGERS

In de natuur is geen werkloosheid. Heb je ooit een werkloze specht gezien? Er zijn veel mensen die om wat voor reden dan ook niet een betaalde baan zoeken, maar wel een activiteit.

Of het nu gaat om een gepensioneerde die zoekt naar een nuttige en fijne dagbesteding, iemand met een burn-out op zoek naar dagritme, iemand die werkloos is en die niet gek wil worden achter de geraniums of iemand die zichzelf opnieuw wil uitvinden en een overstap naar een ander branche overweegt. Er zijn altijd vrijwilligers die bij jouw organisatie passen.

Omdat vrijwilligers niet werken voor geld zijn ze erg gemotiveerd. Omdat ze het niet doen voor het geld, moet de activiteit wel voldoening geven.

¹⁰⁸⁾ sixsigma.nl

Door deze hoge motivatie ontstaat een win-win-situatie.

Ik zie het als je maatschappelijke rol om verschillende vormen van vrijwilligerswerk aan te bieden. In Rotterdam regelt de gemeente dan zelfs de verzekering¹⁰⁹. Dat heet de Rotterdamse Vrijwilligersverzekering. Dat is een wettelijke aansprakelijkheidsverzekering (WA) en ongevallenverzekering die Rotterdamse organisaties gratis kunnen afsluiten voor hun vrijwilligers.

12.11 OPENHEID

Fouten maken wij allemaal. Het is voor de werksfeer en het bedrijfsbelang belangrijk dat er openheid is om een cultuur te adopteren waar het oké is om fouten te maken. Om ervan te leren. Zonder fouten wordt er niet geleerd en wordt het geleerde niet gewaardeerd.

Iedereen maakt fouten. Op elk niveau binnen de organisatie. Maar hoe hoger in de boom hoe meer de fouten verborgen of verzwegen worden. Omdat met het stijgen van de verantwoordelijkheid ook de bedragen stijgen, worden fouten duurder naarmate je hoger in de boom komt.

Beneden op de onderste takken horen ze nooit over de fouten die boven hen gemaakt worden. Hierdoor ontstaat onterecht een beeld van perfectie boven in de top en gepruts onderin.

Het inzicht dat er over alle lagen van de organisatie fouten worden gemaakt is waardevol voor de ontplooiing van zowel medewerkers als organisatie. Bij RotterZwam staan wij tijdens overleg stil bij fouten die wij als ondernemers gemaakt hebben. Dit plaatst de fout van een stagiair in perspectief.

Een medewerker of stagiair kan zich letterlijk opvreten over het vergeten van een postzegel of vergeten van een verzending. Als jij deelt dat je een factuur van € 350,- vergeten bent te versturen,

maakt dat je mensen het vertrouwen geeft dat fouten maken geaccepteerd is en hun kop er niet afgaat.

12.12 REORGANISATIE

Reorganisaties gaan anders in een onderneming waar sociaal ondernemerschap of de Semco Stijl centraal staat. In deze organisaties staat het gemeenschappelijk belang voorop omdat iedereen zich verbonden voelt met de missie van de organisatie. Niemand wil dat die missie in gevaar komt.

Wij hebben het zelf meegemaakt na de brand die op 23 mei 2017 de kwekerij van RotterZwam in BlueCity verwoestte. Meer dan negentig procent van al onze spullen konden wij weggooien. Direct na de brand konden wij enkele weken helemaal niets. Behalve in paniek zijn. De kweek van paddenstoelen was tot stilstand gekomen, we konden geen rondleidingen meer geven en de workshops stopten. Met behulp van donaties was het na zes weken weer mogelijk om Growkits te maken.

Maar Growkits maken was zo'n beetje het enige dat er te doen was naast de schoonmaakwerkzaamheden die voortvloeien uit het verwijderen van roet van spullen die nog wel te redden waren.

Het was toen dat het personeel naar ons toe kwamen om te vragen of het niet beter was voor RotterZwam en onze medewerkers dat wij tijdelijk uit elkaar gingen. In welke organisatie maak je dat nu mee?

12.13 VOLLEDIGE WERKGELEGENHEID

Ik geloof in volledige werkgelegenheid. Door een gezonde mix van medewerkers, stagiaires en vrijwilligers en de inzet van een sociale werkplaats is het mogelijk om elk individu in onze samenleving te betrekken in het maatschappelijk proces.

De activiteiten die wij 'werk' noemen, beslaan een groot deel van ons bestaan. Voor de meeste ondernemers is het een drive en

¹⁰⁹⁾ cvdvrijwilligerswerkenmantelzorg.nl

een voorrecht om te kunnen werken aan het verbeteren van onze samenleving. Voor anderen is werk een noodzakelijk kwaad.

Door ook sociale werkplaatsen te gebruiken is de cirkel volgens mij rond. Je hebt dan alle stappen gezet om een bijdrage te leveren aan volledige werkgelegenheid en je kijkt dan ook met een ecosystemische bril naar arbeid.

Het is niet nodig om mensen het recht op een leuke werkplek te ontzeggen. Het recht op een plek waar mensen voldoening vinden in het werkzame deel van hun leven. De mens haalt voldoening en geluk uit activiteiten waar de samenleving en de medemens gelukkig van worden. Het sluit ook hier de cirkel. Ik doe iets waar ik blij van word, de ontvanger is blij met wat hij krijgt. Ik ben blij omdat de ander blij is.

13

METHODIEK



“IK WIL JE UITNODIGEN
OM EEN LEIDER TE WORDEN VAN
EEN BEWEGING. JE INSPIREERT MENSEN
EN GAAT OP KOP OM MENSEN TE LATEN
ZIEN HOE HET ANDERS KAN”.

- SIEMEN COX

CARE-FUL METHODIEK

13.1 CARE-FUL

De CARE-FUL methodiek bevat vier stappen en drie aandachtspunten. De CARE-FUL methodiek is een proces waarin je vier stappen doorloopt om je bedrijf te verduurzamen. De letters CARE vertegenwoordigen elk een stap met bijhorende activiteiten. De activiteiten sluiten aan bij de acht lessen van radicaal verduurzamen die ik in hoofdstuk vijf tot en met twaalf omschrijf.

De CARE-FUL methodiek wordt geactiveerd door een inzicht, een uitvinding of een spelregelwijziging. De tweede en derde processtap gaan over het analyseren en reorganiseren van je organisatie. De vierde processtap betreft het naar buiten treden en opleiden en inspireren van je omgeving. Dat kunnen klanten, leveranciers of je eigen branche zijn.

Na deze vier stappen zijn er nog drie aandachtspunten, samen FUL. Deze drie aandachtspunten zijn een leidraad om het proces op de grond te houden. Duurzaamheid heeft van oudsher een zweem van geitenwollensokken over zich heen. Als je niet uitkijkt, kan jouw organisatie zomaar ineens een ‘eco badge’ dragen en met het vingertje wijzen. Deze drie aandachtspunten houden je bij de les.

De vier stappen in deze methodiek geven overzicht en samenhang in een complex en potentieel langdurig proces. Wie denkt snel klaar te zijn, komt van een spreekwoordelijke koude kermis thuis.

Deze methodiek helpt je ook om het interne proces te begeleiden. Het geeft de betrokkenen houvast bij de verandering. Dit komt doordat je inzichtelijk maakt wat de organisatie drijft om te verduurzamen.

Het zorgt ervoor dat je goed nadenkt voordat je maatregelen neemt.

Dat besluiten op basis van de juiste data genomen worden. En dat jij en jouw organisatie uiteindelijk op de Bühne gaan staan om anderen te inspireren en op te leiden.

13.2 CAUSE

De eerste processtap is Cause, oorzaak. Cause bepaalt je intrinsieke motivatie en de reden waarom je iets teweeg wil brengen. Het gaat om jouw bronnen van inspiratie. Die bevinden zich bij de één wat dichterbij en voor de ander wat verder weg.

Het kunnen de kinderen zijn die jij of een goede vriend net hebben gekregen. Een nieuw inzicht in de kwetsbaarheid van de wereld. Het laat je nadenken over de toekomst. Welke wereld laat je je kinderen na?

Het kan een sterfgeval zijn in je vriendenkring. Een moment waarin de vluchtigheid van het leven duidelijk wordt. Het laat je nadenken over het verleden. Heb ik vol geleefd? Hoe kijk ik terug op mijn leven als ik nu zou sterven?

Het kan een spelregelwijziging zijn. Bijvoorbeeld een overheid die besluit om niet meer bij jou in te kopen als je niet aantoonbaar duurzaam bent. Hoe behoud je je positie in de markt? Hoe blijf je aantrekkelijk en onderscheidend?

Het kan een uitvinding zijn die de markt verandert. Software die het mogelijk maakt om spullen te delen. Denk aan auto's, gereedschap of huizen. Wat gaat dat doen met de vraag naar jouw product of dienst? Hoe kan je mee in die verandering?

Het is belangrijk om te begrijpen wat je bron van intrinsieke motivatie is om de rest van de CARE-FUL methodiek effectief te gebruiken. Vraag je daarom eens af wat maakt, dat jij een bijdrage wilt leveren aan een duurzame wereld?

Het gaat hier om emotie, gevoel en verbondenheid. Deze zaken worden geassocieerd met de rechter hersenhelft. Het is van belang te beseffen dat verduurzaming implementeren in je bedrijfsvoering en organisatie in mijn ogen een continue switch tussen de beide

hersenhelften vraagt. Dat is een van de redenen dat verduurzamen voor ondernemers een uitdaging is.

13.3 ANALYSE

De tweede processtap is analyse, analyseren. Om te kunnen analyseren heb je data nodig. Data, de zoekers naar een duurzamere samenleving kan er niet omheen. Het zijn de argumenten die de richting en beslissingen bepalen. Om je argumenten te formuleren en kracht bij te zetten zijn data nodig.

