

“Duurzaamheid enorme kans voor ondernemers”

In plaats van het intermediairbedrijf van zijn ouders over te nemen, startte Stef van Dongen (33) precies vijf jaar geleden met Enviu. Deze in Rotterdam gevestigde netwerkgorganisatie bedenkt en ontwikkelt innovatieve oplossingen voor milieu- en sociale problemen in de wereld en brengt ze naar de markt. “Denk aan een hybride tuktuk en een dansvloer die energie opwekt.”

Van Dongen komt uit een ondernemersgezin. “Mijn ouders waren financieel intermediair en hebben mij altijd gestimuleerd te ondernemen. Op mijn zeventiende had ik mijn eerste bedrijf: een boodschappendienst. Mijn ouders stimuleerden me ook om elders ervaring op te doen alvorens in hun zaak te komen. Ik heb gewerkt bij onder meer Finata Bank, Falcon Leven, Avéro Achmea en een aantal tussenpersonen. Mijn vader had me geleerd dat je de klant altijd recht in de ogen moet kunnen blijven kijken. Sommige van de tussenpersonen bij wie ik werkte, hadden daar andere ideeën over. Het vergaderen in grote kastelen, megadikke auto's, het klopte voor mijn gevoel niet. Verder vond ik de sector gesloten; er werd niet over de schutting gekeken.

“Ik kom dat nog steeds tegen. Een van onze projecten is een duurzame tuktuk. In het kader van dit project willen we graag ook een brug slaan tussen banken en de tuktuk-bestuurders. