

#14. De groeipijn van de economie met Sander Heijne

Intro: "Als je maar wil als samenleving dan is er volgens mij met de intelligentie en de vindingrijkheid die wij hebben, bedrijven, overheden samen gecombineerd, burgers, dan is er echt geen probleem dat we niet kunnen oplossen."

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..."

Sandra: "Sandra Ballij, social entrepreneur van Ctalents, Ctaste en de Sign Language Coffee Bar en betrokken bij Social Finance NL als raadgever."

Ruben: "Hé en Sandra, we gaan de luisteraar weer meenemen door het landschap van investeren in sociale impact. En bij financieren gaan we eigenlijk altijd uit van groei. We zijn altijd op zoek naar groei, maar wat is nou groei en hoe zorg je dat iedereen in de samenleving daarvan profiteert? En zoals we ons in deze podcast altijd afvragen, hoe financier je dan die groei? Daar gaan we het vandaag over hebben en dat doen we met een hele bijzondere gast. Sandra, wil jij onze gast aan ons voorstellen?"

Sandra: "Ja vandaag bij ons te gast iemand die gewend is aan de andere kant van de tafel te zitten. Hij is namelijk journalist en schreef voor onder meer de Volkskrant en Correspondent. Inmiddels is hij ook ondernemer en de schrijver van verschillende boeken. Zijn meest recente, Fantoomgroei, is misschien wel de meest bekende. Er werd zelfs een tv-programma over gemaakt, Schreefgroei in de Polder, zijn debuut als tv-presentator. Ooit wilde hij militair worden en was hij Nederlands kampioen roeien. Mag ik u voorstellen: Sander Heijne. Welkom."

Sander: "Dankjewel."

Ruben: "Voorgesteld worden als Nederlands kampioen roeien, dat gebeurt je niet vaak hè?"

Sander: "Nee, een beetje ongemakkelijk ook. Dat is een jeugdzonde. Bij de junioren ben ik ooit, in een acht roeide ik en waren wij de snelste acht van Nederland. Dan ben je formeel Nederlands kampioen, maar dat is de vorige eeuw dus laten we er maar niet te lang bij stilstaan."

Ruben: "1999, maar geen zonde toch? Het is een prachtige prestatie."

Sander: "Nee, het was te gek. Het was heel leuk. Het is grappig, ik heb er echt lang niet over nagedacht ook. Het is grappig dat je dat gevonden hebt."

Ruben: "Misschien gaat het nu wel rollen en word je elke keer zo voorgesteld."

Sander: "Ik hoop het niet, want volgens mij hebben we belangrijkere dingen te bespreken dan mijn kortstondige roei carrière."

Ruben: "Nou, we gaan het zien. Misschien neemt deze podcast wel een hele andere wending. Straks zullen we je drie stellingen voorleggen, maar eerst onze korte, vaste rubriek: de Uitglijder."

Ruben: "In deze podcast staan geld en investeren centraal. Ook privé doen we op dagelijkse basis tal investeringen, de een beter dan de ander. Daarom beginnen we altijd met de vraag: 'Wat is de domste of meest onzinnige uitgave die je hebt gedaan?'"

Sander: "Ik heb ooit een bootje gekocht met een gat erin aan de onderkant. Dat was wel echt behoorlijk onzinnig, daar heb ik weinig plezier van gehad."

Ruben: "Kwam je daar op zee achter of voordat je uitvaarde?"

Sander: "Ja op de gracht kwam ik erachter. Een ruim liep vol met water en toen ik hem uit het water takelde bleek er een scheur te zitten. Dus de verkoper had hem keurig even leeggepompt. Voor ik hem over nam dacht ik leuk, een best wel betaalbaar sloepje. Achteraf was het toch wel goedkoop is duurkoop."

Ruben: "Er is een ding leuker dan een boot hebben, vrienden met een boot. Nee, ik ken de ervaring. Die van mij was, dus ik had ook een boot. En op een gegeven moment, het is winter en ik heb hem helemaal uit mijn gedachte en op een gegeven moment kreeg ik een brief van de gemeente, je boot is weggesleept. Voor 900 euro krijg je hem terug. En anders blijft hij gewoon bij ons. Dus toen heb ik hem maar gelaten."

Sander: "Dat is een goede manier om hem af te voeren."

Ruben: "Ja, maar het is wel heel gaaf. En Sandra, heb jij nog iets met ons te delen?"

Sandra: "Wij delen wat vaker uitglijders, dus de grootste heb ik wel gedeeld, maar ik denk van de laatste periode, heb ik denk ik twee zelfs uitglijders. Een is de aanschaf van een waterpik. En voordat je denkt, waterpik? Wat is dit nou weer? Ik moest er zo hard om lachen. Alleen al die naam. Het komt uit Denemarken. Het is niet een waterpik zoals je denkt dat het is. Het is een waterflosser. Dus daarmee met een stevige straal water je tanden kan flossen. Maar dat klinkt dan, dat is goed en dat is beter voor je gebit. Maar dat is natuurlijk weer zo'n heel apparaat. Je moet het opladen. Het neemt de helft van je badkamer in beslag."

Ruben: "Een waterpik, nog nooit van gehoord. Een beetje saai, wat ik mee wilde brengen is het boek. Het is een prachtig boek wat ik heb gekocht, Fantoomgroei. Maar ik ging dus naar de boekhandel bij ons in de buurt en die had hem niet. Ik eindigde op een trampoline daarna."

Sander: "Slechte boekhandel, waar was dat?"

Ruben: "Nee, het is een hele leuke boekhandel, maar je moet hem altijd even bellen. En dan bestelt hij hem. Want je krijgt wel altijd een heel verhaal bij. Dus als hij hem heeft. Het is een geweldige boekhandel."

Sandra: "Dan krijg je een persoonlijke reviewer erbij."

Ruben: "Dus toen ging ik hem bestellen via onze blauwe vrienden van bol.com. En ik probeer dat altijd te vermijden. En toen las ik het boek en toen kwam bol.com er ook expliciet in voor. In Waalwijk dat er zo'n box is waar iemand 35.000 meter per dag moet lopen en dan de chauffeurs

die uitgebuit worden. Dus ik las dat boek en het bloed, zweet en de tranen die dropen eruit. En ik voelde mij enorm schuldig. Dus dat is mijn uitglijder.”