Dat betekent dat je niet ontkomt aan analyseren. Het in kaart brengen van alles wat met je bedrijfsproces te maken heeft. De hoeveelheid stroom en gas die je verbruikt. Eventueel de hoeveelheid benzine indien je bedrijfswagens nog niet elektrisch rijden. Doe je dat wel? Dan verzamel je de kwh die je verbruikt bij oplader en de hoeveelheid kilometers die je daarmee kan rijden.

Nadat al die data boven water zijn, ga je aan de slag met Life Cycle Analyses¹¹⁰. Ook wel LCA genoemd. Met de LCA krijg je pas echt inzicht in de data achter je bedrijfsvoering. De LCA brengt de footprint van een hele bedrijfstak in beeld. Het is tijdens deze exercitie dat je de term 'Big data' gaat begrijpen en de waarde ervan gaat inzien.

Hier maak je ook de eerste switch van hersenhelften. Waar je bij Cause nog zit in de rechter hersenhelft maak je hier de switch naar de linker hersenhelft. Dit is ook de helft waar ondernemers traditioneel goed in zijn en uitblinken. Data crunchen en de uitkomsten vertalen naar inzichten en actie.

13.4 REFRESH

De derde processtap is Refresh. Het gaat niet zover als reorganiseren, het is eerder anders organiseren. Net zoals de F5 toets om

¹¹⁰) wikipedia.org

je browser te refreshen.

Nadat je al die data hebt verzameld en geanalyseerd, kan je aan de slag met deze stap. Het opnieuw rangschikken en vormgeven van je organisatie en bedrijfsprocessen. In het extreme geval verander je alles. Maar wellicht voldoet het aanpassen van enkele processen.

Het is allemaal afhankelijk van de impact die je wilt bereiken en wat de data je vertellen over de mate waarin je onduurzaam bent. Hier eindigt het interpreteren en analyseren en ga je Doen. Hier ga je projecten opstarten en een veranderingsproces in gang zetten.

Het is een moment in de methodiek die ondernemers aan zal spreken. Hier kunnen namelijk eindelijk de handen uit de mouwen. Je kan aan de slag met verduurzamen. Je zult al snel de eerste resultaten zien, omdat Doen iets magisch is en onvoorziene situaties creëert.

Ook hier ben je actief in de linker hersenhelft. Ook dit is een onderdeel waar ondernemers traditioneel weinig moeite mee hebben. Het actief aanpakken en doorpakken op de inzichten die voortvloeien uit de vorige stap.

13.5 EXPLAIN

De vierde processtap is Explain, uitleggen. Het is het moment om naar buiten te treden en de veranderingen te delen. Je deelt je ambities en vertelt waar je staat. Je schetst de stip op de horizon en nodigt uit op je aangepaste bedrijfsproces te reageren.

Dit doe je op verschillende niveaus. Je betreft uiteraard vanaf het begin je collega's, maar dit is het moment dat niemand meer terug kan. Je vertelt klanten en leveranciers over de nieuwe koers en in sommige gevallen zal jij, als gevolg van de gemaakte keuzes, afscheid nemen van verschillende klanten en leveranciers. Maar ook in je netwerkclub, de sportvereniging en de branchevereniging vertel je het nieuwe verhaal.

Je waakt voor het eco badge syndroom en je gebruikt nooit een opgeheven vinger. Je schetst een mooie toekomst en je keurt het gedrag van anderen niet af. Het gaat namelijk niet over 'die doen het fout en jij doet het goed'. Jij laat een alternatief zien. De 'juiste' mensen haken vanzelf aan, de 'verkeerde' haken vanzelf af. Wanneer je dit gewoon zult laten gebeuren, zal je merken dat dit een natuurlijke beweging is.

Bij deze laatste stap ben je ineens weer in de rechter hersenhelft. Dit is een stap waar veel ondernemers moeite mee hebben. Zij focussen zich op het primaire proces en nemen niet de tijd om te delen met de buitenwereld wat zij allemaal bereiken binnen de organisatie. Dat is een gemiste kans.

In eerste instantie een commerciële kans. Wist je dat voor millennials duurzaamheid een aankoopprioriteit is¹¹¹? Door te delen wat je doet op het gebied van duurzaamheid, trek je nieuwe klanten aan. Dat is een stuk goedkoper dan een advertentie in het NRC¹¹².

“Despite the fact that Millennials are coming of age in one of the most difficult economic climates in the past 100 years, a Nielsen global online study found that they continue to be most willing to pay extra for sustainable offerings.”

Naast deze commerciële kans is het vooral de voorbeeldfunctie die je hebt naar andere ondernemers. Door je ambities en acties uit te dragen en te delen, nemen anderen er kennis van en zullen zij sneller geneigd zijn om een duurzamere koers te gaan varen.

13.6 FIXATE

Het eerste aandachtspunt is Fixate, fixeren. CARE (geven om) zijn dus de eerste vier stappen in het proces. Afhankelijk van de complexiteit van je organisatie, kun je die stappen meerdere keren doorlopen. In het doorlopen van dit proces dien je in het achterhoofd te houden dat het

111) nielsen.com

112) nrcmedia.nl

doel is om CO₂ te fixeren. Fixeren is een belangrijk aandachtspunt. Jij gaat streven naar een CO₂ negatieve bedrijfsvoering. CO₂ neutraal is voor jou niet goed genoeg.

Je gaat onderzoeken wat je kan fixeren en hoe jij dat kan gaan doen. Je kan de nieuwbouwlocatie deels van hout optrekken of materialen hergebruiken bij de verbouwing zoals bij BlueCity. Je kan een aantal reststromen niet meer verbranden.

De keuze is hier niet reuze. Dus je zal goed moeten afwegen wat hier een verstandige keuze is. Je kan hiervoor terugbladeren naar hoofdstuk 10 over CO₂ negatief. Daar kan je inspiratie vinden. Zet het op de agenda bij je branche-organisatie. Het grote voordeel is dat als je ernaar gaat vragen, er meerdere mensen over gaan nadenken. De wijsheid van de massa komt dan vanzelf met een oplossing of een denkrichting.

13.7 USABLE

Het tweede aandachtspunt is Usable, bruikbaar. Naarmate zaken complexer worden, is bruikbaarheid belangrijk. Als iets niet bruikbaar is, leggen mensen het naast zich neer. Of het nu gaat om een werk-instructie of een handleiding. Mensen weigeren het te gebruiken. Net als het bestelproces van CoolBlue geoptimaliseerd is door verschillende experts op het gebied van user experience wordt jouw proces/dienst service/oplossing bruikbaar en toepasbaar.

Bruikbaarheid gaat ook over begrijpelijkheid van het verhaal. Technische oplossingen genieten daarom niet de voorkeur. Natuurlijke oplossingen worden over het algemeen beter begrepen. Gebruik daarom de natuur als inspiratie en als metafoor. Verwijs naar natuurlijke processen en gebruik natuurlijke processen als inspiratie.

Circulair facility management beklijft minder bij ingewikkelde en technische composteermachines. Zet de natuur in voor compostering. Dat kan ook in gebouwen in een stedelijke omgeving. Denk 'no tech' en 'low tech'.

13.8 LEAD

Het derde aandachtspunt is Lead, leiden. Ik wil je uitnodigen om een leider te worden. Een leider van een beweging. Je inspireert mensen niet alleen, maar je gaat op kop om mensen te laten zien hoe het anders kan. Je wordt die inspirerende docent die ik gemist heb op school.

Samen met andere koplopers in de branche zorgen jullie dat niet alleen de early adopters en de innovators met duurzaamheid aan de slag gaan maar ook de early en late majority.

Jij staat op om je eigen boek te schrijven net als Ray Anderson zijn boek schreef 'confessions of a radical industrialist'¹¹³ en Gunter Pauli zijn 'Blauwe Economie'¹¹⁴. Gunter is auteur van 17 boeken die in 21 talen zijn uitgebracht.

Leiderschap gaat hier niet over voorschrijven van regels en anderen je wil opleggen. Het gaat om het laten zien dat het anders kan en het voorbeeld geven. Dictators hebben wij al genoeg, leiders zijn er te weinig. Leiders stellen anderen in staat het maximale uit zichzelf te halen.

113) amazon.com

114) amazon.com

CARE-FUL

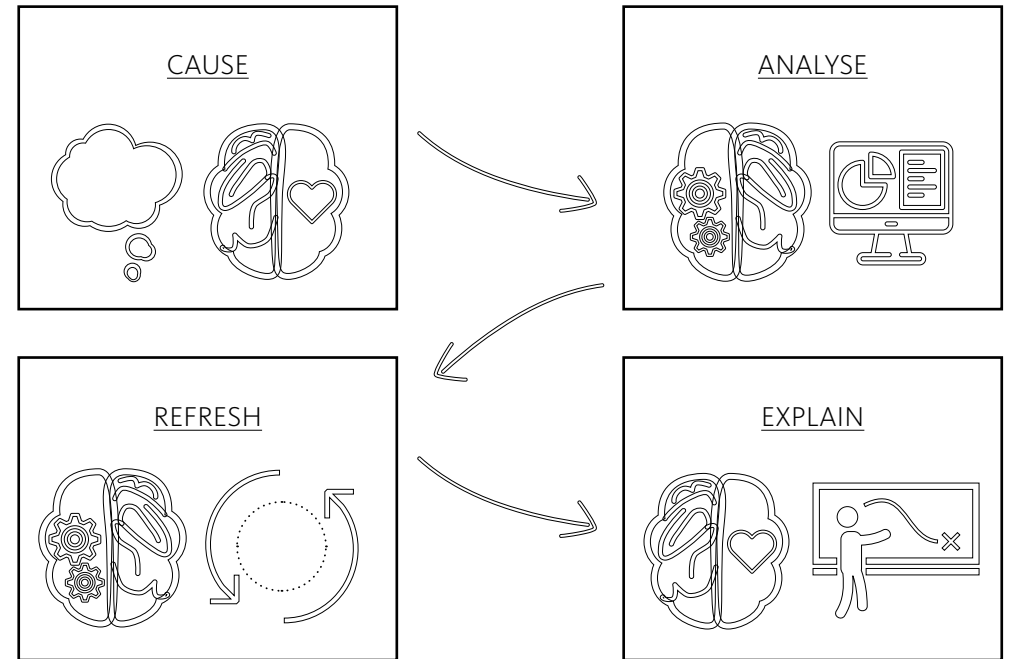
IF WE CARE
FOR OUR PLANET,
WE NEED TO
TREAT IT WITH CARE

▶

VOOR HET
SCHEMA CHECK DE
QR CODE



4 PROCESSEN



3 AANDACHTSPUNTEN

FIXATE > USABLE > LEAD >

14

METHODIEK



“DUURZAAMHEID IS OP SOMMIGE
VLAKKEN NOU EENMAAL EEN TECHNISCHE
DISCUSSIE. SOMS MAKKELIJK (GROENE STROOM),
SOMS MOEILIJK (WAT IS DUURZAME VIS)”.

