

Transcript podcast #13 Groene impact? Maar natuurlijk! Met Helen Toxopeus

Intro: "Investeren in de natuur brengt heel veel verschillende baten op en het verlaagt risico's, terwijl op dit moment heel veel investeringen die we doen, risico verhogend zijn."

Intro: "Welkom bij Money Matters. Een podcast van Social Finance NL, waarin geld en impact centraal staan. Door in gesprek te gaan met politici, investeerders, filantropen, banken, sociaal ondernemers en andere specialisten, proberen we antwoord te krijgen op de vraag hoe je sociale impact het beste kunt financieren."

Ruben: "Hoi en leuk dat je luistert naar Money Matters. Ik ben Ruben Koekoek, Social Finance NL en vandaag als co-host..."

Céline: "Céline Pessers, werkzaam bij de Sustainable Finance Desk van ABN AMRO."

Ruben: "Leuk dat je er weer bent."

Céline: "Zeker dank je Ruben, dat vind ik ook."

Ruben: "Het wordt zomer. We mogen weer meer."

Céline: "Gek toch!"

Ruben: "Ja en we hebben weer een kleine reünie."

Céline: "Absoluut. Vandaag een bijzondere dag hier."

Ruben: "We gaan het natuurlijk hebben over geld, investeren en impact. En vandaag maken we een uitstapje naar groene impact. Want hoe kan je investeren in de natuur en wat voor gevolgen heeft dat dan weer sociale impact? Dit doen we niet alleen. Celiné, zou jij onze gast willen introduceren?"

Celiné: "Ja, met plezier. Vandaag bij ons te gast een oud-collega van Ruben en mij, want zij begon haar carrière ook bij ABN AMRO. Daar hielden wij ons samen met z'n drieën en met andere collega's bezig met innovatie en duurzame financiering. Na haar afscheid bij de bank, schreef ze twee boeken over verduurzaming van geld systemen. Ze promoveerde aan de Erasmus Universiteit op dit onderwerp en is nog altijd onderzoeker en universitair docent. Alleen nu richt ze zich vooral op financiering en verdienmodellen van de natuur. Kortom, ze weet alles over duurzame financiering. Mag ik u voorstellen: Helen Toxopeus."

Helen: "Dankjewel. Ja leuk, wat leuk om mij geïntroduceerd te hebben door jou. Dat is weer eens wat nieuws. Meestal zeggen we gewoon: 'Hoi, hoe is het?'"

Celiné: "Precies. Dit hebben we nog niet eerder gedaan, maar het is een goede stap."

Ruben: "Want voor de luisteraar, wij kennen elkaar natuurlijk van Incubator, de innovatie afdeling van ABN AMRO. En uiteindelijk ben jij wetenschapper geworden, Helen. En ik sociaal ondernemer en jij Celiné, bankier."

Celiné: “Ja, dus ik zit nog steeds bij ABN AMRO, als enige van ons drieën. Maar grappig genoeg zijn onze wegen dus inderdaad totaal andere kanten opgegaan, maar de onderwerpen waar we mee werken, die overlappen nog heel sterk. Dus dat is leuk en boeiend denk ik ook.”

Helen: “Ja, heel erg leuk. Ik vind het ook heel bijzonder. Dankjewel voor de uitnodiging. En ook superleuk om op deze manier met jullie in gesprek te gaan. Wat we misschien ooit 10 jaar geleden bij het koffieapparaat deden, maar nu in een studio.”

Ruben: “Precies, maar we gaan het straks nog hebben over de afdeling Incubator. Maar Helen, jij bent opgegroeid in Kaïro, onder andere?”

Helen: “Nou ja, twee jaar van mijn leven, maar daar weet ik niet zoveel meer vanaf.”

Ruben: “En Indonesië?”

Helen: “Ook, ja.”

Ruben: “Want heeft jouw internationale opvoeding, heeft dat effect gehad op de keuzes die je in je carrière hebt gemaakt?”

Helen: “Ja, zeker. Dus ik heb veel in ontwikkelingslanden gewoond toen ik opgroeide, vanwege het werk ook van mijn ouders. En dat betekende dat ik gewoon eigenlijk heel jong al wel geconfronteerd werd met landen waar dingen veel minder goed geregeld waren dan in Nederland. En vooral ook dat je toch wel ziet hoe ongelijk welvaart verdeeld is in de wereld. En als je dat ziet als je zes bent, dan hakt dat er best wel in. Als jij gewoon in een huis woont en andere kinderen van zes in een kartonnen doos onder de brug, dan kan je dat gewoon niet zo goed begrijpen. Dus dat heeft wel al heel vroeg mij vragen doen stellen over hoe de welvaart verdeeld is en hoe dat eventueel ook anders zou kunnen.”

Ruben: “Ja snap ik. En we zijn natuurlijk allemaal bij ABN AMRO begonnen in van die klasjes, management trainee klasjes, Celiné. Maar jij bent bij investing banking begonnen als ik mij niet vergis, toch?”

Helen: “Ja klopt.”

Ruben: “Ja, want dat wordt wel gezien als de keiharde business kant van de banken. Ervaarde je dat ook zo?”

Helen: “Nou, ik had gesolliciteerd voor werk in eigenlijk meer een soort strategie afdeling, corporate development, die met de raad van het bestuur meedenkt over strategie en fusies en overnames. Dat leek mij gewoon heel leuk werk. En dat zat in dat deel van de bank. En ik vond rekenen gewoon heel leuk. Dus ik dacht, dat lijkt mij gewoon een mooie plek. En ook omdat je daar natuurlijk een heel goed overzicht krijgt van wat voor een activiteiten een bank nou zoal uitvoert. Dus ik dacht, daar leer ik gewoon heel erg veel van.”

Ruben: “Kijk en we gaan zo horen hoe je vanaf die plek ben gekomen tot wetenschapper die zich vooral bezighoudt met de natuur in de stad. Straks zullen we drie stellingen aan je voorstellen, maar eerst de vaste rubriek: ‘De Uitglijder’.”

Ruben: "In deze podcast staan geld en investeren centraal. En vandaag natuurlijk helemaal, want we hebben iemand aan tafel die alles weet over duurzame financieringen. Eigenlijk twee mensen die alles weten over duurzame financieringen. Maar ook jij net als alle voorgaande gasten vast weleens een uitglijder. Daarom beginnen we altijd met de vraag: 'Wat is de meest onzinnige uitgave die je hebt gedaan?'"