Sander: “ik zal je nog eens iets grappigers vertellen. Bol.com had het E-book, hadden ze in een soort van super campagne gestort. Dus een week lang kon je het E-book voor 4 euro krijgen of zo. En de uitgever wilde dat wel graag doen, want dan maken ze ook heel veel reclame ervoor. Dus ik zat mij af te vragen, waarschijnlijk hebben ze gewoon op basis van algoritmes gekeken van dit is een boek dat daar wel goed in zou kunnen doen, maar ik vraag mij dan echt af of ze hebben gelezen wat er in het boek over hun eigen bedrijf staat.”

Ruben: “Eigenlijk maak je reclame met voor wat voor slecht bedrijf het is.”

Sander: “waarin het eten of gegeten worden is. En zij zijn natuurlijk wel een grote speler daarin. Maar tegelijkertijd, zij kunnen niet in hun eentje het systeem veranderen. Dus als ze het met die blik hebben gelezen, dan is het juist heel goed dat ze er niet voor terugdeinzen om het boek gewoon goed te etileren. Want zij kunnen niet in hun eentje het systeem veranderen. Maar misschien duiken we nu al te erg de diepte in.”

Ruben: “Dat is heel goed, want we gaan inderdaad de diepte in en daar kennen we je ook van. Maar dank voor dit leuke inkijkje en we gaan door naar de stellingen.”

Ruben: “Zoals altijd gaan we ook vandaag weer op zoek naar antwoorden op de vraag hoe sociale impact het beste gefinancierd kan worden. Dit keer bespreken we de visie van Sander Heijne hierop. In zijn boek Fantoomgroei stelt hij vast dat alleen maar focus op economische groei niet werkt, omdat de meeste mensen daar simpelweg niet op vooruitgaan. Maar hoe kan je nou zo financieren dat iedereen profiteert van de groei en je dus meer sociale impact kan realiseren? Sander, voordat we de diepte in gaan, dit moet je de afgelopen maanden heel vaak hebben gedaan, maar wat is fantoomgroei?”

Sander: “Ja fantoomgroei is het fenomeen dat je ziet dat de economie groeit en groeit en groeit en dat is het afgelopen Corona jaar een beetje uitgezonderd, maar als je eigenlijk terugkijkt tot de nadagen van de Tweede Wereldoorlog is de economie eigenlijk gewoon een recht lijn omhoog, met een paar dipjes erin, maar eigenlijk is hij ongelooflijk gegroeid. Wat je ziet is dat sinds de jaren 80, dat die economie veel sneller is gaan groeien dan de inkomens. Dus we werken met z'n alle heel hard om waarde te creëren, om die economie te laten groeien. Dat is een op een het resultaat van het werk dat wij allemaal verrichten elke dag, van de directeurs tot de schoonmakers en iedereen ertussenin. Maar je ziet dus dat er blijkbaar begin jaren 80 iets veranderd is wat maakt dat die waarde die we creëren, die meerwaarde, maar slechts een beperkte mate terecht komt die dat werk doen, dus bij de samenleving, bij ons allemaal. En dat een groot deel blijkbaar ergens anders terecht komt. En als je dat dan combineert met de waarneming dat die economische groei eigenlijk ook heel erg ten koste gaat van de planeet waarop we leven en zeker van de kansen van onze kinderen en kleinkinderen straks, dan moet je toch tot de conclusie komen dat in die economische groei an sich, van waarom zijn we nou zo gefocust als samenleving, want onze hele samenleving staat in dienst van het laten groeien van die economie, maar waarom zijn we daar zo op gefixeerd als we eigenlijk zien dat de meeste werkenden er niet van profiteren en de planeet waarop we leven naar de klote gaat. Dus dan heb je een heel fundamenteel probleem en dat in het hart van je beleid zit. En om niet iedere keer dit hele verhaal te vertellen als je het hebt over dat fenomeen, dachten we hebben een

begrip nodig om dat te duiden. En op een gegeven moment popte bij ons de term fantoomgroei op, want het is een soort spookgroei, hij is niet tastbaar, maar tegelijkertijd is hij alles bepalend. Dus we wilden eigenlijk een frame zetten tegenover het idee dat een economie altijd maar moet groeien, dus vandaar.”

Ruben: “Dankjewel voor deze heldere uitleg. We gaan door naar de eerste stelling en ook daar komen een aantal definities naar voren, zodat we in de rest van het gesprek daar makkelijker over kunnen hebben. Dus we gaan snel door naar de eerste stelling. ‘Economische groei is een voorwaarde voor een duurzame, inclusieve samenleving.’”

Sander: “Moet ik eens of oneens zeggen?”

Ruben: “Het liefste wel.”

Sander: “Oneens.”

Ruben: “Hoe bepaal jij de definitie van economische groei?”

Sander: “Nou ja kijk op dit moment, het wordt niet een heel kort antwoord, maar op dit moment als we praten over de economie hebben we het eigenlijk altijd over het bbp. Dat is de bedoeling als we praten over economische groei, dat is de groei van het bbp, het bruto binnenlands product, de optelsom van de financiële waarde van alle producten die we maken en de diensten die we aan elkaar leveren, maar we leveren ook diensten aan elkaar die geen financiële waarde hebben in het systeem, zoals mantelzorg of mensen die vrijwillig in een asiel werken of op de voetbalclub kinderen trainen. Dus waar we het eigenlijk altijd over hebben, is die producten en die diensten waar je een prijs aan kan verbinden en dat noemen we doorgaans economische groei, maar economie is een essentie niet hetzelfde als het bbp. Het bbp is slechts een indicator. Je kan duizenden dingen meten in je economie en we zijn op de een of andere manier in ons taalgebruik en daarmee ook in ons beleid, zijn we het begrip economie gelijk gaan stellen aan die groei van die producten die je in financiële termen kan meten. En daardoor is daar de focus op gekomen. Dus als we even teruggaan naar de vraag, die ik nu kwijt ben.”

Ruben: “‘Economische groei is een voorwaarde voor een duurzame, inclusieve samenleving.’”