- SIEMEN COX

CAUSE

14.1 STARTPUNT

Er zijn verschillende oorzaken die de wens om te verduurzamen op gang kunnen brengen. Het allerbelangrijkste voor jou is om te achterhalen wat precies de oorzaak is voor jou. Voor mij was de financiële crisis en daarna het bekijken van de Crash Course¹¹⁵ de oorzaak die dit proces in gang zette. Hiermee begon het denken en het voelen. Het twijfelen of ik wel met de juiste dingen bezig was in mijn leven.

Van daaruit ontstond een cascade van gebeurtenissen die geleid hebben tot het volgen van een permacultuurcursus. Tijdens die cursus heb ik kennis genomen van het boek ‘De Blauwe Economie’ waarin specifiek gerefereerd werd aan de businesscase paddenstoelen kweken op koffiedik.

Wat is voor jou de oorzaak geweest die je duurzame ambities heeft aangewakkerd?

Het is het openstaan voor nieuwe ideeën waardoor er een denkproces op gang komt dat de volgende stappen mogelijk maakt. Het kunnen ook momenten van bezinning zijn en zelfreflectie. Maar ergens wordt er een keer een zaadje geplant en het is een inzicht dat het zaadje doet ontkiemen.

14.2 BRON

Welke bronnen gebruik je en welke bronnen bereiken jou? Er is een overvloed aan informatie beschikbaar. Teveel om op te noemen.

¹¹⁵⁾ peakprosperity.com

In 2017 komt er zoveel meer informatie op je af dan in 1990. Als gevolg hiervan gaan mensen informatie filteren. En als ze het zelf niet doen, doet Facebook het wel voor jhen. Of wellicht de overheid onder de noemer fake news.

Er zijn veel interessante docu's om te zien die je kunnen helpen. Cowspiracy¹¹⁶ bijvoorbeeld, vertelt een interessant verhaal over waarom milieuorganisaties zwijgen over de impact van vleesproductie op het milieu. Kijk naar How to change the world¹¹⁷ over het ontstaan van Greenpeace en je begrijpt de houding van milieuorganisaties beter.

Food Inc¹¹⁸ vertelt een interessant en schokkend verhaal over de manier waarop onze voedselketen werkt. En schokkend is het. Gavin & Stacey¹¹⁹ is gewoon een leuke Britse serie die nergens enig raakvlak heeft met milieu.

Onderzoeksjournalistiek is terug dankzij Follow The Money¹²⁰. Don't worry, dat is een Nederlandse site.

Zoek eens op verschillende onafhankelijke blogs. Voor de economen → Peak Prosperity¹²¹ van Chris Martenson. Of Avaaz¹²², een online campagnenetwerk dat de stem van gewone mensen laat doorklinken in wereldwijde besluitvorming. Daarnaast zijn er natuurlijk nog legio boeken na te slaan. Zoals dat wat die je nu in je handen hebt.

14.3 REDEN VERANDERING

Wat drijft jou om deze verandering aan te gaan. Is het familie, zijn het je vrienden of is het informatie?

Bij mij was de bron The Crash Course en de reden het inzicht

116) cowspiracy.com

117) imdb.com

118) imdb.com

119) imdb.com

120) ftm.nl

121) peakprosperity.com

122) avaaaz.org

dat we op deze manier niet verder kunnen gaan. Dat ons huidige geldsysteem botst met de realiteit en de grenzen van de natuur.

Ik begrijp dat ons economisch verkeer de levenskracht is van onze samenleving. Hoe belangrijk dat is, heb je kunnen zien in Cuba (na de crisis en het embargo van de USA), in Zimbabwe (hyperinflatie) en recent in Venezuela (hyperinflatie).

We hanteren echter spelregels die een duurzaam financieel systeem in de weg staan en daarbij putten we onze aarde uit. De zoektocht naar oplossingen bracht mij onder meer bij de permacultuur.

Deze aspecten maakten dat mijn 'oplossing' of bijdrage aan een betere wereld zich richt op lokale voedselproductie en nuttige herbestemming van reststromen. De Cubanen gebruikten permacultuur als oplossing. Kijk daarvoor eens naar de documentaire 'The power of community'¹²³.

14.4 ACTIVITEITEN

Welke activiteiten onderneem je om de ontvangen informatie te verwerken? Neem je het klakkeloos aan of verifieer je haar nog? Neem je actie of duik je onder een deken van zelfmedelijden en zet je een aluminium hoedje op?

Er zijn genoeg mensen die, na het opnemen van de informatie die ik hierboven deel, gaan klagen en om zich heen wijzen. Wijzen naar anderen die actie moeten ondernemen. Omdat de ander beter uitgerust is om dit probleem aan te gaan. Maar zoals S. Covey zegt in zijn 'zeven gewoonten van zeer succesvolle mensen' nemen succesvolle mensen hun verantwoordelijkheid en gaan zelf aan de slag.

Ze volgen een opleiding zodat ze hun kennis verbreden. Ze gaan protesteren zodat hun stem gehoord wordt en een tegengeluid hoorbaar. Ze verwerken een grote hoeveelheid informatie en onderzoeken de haalbaarheid. Maar ze blijven in beweging en ondernemen vervolgens actie door te Doen.

123) imdb.com

Ik ben er overigens voorstander voor om Doen, net als God, met een hoofdletter te schrijven. En Aarde ook.

14.5 RESULTAAT

Wat is het resultaat van de vorige vier stappen? Als het goed is, is de informatie die jou in stap één getriggerd heeft, inmiddels bevestigd of ontkracht. Als ze ontkracht is, kan je dit boek nu dichtklappen. Als ze bevestigd is, kun je door. Het kan ook nog erger zijn dan je al dacht. Dan moet je even een tandje bijschakelen.

Het resultaat van dit hoofdstuk levert je uiteindelijk de basis voor je why op. Het is de why uit de Golden Circle van Simon Sinek. De why wordt de basis van al je communicatie en uiteindelijk ook de basis voor je producten en diensten. In hoofdstuk 17.5 gaan we hier dieper op in.

Documenteer en registreer je resultaat en inzichten. Het staat waarschijnlijk gegrift in je frontale hersenkwab. Maar onderschat de kracht van het ego niet om het af te zwakken.

Je ego is een soldaat die trouw is in het waarschuwen bij veranderingen en doet dat altijd vanuit angst. Kijk uit dat je ego je inzichten niet vertroebelt.

Misschien nog niet in een blog, maar maak ergens een notitie van de resultaten. Je zal later blij zijn om dat nog ergens terug te kunnen lezen.

14.6 WEERSTAND

Het is belangrijk om te beseffen dat je in dit proces weerstand gaat ondervinden en in deze fase is dat vooral intern. En met intern bedoel ik niet binnen je bedrijf. Ik bedoel binnen in jou. Je ratio en ego gaan met elkaar in discussie met als doel om twijfel te zaaien. Daar zijn ze erg goed in.

Je ego is het stemmetje in je achterhoofd dat dingen fluistert als: ‘Het zal allemaal wel meevallen: Weet je zeker dat je hieraan wilt beginnen?’ Je ego is een expert in het zaaien van twijfel. Tijdens je onderzoek mag je verwachten dat het in actie komt.

Je ego kan in deze situatie een saboteur zijn. Je ego is bevriend met angst en twijfel en dat zijn remmende eigenschappen. Je ego weet precies waar je angsten en onzekerheden zitten en zal die ook gebruiken (wat zullen mensen er van zeggen? wat als je faalt??). Van je ego mag je geen fouten maken, want oh jee!

Je ratio beredeneert, is doordacht en gaat uit van de rede. Je ratio wordt geassocieerd met de activiteiten in je linker hersenhelft. Je ratio zoekt steun in feiten, cijfers en wetenschappelijke rapporten.

In de samenwerking met je ratio, zal je ego de feiten en cijfers bagatelliseren. Hier ontstaat de twijfel, want je gaat je ratio niet meer vertrouwen. Gebruik je verstand maar volg je hart: daarmee wordt bedoeld dat je naar je ratio luistert en je hart volgt. Dit is de gewenste samenwerking.

Het is niet de buitenkant waar je behoedzaam voor moet zijn. Het zijn de (spreekwoordelijke) stemmen in je hoofd. Welke twijfel zaaien jouw ego en ratio in dit soort zaken?

14.7 MEDESTANDERS

Het is belangrijk om je medestanders te koesteren. De groep die je bijstaat en ondersteunt. Net zoals de weerstand in deze fase, komen je medestanders van binnenuit.

Het is je hart dat je ingeeft dat je op het goede pad zit. Net zoals je op je hart vertrouwt als het op de liefde aankomt.