Helen: "Ja goede vraag. Ik denk dat dat toch te maken moet hebben met kleding. Dus die je in een winkel zeg maar toch vrij impulsief koopt, omdat je misschien op zoek was naar iets anders en dan iets ander ziet en dat het dan toch in je kast hangt of ligt en dat je het nooit meer draagt. Maar dat is wel alweer best lang geleden. Ik probeer gewoon echt heel weinig kleding meer te kopen en wat ik koop is van de vintage. Er is een hele leuke vintage winkel in Utrecht waar ik veel van mijn kleren koop. Maar ik denk wel dat ik daar echt onzinnig veel geld aan heb uitgegeven. Niet dat ik zo veel kleding heb gekocht, maar ik kijk er heel anders naar dan vroeger."

Ruben: "En ik las volgens mij een krantenartikel dat je heel bewust bezig bent met consumptie en zo min mogelijk uitgeven, klopt dat?"

Helen: "Ja ik heb inderdaad, volgens mij was dat de kerst editie van Trouw best wel lang geleden, dat we daar een hele pagina in de krant hebben gestaan met ons hele gezin over ontspullen. En dat is zeker waar en dat is nog steeds zo. Dus we proberen het meeste tweedehands, gewoon zo min mogelijk nieuwe spullen te kopen. Überhaupt weinig spullen te kopen. En dat is ook gewoon heel erg fijn, want dan hoef je niet zo'n groot huis. En kan je ook makkelijker ruimen. En het is eigenlijk zo'n makkelijke manier om je footprint te verlagen. Door gewoon niet meer te vliegen, door weinig te kopen. Ik kan als ik iets koop gewoon toch wel heel goed denken aan wat er allemaal in gang is gezet om dat voorwerp of iets bij mij op de stoep te krijgen. Dus dat is wel een soort way of life geworden, niet alleen voor mijzelf, maar ook van mijn partner. En ik denk mijn kinderen ook steeds meer."

Ruben: "Kijk wat goed. Je geeft het ook door. Celiné, heb jij nog een uitglijder die je met ons wilt delen?"

Celiné: "Ja voor mij was het een in de categorie vakanties. Want ik wilde deze maand met het gezin een weekendje naar Texel. En toen bleek dat alles vol zat. Dus voor 400 per nacht heb je niet eens meer een huisje of een hotel. Het is echt gekkenhuis. Ik denk dat half Nederland hetzelfde idee had. Dus toen dacht ik, nou weet je wat, we gaan een keer kamperen. Ik moet eerlijk zeggen dat ik dat sinds mijn twaalfde, toen heb ik ooit met mijn vriendinnen op de camping gestaan heb. Dus toen dacht ik, dan koop ik gewoon tweedehands tent en spulletjes. Dus toen ben ik op marktplaats allemaal gaan kopen. Maar uiteindelijk wat je allemaal nodig hebt om te kamperen: een tent, luchtbedden, slaapzakken, matjes, gastelletje, stoelen, tafeltje. Echt, nou ja, daar heb ik veel meer aan uitgegeven, dan dat ik anders aan een weekendje weg had gedaan. Dus ik hoop dat dit de nieuwe vakantie wordt voor ons, want anders is het een goede uitglijder geweest denk ik. Of gaat alles weer via marktplaats door, dat kan natuurlijk ook."

Helen: "Je gaat voor de komende 20 jaar kamperen."

Celiné: "Als we een goede return on investment willen maken hier, dat is hier wel de bedoeling."

Ruben: "We horen het wel na de zomer hoe het is afgelopen."

Celiné: "Afgesproken."

Ruben: "Waar ga je naar toe? Waar ga je kamperen?"

Celiné: "Ergens in de duinen in Texel wordt het dus nu."

Ruben: "Leuk. Ik had zelf dus bij mij thuis altijd het grote licht in de woonkamer aan bij de tuin. Dat is het einde van het onderhandelproces van een vierjarige hoe dan precies het ligt aan moest, zodat ze kon slapen. Maar toen kreeg ik een briefje in de bus van let op, de nachtvlinder sterft uit, dus zorg dat de tuin en in de terrassen, maar ook dus in de woonkamer, zorg dat het 's nachts donker is, want de nachtvlinder heeft anders geen plekje in de stad. Dus dat dacht ik, dat is eigenlijk wel een uitglijder. Niet alleen dat het energie kost, maar de nachtvlinder lijdt er dus ook onder."

Celiné: "Nou, wat goed om te weten."

Ruben: "Ja."

Celiné: "Die komt wel altijd op het licht af. Dan is dat de mot waarschijnlijk."

Ruben: "Dat is misschien de mot dan ja."

Helen: "En dan raakt ie misschien ontregeld ervan."

Celiné: "Ja, precies. Goede Ruben."

Ruben: "Maar jij doet aan financieringen van natuur in de stad. Dus je kan hier ons niet bij helpen, bij de biologie."

Helen: "Nee, dan moet ik je doorverwijzen naar een buurman, die doet meer inderdaad aan lichtvervuiling. Dus nee ik ben helaas nog geen ecooloog."

Ruben: "Nou leuk om dat inkijkje te krijgen van jullie, dankjewel."

Ruben: "Onze podcast heet natuurlijk Money Matter, oftewel geld is belangrijk. Dat is iets wat we allemaal al van jongs af aan meekrijgen. Maar eigenlijk is het iets heel ongrijpbaars. Net als de natuur: belangrijk en ongrijpbaar. Maar als we die twee dingen verenigen, wat gebeurt er dan? Hoe kan je investeren in natuur en kan dat ook nog winstgevend zijn? En wat is winstgevend? Helen, jij richt je in je onderzoek vooral op samenwerkingen. Samenwerken in plaats van alleen maar marktwerking. Dus onze eerste stelling luidt daarom: 'De crowd maakt betere financieringsbeslissingen dan een bank.'"