Sander: “Precies, dus wat wij in het boek eigenlijk zeggen, je moet loskomen van het definiëren van de economie als het bbp. Maar je zou de economie moeten definiëren als het vermogen van een groep mensen om samen een probleem op te lossen. Want economie ook van oorsprong, Adam Smith, de grondleggers van de moderne economie. Er was een moraalfilosoof en het bbp bestond in die tijd nog helemaal niet en die zat echt te kijken wat is nou een goede manier om de problemen op te lossen. En we zouden met die blik weer naar de economie moeten durven kijken en dan zie je gewoon, we hebben twee hele grote problemen. Het ene is sociale ongelijkheid, van de woningmarkt tot minimumlonen die enorm achter blijven. Aan de andere kant hebben we dat klimaatprobleem. En dat zijn de twee problemen waar we op moeten focussen en als je naar die problemen kijkt en dan daar het bbp probeert naast te leggen als maatstaf der dingen, dan zie je dat het op geen enkele manier ook maar het begin van de oplossing biedt om die problemen te adresseren en op te lossen. Dus als je je dat realiseert dan ben je eigenlijk heel erg naïef of dogmatisch of iets anders als je zo wilt vasthouden aan de huidige definitie van dat begrip economie.”

Ruben: "Ja, dus je zegt eigenlijk ik ben het oneens als je de stelling ziet als het oude idee van de economie, namelijk het produceren van zoveel mogelijk goederen en diensten, economische groei. Maar als je het in een andere definitie, hoe kan je samen problemen oplossen? Zeg maar vooruit?"

Sandra: "Als ik het concreter moet maken. Shell is een van de pijlers geweest al 120, 130 jaar onder de groei van de economie van Nederland, maar ze zijn op geen enkele manier onderdeel van de oplossing van het klimaatprobleem. Sterker nog, ze zijn contraproductief erin. Dus je kan wel zeggen, als de economie groeien dan moeten we Shell hun gang laten gaan, want dan kunnen we het klimaatprobleem oplossen. Volgens mij is er niemand, zelfs de rechter niet, die daar nog in gelooft in Nederland."

Sandra: "Je noemde ook als voorbeeld dat in Nieuw-Zeeland, dat zijn ze begonnen met een andere definiëring van de economie. Wat denk je wat hun die stap al heeft laten maken?"

Sander: "Nou ja, in Nieuw-Zeeland heb je ook gewoon een aantal hele specifieke problemen. Je hebt daar qua sociale ongelijkheid heb je enorme problemen, die Maori's, die traditioneel heel erg achter gesteld zijn geweest sinds de kolonisatie van Nieuw-Zeeland. En je hebt daar dezelfde milieu en klimaatproblemen, de belasting van de natuur door industrie. En zij zijn overgegaan van laten we nou het succes van ons beleid niet langer meten aan de hand van het bbp, wat we in de rest van de wereld ook doen, maar laten we een bredere welvaartsindicator ontwikkelen waarin we daadwerkelijk proberen te kwantificeren of de doelen die we hebben met ons beleid of die succesvol zijn. Dus wordt de luchtkwaliteit beter, wordt het onderwijs beter, is de zorg op orde, is de sociale ongelijkheid wordt die kleiner? Dat zijn allemaal indicatoren die je gewoon kan meten en ook in Nederland worden die gewoon gemeten en ook in Nederland wordt gewoon een brede welvaartsindicator bijgehouden door het Centraal Bureau van de Statistiek. Er wordt er eentje gemaakt door de Rabobank samen met de Universiteit Utrecht. Dus die indicatoren hebben we dus ook gewoon, alleen we kijken er veel te weinig naar als het gaat om het maken van beleid. En zolang we dat niet doen, dan blijf je dus dingen doen zonder überhaupt daar een discussie over te voeren en KLM in de lucht te houden op het moment dat zij eigenlijk failliet dreigen te gaan. En natuurlijk zijn ze in de problemen gekomen door de klimaatcrisis, maar onderliggend is dat bedrijf eigenlijk als 20 jaar niet in staat om zichzelf te bedruipen en hebben ze Fransen nodig gehad."

Ruben: "Ja, precies, maar ik denk als ik het zo hoor, waar de stelling ook overgaat, bijvoorbeeld technologische vooruitgang is ook onderdeel van economische groei, dat dat misschien wel noodzakelijk is om problemen op te lossen."

Sander: "Ja, technologische vooruitgang is ontzettend belangrijk om problemen op te lossen, maar wat je ziet is dat begin jaren 80, toen zijn we echt heel anders naar de economie gaan kijken. De term die ik liever niet gebruik, maar het neoliberalisme."

Ruben: "Juist, hij komt er een keer in voor in het boek."

Sander: "Ik heb hem een keer genoemd dus het neoliberalisme, maar ik vind het een beetje een ingewikkeld container begrip. Maar eigenlijk op dat moment, heeft het idee postgevat, als je maar zorgt dat grote bedrijven zo snel mogelijk en zo veel mogelijk winst kunnen maken, dan sijpelt die waarde van zelf door naar de verschillende leden van de samenleving. Een bedrijf dat veel

winst heeft, kan ook meer investeren in technologie en nou ja, kan mensen beter betalen, enzovoorts. Dus zolang het politiek concept, geen economisch concept dat 'trickle-down', het werkt ook niet. Daar zijn we nu 40 jaar mee bezig en het heeft echt niks opgeleverd van wat ervan beloofd was, maar wat het wel heeft opgeleverd heeft, is dat inderdaad grote bedrijven veel meer geld hebben. En tegelijkertijd, als je het dan hebt over technologische innovaties die we nodig hebben om problemen op te lossen. En neem Boeing als voorbeeld, vliegtuigbouwer, die hebben tientallen miljarden de afgelopen decennia uitgegeven aan het inkopen van hun eigen aandelen. En wat je dan doet als je je eigen aandelen inkoopt, de zogeheten 'buy back', is dat je het geld wat is gecreëerd door al die werknemers die samen vliegtuigen bouwen en verkopen, daar wordt dan winst op gemaakt en dat geld geef je eigenlijk eenzijdig aan je aandeelhouders om zij extra rijk te maken. Wat je zou willen is dat dat geld zou zijn gebruikt om gewoon eindeloos onderzoek mogelijk te maken naar hoe zijn we vliegtuigen schoon of duurzaam. Shell is ook zo'n voorbeeld. Die heeft in 2012 voor 25 miljard eigen aandelen ingekocht, want ze wisten niet wat ze met dat dat geld moesten was dat verhaal. En misschien omdat ze dat misschien wel kunnen investeren in duurzame energiebronnen. Dus wat je eigenlijk ziet is op het moment dat jij bedrijven niet reguleert en die buy backs die waren tot begin jaren 80 in de Verenigde Staten gewoon verboden. Juist omdat het werd gezien als het onttrekken van geld uit een gemeenschap. Als je dat soort dingen ziet dat dat is wat er massaal gebeurt binnen dat bedrijfsleven, zeker in het beursgenoteerde bedrijfsleven, dan zie je dus eigenlijk dat dat verlangen naar groei en naar winst, dat dat helemaal niet leidt tot meer innovatie. Sterker nog, de tijd dat de overheid zich nog veel nadrukkelijker bemoeide met grotere missies voor de samenleving en een beroemd voorbeeld is natuurlijk de Amerikanen die een man op de maan gingen zetten. Die toen voor honderden miljarden geïnvesteerd om die maan-missie mogelijk te maken. Daar is zoveel innovatie uit voortgekomen. Je ziet gewoon dat wanneer een bedrijf naar de beurs gaat, dat kan je gewoon kwantificeren. Ik heb het nummer even niet paraat. Maar zodra een bedrijf naar de beurs gaat, dan dalen de investeringen in innovatie. Dus het hele idee dat je dit groeimodel nodig hebt om innovatie mogelijk te maken, dat is gewoon echt een idee-fixe."