Het is het geloof dat je hebt in de goede afloop. Net zoals het geloof in God, Allah of Boeddha je in vervulling brengt en vertrouwen geeft in de mensheid. Het gevoel geeft dat het goed komt.

Het is het vertrouwen dat je voelt dat dit de juiste beslissing is. Net zoals je vertrouwt op het advies van het hoofd van de raad van bestuur of de tips van je vader. Die ene leraar die toen in jou geloofde waardoor je een mooi cijfer haalde.

Of kippenvel zoals ik in paragraaf 5.10 benoem. Kippenvel is voor mij het teken van hogerhand dat ik goed bezig ben. Dat ik dat doe waar ik enthousiast van word. Kippenvel is een belangrijke medestander.

In deze fase komen je medestanders van binnen. Is het je hart, geloof, kippenvel of vertrouwen dat jou in het verleden heeft geholpen?

14.8 RISICO'S

Er zijn altijd risico's. Zonder risico is het maar een saaie boel. Dat is als een wedstrijd met maar één team. Dat wordt nooit een match. In deze fase zijn er twee grote risico's die ik met je wil delen.

Luisteren naar je ego. Je ego zal lang blijven piepen en piekeren. Het is dan ook verleidelijk om te luisteren naar je ego. Het is daarom vooral belangrijk om je ego te herkennen als het spreekt. En om zijn trucjes te doorzien. Als dat lukt, blijf je je ego voor. Je wordt er vriendjes mee waardoor het je niet meer dwars zit. Je gaat ermee in gesprek, maar doet wat je vind dat je moet doen. Zo zwakt de kracht van je ego langzaam aan af.

Snel conclusies trekken. Je behoefte aan Doen en actie kan maken dat je naar de kast rent om je zevenmijlslaarzen te pakken. Doe dat niet. Neem kleine stappen en bouw pauzes in. Zorg dat je de tijd neemt voor de beslissingen die gaan komen.

De besluiten die je nu neemt, zijn heel bepalend voor het vervolg. Welke van deze twee risico's zijn op jou van toepassing? If not deze, welke risico's herken jij zelf?

Kijk daarbij naar je eigen valkuilen. Durf dat te vragen aan mensen in je omgeving, mensen die jou goed kennen en niet bang zijn om eerlijk te zijn. Mensen die dicht bij jou staan, weten precies wat je bewegingen zijn en je valkuilen. #DTV #DurfTeVragen

14.9 VOLGENDE STAP

Wij laten de activiteiten van de rechter hersenhelft achter ons en gaan de switch maken naar de linker hersenhelft. We 'stoppen' met voelen en gaan analyseren en data verzamelen. Ondernemers houden van actie en zullen staan te springen om door te gaan. Misschien nog zelfs liever de volgende stap overslaan om sneller te komen tot resultaat. Maar dat zou een fout zijn.

In mijn interview met Marco Ouwerkerk, bespreken wij de technische aspecten van duurzaamheid. Duurzaamheid is op sommige vlakken nou eenmaal een technische discussie. Soms makkelijk (groene stroom), soms moeilijk (wat is duurzame vis?).

Deze technische inzichten verzamel je tijdens het analyseren van je bedrijfsprocessen, producten en diensten. Het overslaan van deze stap zou in de laatste fase (explain) een onzuiver verhaal geven. Het is erg belangrijk om een goed doortimmerd en doordacht verhaal te hebben voordat je naar buiten gaat treden. Deze informatie verzamel je in de volgende fase.

Ik vind dat het goed is om op dit moment ook met actoren in gesprek te gaan. Om te klankborden over je bevindingen. Net als wijn kunnen goede ideeën ook rijpen en beter worden met de tijd. Feedback kan je helpen om ideeën aan te scherpen en zuiverder te krijgen. Het kan je helpen om de oplossingen, waar je straks waarschijnlijk veel keuze in zal hebben, scherper te krijgen. Je kan dan makkelijk richting kiezen als je hier goed de tijd genomen hebt.

15

METHODIEK



JE BENT GETRIGGERD EN GEÏNSPIREERD
OM EEN VERANDERING TE REALISEREN.
JE ZULT WAT ZAKEN MOETEN AFWEGEN.
WAT IS VOOR JOU BELANGRIJK ALS JE KIJKT
NAAR WAAR JE VANDAAN KOMT

- SIEMEN COX

ANALYSE

15.1 STARTPUNT

Het startpunt in deze stap van het CARE framework volgt altijd op de vorige stap. Dat is belangrijk. Als je aan het analyseren bent en je weet niet goed waarom leg dan je pen neer. Klap je laptop dicht en hang je telefoon aan de oplader en zet hem in de vliegtuigmodus. Het is tijd voor bezinning.

Als je niet weet waarom je aan het snuffelen en rekenen bent, wil ik je vragen om naar stap één te gaan van het vorige hoofdstuk. Daar word je je bewust van het startpunt van de reden achter je drive.

Als je daarvandaan komt, mooi, dan kan je nu aan de slag met de cijfers. Je kan een cursus excel voor gevorderden gaan volgen. Al die data die je naar boven gaat halen, komen optimaal tot hun recht in draaitabellen en grafieken. Als je de analyse bij anderen neerlegt (prima idee, maar geef ze wel de achtergrond uit stap één mee) dan hoeft je je daar niet druk over te maken.

15.2 BRON

Je zult inmiddels de structuur van de verschillende stappen een beetje beginnen te herkennen. De tweede stap gaat over de bron van de informatie. Welke bronnen kun je hier gebruiken en welke bronnen bereiken jou?

Heel dichtbij huis is de interne informatie van jouw organisatie. Denk aan de energierekening, het aantal gereisde kilometers en de hoeveelheid reststromen die wekelijks worden afgevoerd. Het kan zijn dat dit soort specifieke informatie nog niet voorhanden is en jij met bepaalde dienstverleners moet gaan praten om deze informatie boven tafel te halen. Weinig afvalverwerkers wegen of meten bijvoor-

beeld gewicht of volume van je reststromen. Tijd om verandering te eisen en het gesprek aan te gaan.

Wat verder van huis is informatie van de branchevereniging. Zij verzamelen cijfers vanuit de rest van de branche. Ook hebben ze verschillende benchmarkcijfers beschikbaar. Veel banken doen onderzoek naar ontwikkelingen in de branche. Triodos is mijn favoriete bank als het gaat om duurzame keuzes. ABN Amro heeft op prinsjesdag 2017 een mooi rapport uitgebracht over de circulaire economie¹²⁴.

Last but not least is er heel veel informatie bij het CBS beschikbaar. Wetenschappelijke artikelen zijn ook een mooie bron om te raadplegen. Ze zijn helaas moeilijk te vinden en nog moeilijker om te lezen.

15.3 REDEN ANALYSE

Wat is de reden voor de analyse? Je bent getriggerd en geïnspireerd om een verandering te realiseren. Zoals eerder kort aangestipt is duurzaamheid een technische discussie. Je zult wat zaken moeten afwegen. Wat is voor jou belangrijk als je kijkt naar waar je vandaan komt, als je kijkt wat jou inspireert. Is het een inzicht of is het wellicht een markt vraag?

In de Nederlandse hospitality branche heeft het aankondigen van het beleid duurzaam inkopen door de overheid geleid tot een enorme toename in het aantal GreenKey certificeringen. Een spelregelwijziging was daar de oorzaak van de verandering.

Je gaat door te analyseren boven water halen wat de grootste knop is waar je aan kan draaien. Je gaat een reeks van potentiële maatregelen identificeren. Daarbij ga je de keuze maken in volgorde van impact versus inspanning. Hoe kan je met de kleinste inspanning het grootste resultaat behalen. De overstap naar groene stroom is bijvoorbeeld relatief makkelijk in te plannen aan het einde van de

¹²⁴) insights.abnamro.nl

huidige contractperiode. De analyse maakt sortering en prioritering mogelijk. Het laaghangend fruit, daar ga je als eerste mee aan de slag.

Daarnaast is het logisch om onderzoek te doen naar die zaken die je dicht aan het hart liggen. Duurzaamheid bevindt zich op vele vlakken. Dierenwelzijn, armoedebestrijding, duurzame steden. Je kan hier als referentie de Sustainable Development Goals (SDG's) van de Verenigde Naties gebruiken. Zie paragraaf 4.10

Waarschijnlijk ben je inmiddels nieuwsgierig naar de uitkomsten. Is er überhaupt een benchmark en hoe presteert jouw organisatie ten opzichte van de benchmark? Welke informatie is er allemaal beschikbaar en bevestigen die cijfers jouw vermoedens?

15.4 ACTIVITEITEN

Er is in deze fase een veelvoud van mogelijk activiteiten. Naast data verzamelen kan blijken dat er onvoldoende data zijn. Je zal dan wellicht onderzoeken wat de mogelijkheden zijn om een certificeringsproces aan te gaan. Er zijn veel verschillende vormen van certificering die je kunnen helpen in je proces van verduurzaming. Elk traject heeft zijn eigen voor- en nadelen. In mijn interview met Marco Ouwkerk spreken we over Green Key en Blauwe Vlag. Een veel gebruikt certificeringsproces in de hospitality branche. Maar er is ook de MVO prestatieladder voor MKB.

Als de data die binnen druppelen summier blijken, ze niet belangrijke vragen beantwoorden of onvoldoende inzicht geven, dan is een LCA wellicht een goed plan. Bij een LCA worden alle processtappen in een keten meegenomen. Als jouw toeleverancier spaarlampen neemt, heeft dat een positief effect op de duurzaamheid van jouw product of dienst. Bij het toepassen van een LCA neem je ook verantwoordelijkheid voor alle stappen in de keten. Zowel bij je toeleveranciers als je afnemers.

