

EDBA ZOEKT MOGELIJKHEDEN TRANSITIEVERSNELING MET ONDERNEMERS



Future day verschaft helder inzicht

Wie denkt aan de toekomst van ondernemen kan niet meer om de begrippen duurzaamheid en circulair werken heen. Maar ondanks de noodzaak voor bedrijven om mee te gaan in de transitie, laat de snelheid hiervan in de regio Alphen aan den Rijn flink te wensen over. De Economic Development Board Alphen (EDBA) liet onderzoek uitvoeren om erachter te komen hoe dit komt en voert offensief om die snelheid op te voeren. Op 9 juli 2024 organiseerde de EDBA daarom de Future day. Een 40-tal ondernemers kwam hierbij samen om de vinger op de zere plek te leggen en collectief concrete verbeteringen te bedenken waar bedrijven en overheid mee vooruit kunnen.

Tijdens de Future day werden de uitgenodigde ondernemers vergezeld door diverse vertegenwoordigers van Gemeente Alphen aan den Rijn, Omgevingsdienst Midden-Holland, het onderwijs, Vereniging van Ondernemingen Alphen aan den Rijn (VOA), Greenport Boskoop en natuurlijk de EDBA als hoofdorganisator. Want dat de energietransitie en circulaire eco-

nomie alleen van de grond kunnen komen via intensieve samenwerking is wel duidelijk. Wat opviel was de positieve geestdrift van de deelnemers, welke in schril contrast staat met de cijfers uit eerder gedaan onderzoek van KplusV.

Cijfers

Want wat blijkt: slechts 27 procent van de ondernemers in onze regio is 'ver' met het

energieneutraal maken van z'n organisatie. 39 procent is naar eigen inzicht 'niet ver' of 'helemaal niet ver'. Op gebied van circulariteit (hergebruik van grondstoffen, verlengen van levensduur van producten) geeft 21 procent van de ondernemingen aan vergevorderd te zijn, waar 33 procent aangeeft achter te blijven. EDBA-voorzitter Frank Ponsioen vat het in zijn voorwoord bondig samen voor de aanwezigen:

“Het gaat in onze regio niet hard genoeg.” Het woord is vervolgens aan André Troost. Deze theatermaker/ondernemer startte vrij recent met twee compagnons Het BehouT, een stichting die zich sterk maakt voor het circulair maken van houtafvalstromen. Openhartig vertelt hij over zijn winkelwerkplaats, waar resthout wordt gedoneerd door particulieren en bedrijven, waarna dit zonder verdienmodel, maar mét vrijwilligers, wordt verkocht. Al dan niet op bestelling of door samenwerking in teambuilding-evenementen, of volgens het principe ‘rouwen en bouwen’, waarmee familie en vrienden samen een gerecyclede kist maken bij een naderend afscheid.

Vertragers

Over circulariteit zegt hij: “Je schrikt je dood hoeveel goed materiaal wordt weggegooid in de houtcontainers op het Ecopark. De meeste mensen snappen het belang van het aanschaffen van circulaire producten, maar naast transitieversnellers zijn er overduidelijk ook vertragers.” Hij noemt er drie:

1. Gemak. Mensen repareren niet meer maar vervangen.

André Troost: “Er is een grote gemeenschappelijke deler”

- 2. Goedkoop.** Er worden vele containers met spullen uit lagelonenlanden geïmporteerd, terwijl ‘spullen’ onze grootste ecologische voetstap vormen.
- 3. Gewenste snelheid.** Circulariteit is trager dan nieuw kopen, je moet eerst iets ontmantelen.

André Troost zou zijn werk als theatermaker verloochenen als hij er niet een muzikaal spektakel van maakte, waarbij de deelnemers zich zelfs lieten verleiden tot meezingen. Speciaal hiervoor schreef hij een duurzame tekst op het bekende nummer ‘Knockin’ on heaven’s door.’ Het bleek een mooie voorzet op de gewenste onderlinge interactie die hierna op de planning stond voor de deelnemers aan deze Future day. De organisatie wilde zich op deze dag namelijk sterk maken om in enkele onderlinge sessies samen het probleem bloot te leggen waarom de transitie

onvoldoende vordert. En samen oplossingen verzinnen om ondernemers te helpen versnellen en de beperkt succesvolle (publieke) dienstverlening - waaronder de activiteiten van het Energietransitiehuis en het Kenniscentrum Circulaire Economie - te verbeteren. Kortom: het was tijd om zicht te krijgen op de actuele uitdagingen en behoeften van ondernemers op het gebied van energietransitie en circulariteit.

