

#12. Op naar de impact economie!

Intro: "Als wij impact economie centraal zetten, dan zorgen we ook dat die waardering wordt meegenomen en dan zijn wij veel competitiever, kunnen we onszelf in Europa verenigen, 500 miljoen consumenten en dan kunnen we nog 80 jaar vooruit."

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 en een van de founding partners van Social Finance NL."

Ruben: "Hee Céline, leuk dat je er weer bent."

Céline: "Zeker Ruben, dankjewel."

Ruben: "En volgens mij een, hoe noem je dat, een kolfje naar jouw hand, is dat niet de goede uitdrukking?"

Céline: "Ja, ik denk dat die uitdrukking klopt en ik denk dat ik snap wat je bedoelt. En ja ik ben heel enthousiast vandaag dat we Michel... oh pardon! Ik mag dat nog niet zeggen. Ik moet hem nog introduceren. Die gaan we eruit knippen."

Ruben: "Nee helemaal niet. We gaan het hebben over het landschap van investeren in sociale impact. En vandaag gaan we kijken naar de impact economie. Dus een maatschappij waarbij de focus niet alleen staat op financiële resultaten, maar waarbij de resultaten voor de samenleving centraal staan. En Céline, wil jij aankondigen met wie we het daarover gaan hebben?"

Céline: "Zeker. Vandaag bij ons de jongste gast tot nu toe en een echte impact ondernemer. Met True Price zet hij zich in voor transparantie in hoeveel producten nou echt kosten, zoals de spijkerbroek die ik nu aan heb. Twee jaar geleden kwam daar het Impact Institute bij, waarin hij streeft naar het inzichtelijk maken van maatschappelijke impact. Hij maakt indruk met zijn vlijmscherpe analyses en is wars van heilige huisjes. Zijn visie op de toekomst van Nederland, leverde hem begin dit jaar de titel 'Minister van de Nieuwe Economie' op. Mag ik aan jullie voorstellen: Michel Scholte."

Michel: "Dankjewel, Céline en Ruben. Super om hier te zijn."

Ruben: "Hoe vaak ben je aangesproken als excellentie?"

Michel: "Dagelijks. Nee hoor, ik weet niet eens of dat zo in de praktijk gebruikelijk is bij een echte minister. Maar het is wel leuk om dat te horen."

Ruben: “Snap ik. En je bent dus minister zonder portefeuille, dus geen budget, maar stel je mag een portefeuille en een departement overnemen. En er moet iemand weg. We gaan niet meer ministers in dienst nemen. In wiens plek wil je dan komen?”

Michel: “Ik zou Sociale Zaken, Economische Zaken en Financiële Zaken zou ik op een bepaalde manier bundelen. En zou, noem het, minister van de nieuwe Economie, dat betreft eigenlijk die drie zaken. Maar ik zou dan vooral klusteren op, noem het, op de informatievoorziening, de financieel economische informatievoorziening. Dat zou ik echt als mijn kernthema kiezen. Dan op het niveau van landelijke, noem het, bruto nationale welzijn is, maar ook op alle bedrijven en dan de producten.”

Ruben: “Dus eigenlijk drie departementen.”

Michel: “Ja.”

Ruben: “Dan worden Wouter Koolmees en Wopke Hoekstra jouw staatssecretarissen?”

Michel: “Dat mag.”

Ruben: “Kijk, er wordt meteen geformeerd hier aan tafel. Straks gaan we met drie stellingen aan de slag, maar eerst de vaste rubriek: ‘De Uitglijder’.”

Ruben: “Geld is natuurlijk het centrale thema van deze podcast en breder nog: investeren. Maar zelf doen we natuurlijk ook zelf investeringen, soms kleine en soms grote. Sommige zijn nodig en nuttig, maar sommige ook helemaal niet. En daarom beginnen we altijd met de vraag: ‘Wat is de meest onzinnige uitgave die je hebt gedaan?’”

Michel: “Ik hoop dat ik nu niet het hele, noem het, kolderige van wat verpest. Maar ik zat erover na te denken en ik dacht, ik heb dat amper of misschien wel helemaal niet. Wij hadden thuis helemaal geen geld en daarom heb ik ook een heel andere relatie tot het zijn van een consument zeg maar. En ik moet je zeggen, zelfs toen ik wel wat geld kreeg, dat ik mij altijd heel erg schuldig voelde over alles wat ik altijd uitgaf. En ik had het altijd zo geïnterpreteerd van, waar denk je nou achteraf van, shit dat had ik niet moeten doen? Dat had ik dus bij alles, omdat mijn moeder een keer per maand salaris en dan mochten we een taartje uitzoeken bij de bakker, omdat er dan iets van geld was en verder was er geen geld. Dus ik heb dat nooit zo ervaren en ik heb ook een heel andere relatie met geld, volgens mij.”

Céline: “Het is ook niet zo dat toen het juist kon, juist geld bent gaan uitgeven? Dat had je ook nog kunnen voorstellen.”

Michel: “Ik kan mij wel voorstellen dat ik anders, ik heb niet leren budgetteren. Maar ik heb ook wel, ik geef vooral veel relatief veel geld aan daklozen. Ik denk altijd, ik heb het maar en er zijn zoveel mensen die heel weinig hebben. Ook in je directe omgeving. Als je in Amsterdam woont, kan je ze in elke hoek zien. Ik vind het eigenlijk dat het in mijn zakken brandt, dat ik denk mijn hemel, hoe kan het nou zo verdeeld zijn?”

Ruben: “Nou, mooi antwoord.”

Céline: “Heel mooi. Daar kunnen we allemaal nog wat van leren toch”

Ruben: "Céline?"

Céline: "Nou ik heb deze keer niet een hele onzinnige, maar wel toch wel enigszins. Wij hebben een piano gekocht bij ons in huis, vanuit de gedachte om muzikaliteit in het gezin te brengen. Maar dat ding woog 500 kilo. Het heeft uren gekost om hem in de kamer te krijgen. Vervolgens past ie eigenlijk helemaal niet, dus de halve kamer moest verbouwd worden en hij stond echt heel erg lelijk. Ik heb hem uiteindelijk blauw geschilderd, wat misschien ook wel een faute pas is voor een piano. Het staat nu wel iets grappiger, maar de kinderen willen er niet op spelen, alleen een beetje op rammen. Ik heb twee jonge zoontjes. En die pianoles dat gaat ook nog niet van harte, dus het was toch eigenlijk een beetje mislukte aankoop, maar hij staat daar heel stevig te wachten totdat er muziek inkomt. Dus wie weet dat het gaat veranderen."

Ruben: "En jij?"