Sandra: "In social enterprise land hoor je ook veel over stewardship, steward ownership, dat een deel van de aandelen en dus ook het eigendom van bedrijven gaat naar mensen die er daadwerkelijk ook in werken. Zie je dat als een grote stap om dat te realiseren of is daarvoor nog totaal iets anders in jouw ogen om een goede stap te zetten?"

Sander: "Ik denk dat als bedrijven eigendom zouden zijn van de mensen die er werken, dan zou je bijvoorbeeld die enorme verschillen van beloningen aan de bovenkant of onderkant van een bedrijf, waarschijnlijk niet hebben. Ik bedoel, wie vindt het een goed idee dat zijn baas 300 keer zijn jaar salaris verdient. Dus soort sociale kwesties ga je minder krijgen. Ik denk ook als je bijvoorbeeld kijkt naar de Hoogovens, Tata Steel, IJmuiden, dat is een heel interessant voorbeeld. Daar zijn de werknemers en de vakbonden zijn bezig met een plan om die fabrieken allemaal te verduurzamen, maar de eigenaren, de aandeelhouders die willen dit niet aan, want die willen gewoon de korte termijn zoals ze al decennia doen, gewoon geld uit dat bedrijf blijven trekken, zo veel mogelijk geld. Terwijl die hele omgeving, waar die werknemers wonen, dus die hebben er zelf ook last van, daar is een veel hoger percentage mensen met longaandoeningen. Je hebt die sulfietregens, omdat die vieze staalfabriek dat allemaal uitstoten. En er wordt een soort van tegenstelling vaak gecreëerd tussen omwonende en mensen die bij dat bedrijf werken, maar voor een groot deel valt dat samen. Dat is echt een perfect voorbeeld, want als die werknemers

het voor het zeggen zouden hebben, dan zouden ze al lang hebben geïnvesteerd in een veel schonere fabriek. Dus in die zin is het een interessant voorbeeld.”

Ruben: “En dat ze niet worden gebruikt voor het verhaal van hé, we moeten geen werkgelegenheid verliezen, dus we moeten door op de bestaande weg.”

Sander: “Precies.”

Ruben: “We moeten gaan afronden voor deze stelling. We kunnen hier volgens mij de hele podcast over vullen, maar als ik jou goed begrijp en dan probeer ik toch wat meer richting een compromis te komen.”

Sander: “Compromis?”

Ruben: “Als we nou eerst bepalen als maatschappij welke doelen we willen bereiken. Waar we naar toe willen als samenleving en dan die economische groei als middel te zien om die doelen te bereiken, dan zou je kunnen zeggen van oke, dan is economische groei of vooruitgang of samen problemen oplossen, dan is dat wel een voorwaarde voor een duurzame, inclusieve samenleving.”

Sander: “Natuurlijk. Ik ben ook helemaal niet anti-bedrijf. Ik ben zelf ook ondernemer. Maar je moet duidelijke kaders stellen. En we hebben de afgelopen 40 jaar gedacht dat als je de markt niet reguleert of heel weinig reguleert, dat er dan vanzelf wel mensen het goede gaan doen. En we zien dus gewoon dat dat niet werkt. Hebzucht is toch wel, het zou niet voor niks een van de zeven zondes geweest zijn in een van de oudtestamentische tijden. Dat zit gewoon toch in ons. In ons allemaal. Maar je hebt dus nodig dat je kaders stelt als overheid van waar wil je naar toe? Een visie, een stip op de horizon? En een voorbeeld wat ik daar altijd voor gebruik is autogordels. Begin jaren 70 gingen er in Nederland volgens mij richting de 10.000 mensen per jaar dood in het verkeer, wereldwijd miljoenen. En iedere keer als iemand met 40 of 50 kilometer per uur tegen een boompje aanreed was hij dood. En toen hebben ze de autogordels uitgevonden. In het begin wilde mensen het niet dragen. Op een gegeven moment heeft de overheid gezegd, autogordels zijn goed voor je, ook al wil je ze niet dragen. En als je het niet doet dan krijg je een boete. En vanaf dat moment hebben alle auto's gordels. Het aantal verkeersdoden is echt drastisch gedaald. Dat is een voorbeeld van hoe mensen eigenlijk niet in staat zijn om in hun eigen belang en in het belang ook van de gemeenschap het goede te doen. Dan stel je een regel in waar eigenlijk nu niemand, ik hoor echt niemand pleiten autogordels zijn een slecht idee. Die hebben ons heel erg geholpen om het verkeer veilig te krijgen.”

Sandra: “Dus het begint met een politiek besef?”

Sander: “Dus het begint met een politiek besef van, we hebben probleem en we hebben een oplossing. Het gebeurt niet vanzelf, dus we nemen een maatregel en dat is helemaal niet. Ja je kan natuurlijk een betoog houden dat een gordel een inperking is van je vrijheid, want je kan iets minder lekker bewegen, maar doodgaan is ook wel een inperking op je vrijheid. Dus je moet durven naar je samenleving te kijken, wetende wat we nu weten en de juiste autogordels te durven implementeren.”

Ruben: “Dankjewel en we gaan door naar de volgende stelling. ‘De aandeelhouder is aan zet.’”