Sessie 1

De 40 aanwezigen werden verdeeld over vier tafels, met de opdracht om in drie kwartier tijd gezamenlijk concrete antwoorden te formuleren op twee belangrijke vragen:

1. Wat heb je nodig om sneller te verduurzamen?
2. Waarom maak je wel/geen gebruik van publieke dienstverlening?

Hier volgde een top 3 uit, die een vooruitgeschoven lid van iedere gespreks-groep presenteerde aan alle aanwezigen. Het bleek te leiden tot vier voordrachten met interessante visies en invalshoeken, die - volgens verwachting - ook overeenkomsten vertoonden. Knelpunten die worden ervaren bij verduurzaming blijken vooral hoge investeringskosten in combinatie met de lange terugverdientijd. Specifiek voor het energieneutraal ondernemen vormt netcongestie eveneens een stevige uitdaging. Voor circulair ondernemen blijkt de uitdaging vooral te liggen in kennis, oplossingen en ketensamenwerking. Zij die hiermee vooruit willen zoeken vooral onderlinge verbinding. »



André Troost, Het BehouT.



Frank Ponsioen, EDBA.

**“Er zit
veel energie
in de
gesprekken”**

Uitkomsten

In antwoord op de vraag wat ondernemers nodig hebben bleek ook de factor tijd een rol te spelen. Eén van de voordragers verwoordde het als volgt: “We willen praktisch en bruikbaar advies, waar je morgen mee aan de slag kunt.” Een consistent overheidsbeleid blijkt ook van cruciaal belang. “Dit leidt tot de noodzakelijke continuïteit waarin enkele jaren vooruit valt te plannen, zonder dat je als ondernemers wordt verrast door verandering van regels.” Dat de overheid voorop moet lopen lijkt evident, zeker wanneer het niveau van duurzaamheid verder gaat dan enkele zonnepanelen op het dak leggen. Daarbij wordt gepleit voor toegankelijke subsidiestromen. In het kader van de regelgeving werd verder nog de mogelijkheid geopperd om een zogenaamde ‘pull strategie’ te hanteren, waarbij ondernemers geen regels door de strot worden geduwd, maar de mogelijkheid krijgen om regels met elkaar te verkennen. “Dan blijf je je eigenaar voelen van je eigen verduurzamingsproces”, luidde het argument.

Eén van de groepen benadrukte dat de wens van de ondernemer om circulair te

produceren soms voorloopt op de vraag vanuit de markt. “Het zou sneller gaan als klanten de noodzaak zien en de bereidheid hebben om duurzaam geproduceerde producten bij ons af te nemen.” Iemand hield een pleidooi voor ruimte om te experimenteren met innovatie. Met de mogelijkheid om ideeën voor een langere periode uit te proberen met ondernemers onderling én met de overheid. Tot slot werd de stimulerende kracht van succesvolle voorbeelden in de markt benadrukt met het oog op duurzame en circulaire initiatieven.

Dit waren in een notendop de antwoorden op vraag 1. In het verlengde hiervan dient de publieke dienstverlening aan te sluiten op deze behoefte. “We maken daar nu onvoldoende gebruik van, tenzij we hiermee problemen kunnen oplossen”, werd gezegd. Meerdere keren kwam naar voren dat hier vaker gebruik van zou worden gemaakt als ondernemers niet het gevoel zouden hebben na een gesprek met een publieke dienstverlener met meer huiswerk te vertrekken in plaats van dat er antwoord wordt gegeven op de vragen. “Wij hebben behoefte aan expertise die de complexiteit juist vermindert.” De term ‘vraagmakelaar’ wordt genoemd, voor een loket waar vraag en aanbod samenkomen.

Sessie 2

In een tweede gespreksronde werd de groepen verzocht zich verder uit te spreken over het ontwikkelen van oplossingen op het gebied van (publieke) dienstverlening in Alphen aan den Rijn. Hoe kunnen we daar een nieuwe impuls aan geven?

KplusV gaf voorafgaand aan deze sessie alvast een voorzet in twee ontwikkelrichtingen:

1. Het tot stand brengen van verbindingen via nieuwe of bestaande community’s zoals de VOA, om een structurele dialoog te creëren tussen ondernemers onderling en met de gemeente rondom dit onderwerp. Met een mooie aanvulling

in de vorm van de bestaande bedrijven-scans of andere tools om laagdrempelig inzichten te verstrekken.

2. Door gebruik te maken van de kenmerkende voorliefde van ondernemers om zich online te oriënteren, hulp van andere ondernemers te vragen of commerciële dienstverleners in te schakelen.