Minder ingrijpend maar erg effectief is ook hier het klankborden. Vraag eens rond bij gelijkgestemden. Wellicht is er aan studiegroep duurzaamheid bij jouw branchevereniging. Zijn er Meetups over duurzaamheid in de omgeving?

Ook het lezen van, en leren over, duurzaamheid, (cradle to cradle, circulaire en blauwe economie) verbreedt je blik en geeft aanknopingspunten voor verduurzamen. Duurzaamheid is een containerbegrip: welke container los jij in je eigen terminal?

15.5 RESULTAAT

Al dat gepuzzel, geneuzel en analyseren moet wel ergens toe leiden. Wat is nu het resultaat van deze fase?

Het levert in ieder geval een rapport van feiten op. Dit rapport bevat kengetallen die laten zien hoe jouw organisatie presteert en idealiter ook de benchmark van de branche. Daarna kan je zien of jij boven of onder de benchmark zit. Dat is een eerste belangrijke mijlpaal, om te weten hoe jij presteert tegenover het gemiddelde in de branche.

Dat rapport of feitenverslag is input voor een wijziging van de missie, visie of doelstellingen van de organisatie. Je gaat dingen wijzigen. Hoe dan ook. Een rapport waaruit blijkt dat je het beter doet dan het gemiddelde in de branche is nog geen reden voor optimisme. Het is niet een reden om de tijd te nemen omdat je het toch al beter doet. Jij bent een leider en een voorbeeld voor anderen. Jij gaat jouw branche inspireren om het vele malen beter te Doen.

Op basis van de verzamelde data, kom je tot een plan van aanpak of formuleer je een projectplan. Je weet hoe ik over projectplannen denk, maar je hoeft ook niet al mijn adviezen te volgen. Het spreekt voor zich dat je in de uitwerking richt op de maatregelen die de meeste impact hebben. En die zullen niet altijd even populair zijn. Dat brengt ons bij weerstand.

15.6 WEERSTAND

Ook hier is er weerstand. Ik voorzie op twee plekken mogelijke spanning.

Je ego is wederom van de partij, maar heeft in deze fase waarschijnlijk minder in te brengen. Je ego heeft immers ook de berg aan cijfers, grafieken en benchmark meegekregen. Misschien is dit zelfs het moment dat je ego een pivot¹²⁵ maakt en jou gaat verwijten dat je hier niet eerder mee begonnen bent. (Tja, zo doet je ego dat nu eenmaal.)

Dan zijn er mogelijk nog collega's. Als je in deze fase weerstand krijgt van collega's heb je twee mogelijke oorzaken. Ik ga hier voorbij aan tijdelijke weerstand als gevolg van de voorgenomen verandering.

- 1) Je hebt ze onvoldoende meegenomen in het proces. Door ze alsnog te informeren en om input te vragen kan je de weerstand omdraaien.
- 2) Ze passen niet meer bij de gewijzigde doelen van jouw organisatie. Het is aan jou om hen te vertellen dat dit echt de nieuwe richting is en aan jullie samen om te kijken of ze daar bij passen en in mee kunnen gaan.

Zoals in paragraaf 10.13 benoemd, is er veel te winnen door in het bedrijfsrestaurant over te schakelen naar meer plantaardige eiwitten. Zelfs één dag geen dierlijke eiwitten in het bedrijfsrestaurant, zal voor de nodige ophef en weerstand zorgen onder het personeel en waarschijnlijk het acht uur journaal halen. Het is volgens mij een kwestie van tijd voordat de eerste bedrijven die overstap gaan maken. Al dan niet gedeeltelijk of geheel.

15.7 MEDESTANDERS

Oké, er is een kleine kans dat je ego een pivot heeft gemaakt en je nu opjaagt om vaart te maken. Waarschijnlijk vergezeld van het verwijt dat je niet eerder bent begonnen. :-) Maar een grotere kans heb je op andere medestanders.

¹²⁵) tolobranca.nl

Waar je mee omgaat, raak je mee besmet. Dus de bulk van je collega's zal inmiddels warm lopen voor de nieuwe richting van de organisatie. Het kan zelfs zijn dat zij erover praten met hun netwerk en dat zich potentiële nieuwe medewerkers melden. Deze voelen zich verbonden met de beweging en nieuwe missie en komen daarom aan de organisatie snuffelen.

Stakeholders zullen gaan merken dat er wat aan het veranderen is. Het spervuur aan vragen om data heeft dat immers prijsgegeven. Zij zullen je verwijzen naar en koppelen aan anderen die in een soortgelijk traject zitten.

Je treedt in deze fase nog niet naar buiten en daarom komt er van buiten nog weinig respons. Dat geeft niet, dat komt vanzelf in de vierde stap als je gaat uitleggen, waarom je doet wat je doet en waarom jouw organisatie verantwoordelijkheid neemt voor haar impact op de natuur.

15.8 RISICO'S

Wat zijn op dit moment de grootste risico's? Je kan slechte bronnen hebben gebruikt voor je analyse. Wellicht waren data voorzien van verkeerde jaartallen of was de informatie oud. Hoe dan ook is het belangrijk om je bronnen te controleren.

Het kan ook dat er vluchtig onderzoek is gedaan. Men wilde nu eenmaal aan de slag en daarom zijn een paar (controle) stappen overgeslagen. Het kan ook zijn dat data te snel en daardoor verkeerd zijn geanalyseerd.

Het grootste risico is dat je data zijn gebaseerd op of bestaan uit commerciële praatjes. Als je klanten en community daar doorheen prikken, ben je heel ver van huis. Duurzame ambities bereik je alleen op basis van authentiek intrinsieke motivatie, met goed onderbouwde cijfers en een sterk verhaal dat aan alle kanten klopt.

Klopt jouw verhaal aan alle kanten? Leg het nog eens voor aan iemand van 20-25 jaar? Kijk of die je verhaal kan volgen zonder gefronste wenkbrauwen. Voorkom het wc-eend syndroom. (Wij van wc-eend adviseren wc-eend).

15.9 VOLGENDE STAP

Je volgende stap is Refresh, het her-rangschikken van je organisatie. Dat is waarschijnlijk een flinke stap waar je tegenop kan zien. Maar als je iedereen binnen de organisatie hebt betrokken bij het proces, dan moet de meerderheid staan te popelen om aan de slag te gaan.

De meerderheid ziet op basis van de cijfers de noodzaak en is bereid om dingen te gaan wijzigen. En als je dat bereikt hebt, ben je al over de helft. Wijzigingen zijn namelijk altijd en in elke situatie erg eng.

Ben jij klaar voor de verandering?

Zijn je collega's dat ook?

Is iedereen voldoende betrokken bij de afgelopen processtappen?

Is er een kans dat iemand of een groep verbaasd reageert?

Dan behoef dat wellicht nog wat aandacht.

16

METHODIEK



ZONDER DE CIJFERS EN
ANALYSES DIE HET DENKPROCES
ONDERSTEUNEN, BESTAAT ER
EEN KANS DAT JE VERKEERDE
KEUZES MAAKT.

- SIEMEN COX

REFRESH

16.1 STARTPUNT

Het startpunt in deze stap van het CARE framework volgt altijd op de vorige stap. Dat is belangrijk. Als je aan het reorganiseren bent om te verduurzamen, en je weet niet goed op basis van welke cijfers, leg dan je plan neer. Hang het nieuwe bedrijfsmodel in de wilgen en trek aan de handrem. Je zult echt nog even wat data boven water moeten halen.

Is dat niet het geval? Dan ben je er klaar voor. Het is fijn om de boel te gaan opschudden. Dit is het moment dat ook je klanten iets gaan merken van de nieuwe koers. Het mooie is dat als gevolg van deze verandering je ook nieuwe groepen klanten en vooral andere typen klanten gaat bereiken. Mensen bij wie de nieuwe missie resoneert. Mensen voor wie duurzaamheid een aankoopprioriteit is.

Je begint deze stap met de resultaten van al het cijferwerk uit de vorige fase. Voor de een is dat pakket dikker dan voor de ander. Zonder de cijfers en analyses die het denkproces ondersteunen, bestaat er een kans dat je verkeerde keuzes maakt.

Ook is het belangrijk om te begrijpen dat je hier nog steeds je linker hersenhelft aanspreekt.

16.2 BRONNEN OF SYSTEMEN

Welke bronnen of systemen gebruik je? In deze fase zijn er verschillende projectmethodieken die structuur kunnen geven aan deze fase. Ik benoem er enkele.

Lean Six Sigma is een methodiek die is komen overwaaien uit de Japanse auto-industrie. Het wordt kortweg Lean genoemd.

‘Lean is een bedrijfsstrategie voor het verbeteren van de efficiëntie en het elimineren van verspillingen en activiteiten zonder toegevoegde waarde. Het elimineren van verspillingen heeft als doel het creëren van flow en voldoen aan de klantvraag. Bekendheid werd vooral verspreid door het door Toyota toegepaste Lean Manufacturing. Lean is niet alleen geschikt voor het stroomlijnen van fabricageprocessen, maar krijgt ook steeds meer voet aan de grond in dienstverlenende sectoren, zoals de verzekeringswereld, het bankwezen en de Zorg¹²⁶.’

De plek in dit boek is te klein om Lean volledig toe te lichten maar een onderdeel uit de Lean filosofie wil ik je niet onthouden. Verspilling.

Verspilling is een belangrijk onderdeel van Lean. Er worden acht vormen van verspilling geïdentificeerd. Transport, voorraad, beweging, wachten, overprocessing, overproductie, defecten en talent van medewerkers. Het is zinvol om die acht vormen op zijn minst te kennen en te begrijpen. Overweeg een kennismakingsworkshop. Wij hebben met het team van RotterZwam een leerzame ervaring opgedaan met een training van MKPC¹²⁷.