Sander: "Even denk hoor, is dat iets waar je eens of oneens kan zijn of is het gewoon een feitelijke constatering dat aandeelhouders nu heel veel macht hebben maar dat ze de macht en invloed op dit moment niet op een verantwoordelijke manier gebruiken?"

Ruben: "Of dat de aandeelhouders de sleutel in handen hebben om het bedrijfsleven te veranderen?"

Sander: "Dat hebben ze, alleen dat hebben ze al heel lang. Alleen op dit moment maken ze veel te weinig gebruik van die sleutel. Volgens mij is de grootste Nederlandse aandeelhouder, het ABP, het Algemeen Burgerlijk Pensioenfonds."

Ruben: "Een van de grootste ter wereld."

Sander: "Nou precies, als ze dan bij de aandeelhoudersvergadering van Shell aan tafel komen om dat bedrijf te verduurzamen, dan onthouden ze zich gewoon van stemming. En dat doen ze dan in belang zogenaamd van iedereen bij de overheid werkt, inclusief volgens mij zitten leerkrachten en zo ook allemaal in het ABP. Dus ja de aandeelhouder kan heel veel invloed hebben, maar dan moeten ze die verantwoordelijkheid ook wel pakken. In het boek schrijf ik ergens, leuk om naar te verwijzen naar Uncle Ben uit Spiderman. Great power comes with great responsibility. Je ziet gewoon dat aandeelhouders, de goede daargelaten, maar die over de breedte van verantwoordelijkheid over decennia niet pakken. Als jij die verantwoordelijk niet aankan. Ik weet niet of jij kinderen hebt, maar er zijn heel veel verantwoordelijkheden die mijn kinderen van vijf en acht niet aankunnen, dus die krijgen ze niet. Stel je daar regels voor als ik ze niet op tijd naar bed stuur, dan gaan ze niet op tijd naar bed."

Sandra: "Denk je dat het al zo ver kan zijn dat de rechterlijke macht, net zoals we nu zien bij Shell, gaat er nu toch iets gebeuren wat nog nooit eerder is gebeurd. Er wordt ingegrepen in het belang van de volgende generatie. Denk je dat het zover kan gaan komen dat dit ook op het vlak van aandeelhouderschap, dat daar de rechtelijker macht zich ermee gaat bemoeien."

Sander: "Ik hoop dat het niet zo ver hoeft te komen. Uiteindelijk, de kortste route is dat aandeelhouders zelf snappen dat als je in aandelen zit je doorgaans toch voor de langere termijn uiteindelijk, zeker als pensioenfonds. Dus zou eigenlijk hopen dat ze zelf snappen dat het ook in het belang van hun deelnemers is nu en straks dat die wereld een beetje leefbaar wordt doorgegeven, want wat zijn aandelen in Shell en in Pernis nog waard als de zeespiegel zo hoog komt dat we de hele randstad moeten ontruimen. Dus uiteindelijk gaat het ook om dat je begrijpt wat de lange termijn belangen zijn. Maar wat je eigenlijk zou willen, is dat we een breder politiek besef gaan krijgen. Niet alleen onze politieke partijen, maar ook gewoon het electoraat, dat er dingen anders moeten, omdat dat in je eigen belang is. En dat begint nu wel een beetje te komen, maar het gaat allemaal wel heel langzaam. Kijk, het klimaatprobleem, de Club van Rome, dat was begin jaren 70. We weten al 50 jaar dat er een probleem is met CO2 en de manier hoe we onze economie hebben ingericht."

Sandra: "Maar we zijn als mens ook super slecht in staat om te kiezen dat iets wat nadelig is op de korte termijn, maar waar we baten van hebben op de lange termijn, om daadwerkelijk die keus te maken. Al bij kleine kinderen zien we al vaak als we dat soort testjes doen, ga je voor korte termijn nu baten hebben in plaats van op de lange termijn, is eigenlijk een veel slimmere

keuze dat daar in ons natuurlijke gedragscomponent het lastig vinden om eigenlijk de juiste keuze te maken.”

Sander: “Ja, maar eigenlijk zijn we wel heel goed in staat om de juiste keuzes te maken. We hebben ooit de Afsluitdijk aangelegd, omdat we niet wilden dat er nog weer heel af en toe overstroomde het hele Gooi en het hele Zuiderzee gebied. Het water kwam gewoon af en toe omhoog. Op de korte termijn was het natuurlijk ongelofelijk duur om die afsluitdijk neer te leggen, ongelofelijk veel werk. Op de lange termijn, toch wel slim. Daarmee hebben we letterlijk heel Nederland uit de klei getrokken, al die polders, met lange termijn visies. Dus het hele idee dat we als mensen daar niet toe in staat zouden zijn, is volgens mij en misschien ben ik hopeloos naïef en te optimistisch, maar is dat eigenlijk helemaal niet waar. En wat we zien en daar gaat Fantoomgroei ook over, is dat we met zijn alle een politiek concept zijn gaan omarmen dat we eigenlijk een soort ideologie hebben geschapen rond het idee dat het goed is om je korte termijn financiële belangen na te jagen. En zo lang we met z'n alle tegen elkaar zeggen, in feite zeg je 'greed is good'. En nu zegt niemand meer dat Gordon Gekko, van die film Wall Street, gelijk had met die speech. Maar met ons hele politieke handelen acteren we nog wel volgens die denkwijze, volgens die ideologie. In die periode, in noemde hem eerder al even, de periode na de Tweede Wereldoorlog, tot 1980 was er een heel breed gedeelde ambitie dat we de rechtstaat moesten herbouwen, dat we het land letterlijk moesten wederopbouwen, dat die economie moest herstellen, dat er nooit meer honger moest komen. Dus er waren hele duidelijke stippen aan de horizon waar eigenlijk iedereen het wel mee eens was dat het moest gebeuren. En ergens in het oosten had je zo'n communistisch regime met ik weet niet hoeveel tanks, waar ook oprecht het idee wel was, het is wel goed als wij zodanig iedereen een kans geven in dit land, dat ze niet al te gevoelig worden voor communistische retoriek. Dus er was om allerlei redenen een heel breed gedragen besef dat we als samenleving samen de grote problemen waar we voor stonden, korte en lange termijn moesten oplossen. En dat idee is op een gegeven moment vervangen door inderdaad een ideaal van korte termijn prikkels bevredigen. En we zien nu alle tekortkomingen daarvan. En ik denk echt en ik wacht ook een beetje op de dag dat echt een paar politici opstaan die dat goed op het

En mensen te kunnen te mobiliseren om echt collectief een andere keus te maken. Want ik ben er ook van overtuigd dat als we dat zouden doen, bijna iedereen krijgt het beter. Alleen de allerrijkste zullen net iets minder rijk worden, maar die blijven rijk. Dus eigenlijk is het voor ons allemaal beter als we het doen. We weten ook stiekem wel dat dat moet.”