Antwoorden

Verder werd gevraagd wat ondernemers zélf kunnen doen om sneller te verduurzamen dan wel circulair te werken. Het antwoord op deze laatste vraag bleek het makkelijkste te beantwoorden en vormde een rode draad in de terugkoppeling uit de gespreksgroepen door de voordragers: “Je moet gewoon aan de slag. Doe de beschikbare energiescan. Maak nieuw beleid, bijvoorbeeld op elektrificatie van het wagenpark. Werk aan pilots, evalueer, verbeter en implementeer.” Mogelijk is er ook een rol voor A.I. in de transitieversnelling, al kon men hier nog niet direct handen en voeten aan geven. Wel was de behoefte helder om kosten te delen, kennis te ontwikkelen en vooral ook te bundelen. Verbindingen te maken met elkaar, met de ondernemersvereniging en via een gebieds-samenwerking. “Probeer niet individueel bedrijfsoverstijgende oplossingen te bewerkstelligen”, luidde de gemeenschappelijke mening. Een beeldspraak uit de Tour de France was op z'n plaats: “Een kopgroep is er altijd, maar het is met name van belang om het peloton hierbij te betrekken.”

Dit terugkoppeland naar de vraag hoe de (publieke) dienstverlening in Alphen aan den Rijn beter kan, ontstond een logisch antwoord: “Als we elkaar inspireren met goede voorbeelden gaat die versnelling zeker gebeuren. Dit verhoogt de intrinsieke motivatie van ondernemers, zonder dat dit wordt opgelegd.” Het goede voorbeeld geven vanuit de overheid hoort daar ook zeker bij. “De Gemeente, Provincie en het Rijk moeten laten zien dat zij duurzaam-

“De (publieke) dienstverlening kan beter”

heid en circulariteit echt belangrijk vinden. Door politieke betrokkenheid te tonen. Door aanwezig te zijn en mee te praten tijdens dit soort bijeenkomsten. Door het goede voorbeeld te geven met betrekking tot het inkoop- en aanbestedingsbeleid. Wellicht kunnen zij eveneens een visie op verdienmodellen helpen ontwikkelen. Daar slaat het gros van de ondernemers in hoge mate op aan.”

Kwalitatief hoogwaardig totaaladvies

De behoefte aan één sterk kennisloket werd opnieuw geuit. Een plek waar vragen samenkomen en niet alleen successen, maar ook leermomenten worden gedeeld. De benaming ‘All you need is hulp-caravan’ werd verzonnen, met een knipoog naar Het BehouT voor de bouw ervan. De vorm daargelaten wordt hiermee één laagdrempelig loket bedoeld dat oplossingsgericht te werk gaat en waarin iedere partij is vertegenwoordigd die met deze onderwerpen te maken heeft. Met kwalitatief hoogwaardig totaaladvies, een podium vol goede voorbeelden die leiden tot reflectie en versimpelde financiële voorwaarden voor subsidies. Want ook een subsidie moet in de ogen van een ondernemer niet meer tijd, geld en energie kosten dan het oplevert. Tot slot opperde één van de gespreksgroepen dat dienstverleners zelf ook een community kunnen vormen om samen op te trekken, onderling kennis te delen, beschikbare fondsen aan te kunnen spreken en op thematische wijze ondernemers te enthousiasmeren.

Kantelpunt

Het is nu aan KplusV om de resultaten van Future day te trechteren en in een rapportage te gieten, wat onder leiding

van programmadirecteur Joost Berkhout van de EDBA zal resulteren in informatieverstrekking aan ondernemers in de regio en passend advies naar de Gemeente Alphen aan den Rijn. Met dank aan de deelnemers voor de geleverde input sloot Frank Ponsioen de middag af: “We hebben vandaag cruciale informatie opgehaald die we nodig hebben om de energietransitie en het circulair ondernemen te kunnen versnellen. In ons streven naar een betere wereld hoop ik dat we over een paar jaar trots samen kunnen terugkijken naar dit moment. Als kantelpunt voor mooie zaken in de toekomst die we hier vandaag samen in gang hebben gezet.” ☞

Aanbevelingen van de EDBA om het transitie-tempo te verhogen:

- 1- Investeer in de bekendheid van de dienstverlening
- 2- Faciliteer ondernemers (netwerken)
- 3- Bewaak de structurele dialoog
- 4- Breng dienstverlening met elkaar in lijn
- 5- Maak afspraken over focus
- 6- Investeer in maatwerkadvies
- 7- Investeer in persoonlijke begeleiding
- 8- Lokale inzet van stimuleringsmiddelen
- 9- Scherp het inkoop- en aanbestedingsbeleid aan