

transcript

Hilde: Heel veel transitieagenda's opgesteld voor heel veel sectoren de rol van de financiële sector ontbrak daarin. Terwijl als de financiële sector niet meegaat dan vertraagt het eigenlijk die hele transitie.

Hilde: Welkom bij Money Matters, een podcast over geld en impact, waarin Social Finance NL je meeneemt door het landschap van impact investeren en je bijpraat over de impact economie.

Ruben: Hallo, en goed dat je weer luistert naar Money Matters. Vandaag gaan we het hebben over de circulaire economie want het is de week van de circulaire economie en dat doe ik niet alleen, maar met mijn vaste panellid, Michel Scholte Michel, Welkom.

Michel: He Ruben, en hoe is het?

Ruben: Ja, goed, hoe is het met jou ook goed?

Michel: Ja, natuurlijk spannend. En eerst eerst een hele mooie dag sprankelend blauwe lucht, sprankelend weer en natuurlijk belangrijke week, de week van de circulaire economie elk jaar dus ja, jij hebt even rondgekeken toch in de week van de circulaire economie? ik ben benieuwd wat jouw bevindingen zijn.

Michel: Nee, ik ik ben hier CIRCL. in CIRCL staat de hele week in het teken van de circulaire economie en vandaag staat in het teken van PaaS. En PaaS betekent product as a service en daarom ben ik hier om de vraag te beantwoorden: hoe financiert je de circulaire economie?

Michel: Spannend, oké, interessant, dus een vroege Pasen.

Ruben: Ja, een vroeg Pasen en ook belangrijk, want het is prachtig weer, maar de cijfers liegen d'r niet over. Het circular gap report is door CIRCL economie gepubliceerd en die laat zien dat de circulariteit in de wereld afneemt in plaats van toeneemt staat nu op 7.2 procent is circulair en de rest is nog oud, lineair.

Michel: Ziek he, Ja, dat zegt ja, gelijk eigenlijk, want je hoort er dus steeds meer over. Iedereen heeft het erover. En dan zie je eigenlijk dat nou ja, die schattingen dus alleen nog maar negatiever uitvallen. Wat. Wat is jouw gevoel? Wat deed dat met je?

Ruben: Wat deed dat met me deed? Nou, ik, ik denk wel dat dat. Het is zo logisch, ook vanochtend

transcript

weer. Het. Het Circulaire model is zo enorm logisch om toe te passen. Ja, maar maar het gebeurt niet en dat komt er allerlei hobbels. En we gaan kijken of... één van die hobbels is financiering. Dus we gaan kijken of we in deze podcast kunnen kijken van hé, welke hobbels moeten daarin weggenomen worden? En voordat we ik heb heel veel mensen gesproken daar gaan we samen naar luisteren en de commentaar opleveren, maar voor we dat doen misschien heel kort. Wat is in jouw woorden, Wat is circulaire economie.

Michel: Dat is dat je de keten van grondstof ja gesloten maakt, grondstof van gebruik gesloten maakt van producten, ook diensten. En ja, dat je eigenlijk regeneratief omgaat met natuur, met ja, biotische, abiotische dus dat heb je bijvoorbeeld over ja, planten, bomen, maar ook over ja, noem het metalen en dat dat allemaal helemaal in een kringloop is, zodat je, ja, veel langer de producten kan gebruiken. Maar ook dat je geen afval hebt, geen chemische ja vervuiling zoals microplastic dus dan heb je eigenlijk een economie die duurzamer is. Dus dat is een beetje de definitie die ik daar voor hanteer

Michel: Oké, en ik sprak een Circulaire ondernemer, Jordy Van Osch. Hij is een KaaS, ondernemer van Kitchen as a service, en met hem ging ik in gesprek of hij tegen problemen aanloopt als het gaat om het financieren van zijn onderneming.

Ruben: Wat verschilt Chainable van een reguliere keukenboer?

Jordy: En met chainable maken wij Circulaire keukens. Dat doen we verboden, operaties en beleggers in Nederland. En wat wij anders doen dan traditionele keuken leveranciers is dat wij de volledige van verantwoordelijkheid over onze producten nemen gedurende de hele levensduur. Dus wij doen daarbij al het service onderhoud aan de keuken en hebben de keuken zo ontworpen dat deze keuken volledig demontabel is en eigenlijk remontabel, zodat we alle materialen in die keuken of direct zelf her kunnen gebruiken als een keuken terugkomt of terug kan gaan naar naar ons partners, onze leven als siers zo, dat zijn die materialen kunnen refurbishen en recyclen, en op die manier proberen we dus iedere keuken terug te nemen en juist verantwoordelijkheid te nemen voor alle keukens

Ruben: Je noemt dat KaaS, keukenas a service. Daarin heb je volle kaas, magere kaas en lichte kaas, vertel wat is het verschil?