Daarnaast is bij grotere veranderprojecten Prince2 een interessante methode. PRINCE2 is een acroniem van Projects in Controlled Environments, version 2. Het is een methode voor projectmanagement. Deze methode is gericht op het management, de besturing en de organisatie van een project¹²⁸.

Dan is er nog scrum. Scrum is een flexibele manier om (software) producten te maken. Er wordt gewerkt in multidisciplinaire teams die in korte sprints, met een vaste lengte van één tot vier weken, werkende (software) producten opleveren¹²⁹. Wij hebben met het team van RotterZwam een leerzame ervaring opgedaan met een training van Josje van Beek¹³⁰.

126) sixsigma.nl

127) mkpc.nl

128) wikipedia.org

129) wikipedia.org

130) osjevanbeek.nl

16.3 REDEN AANPASSING

Wat is de reden dat je hier bent beland? Wat drijft je om deze fase van de verandering aan te gaan? Je bent getriggerd door een bepaalde gebeurtenis en bent van daaruit aan de slag gegaan om data te verzamelen. Op basis van deze data heb je conclusies kunnen trekken over de mate van duurzaamheid van jouw organisatie. Jij staat nu hier. Klaar om met één of meerdere gekozen projectmethodieken de organisatie te ‘refreshen’.

Je kan de wereld alleen gaan veranderen door te Doen. Na zelfreflectie en analyse van de organisatie, en de keten waarin de organisatie actief is, ontstaat een beeld van de negatieve impact die de organisatie heeft op de omgeving. Er zullen acties ondernomen moeten worden om die negatieve impact te verminderen en uiteindelijk zelfs positief te maken. Dat kan o.a. door CO₂ te fixeren met de bedrijfsactiviteiten.

Na al dat onderzoek ontstaat er nu behoefte om naar buiten te treden, te beginnen en resultaten te halen. De drive om vanuit een plan actie te ondernemen is een bijzondere energie. Het is goed om dat te beseffen. Om daar even bij stil te staan. Je wilt voorkomen dat er actie om de actie is. Alle actie dient de duurzame doelen van de organisatie te ondersteunen. De verandering komt tot stand door van een idee naar een plan te gaan en vanuit het plan actie te ondernemen. Doen.

16.4 ACTIVITEITEN

Welke activiteiten onderneem je in deze fase? Het is allemaal ‘hands on’ dus wees gerust.

Dit is het moment waarop je veranderingen gaat doorvoeren. Dit is bijvoorbeeld het startpunt van afvalregistratie. Daar had je eerder om gevraagd bij je afvalverwerkers. Vanaf nu ga je die zaken registreren en inzichtelijk maken. Vervolgens ga je aan de slag met maatregelen om de afvalstroom te verkleinen of een nuttige bestemming te geven.

Dit is het moment dat je van energieleverancier verandert of van

energiecontract. In het laatste geval kies je niet grijze stroom maar Hollandse Windstroom. Meerdere energieleveranciers bieden 100% Hollandsche Windstroom aan.

Waarschijnlijk verander je van bank. Want waarom zou je bankieren bij een bank die investeert in clusterbommen, wapen-industrie of bio-industrie en ontbossing? Zie eerlijke bankwijzer¹³¹ voor een overzicht.

Afhankelijk van de complexiteit van de aanpassing, doe je dit met een checklist of een implementatieplan. Je bepaalt hier ook de mate van verandering.

16.5 RESULTAAT

Wat is het resultaat van deze fase? Dit is het moment dat je de koers wijzigt en waarop je cijfers gaan veranderen. Je gaat (nog) beter presteren ten opzichte van de benchmark.

Je gaat nieuwe samenwerkingen aan. Je kiest bijvoorbeeld voor een samenwerking met RotterZwam of Coffee Based. Als gevolg daarvan gaan je reststromen verminderen. Naast dat ze (deels) een nieuwe bestemming vinden, kunnen ze ook onderdeel worden van een nieuwe vorm van verwaarding. Je kartonafval wordt verpakkingsmateriaal voor de webshop die bij jou op het bedrijfsterrein zit. Jij ontvangt geld voor het karton, de webshop betaalt minder voor de vulling van de pakketten. Hier geldt vooral de regel van 'rinse and repeat'. Het is een continue proces van verbetering, ook wel Kaizen¹³² genaamd.

Je maakt rondjes om zaken helderder en scherper te krijgen. Je ontwikkelt een Cyclus van voortdurende verbeteringen die je ambities op het juiste pad houden.

De resultaten vertaal je naar infographics. Dit is een interessante manier om complexe data in beeld te vatten zodat ze een begrijpelijk verhaal vertellen. Die infographics kun je in de volgende stap gaan

¹³¹) eerlijkegeldwijzer.nl

¹³²) wikipedia.org

inzetten om je verhaal te vertellen.

Daarnaast gebruik je de resultaten om te komen tot een impact-rapportage. Daar is nog niet echt een format voor, zoals dat er is voor financiële verslaglegging. Wij hebben bij RotterZwam een aanzet gedaan en komen in 2017 met een eerste versie. Dat zal zich de komende jaren nog wel verder ontwikkelen en verfijnen.

16.6 WEERSTAND

Waar tref je mogelijk weerstand in deze fase? Dit is het moment dat ik weerstand verwacht van buiten. Je treedt buiten de paden en dat roept vraagtekens op. De gevestigde orde met belangen te verliezen, zal zich niet zomaar neerleggen bij het verdwijnen van een markt.

De olie-industrie weet dat olie eindig is en dat het winnen van olie schadelijk is voor het milieu. Toch wordt er meer geld gestoken in nieuwe technieken als 'Fracking'¹³³ en het winnen van olie in teerzanden dan in duurzame energie-opwekking.

Ook de bio-industrie heeft belangen bij het behouden van haar positie op het gebied van het leveren van dierlijke eiwitten. Dat blijkt duidelijk in de documentaire Cowspiracy.

16.7 MEDESTANDERS

Waar tref je medestanders die je steunen in deze fase? Klanten zullen je koerswijziging omarmen. Het is voor actieve klanten (de early adapters en innovators) altijd fijn om te merken, dat hun favoriete merk meegaat in een belangrijke maatschappelijke trend.

Millennials zullen je merk ontdekken. Voor hen is duurzaamheid belangrijk en een aankoopprioriteit. Zie de eerder genoemde uitkomst van het onderzoek van Nielsen.

¹³³) bbc.com

Je kan door de politiek als voorbeeld genoemd worden. Vooral de lokale overheid laat graag sprekende lokale voorbeelden zien. Dit kan tot uiting komen in persreizen naar jouw organisatie, gevraagd worden voor handelsmissies of om advies aan burgemeester en wethouders.

De brancheorganisatie kan je ook ontdekken. Voor je het weet komt je bedrijf voor in presentaties van anderen. En het is beter dat anderen over je zeggen dat je zo goed bent, dan dat je het zelf doet.

Vanuit andere branches zal ook interesse komen. De inzichten die jullie geholpen hebben, de acties die jullie ondernomen hebben zijn misschien een op een van toepassing op een heel andere bedrijfstak.

16.8 RISICO'S

Wat brengt de grootste risico's met zich mee in deze fase? Je kan teveel hooi op je vork nemen en te veel willen veranderen. Die neiging hebben ondernemers namelijk. We moeten alles veranderen en het moet morgen af. Maar het feit dat je begint met het registreren van je reststromen is al een grote stap vooruit. Probeer niet gelijk een bestemming EN een verwaarding van de reststroom te vinden.

Begin klein. Zet een stagiair in onder begeleiding van een medewerker om verdieping aan te brengen in de resultaten. Laat ze broeden op mogelijke oplossingsrichtingen en die vervolgens presenteren tijdens een gezamenlijke lunch.

Het kan ook zijn dat je hier verkeerde keuzes maakt. Die hebben later in het traject van communicatie mogelijk een nadelig effect. Maar als je inzichtelijk maakt waar je keuzes op zijn gebaseerd, kom je daar wel heelhuids uit.

Het kan heel groot worden. Besef dat als je begint met verduurzamen er nog een hoop te doen is. Er is nog veel onontgonnen terrein. Bedenk dat jullie duurzame innovatie de landelijke of wereldwijde standaard kan worden. Of het begin van een beweging. Had Gunter ooit kunnen bedenken dat zijn Blauwe Economie zo zou groeien?

16.9 VOLGENDE STAP

Hierna ga je aan de slag het woord te verspreiden. Het is jouw beurt om anderen te gaan opleiden. Je gaat de inzichten die je hebt opgedaan delen met je klanten, aandeelhouders en je personeel. Klanten krijgen te horen over de verminderde milieu-impact die jouw organisatie realiseert.

Aandeelhouders horen over de verschillende kansen die er liggen. Zowel commercieel als promotioneel. Het is nu eenmaal belangrijk om op meer te focussen dan alleen geld als je eco-systemisch wil gaan denken.

Personeel krijgt meer vrijheid om te komen met voorstellen. Er ontstaan nieuwe talen en nieuwe rollen als gevolg van de verandering. Dat hoeft niet per se gecompenseerd te worden met geld. Zoals je in hoofdstuk 12 over sociaal ondernemen hebt kunnen lezen, is dat niet de belangrijkste drijfveer van mensen.

17

METHODIEK



HET IS BELANGRIJK DAT
DE WERELD ZIET DAT JOUW
ORGANISATIE BEWUST OMGAAT
MET DE OMGEVING. DAARMEE INSPIREER
JE ANDEREN OM HUN GEDRAG
TE VERANDEREN.

- SIEMEN COX

EXPLAIN

17.1 STARTPUNT

Het startpunt in deze stap van het CARE framework volgt altijd op de vorige stap. Dat is belangrijk. Als je aan het communiceren bent hoe duurzaam jullie zijn, en je weet niet goed op basis van welke impact jullie die realiseren, jullie dat doen, leg dan je megafon neer. Hang het nieuwe communicatieplan aan het slot en begin met navelstaren. Je zult echt nog even wat data boven water moeten halen.