Céline: "Ja, ik heb het geprobeerd. Ik heb als kind piano gespeeld en toen weer gestopt helaas. Dus ik heb een appje geïnstalleerd waarmee ik 's avonds mee kan oefenen, maar het is echt wel moeilijk hoor. Ja weet je, als je op een gegeven moment een bepaalde leeftijd hebt, is het volgens mij erg lastig om dingen nog in je systeem te krijgen. Dus ik worstel er een beetje mee. Maar het is leuk."

Ruben: "Ja, ikzelf, ik heb een boek gekocht, jongens. En het was de 'Entrepreneurial State', misschien zegt jullie dat iets. Maar het is van professor Mazzucato. Dat is een bekende naam?"

Céline: "Ja, zeker."

Michel: "Ja."

Ruben: "En dat gaat er dus over dat overheden eigenlijk heel innovatief zijn en heel veel maatschappelijke vraagstukken kunnen oplossen. Man op de maan gezet, maar ook de iPhone is vooral een overheidsuitvinding en Apple heeft er nog de laatste foefjes aan toegevoegd. En toen kocht ik het bij de lokale boekhandel. En toen kwam ik thuis en las ik de boekenbijlage van de Volkskrant en daar werd het nieuwe boek van haar gepresenteerd: 'Moonshot'. Dus ik heb het oude boek van haar uit 2013 gekocht. Dat voelt toch een beetje raar, toch?"

Céline: "Ja, maar misschien een hele goede basis toch wel, om haar gedachtegoed, om daarmee te beginnen."

Ruben: "Nou, we gaan het horen. Ik zal jullie verslag doen. Nou mooi en leuk om zo'n inkijkje te krijgen in je leven. Een deel zal misschien nog wel terugkomen. We gaan het straks hebben over drie stellingen. Daar gaan we met elkaar over in gesprek. Maar eerst even heel kort: wat is True Price en wat is het Impact Institute? En de Impact Economy Foundation, als je dan toch bezig bent."

Michel: "Ja, het is een hele kerstboom aan organisaties inmiddels. True Price is een sociale onderneming met als doel dat elk product een echte prijs heeft. En dat is een prijs, dat is eigenlijk een soort van idee dat er geen sociale en milieu kosten meer zijn. Denk aan onderverdiening, onderbetaling, maar ook CO2-uitstoot en klimaatverandering, het vervuilen van grondwater en lucht, het verlies van soorten, van allerlei planten en dieren. En dat dat gewoon vanaf de oorsprong van een product helemaal goed zit. En dan heb je een echte prijs. Dat is wat we

nastreven. En het tweede dat is het Impact Institute. Dat is eigenlijk, noem het, een instituut vanuit ons ideaal dat ervoor zorgt dat dat inderdaad de impact economie en dat is waarin werk, ondernemen, innovatie, technologie allemaal van zelfsprekend leiden tot een betere wereld. En we doen daar uithof van maatschappelijke jaarrekeningen. Dus dat een bedrijf dat niet alleen op het financiële rapporteert wat ze aan winst of verlies hebben, maar dat ze dat ook voor de hele samenleving doen, maar ook impact professionals. Ik denk ook, als je als professional gespecialiseerd bent in het financiële, ook gespecialiseerd bent in impact, dan is het een één tweetje. Maar nu weet helemaal niemand hoe dat werkt, die taal. En die Impact Economy Foundation, daar maken we de methodes open source. We werken nu bijvoorbeeld met Harvard Business School. Die hebben diezelfde visie omarmd. Wij waren al een tijdje ook bezig met de implementatie en toen zeiden we tegen elkaar van, kunnen we dat niet gezamenlijk dat dan incuberen, open source maken? Als het publiek gemeen goed is, dan is de kans natuurlijk veel groter dat dat snel wordt opgenomen. Daar is het ons om te doen.”

Ruben: “Dankjewel en nu we je wat beter kennen gaan we maar meteen de diepte in.”

Ruben: “Zoals altijd gaan we vandaag ook weer op zoek naar de vraag hoe we sociale impact het beste kunnen financieren. En dit keer gaan we terug naar de basis van geld, waarde en impact. Want wat is nou de echte waarde, de echte prijs van producten die we kopen of waar we in investeren? En hoe maken we die impact onderdeel van onze economie? We zijn dan ook benieuwd naar je antwoord op de eerste stelling: ‘Als we echte prijzen rekenen, komt de impact economie vanzelf.’”

Michel: “Ja super stelling. Ik ben het daar niet helemaal mee eens. Omdat we met True Price vooral kijken naar de maatschappelijke kosten. Hoe wij die definiëren dat is, je hebt rechten, ook vastgelegd wereldwijd in 1946. Na de Tweede Wereldoorlog zei de gemeenschap, hoe kunnen wij zoveel kwaad veroorzaken? We moeten een soort van gemeenschappelijke conventie hebben waar we zeggen, dit is goed en dit is slecht. En daar zijn die mensenrechten conventies in oorsprong ontstaan. En dat is heel erg verankert in allerlei biodiversiteit conventies, klimaatconventies, maar ook mensenrechten en ook arbeidsrechtenconventies. Wat nooit gedaan is, is de koppeling tussen die conventies en productie en consumptie economie. Die is in decennia is die verspreid over de hele wereld. En ja, we hebben nu 300 miljoen bedrijven wereldwijd die dagelijks producten over de toonbank brengen of in de supermarkt brengen of investeringsproducten leveren. Maar die koppeling met die conventie, die is nooit voldoende in detail gemaakt. En dat gat proberen we te dichten met true pricing. Dus eigenlijk wat zijn de kosten om te herstellen als je daar vanaf gaat, om het te compenseren, om het te voorkomen. Kijk, dan heb je het over een impact economie. Natuurlijk is een impact economie niet alleen rechten beschermen. Dat is wat ons betreft wel het meest belangrijk. Dat noemen we waardigheid. Waardigheid is het allerbelangrijkste, prioriteer dat. En maak dat niet een soort van ‘nice to have’. En daarna heb je ook nog welzijn, levenstevredenheid. Je kan al je rechten hebben, daarin voorzien, maar nog steeds niet een bevredigend leven hebben of een voldoende bevredigend leven hebben. Je wil ook jezelf verrijken in educatie of in vrijheid kunnen doen wat je wil zeg maar. Het vermogen om over je eigen leven te beschikken. Ondernemerschap, fouten kunnen maken etcetera. Dus dat zijn ook dingen die bij de impact economie horen en die zullen dan niet in True Price worden meegenomen en dan heb je onvoldoende ook dat gerespecteerd.”