Jordy: En milde kaas Inderdaad, nou, wij, we hebben dus een circulair product maar alleen een circulair product daar heb je niks aan. Als je dat traditioneel de markt in zet, dan ben je nog steeds de verantwoordelijkheid kwijt en weet je niet waar die producten zijn. Vandaar dat we onze producten alleen maar wegzetten via een circulair businessmodel en dat noemen we inderdaad kitchen als een service, oftewel kaas. En we hebben drie smaken kaas, waarbij kitchen as a service de kapstok is, waarbij we dus echt die verantwoordelijkheid nemen over wat we maken. En daaronder hebben we drie proposities de eerste is echt. Ja,

transcript

kaas is een puurste vorm, volle kaas, waarbij we de keuken per maand wegzetten eigenaarschap houden over die keuken en dan eind van het contractje keuken terugneem naar de tweede variant is is milde kaas, waarbij we de keuken in een terugkoop verplichting wegzetten, waarbij wij dus verplicht zijn de keuken terug te kopen, voor een bepaalde restwaarde die we samen afstemmen en daarbij wel de apparaten in de niet. En de laatste variant is in koop terugkoop ik zowel de keuken als de apparaten. En bij alle drie van volante hebben we een servicecontract waardoor wij zeker weten waar die keuken is. Ja, wat staat, is er van die keuken. En zeker weten dat we dankzij onze service die restwaarde kunnen garanderen dus.

Ruben: Ja, en zeker, voor die volle kaas, dan staat: staan al die keukens op jouw balans. Is dat te financieren?

Michel: Ja, volle kaas doen we helaas wel het minste van alle varianten uiteindelijk maakt dat voor de verantwoordelijkheid die we nemen niet zo veel uit, want we, we zijn nog steeds verantwoordelijk voor die keukens ook die we wegzetten in milde of magere kaas, als de keukens die wij in volle kaas wegzetten dus zetten wij weg via een lease maatschappij. En dat doen we omdat wij zelf de keukens op dit moment niet voor kunnen financieren en we zijn daar zeker nog op zoek naar andere financieringsvehicles die ons daarbij kunnen helpen. Inderdaad, om juist die ja, die puurste vorm van van kaas meer weg te kunnen zetten. Maar dat kan op dit moment helaas nog niet zo vaak, omdat we daar de financiering niet niet voor rond kunnen krijgen. Dus dat is wat dat betreft een mooie oproep aan de financieringsmaatschappij in Nederland om met circulariteit aan de slag te gaan en een circulariteit daarin, toegankelijk te maken, ook voor startups bijvoorbeeld

Ruben: Ja, Michel, moeilijk financieren is dat? Is dat herkenbaar?

Michel: Ja, absoluut kijk. De reden dat we zo langzaam gaan is dat ja, dat is denk ik, drie belangrijke factoren. Mindset, dus men wil eigenlijk gewoon nog steeds zoveel mogelijk geld, zoveel mogelijk winst. Informatie. Het is uberhaupt niet duidelijk wat nu de precieze on circulariteit is. Dus ja, waar je wel waar je niet precies moet aanpassen. En prikkels en dat is dat er gewoon geen ja, beloning is voor wel circulair inrichten het kost, sterker nog, heel veel geld en ja, financiering en ook de manier hoe we kijken naar ja, het financiële, dat is een grote blokkade, precies wat je zegt: hé, wat er op de balans staat. Kan je het activeren als je in de keten? Ja, noem het bepaalde. Wat is het als je je keuken least aan een klant? Ja, gaat dat bij jou op de balans of of staat het dan op de balans van een klant? En als het dan bij jou op de balans staat, is het dan een hele grote, heel groot risico en kom je dan onder water te staan? En dat soort vraagstukken dat, Ja is gewoon een accounting regel en dat is niet ondersteunend aan de Circulaire transitie, maar da's maar één van de heel veel belemmeringen ook bijvoorbeeld fiscaal, dat je d'r belasting over zou moeten betalen of niet. Hé, dat is ook ook zoiets dan ja, moet je dus eigenlijk geld afdragen terwijl je eigenlijk iets duurzams doet. Dus dat zijn bijvoorbeeld ja, ook weer financiële prikkels die niet