Ruben: “Je ziet het bijvoorbeeld in de voedselmiddelen industrie. Dat je echt een charismatisch leider hebt, Paul Polman van Unilever. Maar ook bij Danone. En dat die eigenlijk worden teruggefloten door de aandeelhouder. Is dat ook een voorbeeld van wat jij noemt, eigenlijk dat je met de huidige structuur eigenlijk niet een CEO kan zijn die impact centraal stelt.”

Sander: “Ja, precies. Het is ook echt een perfecte illustratie dat je als individu niet echt een verschil kan maken, zelf niet als je de CEO bent van een van de grootste levensmiddelenbedrijven ter wereld. Zelfs dan heb je niet de ruimte om het goede te doen. Om je bedrijf echt structureel te verduurzamen, simpelweg omdat er dan een aandeelhouder achter zit. Vaak ook onze pensioenfondsen. We noemde het ABP net al even. We moeten het volgende kwartaal niet die en die winstcijfers overleg kunnen zien, dan is het gewoon exit. En die pensioenfondsen, ik krijg vaak dan het tegenwoord, we doen het toch zelf met onze

pensioenfondsen. Alsof dat een vrijbrief is. Dus geld wat bedoeld is voor onze oude dag, dus geld voor later, zetten we in om die wereld van later naar de klote te helpen, omdat we denken dat we daar dan beter door af zijn. Zolang we dat met z'n alle denken, dan ben ik redelijk pessimistisch over de toekomst. Wat mij dan weer hoopvol stemt is dus er zijn gewoon allerlei social investeerders en klimaat investeerders die gewoon laten zien dat je juist met investeringen in de goede bedrijven en de goede oplossingen, dat daar gewoon een hele sterke businesscase achter kan zitten. Fantoomgroei is geen dogmatisch pleidooi tegen groei an sich. Ik bedoel heel veel dingen moeten groeien. Duurzame energie moet groeien, biologisch gekweekt voedsel moet groeien. Maar je moet kijken naar wat groeit er en wat laten we groeien en wat niet? Ik denk dat het goed is als het internationaal energie agentschap zegt dat we niet meer gaan zoeken naar nieuwe gas en olievelden. Dat betekent dus dat die fossiele industrie niet meer gaat groeien en ik denk dat dat voor ons allemaal heel goed zal zijn. Tuurlijk, het vergt ook enorme..”

Sandra: “Innovatiekracht.”

Sander: “Ja, maar ook, ik moest toevallig vanmorgen mijn auto naar de APK brengen. En ja, mijn auto rijdt ook nog steeds op fossiele brandstof. Toen ik hem kocht 5 of 6 jaar geleden, toen wilde ik heel graag een elektrische auto kopen, maar dat was veel te duur. Dus ik kon gewoon die stap nog niet maken op dat moment. Maar als je, en dan zit ik weer in die missies, zegt met z'n alle, we willen auto's in 2025 allemaal op elektra rijden of een andere schone manier. Dan zorgen die fabrikanten echt wel dat er betaalbare elektrische auto's op de markt zijn.”

Ruben: “En dat gebeurt ook nu.”

Sander: “Het is nu aan het gebeuren, ja. Maar tijdens de olympische spelen in München in 1972 toen reed BMW ook al met elektrische auto's rond om te laten zien dat ze de technologie hadden alleen uiteindelijk was het niet opportuun op dat moment, omdat er geen kader was om dat verder door te ontwikkelen. Maar die technologie is al net zo oud als het rapport van Rome of als de Club van Rome. We hadden dat toen moeten doen, maar nu moeten we het allemaal wat versneld doen.”

Ruben: “Helder, dus eigenlijk eerst de contouren stellen als samenleving waar je naartoe wil, dat met beleid kracht bijzetten en dan zal de aandeelhouder ook de juiste investeringen kunnen maken en de CEO zich ook op een andere manier kunnen opstellen. Maar nu in het huidige systeem is het eigenlijk bijna niet mogelijk.”

Sander: “Nee en wat je dus nu wel ziet is dat als je dat nu dus niet doet en dat is wel het mooie van de uitspraak van het agenda vonnis, maar ook de uitspraak van Shell, dat ze 45 procent van de uitstoot moeten gaan reduceren. En als ze dat niet voor elkaar krijgen, dan ga je maar gewoon minder energie leveren, zoek het maar uit. Wat je dus ziet en dat vind ik ook wel weer hoopvol, maar eigenlijk is het ook een zwaktebod, maar omdat we die klimaatakkoorden hebben gesloten wereldwijd. Dat er toch genoeg maatschappelijke druk was dat iedereen eigenlijk wel ziet wat er moet gebeuren, dat rechters proberen te zeggen van, ik ga niet die akkoorden sluiten en dan vervolgens niks doen. En ik denk ook echt dat Shell op de lange termijn een veel aantrekkelijkere belegging is, als zij al veel eerder veel meer hadden geïnvesteerd in de energie van de toekomst.”

Ruben: “Dankjewel en je hebt het al even over impact investers en duurzame investeerders en dat brengt mij tot de volgende stelling. ‘Sociaal ondernemers en impact investers zijn het antwoord op fantoomgroei.’”

Sander: “Ze zijn in ieder geval onderdeel van de oplossing. Ik denk niet dat ze het antwoord zijn zolang ze het grootste deel van belegd vermogen wat gewoon via reguliere fondsen gaat, die vooral kijken naar rendement op de korte termijn. Maar ze zijn onderdeel van de oplossing. En we moeten het allemaal met elkaar doen, dus ik ben heel erg blij dat dat gebeurt. En ik beleg mijn fantoomgroei centjes voor mijn oude dag ook bij sociale en duurzame vermogensbeheerders en niet bij de klassieke ABP achtige strategieën zeg maar. Maar ik denk dat het niet genoeg is. Dit is niet iets wat zich vanuit de markt alleen gaat keren, want als dat zo zou zijn, dan was het al lang gebeurd. Dus het is heel fijn dat ze er zijn, alleen ik denk dat het beter zou zijn als we gewoon politiek durven te kijken van hoe doen de goede impact fondsen het. En dat je daar regels uit kan destilleren voor de rest van de sector.”