Ruben: "Dus als ik het goed begrijp dan is een true price een echte prijs, zorgt dat de marktmechanismes werken, maar naast de marktmechanismes heb je ook nog allerlei andere mechanismes die ook nog zorgen dat we een impact samenleving hebben. Dus dat?"

Michel: "Voor een deel en ook dus dat de rechten, de kosten, de maatschappelijke kosten worden gedekt. Maar je hebt ook maatschappelijke baten en daar kijkt een true price niet naar. Daarvan zeggen we, dat is ook heel belangrijk, maar dat neem je eigenlijk als echte waarde. Dus je hebt een verschil tussen de prijs en de waarde. En de baten, dan heb je het bijvoorbeeld over werkgelegenheid. Je kan niet zeggen het is een plicht voor een bedrijf om werkgelegenheid te genereren. Terwijl dat wel enigszins, dat is natuurlijk een beetje op grijs gebied van, we willen dat het liefste wel. We willen wel dat mensen een soort van recht hebben op een baan. Maar goed, het is wel heel wrang, of noem het heel veel gevraagd van elke ondernemer om te zeggen, je moet 10 banen realiseren en anders ben je niet in lijn met die mensenrechten. Dat vinden we te ver gaan. Terwijl we wel gewoon kunnen zeggen van je mag geen slavernij hebben. Je mag geen kinderarbeid hebben. Je mag geen onderverdiening, dus mensen in armoede fulltime aan je binden. Dus we maken echt een verschil tussen maatschappelijke kosten en de maatschappelijke baten en een true price gaat alleen over die kosten."

Céline: "En zoals ik het begrijp is die maatschappelijke kosten en baten, die vlecht je eigenlijk in in ons economisch systeem zoals het nu is en daarmee verrijk je het eigenlijk en maak je het eerlijker en socialer en duurzamer. Maar wat ik mij dan afvraag is, valt dat te verenigen met de manier waarop onze economie nu werkt, namelijk gebaseerd op groei en ook met een steeds grotere schuld, privaat en publieke schulden. Hoe moeten we daarnaar kijken? Zijn er meer interventies nodig ook in de basis van onze economie of is het iets wat je er gewoon in kan fietsen?"

Michel: "Het is een noodzakelijke voorwaarde voor een duurzame economie, maar het is geen voldoende voorwaarde. Dus er zijn zeker andere dingen ook nodig. Maar zonder echte prijzen, ga je niet een duurzame economie krijgen. Dan ga je het klimaatprobleem, de natuurproblemen, mensenrechtenschendingen, arbeidsrechtenschendingen. Al dat soort zaken ga je niet oplossen."

Céline: "Is dat het eerste wat er moet gebeuren? De eerste prikkel wat jou betreft?"

Michel: "Zeker. Absoluut. Ik bedoel inderdaad, wat je al in de introductie zei, ik ben wel iemand die dat wel gewoon zegt, van je kan de vlag ophangen. Ik vind het een beetje pijnlijk, want die basisrechten, die zijn helemaal niet gerespecteerd. Hoe kan het zijn dat je 230 miljoen aan dividend uitkeert, terwijl er direct aan jou tien duizenden kleine boeren leveren en in extreme armoede verkeren, wat is daar de, noem het, reden om dan winst uit te keren of bonussen te geven? Ik kan er niet bij, maar niemand kan daar eigenlijk bij."

Ruben: "Daar komen we zo nog op terug bij de derde stelling. Je zei, ook met jouw achtergrond, het moet geen elite dingetje worden, maar de consequentie is wel, als je het hebt over vlees of vliegen of ander vermaak, die bedacht ik gisteravond, dat wordt natuurlijk wel allemaal heel duur. Bijvoorbeeld vliegen, de echte prijs van vliegen, dat kunnen maar heel weinig mensen betalen."

Michel: "Ja dus laten we het gewoon in Nederland, we kunnen het operationaliseren hoeveel mensen het wel en niet zouden kunnen betalen. Dat is voor mij een valse tegenstelling. Alsof alleen de lage inkomensgroepen kunnen laten, noem het, consumeren als we de rechten van

nog veel armere mensen, noem het, overboord gooien. Dat vind ik een valse tegenstelling. We moeten dit in combinatie zien met een financiële herverdeling. Dat is gewoon een noodzakelijke voorwaarde om dit goed te laten, noem het, functioneren. Niet controversieel de wereld voedselorganisatie, de FAO, heeft dat ook in visiedocumenten gezegd. Dat was altijd een taboe, maar is nu wel relatief goed omarmd. In Nederland gaat er zo'n 750 miljoen alleen al van Europees geld bijvoorbeeld naar landbouw, directe inkomenssteun voor boeren. Daar zitten ook grote boerenbedrijven bij, die dat geld niet per se nodig hebben. En er gaat heel veel meer aan subsidies naar dingen waarvan ik denk, is dat nou nodig? Als je nou zorgt dat die subsidies gaan naar de laagste-inkomensgroepen, dan hebben zij voldoende budget om wel een echte prijs te betalen of om wel naar redelijkerwijs een keer op vakantie te gaan. Ik wil niet zeggen dat iedereen een soort recht heeft of naar Hawaii te vliegen of zo, maar goed je wil wel enige vorm van, noem het eerlijke verdeling. Het mag niet zo zijn dat mensen in hun basisvoorziening, dus voedsel en dan echt duurzaam voedsel, unreached is voor iemand. Dat is extreem verkeerd. En dat is nog dubbel oneerlijk eigenlijk hè. Het is ook gewoon de toegang tot eerlijk voedsel, is ongelijk verdeeld. Dus mensen met lage inkomens kunnen daadwerkelijk niet winkelen in een supermarkt waar wel enigszins, in ieder geval de allergrootste, best is gedaan om geen gif in landbouwproducten te stoppen, om niet arbeiders uit te buiten, zeg maar."

Ruben: "Ja precies, maar als ik het goed begrijp, die echte prijs, daar kan je eigenlijk niet omheen als je niet ergens aardkloot mensen wil benadelen, maar daar moet tegenover staan ook een andere distributie van inkomen om te zorgen dat wel iedereen genoeg te besteden heeft en dingen kan kopen die ze nodig hebben."

Michel: "En dat is denk ik niet iets wat door true pricing komt of zo. Dat is meer, het is heel wrang eigenlijk dat we in Zaandam notabene honderden mensen in de winter in een rij zien staan voor een voedselbank, die door vrijwilligers is georganiseerd. Waar dan ook het hoofdkantoor van de grootste supermarkt van Nederland staat. Dat vind ik wrang, dat soort contrasten. In Nederland heb je gewoon honderd duizenden mensen die echt armoede hebben dagelijks."