transcript

kloppen. Het heel dapper wat deze ondernemer doet. Maar hoe zie jij dat, Ruben, want jij natuurlijk ook in jou. Nou, dat is natuurlijk ook al een tijdje aan in de loopgraven van de systeemtransitie op bijvoorbeeld circulariteit. Ja, inderdaad, want het is toch het zoveelste jaar, he dat dat dat er eigenlijk weinig progressie is. Of of zie jij misschien toch een doorbraak? Dat je denkt o, dit jaar is het echt anders. Dit jaar voel ik wel daadwerkelijk. Ja, dit soort ondernemers opkomen ook vanuit de overheid in één keer heel veel meer momenten.

Ruben: Nee, ik zie geen doorbraak. Ik denk wel als grondstoffen echt duurder worden, de True price waar jij dan da dan komt, denk ik wel vanzelf, want het is in principe heel logisch. Maar wat je wel houdt is dat nou bijvoorbeeld: als je keukens verkoopt, moet je dat een paar maanden voorfinancieren en nu moet je dat misschien wel tien jaar voorfinancieren omdat de keuken van jou blijft en je verhuurt de service. En ja, dat is gewoon echt een lastig lastig te financieren. en wat ook wel leuk was, ik was in een in een deelsessie en daar zag je de reuring tussen tussen bankiers en ondernemers. Die ondernemers zijn de financiers daar maar gewoon en die bankiers vonden dat lastig. Maar er is wel echt besef binnen de financiële sector dat ze zich moeten aanpassen. Dus financiers maar ze werken ook samen met Accountants en advocaten zegt van: ja, hoe kunnen we dat nou wel financieren? Nou, en daarover sprak ik Rob Van Willigen. Rob is PaaS expert bij ABN-AMRO, dat is gewoon een functietitel tegenwoordig en en hem vroeg ik naar zijn blik over hoe je nou wel die dit soort Circulaire ondernemers kan financieren.

Michel: Cool, ben benieuwd.

Ruben: Ik sprak net Jordy van Osch van Chainables en die die zei van ja, banken moeten veel meer de Circulaire business modellen financieren, maar misschien kan jij uitleggen: wat maakt het financieren van een circulair business model nou anders dan van een lineaire, Normaal business model?

Rob: Ja, da's een goeie vraag. Het grootste verschil zit hem in het feit dat je bij circulaire businessmodellen cashflow in de toekomst gaat genereren en je moet vooraf moet je investeren in producten, dus je hebt eerst de kosten en daarna pas de baten. En het duurt ook vrij lang voordat die baten komen. Want als jij bijvoorbeeld een product voor voor tien jaar gaat verhuren of voor vijf jaar, dan duurt het dus na drie, vier jaar voordat je je kosten daaruit hebt. En dan pas ga je geld verdienen. Nou en banken, die kijken op ja, moeten we eerlijk in zijn, nog op vaak op een lineaire manier, met hun risicomodellen waar ze mee te maken hebben, naar financials van bedrijven. Dus als we dan kijken naar een een product as a servicemodel dan blijf je eigenaar van een product. Dat betekent dus dat je heel veel producten op je balans hebt staan. Dat betekent zo zo noemen dat dat je balans verlengd wordt en dat ten opzichte van je eigen vermogen. Dan heb je een lage solvabiliteit en solvabiliteit is één van die parameters waar banken bijvoorbeeld op letten bij het verstrekken van een financiering. Een tweede punt, wat lastig is bij dit businessmodel is

transcript

zekerheden: wij willen natuurlijk graag ook dat ons geld terugbetaald wordt. Komt dat onverhoopt niet terug, dan willen wij de zekerheden uitwinnen zoals banken dat noemen. Ja, als we een product, als we een bedrijf hebben, die producten verhuurd aan misschien wel 1000 consumenten, dan staan die producten overal en nergens. En die, ja, die zijn dan lastig.. Maar dus de, de dekking hé is ook een component waar we naar kijken is vaak ook wat lager dan bij een een traditioneel bedrijf. Daartegenover staat dat we natuurlijk wel toekomstige cashflow hebben en vaak ook contracten. Nou en daar moeten wij ons nu met name op richten en daar moeten we op financieren maar dat dat zijn, stapje voor stapje, komen we daar, dat, daar zijn we nog niet altijd.