Helen: "Ja mooie stelling. Die gaat ook wel terug, denk ik, naar het werk wat in ieder geval Celiné en ik en jij ook wel een deels, hebben gedaan bij de Incubator. Want toen wij daar met elkaar werkte, toen begon eigenlijk het hele crowdfunding. Dus dat bestond daarvoor ook nog helemaal niet. En toen al zaten we heel erg te kijken naar van, hé kan die crowd niet juist voor duurzame investeringen iets betekenen. En ik ben er uiteindelijk ook in mijn proefschrift dieper op ingegaan. Dus ook echt meer gekeken naar motivaties van mensen om te investeren via crowdfunding. Maar ook wel de valkuilen, dus de risico's. Dus de stelling dat de crowd per definitie beter is, die heeft wel nuancering nodig. Dus ik denk dat er wel één gebied is waar de crowd in zekere zin

beter is dan een bank om te investeren. En dat gaat toch heel erg over dat veld van duurzame innovatie. Dus daar ging ook mijn proefschrift over: 'Financieren van duurzame innovatie'. Want wat typerend is aan duurzame innovatie is, ten eerste het is heel risicovol en banken willen natuurlijk het liefst niet al te risicovolle investeringen doen. Ze zijn natuurlijk ook juist wel heel goed in het bepalen en afwegingen maken als het gaat om risico's. Maar veel duurzame innovaties liggen wat dat betreft daar nog net buiten, maar dat hoef ik jullie niet te vertellen. Maar ja, wat hebben we nou juist nodig voor een duurzaamheidstransitie? Dat is innovatie, want je wil dingen opnieuw uitzoeken hoe ze moeten. Je wil nieuwe materialen gaan gebruiken. Je wil circulair. Je wil de natuur op een andere manier inzetten. Dus dat gaat juist heel erg over dingen die mogelijk enorme impact hebben in de toekomst, maar op dit moment nog heel risicovol zijn en vaak ook best wel kleine financieringen nodig hebben. En dat is ook niet echt waar een bank nou heel erg zich op wil richten, die houden toch liever van iets grotere hoeveelheden geld die ze uitzetten. Dus ik denk dat crowdfunding en de crowd dus juist misschien wel beter gepositioneerd is voor juist financieringen in duurzame innovatie. Maar dan wil ik ook wel daar direct een kanttekening bij plaatsen, want tegelijk is natuurlijk crowd natuurlijk een hele diverse groep, die niet per se getraind is in het maken van financiële beslissingen. Dus daar zitten ook gewoon echt wel risico's aan. En je wil dan dat de bedragen ook relatief klein zijn, dat mensen ze kunnen missen. En dat ze dus ze het niet alleen doen voor financieel rendement, maar dat ze het ook voor andere redenen doen. En dat zien we ook, dat dat zo is. Dus mensen investeren soms in een bedrijfje, omdat ze het product zelf willen gebruiken of omdat ze erin geloven. Of omdat het een project is bij hun in de buurt en ze willen graag dat hun buurt er anders uit gaat zien, bijvoorbeeld. Daar past het heel goed bij. Maar er is dus ook wel echt het risico dat mensen denken van, ik ga hier rijk worden, door deze hele high risk investering en ik doe een deel van mijn pensioenpot erin. En dat is natuurlijk niet wat je wil zien."

Ruben: "Ja precies. Misschien nog even terug voor de luisteraar. Dus als ik het goed begrijp zo rond 2009/2010 begon jij eigenlijk met het idee of begonnen jullie met het idee, crowdfunding zouden we een keer moeten oppakken en kijken of dat iets is."

Helen: "Ja ik denk wel dat 2008/2009, dat toen begon 'Sell a band' en 'Kiva'. Ik weet niet of luisteraars daar ooit van hebben gehoord, maar dat waren eigenlijk de eerste initiatieven die soort van crowdfunding denken gebruikte. Het begon met crowdsourcing. Toen dacht iemand, dat kunnen we ook doen met geld, met microkrediet, met cd'tjes. Waren echt nog cd'tjes die tijd. En toen ontstond bij ons eigenlijk die klik van kan je dat ook eigenlijk niet doen voor ondernemers?"

Ruben: "Oke, dus wacht even. Dus 'Sell a band' is dat je een band hebt en je fund je favoriete kleine bandje, zodat ze een cd'tje kunnen maken? En Kiva is met ontwikkelingssamenwerking toch?"

Helen: "Ja, dus microkrediet. Dus dat was echt een platform. Die oprichter hebben we nog op bezoek gehad in het Dialogues House. Die heeft echt ervoor gezorgd dat er vanuit de VS, maar ook uit Europa veel meer fondsen naar microkrediet instellingen zijn gevloeid. En dan kan je zeg maar echt op de website, het bestaat nog steeds, kan je dus een keuze maken waar jouw geld naar toegaat. Dus je bouwt eigenlijk een soort portfolio op van kleine micro ondernemertjes in ontwikkelingslanden."

Ruben: “Jullie beschrijven nu eigenlijk hele sympathieke ideeën waar je mee begonnen was. Jullie hadden toen ook een platform SEEDS gemaakt, waar ik nu ook wat kleinere ondernemers op zie. Maar ik zie nu ook wel veel crowdfunding platforms waar echt best wel grote leningen en waar het vooral best wel gaat om massa. Denk je dat is een goede ontwikkeling of denk je daar is crowdfunding eigenlijk niet voor bedoelt?”

Helen: “Het zijn eigenlijk twee hele verschillende markten. Dus het woord ‘crowdfunding’ valt momenteel gewoon eigenlijk veel meer dan toen wij er mee begonnen. Dus je hebt inderdaad gewoon echt de vastgoed crowdfunding is volgens mij nu de grootste tak. Maar er zijn andere mensen die die markt nu beter in de gaten houden dan ik. En daar zit bijvoorbeeld ook weer gewoon speculatief geld in. Dus dat is eigenlijk niet per se iets waar je misschien super blij mee moet zijn, dat dat er is. Het is gewoon heel divers, daar kan je eigenlijk niet één, zeg maar, uitspraak over doen. En het stukje voor die duurzame investeringen werkt het denk ik heel goed. En als je het hebt over andere onderdelen, kan het ook goed werken, maar goed, er kunnen dus ook, net als wat ik eerder zei, wel dingen misgaan. Daarnaast kan keer natuurlijk fraude plaatsvinden, dat projecten niet echt zijn. Er zitten natuurlijk ook heel veel instanties zoals de AFN en ook in Europa wordt de regelgeving steeds weer geüpdatet en ontwikkeld om te zorgen dat die markt wel goed gereguleerd wordt. En tegelijkertijd dat je het niet te veel inperkt, omdat het toch ook echt iets moois bijdraagt aan diversiteit in het financieringslandschap.”

Ruben: “Celiné, ik wilde jou een vraag stellen.”

Celiné: “En ik wilde Helen een vraag stellen.”