Wat is het startpunt voor jou? Hoe ben je in deze fase gekomen? Voor Ray Anderson, de eigenaar van Interface, waren het vragen van klanten. Zij vroegen hoe Interface omging met duurzaamheid. In het boek 'confessions of a radical industrialist' gaat hij daar uitgebreid op in.

Het waren hier dus de klanten van Interface die de trigger waren op basis waarvan toen een periode van zelfonderzoek ontstond. Tijdens deze periode werd goed gekeken naar de impact die de organisatie op het milieu en de samenleving had. Op basis van de inzichten die men opdeed, ontstond vervolgens de behoefte om een bijdrage te leveren aan een duurzamere samenleving.

'Be the change you want to be in the world.'

Voor jou is het misschien wel de vorige stap uit het framework. Je hebt de boel opgeschud, er waait een frisse wind door de organisatie en dat gaat voor de buitenwereld nog zichtbaarder worden.

Ook is het belangrijk om te begrijpen dat je hier inmiddels je rechter hersenhelft weer aanspreekt. Je zal letterlijk even moeten schakelen.

17.2 BRONNEN

Welke bronnen gebruik je en welke bronnen bereiken jou? Als je in deze fase bent beland, ben je bekend met de uitdagingen waar onze samenleving voor staat. Je zal daarom eerder op zoek gaan naar verdieping over de informatie en op zoek naar manieren waarop andere ondernemers of visionairs veranderingen hebben ingezet.

De verdieping van informatie kan komen uit jaarrapportage van NGO's. Deze organisaties houden vrij actuele informatie bij met betrekking tot een breed scala aan milieu-impact. Of het nu gaat over ontbossing, fracking of overbevissing.

De eerder in 14.2 genoemde organisatie Avaaz (46 miljoen leden in 2017) plaatst regelmatig acties op/ over actuele zaken. Ze organiseren petitie's en brengen die onder de aandacht van beslissers. Een mooie manier om van een afstand je stem te laten horen maar ook om geïnformeerd te blijven.

Ook de overheid, de klant of derden kunnen hier interessante bronnen zijn om je kennis te verdiepen. Bij klanten ga je merken dat je een ander soort gesprek gaat voeren als gevolg van je verduurzaming. Het gaat meer over een gezamenlijk visie dan over de inhoud van je product of dienst.

17.3 REDEN NAAR BUITEN TREDEN

Wat drijft je om deze verandering aan te gaan en om haar ook nog eens te gaan communiceren naar de buitenwereld? Er was ooit die klantvraag of die documentaire die een en ander in gang zette, maar wat maakt dat je nu hier op dit punt bent gekomen? Dat zegt veel over jou en over de organisatie.

Het is belangrijk dat je klanten (en de wereld) zien dat jouw organisatie bewust omgaat met de omgeving. Daarmee inspireer je anderen om hun gedrag te veranderen. Misschien vertel je hen dingen die ze niet wisten.

Elke ondernemer die onbewust onbekwaam¹³⁴ is, zal veel hebben aan de informatie en inzichten die jij deelt. Deel wat jou in beweging bracht en het zal je verbazen hoeveel beweging dat zal veroorzaken.

De markt heeft koplopers nodig die voor de rest uitlopen. De Innovators en early adapters. Jij bent er blijkbaar klaar voor om die rol op je te nemen.

De concurrentie kan nieuwe inzichten gebruiken. Zien dat het anders kan. Wellicht kloppen ze bij je aan om vragen te stellen over het proces. Dat biedt een grote kans. Samenwerken is het nieuwe concurreren. Wellicht ontstaan er kansen voor een Joint Venture Endorsed Mailing¹³⁵?

17.4 ACTIVITEITEN

Welke activiteiten onderneem je? Dit is het moment dat je je communicatie gaat veranderen. Je gaat verzamelde informatie delen en communiceren met de buitenwereld. Je gaat bloggen en als je dat al deed, ga je het anders Doen. Je deelt video's via eigen Youtube of Vimeo account over de verschillende aspecten van de bedrijfsvoering en je missie.

Opleiden en begeleiden van je medewerkers. RotterZwam heeft al vanaf het begin een duidelijke missie. Die missie heeft altijd een bepaald type mensen aangetrokken die goed bij ons passen. Mensen die een bijdrage willen leveren aan een betere wereld. In jouw organisatie is er nu sprake van een verandering of omslag. Daar dienen de medewerkers in meegenomen te worden.

In paragraaf 16.5 benoem ik de infographic en de impactrapportage. Deze twee verfijn je in deze fase van het framework. Ze komen terug in je presentaties en worden wellicht overgenomen door de branche als voorbeeld.

¹³⁴) mijndoelenstellen.nl

¹³⁵) wikihow.com

Spreken voor en inspireren van derden is ook een belangrijke activiteit. Je neemt de microfoon en gaat het podium op. Er is altijd behoefte aan inspirerende verhalen, jouw verhaal past daar prima in. Bij de branchevereniging of bij evenementen. Je gaat anderen opleiden en inspireren. Je ontwikkelt je van leerling naar leraar tot meester.

17.5 RESULTAAT

Wat is het resultaat van deze fase?

Je bent anders gaan communiceren. Voorheen vertelde je waarschijnlijk wat voor product en diensten jullie aanbieden en tegen welke prijs en condities. Waarschijnlijk zal je merken dat je nu meer communiceert vanuit het waarom. Je vertelt waarom je doet wat je doet.

Ik kan het van harte aanbevelen om de TedTalk van Simon Sinek te bekijken. Deze gaat over de Golden Circle¹³⁶. Zo noemt hij zijn theorie. Hij legt daarin uit dat de meest succesvolle bedrijven en personen altijd communiceren vanuit het waarom. Dat is de reden die mensen raakt. Meer nog dan de rationele argumenten als prijs en leveringsconditie.

De why van RotterZwam: 'RotterZwam gelooft in een samenleving die kringlopen sluit, grondstoffen maximaal benut en voedsel lokaal produceert'.

Alles wat wij doen ligt in het verlengde van deze redenen.

Het kan ook zijn dat je ineens voor lastige beslissingen komt te staan. Zo rijdt RotterZwam bijvoorbeeld 100% elektrisch. Met een scooter en een auto. Dit doen wij omdat dat past in ons beeld van een duurzamere en schonere stad (geen uitlaatgassen) en omdat wij zo snel mogelijk vrij willen komen van fossiele brandstoffen, maar ook omdat de olie-industrie door middel van fracking en teerzanden enorme schade toebrengt aan het milieu. Op 12 oktober 2017 werd

bekend dat Shell NewMotion overneemt. Wij gebruiken NewMotion als provider om de auto op te laden. Wat gaan wij nu doen? Overstappen van provider?

Wat is jouw waarom? Heb je dat inmiddels duidelijk geformuleerd? Blader nog eens terug naar de eerste fase van de CARE-FUL methodiek. Cause. Wat was voor jou de reden om deze reis te maken? Was het een spelregelwijziging of iets anders?

17.6 WEERSTAND

Waar tref je mogelijk weerstand in deze fase? Als het goed is, heb je op dit moment iedereen aan boord. Maar het kan zijn dat aandeelhouders gaan muiten.

Unilever vaart al een tijdje op een duurzame koers. Ingeslagen door CEO Polman. Toen er een overnamebod kwam door Kraft, begonnen de aandeelhouders zich te roeren en eisten ze meer winstgevendheid. Of Unilever de duurzame koers maar even los wilde laten.

Het is de klassieke tweestrijd. Focus op alleen (of vooral) financieel gewin vraagt elders een offer. Dat offer wordt gemaakt ten koste van de natuur.

Via externalisering van kosten worden kosten overgeheveld naar de samenleving of gaan ten koste van de natuur.

Heb jij aandeelhouders? Wat is de focus van deze aandeelhouders? Return off investment of return on investment? Als je nog geen aandeelhouders hebt, is het wellicht een idee om hen erop te selecteren.

Er bestaat ook nog een kans dat je afscheid gaat nemen van bepaalde leveranciers. Omdat zij zelf onvoldoende effort steken in het milieu of aantoonbaar nalatig zijn op dat vlak. Afhankelijk van de omvang en de duur van het contract kunnen daar wel eens wijzigingen ontstaan.

¹³⁶) ted.com

17.7 MEDESTANDERS

Waar tref je medestanders in deze fase? Het zijn de klanten die ambassadeurs worden. Bij RotterZwam heet het Zwambassadeurs. Bij Kromkommer is het de Krommunity.

Het zijn de mensen die enthousiast worden van jouw why. Zij worden je meest effectieve verkoopkanalen. Denk na over hoe je hen kan faciliteren om jou te helpen aan nieuwe verkooppunten. Geef bijvoorbeeld een aanbrengronus in de vorm van een rondleiding of workshop.

Maar ook niet-financiële beloningen doen het goed. Bijvoorbeeld door je fans om input te vragen en die input te gaan gebruiken en toepassen. Er is geen betere manier om je klanten te betrekken. Prospects komen dan ook steeds vaker via jouw bestaande klanten bij je binnen.

17.8 RISICO'S

Wat brengt de grootste risico's met zich mee in deze fase? Rondlopen met een eco-badge en onvoldoende inzicht geven in cijfers en impact middels rapportages.

Je kent ze wel. Die mensen die helemaal leip zijn van een bepaalde cause. Ze kunnen aan niets anders denken en praten alleen maar over dat ene onderwerp. Daarbij vinden ze alleen maar, dat anderen het slecht doen en dan hún methodiek de juiste is. Dit noem ik het dragen van de eco-badge en rondlopen met geheven vingertje.