Ruben: En jij zet je ervoor in, omdat binnen de bancaire sector wel voor elkaar krijg je je leidt de de Paas Desk, product as a service desk en we wat moeten de bank? Moeten ze gewoon regels veranderen en kan dat zomaar? Of of waarom lukt dat nog niet?

Rob: Nou, het is inderdaad, kijk, en dat geldt voor alle grote banken, dat is niet echt alleen voor ABN Amro. Maar wat we moeten doen is inderdaad voorzichtig die regels gaan gaan uittrekken gaan stretchen, onze toezichthouders moeten daar ook in meedenken want die vinden ook de banken moeten niet te veel risico lopen. Nou, ik denk dat de lineaire economie financieren dat dat een risico is en de circulaire economie financieren is juist geen risico. Alleen. Ja, dan moeten we wel onze modellen daarop aanpassen. Dus wat we wat we nu zien is, want we doen nog gelukkig wel, we financieren gelukkig wel best wel veel Circulaire bedrijven, alleen dan is dat vaak in de uitzondering. Hé, dan dan neem je op de koop toe dat er een aantal ratio's zoals wij daar op lineaire manier naar kijken, niet gehaald worden, omdat we wel zien dat er gewoon potentie in dat model zit. Dus wat we moeten doen is inderdaad die die die regeltjes aanpassen en ook onze modellen aanpassen. En ook onze toezichthouders moeten ons daarop op stimuleren en helpen dat dat inderdaad een goeie, een goeie zaak is. En en dan denk ik dat we daar stappen in maken. Dus we zijn bijvoorbeeld ook bezig met met de andere grootbanken om zo'n risicomodel te ontwikkelen voor de circulaire economie. want dat is dat is gewoon wat we nodig hebben, dat we op een andere manier kijken naar die bedrijven, dat we naar de restwaardes kijken en dat we niet de fiscale afschrijving als drijfveer inpakken wat is natuurlijk fijn om producten af te schrijven en dan betaal je namelijk minder belasting en dan maak je meer winst. Maar bij in de circulaire economie wil je helemaal niet afschrijven op producten, je wil jij, dat die producten zo lang mogelijk om zo hoog mogelijke waarde behouden. Daar moeten we dus op een andere meer naar kijken. Maar ook de financiële verslaggeving moet dus anders. Hé, de accountancy en die zijn daar ook mee bezig.

Ruben: Ja, dus dus als jij iets financiert dan wil je zekerheden, dus als het mis gaat, wil je, wil je de spullen terug en die restwaarde is dan belangrijk, omdat in een moment van tijd weet je dan de waarde die je nog kan halen uit bijvoorbeeld die keuken die nog ergens zit.

Rob: Ja, maar die laten we laten we vooropstellen die dekking of die zekerheden zijn niet het

transcript

belangrijkste voor banken, want dat wil ik wel gelijk gelijk hierbij zeggen, want dan zeggen: ze zie je wel als ze kijken alleen maar de dekking, nee, wij willen juist dat het eigenlijk altijd doorloopt die contracten en cashflow, die moet eigenlijk altijd doorlopen. Dus we hebben er heel veel baat bij, net zoals de ondernemer die z'n product verhuurt dat het gewoon altijd door blijft gaan. Dus ook al valt die ondernemer ertussen uit, dan is er misschien wel een back up partij die ergens kan blijven verlenen. Dus dat is het hoogste doel, die cash flow hé, dus die betalende klanten, die moeten altijd blijven betalen en en dus moeten die altijd tevreden blijven over het product wat ze gebruiken. Dat is hoogste doel. Als het dan echt op een gegeven moment niet niet goed gaan, dan dan pas komt zekerheid en dekking om de hoek kijken.

Ruben: Dus dan gaat het eigenlijk om de kwaliteit van van de, van de inkomsten, van de klantrelatie en van de contracten die daaronder liggen?