Ruben: “En Sandra, jij bent sociaal ondernemer. Jij maakt omzet om een probleem op te lossen, in plaats van een probleem op te lossen om omzet te maken. Loop jij daar ook tegenaan? Dat je eigenlijk zegt van, ik wil wel een bepaalde kant uit. Ik wilde wereld mooier maken of in jouw geval inclusiever, maar die omgeving is daar niet op ingericht.”

Sandra: “Jazeker, ik denk dat je dat elke dag tegenkomt, omdat als je met oude kaders kijkt naar nieuwe soortige oplossingen, dat dat dan niet met elkaar overeenkomt. Als je die vis de boom in probeert te laten klimmen dan komt hij nooit zo ver, dus die moet je vooral laten zwemmen. En ik denk dat wij dat ook heel erg zien op het moment dat organisaties zien dat inclusie in ons geval, waar wij ons heel erg voor inzetten ook daadwerkelijk voor hun ook op de langere termijn ook kan werken, ze ook wel bereid zijn om bepaalde keuzes te maken.”

Ruben: “En heb jij in je werk ook weleens dat je moet kiezen tussen winst en goed doen, wat Sander net beschreef.”

Sandra: “Ja, zeker. Bij ons komen mensen en die zijn niet computervaardig en blind. Ze hebben het lerend vermogen. Ergens in ons onderwijssysteem is dat niet aangeleerd. Daar moet ik een investering in doen om te zorgen dat mensen dat wel kunnen. Het zit er gewoon in en daarna komt het ook zeker uit, maar ja het gaat wel ten koste van het rendement op de korte termijn. Op de langer termijn als ik deze dan goed weet te bemiddelen en misschien nog een paar keer mijn grootste missie om in 2030 mijn grootste CEO bemiddeld te hebben. Dat kan ik alleen als ik daadwerkelijk de hele groep de kansen bied en dat betekent ook investeringen in opleidingen en trainingen.”

Sander: “Dat is grappig dat je dat zegt, van het gaat ten koste van het rendement op de korte termijn, maar van het financieel rendement.”

Sandra: “Het maatschappelijke impact is enorm.”

Sander: “En dan is de vraag, wat is nou waardevoller? Dat je iemands leven ter goede hebt gekeerd en je verdient er ook nog een boterham mee. Of dat je drie boterhammen hebt verdient en niks voor een ander hebt betekend. Ik denk dat mensen uiteindelijk een beter gevoel krijgen als ze dat laatste doen.”

Sandra: "Zeker. Ik sta elke dag heel vrolijk op, maar ik denk wel als ik heel kritisch kijk naar potentiële marktpartijen waarmee ik zou kunnen samenwerken, dat daar nog heel veel overheersende ideeën zijn van het moet zo goedkoop mogelijk en snel thuis zijn."

Sander: "En niet alleen marktpartijen, maar overheden ook. Dan zit er een inkoper die alleen maar zit te kijken naar zijn spreadsheet en hoe kan ik de getallen zo laag mogelijk zonder te beseffen dat achter die getallen mensen zitten. En dat is ook het interessante, daar moeten we het in die kaders goed regelen. Als die inkopers tegenover die mensen zouden zitten, weet ik zeker dat ze in ieder geval met veel meer moeite het over hun hart zouden kunnen verkrijgen, om dat te optimaliseren. Maar als je systeem zo is ingericht dat zij een pluim krijgen als zij dat zo laag mogelijk weten te krijgen, wat uiteindelijk dus enorme impact heeft."

Sandra: "Zelfs onder het minimumloon dat we met elkaar hebben afgesproken."

Ruben: "Jij gebruikt het voertuig van een sociale onderneming, maar je beschrijft in je boek, Sander, ik ben aan het wijzen wat heel slecht is voor een podcast, maar Sander je hebt het ook over een coöperatie. Om meer coöperatief te werken en om dat als bedrijfsmiddel in te zetten om te opereren."

Sander: "Dat hele fenomeen van fantoomgroei dat alles is gericht op dat financiële rendement, je ziet in coöperaties dat dat gewoon minder is. In coöperaties zijn de lonen vaak wat hoger, de verdeling tussen de bestbetaalde en minst betaalde werknemer, die is een stuk kleiner dat verschil. Je ziet ook dat er veel meer ruimte is voor maatschappelijke en sociale programma's en tot ergens in de jaren 60 of 70 was het ook nog heel gebruikelijk dat grote bedrijven de belangen van aandeelhouders, maar ook werknemers, klanten, omwonende, dat die dat allemaal..."

Sandra: "Alle stakeholders meenamen."

Sander: "Precies en evenwichtig tegen elkaar afgewogen. En uiteindelijk denk ik dat coöperaties veel beter in staat zijn, intrinsiek, om een goede afweging te maken van alle belangen van stakeholders. Gewoon simpelweg omdat er niet een iemand de baas is en die macht kan gebruiken om zoveel mogelijk geld in zijn eigen zak te steken. Ik denk dat dat het namelijk maakt dat als je die verleiding institutionaliseert, dan wordt het heel moeilijk om als jij die aandeelhouder bent om niet zoveel geld naar jezelf toe te trekken. Ik denk dat we dat bij onszelf ook wel een beetje herkennen, terwijl als je het zo organiseert dat je dat niet persé kan doen, dan kan je ook gewoon veel makkelijker het goede doen en dat voelt eigenlijk ook beter."

Sandra: "We hebben nu Coronacrisis gehad. Ik hoor meerdere mensen over, dit is het moment, onze wederopbouw om na een crisis een andere keuze te maken waar we ons geld wel in stoppen of politiek gezien wel een keus in moeten maken. We zijn ook bezig met een nieuw kabinet en allerlei partijen die een nieuwe visie aan het ontwikkelen zijn. Wat denk jij wat nou echt heel belangrijk is om daarin mee te nemen, want er zijn zoveel onderwerpen, als je begint bij de basis. We kunnen nu misschien wel wederopbouw in organisaties en bedrijven wat uiteindelijk die visie en die missie in zou moeten zijn."