Ruben: “Mag ik eerst?”

Celiné: “Ja tuurlijk.”

Ruben: “Want Celiné, heeft die crowdfundingmarkt, heeft die opgeleverd wat jij hoopte wat het zou betekenen toen jij ermee begon. En vooral over het financieren van sociale impact? Dat er op een meer duurzame of socialere manier geïnvesteerd wordt?”

Celiné: “Ik moet zeggen dat ik de laatste periode deze markt minder volg. Dus ik kan niet zeggen of ik nu, wat ik nu zie of dat nou is wat we toen hebben verwacht. Ik heb wel gezien dat er een enorme ontwikkeling is geweest in die markt. En dat het voor ons heel jammer was destijds eigenlijk, om dat toch een beetje vanuit de bank niet voor elkaar te krijgen, hè. Want wij zagen ontzettend potentieel om juist vanuit die infrastructuur van een bank en de kennis en de middelen, dit op een manier te kunnen opschalen die veilig was, toegankelijk, maar wel de voordelen bood van de crowd. Dat was echt een missie die we hadden. En ik denk nog steeds dat dat hartstikke interessant geweest was, ware het niet dat, inderdaad, banken kunnen vrij risicoavers over het algemeen zijn over het opzetten van nieuwe initiatieven. Dus daar liep het ook op spaak. Dus ik vond het toch destijds een gemiste kans. En ik zie inderdaad nog steeds dat die twee werelden nog steeds gescheiden van elkaar zijn, terwijl er hele goede onderling synergie in zou kunnen zitten. Dus dat is iets wat er misschien nog aan ontbreekt zou je kunnen zeggen. Maar ik denk dat dat in deze tijd van transitie, bij uitstek een crowd en niet alleen met het hoofd, maar niet alleen met het hoofd maar ook met het hart investeert en bijna instapt in het intuïtieve kompas wat we hebben, ook als samenleving of als communities, van waar moet het naartoe? Wat is nou echt van waarde? En dat is via financiële modellen lang niet altijd uit te

rekenen, to put it mildly. En juist en dat was misschien is dat ook het bruggetje naar mijn vraag voor jou, dat juist zoiets als natuur en natuur in de stad, ik kan mij voorstellen dat dat bij uitstek iets is wat je ook door inwoners in de stad via crowdfunding voor een stuk zou kunnen invullen. Als je het hebt over dat wat van waarde is, voor mensen dichtbij huis. Is dat ook zo?"

Helen: "Ja je ziet het nu meer buiten de stad, dus met landbouwgrond bijvoorbeeld. Dus het gezamenlijk opkopen van landbouwgrond voor duurzaam gebruik. Daar zie je nu gewoon best wel een ontwikkeling en ook verschillende, leuke modellen. Je hebt de Herenboeren, waar je gezamenlijk in een boerderij investeert en Aardpeer waar je een stuk landbouwgrond voor biodynamische landbouw koopt. Dus daar is heel veel ontwikkeling. En dat zijn allemaal crowdfunding achtige modellen. In de stad heb ik het ook gezien. Dus je hebt voor je buurt, dat is meer een civic crowdfunding platform, waarbij je kan investeren in allerlei buurtprojecten. En daar zitten ook heel veel groene projecten tussen, ook hele andere trouwens, maar dingen zoals groene speeltuinen of stadslandbouw. En het leuke is dat het juist ook aan matchfunding wordt gedaan, dus dat de provincie of gemeente mee investeert. Dus die projecten ook steunt die door de gemeenschap worden gedragen. Dat zijn hele leuke modellen. Ik heb een keer een campagne gezien van het crowdfunden van een groen dak door de mensen die erop uitkeken. Maar dat heeft geen grote vlucht genomen volgens mij, dus misschien ligt daar nog wel potentie. En in de stad denk ik dat er echt nog wel meer kan gebeuren met burgers en mensen die zeg maar samen groen realiseren. Het is wel zo dat met natuur in de stad heb je aan de ene kant financiering nodig en aan de andere kant kunnen burgers ook heel veel betekenen door gewoon mee te helpen met onderhoud, door hun eigen buurt te vergroenen. Dus dat is weer bijna meer een soort crowdsourcen he. Dus het gaat niet altijd alleen maar over dat geld het belangrijkste is. Maar daar zijn denk ik echt nog wel veel mogelijkheden. In Leipzig hebben we bijvoorbeeld een case gezien waar straatbomen gecrowdfund kunnen worden. Dus dan zijn er plekken aangewezen waar plek is voor een boom en dan kan je die een soort van symbolisch te adopteren."

Ruben: "Kijk, dus als ik het probeer samen te vatten, crowdfunding, zeker als het kleinschalig is of als het met het hart wordt gedaan, dan kan het betere financieringsbeslissingen innemen als een bank, maar eigenlijk is crowdfunding zo divers als de hele financiële sector en worden er zowel goede als slechte beslissingen daardoor genomen. Mag ik het zo samenvatten?"

Helen: "Ik denk eigenlijk nog diverser dan de financiële sector, veel diverser. En misschien als laatste opmerking nog daarover dat ze, als je het hebt over impact, dan denk ik dat het voor de crowd makkelijker is om een soort van eigen inschatting te maken van dit is de impact die ik wil zien. Dus dat gaat heel erg vanuit henzelf. Dus daarmee kan je veel makkelijker lange termijn denken. Maar een bank of financiële instellingen die zitten veel meer vast in kaders. En dat heeft dus voor en nadelen."

Ruben: "Dankjewel. We gaan door naar de tweede stelling."

Ruben: "'Groei van de economie en natuurbehoud of biodiversiteit gaan hand in hand'."

Helen: "Ja, nou ja, ik vind het een hele prikkelende stelling, want dit is wel de inzet van de Europese Commissie op dit moment. Dus het project waar ik nu vier jaar aan heb gewerkt, Naturvation, dat was een groot Europees project, met universiteiten, Plan Bureau van de Leefomgeving hier in Nederland, met gemeentes, waaronder gemeente Utrecht. En zij hebben echt allemaal van dit soort grote projecten gefinancierd. Ons project ging helemaal over nature

based solutions. Dus de natuur niet als kostenpost maar als oplossing voor allerlei stedelijke duurzaamheidstransities en vraagstukken die je hebt in een stad. En de stelling die je net noemde van groei en natuur gaat hand in hand, dat is wel echt het uitgangspunt. Dus duurzame economische groei kan gedragen worden door vol te investeren in natuur als eigenlijk manier om de economie dus voldoende veerkracht te geven, waarop economische groei gebaseerd kan worden. En ergens klopt dat natuurlijk wel, want als je investeert in natuur, dan investeer de ook in de draagkracht van de economie, want dat is de basis waar we uit putten. En het levert zoveel verschillende soorten diensten, dus ja aan de ene kant, maar niet alle economische groei kan dan zomaar doorgaan doordat je dan investeert in natuur. Dus de natuur kan zorgen voor duurzame bouw, duurzame mobiliteit, duurzame producten, misschien ook duurzame landbouw, dus allerlei verschillende sectoren door te investeren in natuur, kan je die verduurzamen en ook in dat stuk van de economie laten groeien, maar er zijn natuurlijk ook delen van de economie die gaan krimpen als je op lange termijn op deze manier naar de economie kijkt. Dus of je nou netto uitkomt op groei van het bbp of niet, daar kan ik echt geen zinnig ding over zeggen. En de vraag is ook of dat dan belangrijk is, want dat is natuurlijk een hele beperkte manier om te kijken naar onze kwaliteit van leven. Dus als je naar veel bredere, zeg maar welzijnsindicatoren gaat kijken, dan gaat dat gewoon veel duidelijker hand in hand.”

Celiné: “En moeten we da niet eerst zoals bijvoorbeeld Nieuw-Zeeland doet, überhaupt het bbp loslaten? Want natuurlijk de manier hoe we nu economische groei meten, staat op enorm gespannen voet met de waarde van de natuur. Dus de optelsom van alle goederen en diensten die geproduceerd worden binnen een bepaald tijdsbestek, ongeacht van waar de winsten naartoe vloeien en ongeacht van wat de neveneffecten zijn. En die neveneffecten breken ons nu natuurlijk enorm op. Dus ik zou persoonlijk bijna denken dat als je op deze manier economische groei blijft meten, dat je echt keihard aan de andere kant moet gaan werken om daar de natuur nog in te gaan wringen.”

Helen: “Het is heel beperkend, omdat je accepteert eigenlijk alle externaliteiten die de economie produceert. En externaliteit klinkt misschien heel onschuldig, maar wat dat eigenlijk betekent, is dat we de basis waarop de economie groeit, zoals ecosystemen, zoals het klimaat op aarde, dat je dat ondertussen aan het eroderen bent. In zo danige mate dat je dit op de lange termijn gewoon niet volhoudt. We merken natuurlijk nu al de effecten daarvan. Dus dan heb je straks een hele goede pensioenpot, maar dan woon je op een instabiele en hete aarde, waarvan je je dan kan afvragen of je daar nou zo blij mee moet zijn. En ik denk dat dat gewoon wel steeds duidelijker wordt. Het is geen goed kompas voor de beslissingen die we maken, de economische beslissingen. Dus ik ben het wel eens met dat je gewoon bredere maatstaven moet gaan nemen waar je op stuurt. En dat je dus niet meer moet gaan denken, we willen groei. Maar je moet gaan nadenken, groei van wat? Wat willen we laten groeien? En ook krimp van wat?”

Celiné: “Precies, want de hele degrowth beweging is nu ook best in opkomst. Allerlei economen die zeggen, groei is helemaal niet de heilige graal. We kunnen op een manier krimpen die ook nog gepaard gaat met meer welzijn voor mensen, meer waarde voor de natuur, meer vrije tijd, noem maar op. Ik kan persoonlijk helemaal niet inschatten hoe dat eruit moet zien, maar dat we op die manier aan het nadenken zijn over de economie en dat krimp misschien ook een manier zou kunnen zijn om binnen de grenzen van de planeet of structuren kunnen komen, dat vind ik een hele interessante gedachte.”

Helen: “Ik denk dat het woord ‘groei’, maar ook het woord ‘krimp’, te breed wordt gebruikt, denk ik. Je moet denk ik bij allebei denken van, wat wil je laten groeien en dat betekent ook dat er andere dingen moeten krimpen. Als je de kwaliteit van de lucht van Nederland wil laten groeien, dan moet je waarschijnlijk de veeteelt krimpen. Dus dat klinkt nu inderdaad een beetje als een soort twee oppositing views en ik denk dat daar gewoon veel meer inderdaad met bredere indicatoren, dat je daar veel meer een beter gesprek over krijgt. Of de bbp moet krimpen, eigenlijk gaat het daar eigenlijk ook niet echt om. Het gaat erom hoe zorg je dat je de economie zo organiseert dat je de producten en de diensten die je economie levert aan mensen, dat dat mensen hun lever beter maakt. Kijk, als je meer chips verkoopt, dan groeit ook het bbp misschien, maar ook de balansen in het ziekenhuis, diabetes. Maar dat is allemaal groei waar we eigenlijk niet het welzijn niet van verhoogd. Dus dat is dus een soort negroei eigenlijk.”

Ruben: “Fantomgroei zou je het bijna noemen, maar daar gaan we het later in een aflevering over hebben, dat is een spoiler. En eerder hadden we bijvoorbeeld Bernard ter Haar in onze podcast, podcast nummer 11 en die had het ook over de brede welvaart en hoe overheden vooral beslissingen moeten maken op die brede welvaart en niet over het bbp. En Michel Scholte, in podcast 12, die gaf juist aan, we moeten de juiste prijs voor een product hebben. Heel veel is veel te goedkoop, omdat allerlei externalities, iets wat wel kosten zijn, maar wat niet in de prijs zit, dat zit er niet in, waardoor bijvoorbeeld vliegtickets of kleding veel te goedkoop is. Geloof jij dat je ook op natuur een prijs kunt zetten? Op een boom of een plant?”

Helen: “Zeker. Ja dat gebeurt ook al. Er is een waarderingstool voor bomen, dat gebruiken gemeentes. Dat is voor de US Forest Tree Service ontwikkeld. Het heet i-Tree. En dan kan je dus gewoon de waarde van een boom uitrekenen. Er zijn veel meer van dat soort tools, waarmee echt de waarde van natuur wordt uitgerekend. Je hebt de Groene baten planner. Je hebt allerlei van dat soort tools. Maar ik denk dat waar we nog niet helemaal zijn, is dus, iemand van een gemeente die zei dat vorige week mooi, we kunnen het wel berekenen, maar we kunnen het nog niet verrekenen. Dus vindt vervolgens ook maar iemand die het ook echt gaat betalen. En daar zitten we volgens mij nu.”