Ruben: "Wat mij trouwens wel opviel. Je hebt je eigen True Price Store, maar ook een aantal supermarkten laten echte prijzen afleveren. Eigenlijk valt het heel erg mee. Een tros tomaten 3.95 in plaats van 3.75. Een courgette is ook 15 cent duurder dan de normale prijs. Ik zal niet mijn hele boodschappenlijstje afgaan, maar dat viel mij eigenlijk heel erg mee."

Michel: "Dat is het. Het is heel erg te doen en ook voor de meerderheid van de Nederlanders, zeg 2, 2.5, 3 miljoen mensen uitgezonderd is dit een, de uitgaven voor voedsel zullen iets hoger zijn als je dit allemaal op korte termijn zou afrekenen, maar het gaat max over misschien 25 cent of zo gemiddeld. En dan heb je voor de allerdurste, aller vervuilendste producten, bijvoorbeeld rundvlees, dat wordt waarschijnlijk nog veel duurder, terwijl de biologische boontjes, lokaal geteeld, die zijn veel minder duur. En zo kan je wel een verschuiving krijgen."

Céline: "Ik vraag mij wel af. Hoe kom je nou tot een speelveld waarin er echt een serieuze prikkel is om die true price in rekening te gaan brengen. Nu is het vooral vrijwillig, maar het is vaak oneerlijk, want de bedrijven die zich daar niet aan houden, hebben een voordeel. Hoe doorbreek je dat nou?"

Michel: "Ja dat is een goede vraag. Ik denk het eerste en het allerbelangrijkste is dat de methode beschikbaar is. Dan moet er data komen, dus dat iedereen enigszins weet van een gemiddeld

product, wat is daar nou echt de prijs van zeg maar. Het moet ook mogelijk zijn voor bedrijven om het zelf vrijwillig dan te implementeren. Wij werken inderdaad tegen wil en dank met vrijwilligheid. Wij zijn niet een soort, ik ben nog niet de minister-president, laat ik het zo zeggen. Dus we moeten het doen met dan het in de praktijk brengen en laten zien dat in die supermarkt bijvoorbeeld in de Pijp, daar zijn er niet minder mensen gaan kopen, de omzet is niet gelijk gebleven. Ze zijn in de ogen van de eigenaar met 5 procent gegroeid aan werk ook, na de introductie van true pricing. Dus het is in dat opzicht ook en je gelooft het niet, maar wij hebben zoveel marketeers gehad, met zoveel scepsis gehad. Die zouden dit nooit geloofd hebben, zoals het nu in de praktijk gebracht is. Maar ja, uiteindelijk moet er ergens ook wel slim beleid gevoerd worden op basis van deze informatie. En ik zeg niet dat er, je kan bijvoorbeeld denken aan, hoe kunnen we de btw-tarieven zo aanpassen of bijvoorbeeld je kan ook denken aan accijnzen, hoe kunnen we die zo aanpassen dat we inderdaad een beweging gaan creëren naar het inderdaad eerlijker inrichten van het speelveld. Tuurlijk, er zijn zoveel fiscale, noem het, prikkels. Het Ex'tax project heeft daarvoor geloof ik iets van 23 miljard per jaar aan sociale milieukosten geïdentificeerd die sterk verminderd kunnen worden als je de belastingen anders inricht. Meer op grondstoffen gaat belasten in plaats van op aardbeien bijvoorbeeld. En er zijn heel veel van dat soort beleidsopties die je kan gaan zien als transparantie hebt wat die prijs op de eerste plaats is. Dus transparantie is noodzakelijk."

Ruben: "Thanks en een duidelijke rol oor de overheid hoor ik zo. We gaan snel door naar de tweede stelling. 'Accountants zijn de sleutel naar een impact economie.'"

Michel: "Nee, niet echt."

Ruben: "En jij Céline?"

Céline: "Nee, ik denk het ook niet."

Ruben: "Waarom denk je van niet?"

Michel: "De huidige accountants professie is te veel gericht op de grootste auto, het grootste gebouw, dat is totaal niet de mentaliteit. Als je de kern van dat vakgebied zou pakken dan denk ik dat zij echt wel ook een hele belangrijke rol kunnen vervullen in het zorgen dat de impact informatie betrouwbaar is en valide is. Dus daar kan een accountant uiteindelijk zorgen achteraf dat wat er wordt geclaimd van dit is mijn impact, dat dat ook klopt. Dat is absoluut zo. Maar het begint ook wel met cultuur. Ik geloof niet dat we, stel dat we accountantsregels inderdaad hebben aangepast, zo snel mogelijk het liefst, maar de cultuur is nog steeds graaien, graaien, ik, ik, ik. Machtsconcentratie en alles maar gewoon voor jezelf. En de grootst mogelijk auto, de hoogste salaris, nog een hogere verdieping op de Zuidas. Ja dat is toch gewoon, je moet ook echt een cultuurverandering hebben. En dat is onder meer bij de accountancy wereldwijd wel echt een issue."

Ruben: "Ja, want Céline, jij kijkt natuurlijk veel inde keuken van bedrijven. Laten we even de accountancy links laten, maar de CFO, de financiële man of vrouw binnen een bedrijf, is dat wel de juiste ingang om het te hebben over duurzaamheid in de impact economie?"

Céline: "Nou uiteindelijk hoop ik dat dat wel de juiste ingang gaat zijn, maar vooralsnog zien we dat steeds vaker bijvoorbeeld de inkoopmanager dat is. Dus juist die diegene die zich bezighoudt

met de hele supply chain van een bedrijf. En daarin denk ik wel dat het meten inderdaad van impact, essentieel is, dus vandaar ook die stelling van die accountant. Als die breder gaat meten. Maar ik zie dus ook dat bedrijven er vaak nog best wel mee worstelen om al die impact in kaart te brengen. Het is zo ongelofelijk complex om precies te weten wat je footprint is, over je hele bedrijfsketen heen. Het is heel belangrijk, maar het is ook heel complex. Ik houd mij op dit moment bezig onder andere met de Sustainable Finance Regulations en dan zie je dat er vanuit de Europese wetgeving ook enorme vraag komt om impact te gaan meten, duurzaamheid op punten en komma's in kaart te gaan brengen. En op een gegeven moment dan ga ik door al die wetboeken heen en al die taxonomie en alles wat er op ons afkomt. En dan denk ik weleens, soms hebben we 50 pagina's nodig om uiteen te zetten waarom iets niet duurzaam is. Terwijl als ik het aan mijn zoontje van 5 vraag, dan heeft ie daar geen wetboek voor nodig. Die voelt dat eigenlijk meteen. Dus ik denk nog weleens de laatste tijd en daarom weet ik niet of dit nou echt de toekomst kan gaan zijn, is het niet volledig de route van het hoofd en niet de route van het hart. Zijn we nog wel verbonden met die natuur en met elkaar, als we alles via cijfertjes en punten en komma's gaan doen. Het is bijna meer een filosofische vraag, maar dat zijn mijn overpeinzingen de laatste tijd."