Sander: "Ik denk dat de basis is dat we allemaal moeten proberen te onthouden hoe we ons voelden vorig jaar in maart toen die lockdown werd afgekondigd en toen waren we echt een beetje shocked met zijn alle. Toen had je wat jij beschrijft van het idee van dit is het idee om het

echt fundamenteel anders te gaan doen. Dat was toen heel dominant. De kranten stonden helemaal vol met opinies erover en talkshows, dat was echt een groot ding. We hebben toen ook als wereldgemeenschap, hebben we die stip op de horizon gezet. We moeten zo snel mogelijk het vaccin ontwikkelen. Laten we al onze krachten, publieke gelden, private gelden, alle slimme koppen, laten we alles richten op het ontwikkelen van zo'n vaccin. En dan zie je dat we in staat zijn om binnen een jaar een vaccin te ontwikkelen, terwijl dat nog nooit eerder gepresteerd is. En dat is de kracht van een missie hebben als een gemeenschap. Het kan gewoon. Kosten noch moeite gespaard om dat te realiseren en dan lukt dat."

Sandra: "Dat kwam ook omdat de nood op dat moment heel groot was."

Sander: "Ja en de beleving van de nood was heel hoog. Ik denk dat dat nog veel belangrijker is. Want als je kijkt, de nood van het klimaatprobleem is enorm. De nood van sociale ongelijkheid is zeker voor de mensen die nu geen woning kunnen vinden en dan met drie generaties in een veel te klein flatje wonen, dus met grootouders, ouders, kinderen. Dus voor hun is die nood ook enorm. Maar als wij nou eens onthouden hoe wij ons begin maart voelden en dat te proberen te projecteren op de andere problemen die wij hebben, dus sociale ongelijkheid en het klimaatprobleem, als we dat soort stippen op de horizon durven te zetten en te zeggen in 2030 moeten we dit opgelost hebben. Ik ben echt overtuigd dat dat kan. Nog een keer Tweede Wereldoorlog als voorbeeld. De Amerikanen hadden aan het begin van de oorlog wat even groot was als dat van Zweden. Toen kwamen ze de oorlog in en binnen twee jaar moesten ze hun krijgsmacht van 300.000 hebben ze uitgebreid naar 15 miljoen man. Die moesten allemaal bewapend, getraind, schepen, vliegtuigen, brandstof, voedsel. Als je maar wil als samenleving dan is er volgens mij met de intelligentie en de vindingrijkheid die wij hebben, bedrijven, overheden samen gecombineerd, burgers, dan is er echt geen probleem dat we niet kunnen oplossen."

Ruben: "Als je echt wil, dan kan het."

Sander: "Ja, maar we moeten het wel durven. En zo lang je een premier hebt die zegt van ik geloof niet in visies. Dan wordt het er niet zo heel erg optimistisch van. Maar als je leiderschap durft te tonen. Daarom ben ik ook op zoek naar de politiek leider die dat durft te doen en dat durft uit te spreken en dat ook met een zeker charisma kan doen, die die stip op de horizon durft te zetten. Ik denk dat wij in 2030 klimaat neutraal kunnen zijn, als we maar zouden willen."

Ruben: "Nou mooie afsluiting. In deze aflevering hebben we het gehad over hoe we economische groei in onze samenleving kunnen financieren op een manier dat iedereen ervan profiteert. Sandra, wat is het belangrijkste wat je hebt meegenomen uit deze aflevering?"

Sandra: "Het belangrijkste zowel uit het boek, het verhaal en de podcast is andere variabelen als de allerbelangrijkste moeten neerzetten. Wel welzijn en welvaart dat meet je niet met een getalletje, maar met een veelvoud daaraan. En dat we wat politieke lef nodig hebben om ook daadwerkelijk een visie op neer te zetten. Dus ik zou zeggen wat meer vrouwelijk leiderschap zoals in Nieuw-Zeeland dat dat ons nog wellicht zou kunnen redden de komende decennia."

Sander: "Maar mannen jullie mogen ons ook redden. Jullie mogen ook het goede doen."

Ruben: “Mag ik ook zeggen wat ik hieruit heb meegenomen? Ik denk dat het ook heel belangrijk is om te kijken naar de why, de waarom, dus eigenlijk waarom doen we iets? een bedrijf, maar ook een overheid of die inkoper bij de publieke dienst en ik denk dat we heel snel naar het middel gaan en het middel leidend maken. En een economie is denk ik ook een middel om die doelen te bereiken en dat we daar teveel op focussen, zodat we bigger picture, het waarom uit beeld raakt. En volgens mij is dat ook het boek en de podcast en de afleveren, die laten denk ik heel duidelijk zien van, nee economie is geen technische, het is geen natuurkunde, maar het is een ideeën strijd, het is politiek en dan heb je middelen om dat te bereiken wat je met elkaar afspreekt, maar het is niet andersom.”

Sander: “Nee zeker, daar kan ik mij helemaal bij aansluiten. En inderdaad leuk om nog even te benadrukken. Dus economie is inderdaad die hele technocraat is de benadering ervan, die moeten we echt loslaten, want economie gaat eigenlijk altijd over wie krijgt wat en waarom? En wat doen we met de middelen die we hebben? En dat is per definitie politiek en omdat het politiek is en we in een democratie leven mag iedereen zich ermee bemoeien en iedereen die denkt dat het anders kan en moet, ga ervoor. Zet je ervoor in. Hoe klein of hoe groot de impact ook is. Als je CEO bent van een bedrijf of een pensioenfonds kan je hele grote impact maken. Maar iedereen kan op zijn of haar manier impact maken in zijn dagelijks leven. In hoe die zijn geld belegd, in de gesprekken die die voert. Dus doe dat vooral.”

Ruben: “Dankjewel en volgens mij als je het boek leest, geef je aan van ik wil ook echt de wereld ermee veranderen. En volgens mij als je de laatste aflevering kijkt naar Schreefgroei in de Polder, dan zie je in ieder geval heel veel belangrijke stakeholders die echt gezamenlijk het verschil willen maken. Dus laten we hopen dat dit ook, zoals in maart, voordat de coronacrisis begon, dat we nu ook denken van hé, we moeten echt naar een economie die voor iedereen werkt. Dankjewel voor je inzichten, Sander. Ook dank aan mijn co-host Sandra en 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 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.”