Ruben: “En dat is volgens mij ook een heel mooi haak je naar de volgende stelling. ‘De natuur is het investeringsobject van de toekomst.’”

Helen “Ja, mooie stelling.”

Ruben: “Eens?”

Helen: “Ja, zeker. Investeren in de natuur brengt heel verschillende baten op en het verlaagt risico's. Terwijl op dit moment heel veel investeringen die we doen, risico verhogend zijn. En ik denk dat als je kijkt naar het werk wat de Nederlandsche Bank doet, vorig jaar hebben ze een rapport uitgebracht voor Planbureau, om de risico's van biodiversiteitsverlies in kaart te brengen. Dat lijkt allemaal heel publiek en externaliteiten, maar dat is niet zo. Uiteindelijk is dat het fundament van de economie wat wegvalt waardoor hele sectoren getroffen kunnen worden. Zelfs als je gewoon puur in geld en aandelen en zo rekent, dan is het van waarde en heeft het waarde om te investeren in natuur. Maar goed, de onderliggende vraag is natuurlijk, tenminste, ik heb heel veel interviews gedaan met vastgoed eigenaren, met allerlei partijen van kan je natuur niet meerekenen, meefinancieren? Ze vinden het altijd wel altijd heel, natuurlijk iedereen is voor natuur, niemand is echt tegen natuur, maar het is heel moeilijk om het in hun businesscase mee

te krijgen. Dus private organisaties hebben gewoon bepaalde winstdoelstellingen. Dus dan wil je investeren in natuur als het wat oplevert. Dus die vraag van wat levert het mij op, de vogeltjes gaan het niet betalen, dus iemand moet het gaan betalen. En wat het probleem is met de baten van natuur, dus het levert heel veel verschillende dingen op, maar die baten, die vallen bij allerlei verschillende actoren, terwijl elke actor, die heeft een budget voor een bepaald doel. Dat gaat niet alleen over bedrijven, maar zelfs over gemeentes. Dus als je bij de waterafdeling werkt of de groenafdeling, dan heb je bepaalde doelstellingen die jou in staat stellen om ergens in te investeren. Dus je hebt een soort coördinatieprobleem als het gaat om het investeren in natuur.”

Ruben: “En hoe lossen we dat op?”

Helen: “Nou, door samen te werken, dus door samen te investeren. Ik heb daar op een paar plekken in de wereld wel echt mooie oplossingen gezien, hoe dat dan wordt gedaan. Want dat is ook weer het voordeel als een actor, zeg maar gemeente, een deel betaalt van natuur en iemand anders betaalt een ander deel, dan krijg je je businesscase dus wel rond. Dus iedereen heeft er baat bij. Ik gebruik altijd het voorbeeld van een groendak, dus zeg maar zo’n laagje sedum op je dak, dat is leuk, maar ook wel weer duur. Maar je kan dat dus heel goed opsplitsen in verschillende actoren die daar een stukje van kunnen betalen. En in Nederland gebeurt dat in zekere zin al. Dus de gemeente geeft vaak subsidie van 25 tot 50 procent voor een groendak, omdat het watermanagement diensten levert eigenlijk. Je ziet een gebouweigenaar, die vindt het mooi om op uit te kijken, dus wil er ook wel een stukje daarvan betalen. Het levert verkoeling, dus het kan ervoor zorgen dat je energierekening omlaag gaat. Er zijn ook NGO’s die bijvoorbeeld een stukje willen bijdragen door het stukje biodiversiteit dat je levert. En wat ook een hele grappige partij is die ook in de groene daken is gestapt, is Interpolis. Misschien weten jullie dat al? Hebben jullie dat gezien?”

Ruben: “Nee, vertel.”

Helen: “Zij promoten eigenlijk de groendak markt. Dus ik ben ze gaan interviewen, want dat is best wel leuk om te horen, waarom ze dat nou doen. Zij hebben gezien op hun balans dat de dakschade groter wordt, als die leuke dakjes, als die leuke uitbouwjes met schuurtjes en keukens en zo. Als mensen een groendak op dat dak hebben liggen, dan gaat zo’n dak veel langer mee. Dus het is eigenlijk een soort bescherming van UV-straling, waardoor er minder schade ontstaat. Dus zij hebben besloten om te investeren in natuur door die markt te stimuleren in Nederland en collectieve inkoop te doen. Dus je kan via vaste lage prijs van Interpolis je groendak realiseren. Dus zij betalen eigenlijk ook een stukje van dat groendak. En volgens mij is dit wel een beetje de toekomst van hoe we kunnen nadenken over investeren in natuur, is dat je dus van die gewoon mooie combinaties maakt van mensen die allemaal baat bij hebben dat er iets gebeurt, omdat al die baten die vloeien terug naar al die partijen. Dus het nadeel van dat iets publiek is, kan natuurlijk ook weer het voordeel worden. En je kan zeggen, dat kan je ook via de belasting doen, maar dit is een beetje een grijs gebied, omdat het wel op een particulier gebouw is, maar het levert wel allemaal diensten aan de omgeving. Dus je komt een beetje in een soort grijs gebied tussen publiek en privaat waar je dat gewoon slimmer moet gaan regelen.”

Celiné: “Ja, want het zou misschien wel jammer zijn als je het via belasting moet, want dan moet je het via een omweg gaan corrigeren. Terwijl je zou eigenlijk willen dat gemeentes en alle verschillende betrokken partijen gaan meten met de echte waardes. Want voor mij voelt het nu

nog vaak alsof zo'n groendak een bewijslast heeft om te laten zien dat het inderdaad beter is en meer rendement geeft, terwijl het grijze dak zeg maar, hoeft niet per se te betalen voor de kosten, bijvoorbeeld, doordat er meer overstromingen zijn of meer hitte in de stad. Wie kijkt daar de investeerder in het grijze dak op aan? Dat zou je eigenlijk eerlijkerwijs ook moeten doen. Maar als ik jou zo hoor, dan gebeurt dat indirect ook al een beetje."

Helen: "Er wordt weleens gesproken in een stad over een tegeltax. Dus als je je tuin betegelt, dat je daar dan een belasting voor betalen, want je houdt eigenlijk de waterinstroom tegen. Dus dat is een beetje dat idee, dat je het dus andersom gaat doen. Dus dat de uitgang is dat als je grond in een stad bezit, dat het jouw verantwoordelijkheid is om dat doorlatend te maken of een bepaalde hoeveelheid biodiversiteit te leveren. Zo zou je het kunnen zeggen."