Michel: "Helemaal met je eens. En dat bedoel ik met cultuur en met je moet het wel in een gemeenschap doen waarin de principes en de normen en de waarden, waar die gewoon oké zijn. En niet heel erg gericht op zelfverrijking en op ook wat is het Nederlandse woord ook al weer voor 'greed'? Hebzucht. Dat is ook iets wat enorm opkomt. Heel jammer, maar het is echt zo. Ik zou willen dat het anders was, maar dat met die heel Bitcoin gekte, dat is gewoon een grote hebzucht carrousel, casinokapitalisme. Dat is gewoon alles wat je niet wil op anabole steroïden. Even terug op die rol van accountants, laten we even gewoon de financieel analist en ook gewoon de financial, die zou breder onderlegd moeten worden. Die moet niet alleen het geld tellen wat ze fundamenteel heel goed kunnen. Daar kunnen ze ook allerlei sommetjes mee maken, en dat is fantastisch. Maar het is eigenlijk gewoon bonen tellen. Er is eigenlijk heel veel meer wat eigenlijk ook moet worden meegenomen in afweging in een bedrijf. Het disciplineert, dat is goed, maar je wil disciplineren op iets wat breder is. Het moet niet het doel op zichzelf worden, het moet een middel blijven. Maar er moet wel degelijk harde, noem het, economen, finance mensen, die gewoon sommetjes kunnen maken op wat is het, als je een in de wereld opererend bedrijf hebt, wat is het effect op het klimaat, op land, op lucht en daar moet je dan projecten aan kunnen koppelen. Dus er moet wel degelijk in een organisatie, een analyse vermogen zijn over wat is het effect van ons op welzijn en de natuurlijke leefomgeving excetera. Dan heb je controllers, dat is dan een specifiek vakgebied, die maken echt control modellen, die kunnen projecties maken, cashflow analyses maken, maar ook K-PACS of O-PACS, grote investeringsprojecten kunnen doen. Die moeten hier ook mee worden geëquipeerd, natuurlijk investeerders, impact investors, zoals zij natuurlijk hun dagelijkse praktijk inrichten, die moeten ook niet alleen goede intenties hebben, maar moeten het ook kunnen koppelen aan wat hardere data. En dan tot slotte accountant, die heb je uiteindelijk achteraf ook wel nodig. Maar wat zij doen is niks anders dan, er is gewoon een normenkader, dat is opgesteld. Een zuiveraccountant dat is opgesteld vanuit de IFRS in Europa, maar je hebt internationaal ook andere standaarden. Zij toetsen gewoon wat er aan informatie wordt opgeleverd dan over het financiële, maar dan hopelijk ook steeds meer over impact, of die claims daarover, die tabellen in jaarverslagen of die dan ook daadwerkelijk kloppen met onderliggende kostenplaatsnummers. Nou landen en daar dan de administratie excetera."

Ruben: "Maar natuurlijk al die professionals die je net opnoemt, die zijn allemaal op financiële winst gefocust, omdat dat zo lekker rekent. Omdat we daar één taal voor hebben."

Michel: "Klopt, daarom is die taal, ik noem het een soort impact analfabetisme, dat is de ziekte van deze tijd. Dat we gewoon analfabeet zijn. En dan zien we nu een enorme intentiegroei. Dat is super. Maar men is nog steeds analfabeet. En dan heb je het risico van, noem het, greenwashing, impact washing, SDG washing. Het zijn allemaal washandjes om onze gemoedsrust wat te verbeteren, maar feitelijk heeft men nog niet echt de taal, laat staan de data, laat staan de rapportage, om dat echt goed gedisciplineerd op een niveau van een multinational, of een bank of een kleine mkb'er en alles wat er tussenin zit, alles goed bij te houden."

Ruben: "Dus die taal, wat zich helaas wel vertaalt in hele dikke wetboeken die dat voorschrijven, die is belangrijk en dat hart, dat mensen de juiste instelling hebben, misschien wel hebzucht, maar ook wel hebzucht naar een zo'n goed mogelijke biodiversiteit of andere kapitalen."

Michel: "Ja, drive is goed. Energie is goed."

Ruben: "En kan je daar iets over zeggen? Want natuurlijk, er zijn nu verschillende talen die er worden gesproken, dus dat maakt het heel lastig. Jullie werken samen met Harvard om daar een generieke taal voor de krijen. Kan je daar iets meer over zeggen?"

Michel: "Zeker. Je hebt inderdaad eigenlijk twee, noem het, trends op allerlei niveaus, Europees niveau, mondiaal niveau, binnen allerlei groepen. Dat is het, noem het, eenduidig financiële, het single materiality, vraagstuk. En dat is nou van al die effecten op de omgeving direct relevant voor ons financiële revenu? Daardoor kan in een keer een bedrijf financieel, volgens de huidige standaard, failliet gaan. Dat is een eerste. Het tweede is, noem het, bubble material. Wat is daarnaast gewoon belangrijk voor de samenleving? Ook als het financieel geen consequenties hebben. Maar ik wil het altijd een beetje in perspectief plaatsen. Vaak wordt het op allemaal op een hoop gegooid, terwijl al die dingen hebben toch echt wel andere keuzes, een andere afbakening. Het een gaat over de natuur, het andere gaat over klimaat, andere gaat over arbeid. Het is gewoon een gigantisch vraagstuk, waar heel veel conventies over van alles en ook heel veel, noem het, afzonderlijke documenten voor nodig zijn. En dat is nou eenmaal heel veel. Wordt daar niet door ontmoedigd. En het andere is, er zijn ook gewoon gigantisch veel bedrijven. In Nederland hebben we 1.8 miljoen, noem het, bedrijven waar dan een miljoen of zo zzzp, wat in principe ergens enigszins financieel informatie oplevert en dus ook niet-financieel. En honderden duizenden, in Nederland alleen al, bedrijven. Als het zo is dat al die bedrijven een van die standaarden omarmt, dan mag je bij mij aankomen van och het is zoveel. Maar op dit moment is dat helemaal niet zo. Het is nog maar flinterdun de spoeling van mensen die er echt iets mee doet. Dus het is gewoon nog echt in de kinderschoenen."