Dat is ook een belangrijke reden om te communiceren vanuit het waarom. Dan praat je namelijk over de wijziging die je graag ziet en dat is wat je deelt. Je laat een alternatief ZIEN in plaats van vooral te zeggen dat anderen het fout doen.

De impact die je realiseert moet je delen. Als mensen ernaar gaan vragen loop je achter de feiten aan. Na de brand bij RotterZwam kregen wij al na drie weken de vraag hoe lang er nog RotterZwam

bitterballen te koop zouden zijn. In de week erna hadden wij een video online met die uitleg¹³⁷. Onze Zwambassadeurs hielden ons toen scherp op het vlak van tijdige en volledige openheid in de communicatie.

17.9 VOLGENDE STAP

Je bent aangekomen bij de afronding van de laatste stap van de CARE-FUL methodiek. Hierna resteren nog de drie aandachtspunten. De aandachtspunten helpen je om je verduurzaming scherp te houden en te voorkomen dat je een zwak aftreksel van echte verduurzaming neerzet. Remember: we willen geen groene economie waar wij het een stukje minder slecht gaan doen. Wij willen een Blauwe Economie waarin wij het radicaal anders gaan doen.

Dit is een mooi moment om te gaan lezen. Om te kijken hoe andere denkers kijken naar succes, veranderingen en nieuwe perspectieven. Hieronder zet ik daarom een kort overzicht van interessant leesvoer.

The magic of thinking big

De Blauwe economie

Think and grow rich

Semco Stijl

7 Habits of highly successful people

Good to great

The 4 hour workweek

De kennis en inzichten uit deze boeken zullen je helpen om het vervolgproces met meer zelfvertrouwen in te gaan. Want je bent nu niet klaar. Verduurzaming vraagt continue waakzaamheid. Zoals de situatie die ik hierboven omschrijf in 17.5, de overname van NewMotion door Shell. Wat zou jij doen in die situatie?

¹³⁷) www.bit.ly/noodzwammen

18

METHODIEK



“BINNEN JULLIE ORGANISATIE
HEERST EEN SFEER VAN CONTINU
ONTDEKKEN EN VERBAZEN. MEN WIJST
NAAR JULLIE ALS TOONAANGEVEND.”

- SIEMEN COX

FUL

18.1 FIXATE

Oké, je hebt de vier processtappen doorlopen en je bent aangekomen bij de drie aandachtspunten. Het eerste aandachtspunt is fixate, het fixeren van CO₂. Je gaat voor fixeren van CO₂ en zet elke keer stappen om CO₂ negatief te worden. Het kan niet anders dan dat je dit in stappen doet. Grote valkuil: het perfecte mag niet de vijand worden van het goede.

Waak ervoor dat je maatregelen neemt omdat ze (te) ver weg staan van de perfecte wereld. In de regel verloopt dat proces in stappen van oplopende verbetering. RotterZwam heeft bijvoorbeeld al vanaf het begin de ambitie om al ons uitgewerkte substraat in de bodem te fixeren. Dat doen wij door het uitgewerkte substraat aan te bieden aan stadslandbouwprojecten en volkstuinders. Soms hebben wij echter enkele zakken met groene schimmel en dan ontkomen wij er niet aan om ze via reguliere afval af te voeren.

Dat begint met ambitie maar is grotendeels ontgonnen terrein. Kijk op wikipedia of de pagina die ik heb aangemaakt is aangevuld.

Je gaat hier alle skills inzetten die je op de eerdere pagina's hebt opgedaan. Je blijft innoveren en processen opnieuw uitvinden. Je gaat hulp inroepen en de situatie voorleggen aan je klanten, relaties en leveranciers. Je begint een dialoog en houdt die levend. Je weet dat er meer mogelijk is. Je inspiratie vind je in de natuur. Ecosystemische modellen zijn de blueprint van je ontwerpen.

18.2 USABLE

Het tweede aandachtspunt is usable, bruikbaar. Het is belangrijk om te begrijpen dat complexe zaken niet begrepen worden. Begrijp je hem? :-)

Zowel je oplossingen als je communicatie moeten bruikbaar zijn. Het moet toegepast kunnen worden en geadopteerd. Omdat duurzaamheid een technische discussie is en een complex onderwerp, verlies je je snel in technische discussies. Breek daarom de uitleg over de verduurzaming in kleine stukjes. Vertel niet dat je je verzending duurzaam regelt. Geef aan wat je zoal doet, wat het duurzaam maakt. Maak bijvoorbeeld het aantal kilometers dat je pakketten afleggen inzichtelijk. Laat vervolgens zien dat die kilometers gecompenseerd worden.

In de ideale wereld laat je pakketten bezorgen met elektrisch vervoer, voor nu is compensatie een goede eerste stap. Vind je de CO₂ compensatiestructuur schimmig? Ontwikkel een eigen vorm van CO₂ compensatie. Organiseer in samenwerking met de gemeente een boomplantdag.

Laat je inspireren door user experience design¹³⁸. Een user experience designer (UXD) is iemand die zich bezighoudt met het ontwerpen van een betekenisvolle en aangename gebruikerservaring. UCD is een relatief nieuwe bedrijfstak om de gebruikerservaring van websites en software te verbeteren.

Laat je informeren over je crossmediale communicatie. De studie die bewaakt dat je over alle (social) mediakanalen een vergelijkbare boodschap deelt. Je werkt actief en blijvend aan versimpeling van je processen en je communicatie.

18.3 LEAD

Het derde en laatste aandachtspunt is Lead, leiden, koploper worden. Je bent druk bezig geweest met het inspireren en opleiden van de mensen in je directe omgeving. Daar heb je leiderschap laten zien. Het doel is wel om uiteindelijk een echte koploper te worden.

Er is op het gebied van duurzaamheid behoefte aan koplopers. Aan bedrijven die andere bedrijven inspireren en laten zien dat er commerciële kansen liggen in de circulaire en blauwe economie. Aan de gezichten bij deze bedrijven die deze doelen nastreven en de teams die ze realiseren.

Jij adopteert als eerste de nieuwste ontwikkelingen in de branche. Binnen jullie organisatie heerst een sfeer van continu ontdekken en verbazen. Men wijst naar jullie als toonaangevend.

Je coacht andere ondernemers en helpt hen de stappen te zetten binnen de fase van hun eigen ontwikkeling. Je initieert bedrijfstakbreed onderzoek voor generieke problematiek. De oplossingen die daarbij boven water komen, worden op basis van open source wereldwijd gedeeld. Open source is een krachtige tool om snel kennis te verspreiden over de wereld. Gebruik dat inzicht in je voordeel en ondersteun de natuur!

¹³⁸) vacatures.nl

DANKWOORD

Er zijn een aantal personen die ik specifiek wil bedanken, sommige in het bijzonder en enkelen in het algemeen.

Maria do Sameiro Joia, mijn levensgezellin. Voor het altijd openstaan voor het opdoen van nieuwe ervaringen. Mij uit te dagen anders naar dingen te kijken en daarin altijd te blijven leren, groeien en ontwikkelen. Ook voor het uittikken van mijn handgeschreven manuscript.

Mark Slegers, mijn compagnon. Zonder Mark was rotterzwam nooit geworden wat het nu is en was BlueCityoro er waarschijnlijk niet geweest. Hij pitchte het idee voor BlueCityoro aan het directieteam van de gemeente Rotterdam waarna het proces in een stroomversnelling is gekomen. Ik ben erg blij dat ik hem heb leren kennen en dat hij bereid was met mij te gaan samenwerken. De synergie die ik ervaar als wij samenwerken is een geschenk dat ik elke ondernemer gun. Een compagnon waar je op kan bouwen. Dit boek is van mijn hand, maar de omschreven lessen zijn in co creatie geleerd.

Mijn ouders voor het mogelijk maken dat ik tijdens een moment van acute geldnood toch een opleiding kon doen voor het schrijven van een boek. De cursus heet "write your book in 28 days". Het hele proces duurde langer dan 28 dagen, maar de cursus was 'priceless'. Daarnaast voor het doorlezen van het boek en feedback, correcties en aanvullingen geven.

Gunter Pauli voor het schrijven van De Blauwe Economie dat mij geïnspireerd heeft om rotterzwam te beginnen. Het altijd beschikbaar zijn voor een reactie ongeacht de tijdzone waar hij zich op dat moment begeeft. Het geven van inhoudelijke feedback op het manuscript en het interview dat ik met hem kon doen.

Nisandeh Neta voor de inzichten om te komen tot het downloaden van dit boek uit mijn grijze massa. Derk Loorbach, Jan Jongert, Robert van der Laan, Chantal Engelen, Ted van den Bergh, Patrick Donath, Arthur Kruisman en Roland Wijnen voor het aandachtig lezen van het manuscript en het leveren van feedback op basis waarvan ik 'De Blauwe Revolutie' op een aantal onderdelen heb kunnen aanscherpen en aanvullen.

Derk Loorbach, Patrick Donath, Arthur Kruisman, Lucas Simons, Wouter Veer, Jan-Willem van der Schans en Marco Ouwerkerk voor het vrijmaken van tijd voor een interview.

Michiel Houdijk van Trichis die, vanaf het eerste gesprek dat ik met hem had, in de inhoud van het boek geloofde. Voor de prettige samenwerking bij het tot stand komen van het eindresultaat.

Hèlen Sturm voor het beschikbaar stellen van een werkkamer op de Peerdegaerdt zodat ik in alle rust aan het manuscript kon werken.

OVER DE AUTEUR



Siemen Cox was 15 jaar actief in de financiële dienstverlening toen hij besloot een ander pad te bewandelen. Hij ging ondernemen met als doel een bijdrage te leveren aan een duurzamere samenleving door te DOEN. Hij startte rotterzwam en was samen met zijn compagnon initiatiefnemer van BlueCity. Inmiddels is hij ook betrokken bij Coffee Based. Stuk voor stuk bedrijven waar geldt: Impact eerst.