Celiné: "Dat zou dan echt via wetgeving zijn?"

Helen: "In Hamburg hebben ze dat bijvoorbeeld. Bij nieuwbouw ben je verplicht om een groendak aan te leggen. Dus dat is op zich wel mooi, dus krijg je heel veel groene daken. Maar wat er daar wel weer gebeurt, is dat er wel redelijk slechte kwaliteit groendaken komen. Dus iedereen gaat voor het minimum. En daar zit dan weer geen biodiversiteit aan. Dus dan krijg je kwantiteit, niet per se kwaliteit. Daar waren ze ook wel weer mee bezig, hoe ze mensen konden prikkelen. Ik denk wel dat de verantwoordelijkheid om iets met je dak te doen, of zelfs dat je aparte dak rechten misschien wel hebt, dat dat aan de publieke ruimte blijft toebehoren, bij wijze van spreken. Daar zouden we echt nog wel meer over kunnen nadenken."

Celiné: "Precies."

Ruben: "Want Celiné, zie jij met de bankiersbril veel kansen om te investeren in de natuur?"

Celiné: "Ontzettend veel. Ik denk dat als je met de primaire bankiersbril kijkt, dan kijk je dus ook vooral naar de risico's en dan zie ik ook vooral veel in eerste instantie heel veel risico's om eigenlijk dat al dat uitstaand kapitaal dat nu rechtstreeks risico loopt als gevolg van biodiversiteitsverlies, om dat op de balans te houden. Helen zei dat net al, dat rapport van de Nederlandsche Bank, een derde van de hele financiële sector loopt rechtstreeks risico, doordat de natuur verdwijnt en dat gaat echt over honderden miljarden."

Ruben: "Kan je een voorbeeld geven van zo'n risico?"

Celiné: "Ja, bijvoorbeeld de dierlijke bestuiving, de bijen, dat is heel belangrijk. Wereldwijd heb je tot, even uit mijn hoofd, iets van 500 miljard dollar per jaar is gemoeid met gewassen die afhankelijk zijn voor het voortplanten van dierlijke bestuivers. Als dat wegvalt, heb je dus een enorm probleem op je balans. Hetzelfde geldt voor andere ecosysteemdiensten, zoals zuurstof of water. De oceanen bijvoorbeeld die leveren niet alleen vis, maar de helft van alle zuurstof wereldwijd, die komt voort uit een gezonde oceaan. Dus we kunnen eigenlijk niet meer kijken met een primair financiële bril. En we kunnen eigenlijk ook niet meer kijken met een primair korte termijn focus, wat in de financiële sector nog steeds erg gangbaar is, is om behoorlijk op die korte termijn te sturen. Maar we lopen straks keihard tegen die grenzen aan en dus nu is volgens mij een kwestie van te gaan anticiperen. Je ziet wel dat ook in de financiële sector steeds meer beweging in komt en ook samenwerkingsverbanden om een nieuwe taal te ontwikkelen om biodiversiteit meetbaar te maken en om ook in boeken daarin te gaan rapporteren en om

doelstellingen op te gaan stellen. Dus het is wel in beweging, maar het moet denk ik wel sneller als je ziet hoe snel de natuur sterft. Want 70 procent van de soorten is verdwenen sinds de jaren 70. Dus het gaat zo ongelofelijk hard. Dus ik denk wel dat de financiële sector zo'n enorme push kan geven de goede kant op ook weer."

Helen: "Ja, want als ik jou ook zo hoor, zelfs als je dus in je primaire financiële taal blijft, zelfs dan zouden eigenlijk al je alarmbellen moeten afgaan, mits je dus iets verder kijkt dan 5 jaar."

Celiné: "Precies, exact."

Helen: "En dat is volgens mij ook waarom de centrale banken ook aan de noodklokken luiden. Zelfs in dat kader kan je al hier actie op ondernemen."

Celiné: "Absoluut, denk bijvoorbeeld aan het financieren van landbouwgrond. Dat zijn vaak hele lange financieren van landbouwgrond, dat zijn vaak hele lange financieringen op grond, terwijl juist de kwaliteit van de bodem nu snel achteruit gaat, in zeg maar de traditionele landbouw is dat echt wel in de orde, dus je zou ook wel kunnen beargumenteren dat je er een heel groot baat bij hebt om daar een langer termijnvisie, ook die kwaliteit van de bodem aan te koppelen en ook in je risico's te verweven."

Ruben: "Ik zag een mooi voorbeeld in Denemarken dat je 5 procent van je land als boer onbenut moet laten, zodat daar de bloemetjes kunnen bloeien."

Celiné: "Ja en dat levert een boer ook heel veel op. Maar boeren zitten ook ontzettend klem in een verdienmodel, of soms wel echt een verlies model, waardoor het ontzettend moeilijk is om dat te financieren. Dat kan een boer niet alleen. Dus daar heb je ook dat soort samenwerkingen voor nodig, die jij niet ook schetste, Helen."

Helen: "Ja en boeren, dat komt ook natuurlijk door de enorme druk op land. Dus er moet zoveel uit voortkomen. Op de korte termijn moet het enorm veel opbrengen, wat op de lange termijn niet haalbaar is. Dat is gewoon zo gefinancialiseerd, dat we dus een soort van klemzitten."

Celiné: "En heel erg gericht op het produceren voor de markt en voor de internationale markt en wat minder voor de regio en de Nederlandse consument. Dus dat zou ook een veranderingen zijn, als die internationale marktprijs daarin niet meer lijdend zou zijn. Dus het gaat vaak heel erg over de financiële markt."

Ruben: "En wat mij heel erg opvalt, is dat de markt het eigenlijk niet alleen kan regelen. Als je de markt het werk laat doen dan gaat het helemaal de verkeerde kant op. De overheid grijpt eigenlijk niet in. En dan komt er een rechter en die bepaalt. Die zegt, die stikstof moet omlaag. Shell, je moet ambitieuzere met je klimaatdoelen zijn. Dat is eigenlijk gek toch. Als markt niet kunnen, als democratie niet kunnen, dat we een paar mensen op een verhoginkje ons terecht wijzen waar we wel naar luisteren."