Ruben: "Dus een accountant, die kijkt naar wat impact heeft op het bedrijf, dus ook dingen over klimaat of dingen die impact hebben op het bedrijf. En volgens mij gaat het erom om dingen die geen impact hebben, maar wel op alle stakeholders, dus alle partijen die om het bedrijf heen ook belangen hebben, dat dat ook meegerekend wordt, zoals de biodiversiteit, mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt, excetera. Jullie hebben daar eigenlijk een taal voor toch. Dus hoe je die tweede categorie vooral kan berekenen en daar een integraal rapport van kunnen maken."

Michel: "Zowel die eerste als die tweede."

Ruben: "Ja precies, er zijn ook andere talen."

Michel: "Er zijn ook andere, noem het, gemeenschappen die daar definities op ontwikkelen zeg maar. Maar die spoeling, die echt kennis hebben van de algoritmes en die data, dat zijn misschien drie gemeenschappen die daar iets op proberen. Maar ik moet zeggen, ik heb nog niet de achterkant daarvan gezien. Dus dat is voor mij ook moeilijk om dat in te schatten."

Ruben: "In de jaren 20, hebben we eigenlijk die standaarden ontwikkeld van het traditionele accountancy. Komt er dan ook zo'n moment dat we allemaal diezelfde waarden gaan omarmen of denk je dat het nog wel mensen met verschillende talen blijven spreken en is dat ook oké?"

Michel: "Enigszins gaat dat gebeuren. Je gaat convergentie krijgen. Je hebt ook nu niet in een financiële gemeenschap dat er een absolute harmonisatie is. Je hebt het nog steeds over, noem het financieel analisten, accountants hoop ik ook wel. Er zijn heel veel definities van winst die op het eindrapport op dezelfde manier wordt opgeschreven. Maar bij de ene tel de fiscaliteit op de manier A mee en bij de andere op manier B. Of brand value bijvoorbeeld, dat is kennelijk een asset. De waardering van een brand, zwitserleven, dat was ooit zo'n ding, dat was dan wat overwaardeert. Wie bepaald wat, dat is op dit moment een accountancy, noem het, getal, wat wordt meegenomen. Wat is daar de onderbouwing voor?"

Ruben: "Maar de accountant gaat de wereld niet redden, maar de accountancy, niet alleen de financiële resultaten, maar ook andere resultaten, dat is key om die impact economie te realiseren."

Michel: "Zeker, als je mij vraagt accounting, gaat dat de wereld redden? Dan zeg ik 'hell yeah!'"

Ruben: "We gaan snel naar de derde stelling. In de impact economie hebben de meesten AEX-bedrijven geen bestaansrecht."

Michel: "Nee, daar ben ik het niet mee eens. Kijk, er zit een tragiek in onze economie en dat is dat we eigenlijk allemaal gevangen zitten in een systeem en dat systeem is exploitatief, dat is iets waar tien tallen miljoenen mensen in gedwongen arbeid of in slavenarbeid aan de basis staan van veel producten die we uiteindelijk in de schappen hebben liggen. Dat is een economie waar diertjes, in ik geloof dat er door het WNF 68 procent van de dieren in, noem het, aantallen in de afgelopen 50 jaar verdwenen zijn. Hoe verschrikkelijk dat is. Nederland alleen al, hè. In Nederland gaan er, ik heb letterlijk de CBS Excel tabellen door geakkerd om het te berekenen. Want ik wilde het weten, wat is nou het aantal dieren dat er geslacht wordt elk jaar? Dat is dan meer dan 600 miljoen kleine kuikentjes die hier gewoon door de shredder worden gehaald. We hebben het over bijna 17 miljoen varkens. Dat zijn dus diertjes. Als je een kat hebt op je tafel en je aait haar, dat is gewoon een gevoelswezen. Dat is fantastisch. Als dat in een economie kennelijk, ja noem het, de basis is waar de Nederlandse economie op drijft. Ik kan je zeggen, als we daar rekenschap voor afleggen, hebben we dan bestaansrecht meer? Ik moet zeggen, we zijn al moreel failliet. Dat is gewoon zo. Dat is een collectief moreel faillissement van de wereld. Dat is mijn uitgangspositie. En in een impact economie, dan zijn ze, als ik het goed heb, wel, noem het, ergens enige vorm van, noem het, waardigheid. Dat is dan gegarandeerd. Welzijn dat is dan gegarandeerd en welvaart, dat wordt dan nagestreefd. Dus we hebben dan een veel, noem het, dan is er juist bestaansrecht in mijn ogen."

Ruben: “Céline, als je kijkt naar Nederlandse bedrijven. Heb jij het gevoel van, eigenlijk als je met die true price gaat rekenen, dan zijn er wel bedrijven die zombie bedrijven zijn, die wel in stand worden gehouden door die onnatuurlijke lage prijs, maar eigenlijk hebben die geen bestaansrecht?”

Céline: “Ja ik vind eigenlijk een collectief moreel faillissement vind ik wel heel mooi maar ook heel pijnlijk om het zo te stellen. Je kan het uiteindelijk alleen maar zo omschrijven, als je het zo zegt. En ik denk ook eigenlijk wel, die AEX, dat zegt ook iets over de omvang van bedrijven. En juist wat we hebben gezien ook in de Corona crisis, is dat bedrijven voor ieder onderdeel, hoe groter ze zijn, van hu productieproces op zoek gaan naar laagste sociale kosten, laagste belastinggelden, laagste milieukosten. En dat zo geavanceerd en zo intransparant een hele spaghetti is geworden, dat dat uiteindelijk vergt ook wel dat je vervolgens rekenschap gaat afleggen. Dat je dat in kaart gaat brengen. Dat je dat gaat laten zien. Dat je dat transparant maakt. Maar op een moment dat een bedrijf kleiner georiënteerd is en veel meer een regionaal belang dient, een veel meer een directe lijn tussen producent en consument, dan is het ook veel minder ingewikkeld, die hele impact taal. Dan heb je geen 600 pagina's meer nodig. Dan hoef je alleen maar te laten wat je speelveld is en dat is heel overzichtelijk. Dus uiteindelijk geloof ik zelf dat de globalisatie die we hebben gezien, is doorgeschoten en dat we veel meer toe gaan naar regionale structuren en veel meer lokale impact die binnen de menselijk maat ook is. Dus dat zou heel mooi zijn als daar misschien wel een nieuw type beurs voor zou komen en dat daar veel meer misschien met crowdfunding, misschien met investeren van dichtbij. Dat daar ook een nieuwe financiële en impact structuur omheen zou kunnen worden gebouwd. Dat zou ik mooi vinden.”