Rob: Ja, dat zeg je goed en dat is natuurlijk een product verkopen en zeker aan een consument, en krijg je eerst betaald, en dan mag de consument een product meenemen. Dat is natuurlijk heel veilig. Als je aan diezelfde consument bijvoorbeeld een wasmachine gaat verhuren, dan duurt het acht jaar voordat je dat geld hebt gekregen. Dus dan wil je wel weten of die consument dat kan betalen. Dus de credit check, zoals wij dat noemen, de he de, de check die op de eindklant moet plaatsvinden, die is heel belangrijk, het contract waar je bepaalde afspraken we we praten liever over de samenwerkingsovereenkomst in PaaS, waar je allerlei afspraken in maakt. Ja, die is heel belangrijk, alles om maar te zorgen dat die cashflow altijd door blijft gaan. En pas helemaal aan het eind van de rit denken we aan aan zekerheden en dekking. Dus dat is dat is het hoogste doel.

Ruben: maar dat is zoals het zou moeten zijn, hé, want hoe de banken nu nog wel naar kijkt, is het wel vaak. Wat is de solvabiliteit wat zijn de zekerheden.

Rob: Ja, en dan zie je dat bedrijven die dit al dit model al langer doen. Hé de de, die al vijf, zes jaar bezig zijn, die zitten inmiddels in een in een positieve cashflow positieve winstgevendheid nou, die kunnen we dan prima financieren maar te, het is vooral heel lastig voor de bedrijven die beginnen met dit model. Want nogmaals, eerst moeten ze investeren in al die spullen en misschien dat ze pas een jaar, drie of vier, een keer resultaat gaan boeken. Nou, dat vinden banken heel spannend.

Ruben: En dat lijkt me ook wel lastig, want je zegt van de kwaliteit van van de contract en de cashflow en de de de klantrelatie maar dat zijn allemaal dingen die je dat da's allemaal mensen werken. Dan moet je één op één achter komen en en de kleine leningen gaat steeds meer gewoon om ratios van computersessie is of no basis van ja, je solvabiliteit en je je winst en ja.

transcript

Ruben: En wat? Ja? En daarom hebben we dus die PaaS desk dus dus wij hebben bijvoorbeeld een partnership met Nauta Dutilh. Die maakt voor onze klanten de contracten. We hebben samenwerkingen met impactfonds en met investors voor juist voor die start van zo'n paas bedrijf, want daar moet, zoals wij dat noemen, risicodragend kapitaal moet daarin en geen vreemd vermogen, wat een bank doet. We hebben contacten met de, met platformen die de startende paas bedrijven helpen om de webshop te koppelen voor de verkoop, en dat zodat je dus in één keer al die klanten kunt bedienen die via online binnenkomen. Nou, dat is de reden dat we die paas desk hebben, dus om juist die klanten te ontzorgen voor alles wat er op hun afkomt op het moment dat ze in plaats van een product gaan verkopen, een product nou zeg maar gaan verhuren, met een service eromheen

Ruben: Dank u wel,

Ruben: Wauw, komt nog heel wat bij kijken he?

Michel: Poeh, ik hoop dat de luisteraars het kunnen volgen. Het tuurlijk inderdaad echt wel, maar dit is ook al, het is, dit is echt waar het om gaat. Alles kwam hier, denk ik, we wel aan bod. Ja, da's eigenlijk innovatie, financiële innovatie, contractinnovatie, regelinnovatie en ja, dit is echt waanzinnig impactondernemerschap wat wat hier even voorbijga kwam, zeg maar dus ja, wat hoe? Hoe had deze man nog? Voelde je hier nog energie had, ie had, had je et gevoel dat deze man voortgang boekt zeg maar in deze missie, want dit is wel echt, ja, dapper wat ie doet.

Ruben: Ja, nee, hij had zeker energie en wat ik wel mooi vond, toen toen ik bij ABN-AMRO begon en ook film met thema's bezig was, over duurzaamheid en en impact ondernemen, dan was dat echt nog een. Ja, een afdelinkje ergens ver weg en niet geïntegreerd in de core business van de bank. En en nou wat wel leuk is dat ik na dat je nu mensen bij alle banken spreken, gewoon ervaren bankiers die echt het bankier vak snappen en in in helemaal DNA van de banken snappen die die dat gewoon als hun core business zien. dus ik denk wel echt dat er daar de afgelopen jaren heel veel is veranderd en volgens mij had hier nog wel zin in Hoor.