Helen: "Die lezen de kleine regeltjes in de mensenrechten en gaan daar even over nadenken en komen erachter dat de overheid dat eigenlijk had moeten doen."

Celiné: "Ik vond dat ook wel echt boeiend. Laatst was er een artikel hierover. En de titel was zoiets van, heeft het eigenlijk nog wel zin om te gaan lobbyen, vanuit het grootbedrijven bedacht

bij de overheid als je straks toch weer wordt teruggefloten door de rechter. Dus er wordt nu al geanticipeerd op we kunnen wel heel veel compromissen sluiten als overheid, maar als we niet ambitieus genoeg zijn, dan krijgen we straks toch weer een tik op de vingers. Dus ik vind dat wel een hele interessante beweging.”

Ruben: “Misschien is dat weer een aparte podcast. Maar voor nu, ja het is het investeringsobject van de toekomst, maar het moet sneller. Er moeten eigenlijk nieuwe regels komen, nieuw soorten marktwerkingen, waardoor we zorgen dat het echt voor iedereen ook individueel gaat lonen om te investeren in de natuur. Mag ik dat zo samenvatten?”

Helen: “Prachtig.”

Ruben: “In deze aflevering hebben we het gehad over investeren in natuur. En het effect dat dit heeft op sociale impact. Celiné, wat neem jij hieruit mee? Wat is jouw take away?”

Celiné: “Nou ik merk dat Helen hier ongelofelijk veel van weet en ook echt volgens mij nog veel meer te vertellen heeft. Dus ik heb wel zin om hier nog een keer echt goed over door te praten en heel veel vragen aan jou te stellen, die ik nu niet heb kunnen stellen. Maar ik ben eigenlijk ook wel echt positief. Echt, als ik hoor hoe jij spreekt over de oplossingen, die er al gaande zijn, niet allen in Nederland, maar vooral ook internationaal, dan ik denk ik dat we op een punt zijn dat er een versnelling echt nu in zit. Dus ik ga met een heel goed gevoel eigenlijk wel weer uit deze podcast weg.”

Ruben: “Ja, ik ook. En ik vind het wel heel spannend, want bijna alle steden hebben een enorme groeiopgave. Helen, jij komt zelf uit Utrecht, volgens mij gaat het in Utrecht enorm groeien. En hier in Amsterdam willen we naar 1 miljoen inwoners. En het is heel spannend en volgens mij is in deze podcast heel veel ideeën aangebracht om te zorgen dat dat niet ten koste gaat van de natuur, maar dat het hand in hand gaat. Misschien tot slot, geloof jij daar ook in? Dat we nu in zo'n groeispurt zitten dat de natuur niet het kind van de rekening wordt?”

Helen: “Nou, ik ben wel zeker eens met Céline, dat er gewoon vergeleken met toen wij met elkaar bij de Incubator werkte, de urgentie is ver honderdvoudigd, dat zie ik absoluut wel. Soms verschilt het een beetje per dag hoe optimistisch ik ben. Maar ik zie heel veel gebeuren en wat ik eigenlijk ook zo leuk vind, jij noemt dan de gang naar de rechter, maar er gebeuren gewoon heel veel verschillende dingen. Dus er zijn ook gewoon ontzettend veel burgerinitiatieven, er zijn sociale en duurzame ondernemingen die toffe dingen ontwikkelen. De financieringsstructuur heeft zich aangepast. Dus je ziet dat op heel veel plekken nieuwe ontwikkelingen die elkaar kunnen versterken. Dus ik denk dat daar mijn optimisme zit en dat ik daar aansluit bij wat Céline zegt, dat weet je als zowel een centrale bank als een groep biologische boeren als jij bij de Sustainable Finance Desk, als allemaal dat soort mensen uit allemaal van die verschillende plekken hiermee aan de slag gaan, dan kan je eigenlijk ook zien van Covid, dan kunnen dingen opeens heel snel gaan. En ik hoop echt dat we wat dat betreft ook van deze hele pandemie leren, dat als dat we alle handen ineenslaan en het echt een prioriteit maken, dat we hier heel snel in kunnen bewegen.”

Ruben: “Kijk en de vos heeft de kalverstraat inmiddels gevonden door de pandemie. Dus misschien komt ie weer snel terug nu het weer wat drukker wordt.”

Helen: “Arme vos in de Kalverstraat.”

Ruben: “Tot slot, we eindigen altijd met een tip naar de luisteraar. Helen, jij hebt zelf een carrière switch gemaakt van investment banker naar de innovatie afdeling naar wetenschapper. En eigenlijk de nieuwe economie, daar moeten en gaan er sectoren verdwijnen en komen ook weer nieuwe voor in de plaats. Dus wat adviseer jij de luisteraar die ook een carrière switch overweegt, waar moet je op letten?”

Helen: “Dat is natuurlijk heel individueel. Maar in ieder geval mijn eerste baan paste gewoon niet goed bij mij, dus als je je heel ongelukkig voelt dan moet je zeker aan de slag met je carrière switch. Wat ik wel echt heb geleerd is dat je dus je carrière niet alleen zeg maar heel rationeel kan beredeneren van ik wil iets doen in de banksector, iets analytisch, maar dat je ook heel erg moet nadenken, wat vind je nou leuk op een dag om te doen? Dus het moet zowel betekenisvol zijn als aansluiten bij iets wat je kan, dus bepaalde skills die je misschien ook uit een andere sector hebt meegenomen, dus iets goed kunnen organiseren, bijvoorbeeld. En dan iets waar je gewoon echt wel heel erg veel plezier aan beleeft. En dat is uiteindelijk waar je ook het meeste impact kan maken als je op zo’n plek zit. En ik denk dat ik daarnaar na aardig wat omzwervingen wel terecht ben gekomen.”

Ruben: “Goed om te horen om te horen dat je op de goede plek zit. Ik zelf zit ook wel echt op de goede plek, want ik vond het een hartstikke leuke podcast en ik heb er enorm veel plezier aan beleefd, dus dankjewel Helen, dankjewel Celiné. En natuurlijk ook dankjewel aan het ABN AMRO en het Oranjefonds voor het medemogelijk maken van deze podcast. Productie: Daniel van der Poppe. Redactie: Daphne Sprecher en Nina Berculo. En wil je niks missen van deze reeks, abonneer je dan nu op de podcast via jouw favoriete podcast kanaal. En vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Of neem een kijkje op onze website: www.socfin.nl. Dankjewel.”