Michel: “Mooi gezegd en daar ben ik het helemaal mee eens. Kijk ik wil nog aanvullend perspectief, dat vind ik belangrijk om te benadrukken, want fundamenteel denk ik, met name beursgenoteerde bedrijven, we zijn extreem kwetsbaar. En dat is omdat Europa relatief, kijk wij zijn inderdaad echt wel wereldkampioen in het uitbuiten hoor. En Nederland absoluut. We zijn echt heel goed in het monopoliespel.”

Ruben: “Ondanks dat wij nog wel het Rijnlandse model hebben, stakeholders?”

Michel: “Dat zit ergens wel in instituties verankerd. We hebben al die publieke N.V.'s. Dat was altijd al zo. We hebben heel veel geprivatiseerd. Maar gewoon even de facts. Als we gewoon kijken naar de feiten, dan is Nederland met die vleesindustrie, met die bio-industrie, dat is het exportmodel ook. We vliegen het de hele wereld over. Natuurlijk ook die voedselproductie. We hebben 3 procent maar van ons voedsel biologisch, terwijl biologisch op zichzelf nog niet eens echt natuurvriendelijk is. Ten opzichte van 16 of 20 procent van Duitsland, veel grotere economie, zou je verwachten dat het ook veel moeilijker is. Natuurlijk op het energie landschap zitten we nog onder de 20 procent. We bungelen echt achteraan in Europa. We zijn fossielverslaafd. We zijn gasverslaafd. Ik kan zo blijven doorgaan. Nederland is echt het absolute sukkeltje van de klas en we zijn extreem opportunistisch. We verrijken onszelf. We zijn hier heel welvarend, maar dat is eigenlijk over de rug van al die bomen in het Braziliaanse oerwoud. Als die mensen die worden uitgebuit wereldwijd. Wij profiteren daarvan, maar laten we daar geen illusie over hebben. We hebben in dat opzicht het heel goed voor elkaar voor onszelf. Wij hebben enigszins een leuke, noem het, beweging als het gaat over transparantie en zo. Maar we hebben echt een blok voor onze kop als het gaat over waar we zelf staan.”

Ruben: “Ja, dat wordt ook wel door Bernard ter Haar, podcast 11, die was hier de vorige keer te gast en die geeft ook aan dat de laatste 20 jaar we steeds minder maatschappelijke uitdagingen kunnen overwinnen. Ook bijvoorbeeld dat we met energie transitie, dat we het slechtste jongetje van de klas zijn. Maar als je kijkt naar deze stelling en ook wel wat bedrijven waar we trots op mogen zijn, toch? Als Nederland met ASML. We maken die apparaten die die chips maken. Philips, die helemaal de transitie naar de gezondheidszorg heeft gemaakt.”

Michel: “Ja Philips absoluut een bedrijf die hebben het echt hebben verankerd, dat concept waarom ze niet in consumers en electronics gaan, niet Airfryers, die verkopen ze weliswaar, maar ze gaan voor gezondheidszorg. En dat is absoluut een sector en daar zit zoveel welzijn wat je kan creëren, dus dat is een logische keuze. En ik denk ASML dat is allemaal heel fancy en zo, maar wat is nou die technologische, noem het, toegevoegde waarde van al die chips, serieus, voor het menselijke kapitaal? Het trekt ons uit onze gemeenschappen. Die, noem het, technologische revolutie heeft echt een gigantisch gebrek aan maatschappelijke toegevoegde waarde. De zoveelste chip die Amazon nog beter maakt, om nog meer spullen de wereld over te slingeren. Ik word daar niet heel erg warm van. Ik denk dat dat geld en al dat kapitaal, al die talentvolle mensen, als zij nou dat hele jaar geen chips zouden maken, maar gewoon de armoede de wereld uit zouden helpen, dan hebben we echt impact. En ik vind dit zwaar overschat. En als je het had over Mazzucato, dan is dat natuurlijk ook een pleitbezorger van de balans eigenlijk in wat er aan waarde wordt gecreëerd. En ook de overschatting eigenlijk ook van zo'n industrie.”

Céline: “We zijn natuurlijk vaak geneigd om zaken zoals dat bedrijven economische groei creëren, werkgelegenheid, innovatie, om die zaken als doel op zich te zien, terwijl dat in feite middelen zouden moeten zijn om tot een mooiere samenleving te komen.”

Ruben: “Daar ben ik het mee eens. Je hebt een eerder voorbeeld over die SEO-optimalisatie en die likes. Optiver, een bedrijf waar alleen maar mensen met rekenkracht één milliseconde sneller aandelen kunnen kopen. Totaal weggooien van talent. Maar chips, die zorgen er ook voor dat mensen in leven kunnen worden gehouden die dat niet zijn. Maar ook binnen de landbouw, met technologische oplossingen die we vroeger niet konden of in Corona dat iedereen heel makkelijk met zijn opa of oma kan beeldbellen, die een jaar lang mensen niet hebben gezien. Dus ik ben toch wel voor onze vrienden in Veldhoven het opnemen.”

Michel: “Ik leg nu even het vergrootglas boven hen, maar dat kan ik dus op elk AEX-bedrijf doen. Daarom zeg ik het is een moreel failliet systeem. En ja, daar zijn absoluut mensen die op bepaalde dimensies van welzijn waardevolle dingen doen, maar wat ik zeg, net als die vlag uithangen. We moeten het ook niet mooier maken dan dat het is en we moeten wel degelijk de vraag durven te stellen. Het kan financieel extreem winstgevend zijn. Het kan inderdaad banen opleveren. Maar wat zijn de maatschappelijke opportuniteitskosten daarvan? En ja, ik moet zeggen dat we toch nog steeds heel erg dan het financiële rendement en dat dat dan banen oplevert. En dat is vaak ook wel een schijnvertoning. Want het zijn natuurlijk zulke goede mensen, die zouden ook in een andere sector, bijvoorbeeld als zij zich primair zouden richten op producten die daadwerkelijk. Bij wijze van spreken ASML gaat niet meer focussen op productie en consumptie spullen, maar gaat zich richten op de zorgindustrie. Ja, dan heb je mij te pakken. En dat doen ze allemaal ook en daar ben ik heel erg voorstander van. Maar we moeten het niet, noem het, overschatten in mijn ogen.”

Ruben: "En dat is denk ik ook wel wat je eerst hoorde, is bijna elke soort van werkgelegenheid of economische activiteit is goed, want het levert banen op en dat staat altijd centraal. Dat hoor je natuurlijk de Amerikaanse president of Rutte heel vaak noemen. En daarvan zeg je van, kijk een slag dieper en kijk nou wat het echt oplevert. Tot slot, want we zijn al bij de afronding."