Michel: Nee-ja, ik was ook van ja, hoe houdt hij de moed erin, maar het is wel echt wel indrukwekkend. Ik heb het ook niet eerder natuurlijk zo geïntegreerd gehoord op het financiële en op het circulaire zeg, maar hij heeft echt alle zaken die. Ja, de barrières heeft ie gewoon op het vizier, dus wel wel indrukwekkend en en heel veelbelovend ja, je zou willen dat elke bank zo'n desk heeft. Weet jij of d'r meer banken zijn?

Ruben: Ja, nou, in ieder geval Triodos kwam aan bod, da's natuurlijk wel een een bank die die echt in hun core heeft zitten, dus die doet ook wel veel met circulair, maar wat ook wel

transcript

aan bod kwam, is dat: het blijft gewoon heel moeilijk financieren omdat je zoveel moet financieren omdat al die al die assets, dus al die keuken, gewoon op je balans blijven staan en daarom dat er ook wel heel veel gekeken wordt naar andere financiers dus leasing was deze ondernemer, was mee, was ie mee bezig, maar je ziet ook wel en daar gaan we zo naar onze volgende spreker, waar de Roms, dus de regionale ontwikkelingsmaatschappijen in WestNL, dat zijn partijen die van de overheid zijn, maar wel leningen uitzetten aan aan bedrijven, dat die ook een belangrijke rol spelen. Als laatste sprak ik Hilde Sijbring, en Hilde is een Serial entrepreneur gezet, maar staat ook aan aan heeft ook het cofounder future een netwerk van impact investors opgericht en toevallig is zij deze week gekroond tot circular hero 2023.

Michel: Terecht, zij is echt episch en ook al heel lang hier mee bezig.

Ruben: Haar vroeg ik naar van wat. Hoe is het nou? Op macroniveau maken we eigenlijk wel vooruitgang in Nederland als het gaat om het financieren van die circulaire-economie.

Ruben: Hilde, goed om je te spreken, dit keer zonder cape, maar jij bent circular Hero, tweeduizend 23. Wat houdt dat in?

Hilde: Nou, dank je wel, Ruben circular hero ja, het is een hele, een hele eer, moet ik moet ik zeggen. Ieder jaar worden tijdens de week van de circulaire economie drie personen uitgeroepen als circular Hero, en ik mocht één van die awards in ontvangst nemen, afgelopen Maandag, tijdens het nationale event, en volgens de jury heb ik die gekregen voor eigenlijk mijn inspanningen voor het activeren van de financiële sector om Circulaire bedrijven te financieren, om circulair financieren echt de norm te maken.

Ruben: Gefeliciteerd en die helden hebben we ook echt nodig, want het Circl circular gap port van circular economy is verleden week uitgebracht, en daar kwam uit dat de wereld juist minder circulair wordt, dat we van negen naar 7, punt 4 gingen per procent circulair in de rest. Lineair hoe komt dat? Waarom gaan we de verkeerde kanten?

Hilde: Ja, het is zelfs 7, punt 2 procent, dus dat is nog minder, schokkend Punt is dus gewoon dat er meer dan 90 procent eigenlijk van de grondstoffen die we gebruiken. Die vernietigen we. Daar komt het eigenlijk op neer, dus een enorme waardevernietiging waar het met name door komt, is dat we gewoon veel meer grondstoffen gebruiken. Dus we gebruiken procentueel onttrekken we veel meer grondstoffen uit de aarde dan dat we die, beter te behouden, nu nog, in de kring loop, en daar moeten we wat aan doen.

Ruben: Ja, en en daarom zijn we ook hier en is de week van de circulaire-economie der ik ben een beetje schor. maar ik was, ik was aanwezig in jouw workshop en dat ging over

transcript

financieren van de circulaire-economie en ik zag ook wel een bepaalde wrijving tussen bankiers en ondernemers. Ondernemers zeggen: financier me nou maar gewoon en de bankiers vonden dat toch lastig. Waar komt die wrijving vandaan?

Hilde: Ja, het is natuurlijk een bekende wrijving en nou ik een af en toe een bekend spel, wat er, wat er gespeeld wordt. Maar we zitten natuurlijk met met echt passievolle ondernemers in de zaal, mensen die een circulair bedrijf hebben, die doen dat heel vaak ook, gewoon heel erg, omdat ze een intrinsieke motivatie hebben. En het is dan heel storend als je met een financier aan tafel zit die nog op een hele lineaire manier denkt, die alleen maar kijkt: hoeveel omzet maak je? En daar draait het niet om. Want juist een Circulaire ondernemer, die die kijkt naar hele andere waarden en die kijkt echt naar waarde behoud en heel veel van die elementen, die kunnen op dit moment nog niet door financiers op waarde geschat worden, komt onder andere doordat ze gewoon heel linear zijn ingericht, gebruiken risicomodellen dus ze kijken naar een soort risico- rendementsverhouding en en daar is een, ja, dat is nog een hele vertaalslag te maken tussen de ondernemers en de financiers maar dat is ook waarom we hier vandaag zitten om die groepen iets dichter bij elkaar te brengen.

Ruben: Precies, want de werkschap ging ook over oplossingen. Kan je iets vertellen wat je aan het doen bent en hoe je die partijen bij elkaar brengt?

Hilde: Zeker, wat één van de oplossingen is, is dat: we hebben een agenda ontwikkeld, de roadmap financiering circulaire economie die kijkt eigenlijk naar 2030. Wat je ziet is dat ministerie van infrastructuur en waterstaat heeft eigenlijk het doel gesteld 2050 100 procent, circulair 2030 eigenlijk op de helft, en zijn heel veel transitie agenda's opgesteld voor heel veel sectoren maar de rol van de financiële sector ontbrak daarin. Terwijl als de financiële sector niet meegaat dan vertraagt het eigenlijk die hele transitie. Dus wat we hebben gedaan en met de sector en voor de sector is er een agenda ontwikkeld waarin we hebben gekeken van: oké, wat zijn de elementen waarop de financiële sector echt stappen moet gaan maken om circulair financieren de norm te maken in 2030. Dus we zijn hard op weg, met verschillende banken, met impact, partijen, met de overheid om te werken aan nieuwe risicomodellen aan Circulaire maatstaven gewoon één taal, aan nieuw instrumentarium wat passend is voor Circulaire bedrijven, en ook om de verdienmodellen echt financierbaar te maken.

Ruben: Dank je wel, en dat zijn dus niet alleen bankiers, maar ook andere investeerders en andere beroepsgroepen.

Hilde: Ja, zeker, dus, we moeten ook niet alleen maar kijken naar de, naar de bankiers. Die zitten natuurlijk voornamelijk op hun Spaargeld en mogen daarom ook niet altijd bepaalde risico's nemen. Dus de nieuwere spelers in de markt, zoals een invest NL verschillende impact partijen maar ook het rijk, spelen allemaal een hele grote rol eigenlijk hierin om dit te

transcript

versnellen en ook de regionale ontwikkelingsmaatschappijen, dus de Roms, Die kunnen ook een enorme stap eigenlijk maken om die transitie naar circulaire-economie ook echt er eigenlijk te realiseren.

Ruben: Dank je wel.

Ruben: Dat was Hilde.

Michel: ja, interessant en terechte punten. En goed dat ze daar gekroond is en ook dat ze zo bezig is. Echt ja, heel relevant. Jij zat in die zaal met die ondernemers en die bankiers is daar dan een? Ja, wel, zijn er deals gesloten?

Ruben: Nee, d'r zijn geen deals gesloten en je zag wel dat ondernemers vooral die upside zien die zien wat vakantie d'r allemaal zijn. En en bankiers, ja, die kijken vooral naar de, naar de downside wat kan er misgaan en eigenlijk is dat heel traditioneel maar in die in die paas modellen is dat wel een probleem. Dat gaat zo veel geld in zitten in assets, dus in die keukens die je maar moet aanschaffen om ze te verhuren. En dat wil je niet doen met met eigen vermogen, dus met aandelen weggeven dat is duur geld, daar moet hoge rendementen als het goed gaat, over worden betaald. Maar dat wil je doen met vreemd vermogen, bijvoorbeeld bankaire lening. Dat is over het algemeen wat goedkoper. Maar dat is zo ga, dat is ook goedkoper omdat er zekerheden zijn, omdat risico lager is. Nou en het is dus het spannende is om inderdaad ook die dat gepercipieerde lage risico van de ondernemer om dat ook in de modellen van een bank te vatten. En dan kan je dat met vreemd vermogen financieren, wat dan uiteindelijk nodig is. Maar dat inderdaad, de, daar werden geen deals gesloten. Maar er was wel heel veel discussie over. Als je nu deze mensen allemaal hebt gehoord, ben je dan positiever gestemd over de circulaire economie of negatiever voordat je met mij praten?