Michel: "Zijn we nu al bij de afronding? Ik wilde eigenlijk nog wat zeggen. Mag ik over die AEX wat zeggen?"

Ruben: "Sure."

Michel: "Want ten eerste die banen dat wordt overschat. Dus het is niet alleen zo van we richten ons teveel op banen, maar ook welke banen en dat we heel vaak veel meer werkgelegenheid, als we alle steden radicaal zouden vergroenen, ook met technologie, dan zouden we echt net zoveel banen kunnen creëren dan als er nu bij wijze van spreken in de fossiele industriekernen rondom Nederland. Dus dat is een voorbeeld waar en bij wijze van spreken Wopke Hoekstra, die dan tegen Jesse Klaver zegt op televisie, ga 400.000 banen verloren als we CO2 belasting, dan denk ik van als je gewoon netjes afrekenet voor je natuurlijk kapitaal, dan kom je dus met een totale industrie op een idee dat ten eerste veel meer maatschappelijke waarde geeft, maar ten tweede ook wereldwijd super competitief is. Want al die grote steden wereldwijd die zijn zo financieel vastgeroest. Die hebben dit nog helemaal niet op hun vizier. Wij kunnen er gewoon voor zorgen dat een stad totaal, ik zeg even het woord kankervrij, dat is een verschrikkelijk woord, maar er gaat per dag een sigaret op alleen al in Amsterdam je longen in. Wij kunnen daar een oplossing voor vinden waarmee we de wereld kunnen redden en werkgelegenheid en banen kunnen creëren."

Céline: "Dan heb je visie nodig. Dat is waar iedereen naar snakt. Een lonkend perspectief en een visie wat je dit soort keuzes ook nog anders ook gaat uitrekenen."

Michel: "ja dat wilde ik nog toevoegen, want anders wordt het wel heel negatief. Ik zat inderdaad te denken, die impact economie dat is een economie waarin je dus die verschuiving ziet, waar we dus hele sectoren eigenlijk niet meer echt gaan doen. Ik bedoel, fast fashion, voor een heel groot deel, dat wil je helemaal niet. Dus als we stoppen met alle fashion, dan hebben we voor de totale eeuw genoeg kleding. Dus we moeten veel dingen echt uitfaseren en daar gewoon ook niet meer de vee industrie, jongens echt uitfaseren. Maar sommige dingen zijn wel echt heel erg nodig. Wat ik zeg, de radicale vergroening, het zuiveren van lucht, water en grond met technologie, zorg, educatie, allerlei sociale voorzieningen eigenlijk die mensen beter maken, circulair maken van dingen. Ook wel, je kan zeker groene waterstof, als we daar nou mobiliteitsoplossingen bouwen, die echt duurzaam zijn en die op alle sociale milieukosten, noem het, rekenschap afleggen, dan heb je een supereconomie. En tot slot, dan zijn we ook heel competitief ten opzichte van opkomend China. Dat is natuurlijk de vraag van de komende decennia. Worden wij een soort wingewest van China? Onze kroonjuwelen, die we dan zo noemen, in de AEX, zijn dat gewoon sushihapjes. Die ze gewoon opeten, want dat is wat ze doen. Als je alleen al kijkt naar Amazon, alleen al kijkt naar Alibaba, die zijn zo gigantisch veel groter, die kunnen daar effectief een soort distributiecentrumpje van maken, van Ahold, uiteindelijk. Als ze gewoon in de groei zo door groeien. Als wij impact economie centraal zetten, dan zorgen we ook dat die waardering wordt meegenomen en dan zijn we veel competitiever,

kunnen we onszelf in Europa verenigen, 500 miljoen consumenten en dan kunnen we nog 80 jaar vooruit.”

Ruben: “Kijk.”

Céline: “Wat een mooi slotbetoog zeg.”

Ruben: “Mooie afronding. Eigenlijk moest ik het samenvatten, maar dat is eigenlijk niet meer nodig, toch Céline?”

Céline: “Nee, mooier dan dit krijgen we het niet hè, Ruben.”

Ruben: “Wat is het belangrijkste wat je meeneemt Céline, wat je meeneemt van ons gesprek?”

Céline: “Jeetje, ik kan dat echt niet zeggen. Ik vond het zo’n rijk gesprek. Er is zoveel voorbijgekomen. En jouw slotbetoog heeft denk ik ook weer heel veel deuren geopend voor het enorme potentieel van een impact economie. Het zou fantastisch zijn om daar met elkaar op door te gaan. Dus ik ben weer helemaal geënthousiasmeerd hierdoor, dankjewel.”

Ruben; “Absoluut, heel mooi om te horen. Ook wel leuk dat we dit doen in de week dat Shell gaat stemmen. De aandeelhouders van shell gaan stemmen over nieuwe duurzaamheidskoers. Dat laat heel mooi zien hoe investeerders toch een wijziging kunnen halen. En ook als ze niet winnen, zal het wel een enorme impact realiseren. Dat was het AEX-bedrijf wat misschien toch wel het slechtste scoort op duurzaamheid”

Michel: “En Shell staat symbool voor onszelf. Het is gewoon een spiegel voor onszelf. Als we Shell kunnen verduurzamen, dan is de Nederlandse Economie verduurzaam. Als we het niet doen dan is het ook niet duurzaam voor de economie.”

Ruben: “Kijk, tot slot, want er luisteren allerlei mensen die geld belangrijk vinden als het gaat om maatschappelijke impact, maar die mkb’er hè, want we hebben het nu over veel grote bedrijven gehad. Als een mkb’er hier morgen iets mee wil doen, iets kleins, een start, wat kan ie dan morgen gaan oppakken?”

Michel: “Ga een uur zitten met de vraag: wat is onze impact op sociaal, menselijk, natuurlijk, noem het, de omgeving, voor alle mensen die wij en alle leveranciers die wij in onze omgeving hebben? Ga een middag een gesprek aan in het team en schrijf het op. En bouw daarop voort. Dat is al zo waardevol. En ze mogen mij altijd bellen en ik verwijs ze door naar iedereen die ze nodig hebben. Dan weet je, gewoon stap voor stap, maar wel gewoon lekker pragmatisch, gewoon een gesprekje aanknopen.”

Ruben: “We zullen nu niet je 06-nummer delen, maar op LinkedIn ben je heel bereikbaar dus dat is ook een prima manier om jou te bereiken. En een prachtige afsluiter van deze podcast. Dankjewel Michel voor je tijd en inzichten. Ook dank aan mijn co-host, Céline. Leuk dat je er weer was. En natuurlijk 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. Vergeet ook niet een recensie achter te laten in de iTunes podcast app. Of neem een kijkje op onze website: www.socfin.nl. Dankjewel.”