Michel: Positiever absoluut. Er is voortgang, echt ook op de juiste plek. Ik denk wat eigenlijk natuurlijk het het probleem is, is dat er ja in de kern van de economie en dan bijvoorbeeld belastingssystemen of zo, ook handel, overheidsinkoop ja, daar waar de echte grote materialen stromen worden beïnvloed en waar d'r echt ook economische verandering kan plaatsvinden. Ja, daar is nog te weinig verandering en dat maakt het enigszins ja frustrerend, want je voelt dat er wind in de rug is, je voelt dat die ondernemers echt en dat ook de financiële sector echt stappen maakt. Maar ja, op de totale schaal. Waar? Ja, waar de taart zit, niet de kruimels ja, daar zie je gewoon nog steeds hele oude economie en dat maakt het een beetje ja, de stroom tegen, terwijl je de wind in de zeilen hebt. Dus een beetje tegenstrijdig gevoel, dat wat ik eraan overhou en maar wat is jou? Noem het als jij d'r balans op maakt?

Ruben: Ja, ik deel dat wel, maar ik zie wel dat het steeds meer steeds meer naar de

transcript

traditionele wereld toegaat als je kijkt hoe ministeries d'r mee bezig zijn en banken en andere instituties dus ik zie dat wel. Maar uiteindelijk goed, moeten mensen het echt. Ja, de mindset moet anders, maar ook de prikkel zo precies als jij misschien wel in het begin zei. Leuk voorbeeld natuurlijk de gasprijs die enorm hoog is gaan, waardoor we heel makkelijk 20 procent besparen. Nou, ja, had die grondstoffen echt de ware prijs dragen, dan dan zou je zien dat mensen veel creatiever zijn dan dat ze nu zijn. Absoluut, en dat brengt mij tot de laatste rubriek, De uitsmijter.

Ruben: Michel, ook dit keer aan jou de vraag: wat gooit Money Matters, het liefst vandaag nog het raam uit?

Michel: Goeie vraag. Ik denk qua circulaire economie zou ik zeggen, subsidies voor fossiele grondstoffen, dat is wat directe drama. Het gaat zeventien, half miljard, afhankelijk van hoe je precies stelt, maar wel echt een grote subsidie, elk jaar weer, dat gooi ik het raam uit.

Ruben: Ja ik gooi uh, ja de tasjes van picknick, dat vind dat dat kratten moeten worden, of nog beter potten. Ik spak Pieter pot, een hele mooie ondernemer die die geen verpakkingen doet, maar potten. Ja, ik zou zeggen, Picknickgooi die tasjes het raam uit, ga over op kratten, dat doet AH nu maar nog beter volgt Pieter pot en ga over op potten, maar da's altijd weer heel praktisch, maar die subsidies inderdaad.

Michel: Picknick mandjes misschien? dat kan nog wel thematisch .

Ruben: Een beetje marketing ja.

Ruben: Nou, dank je wel en en bedankt ook weer voor voor deze aflevering. Jij zit niet stil in de week van de circulaire economie je gaat ook nog iets doen, volgens mij.

Michel: Ja klopt, we gaan vanmiddag een workshop geven over de CSRD, de corporate sustainability reporting directive en dan daar in het bijzonder over de vereiste om transparantie te bieden over je circulariteit en grondstoffen gebruik ik als bedrijf en dat gaat u heel veel. Ja, de komende jaren spelen voor bedrijven wij vertellen hoe je dat nou ja moet, hoe je daar aan kan voldoen. Dus dat ga ik doen en ga jij nog ja rond rondlopen en sessies bezoeken?

Ruben: Nee, ik heb me uitje gehad, ik ga weer naar kantoor en allemaal maar afspraken in, maar het was wel heel erg leuk om mee te maken. Het product as a service, dag bij bij cirkel. Dank je wel, Michel, ook bedankt voor de productie Daniël van de poppen, spraakmaker media, redactie, Daphne Sprecher, Sam Wansink en dit keer ook Egidio bundel van CIRCL, dank, CIRCL, vriendenloterij en oranjefonds fort mogelijk maken van deze podcast

Deze spraak-naar-tekst is gecreëerd met www.amberscript.com

transcript

en wil je niks missen? Abonneer je dan op Money Matters via je favoriete podcast kanaal.
tot ziens!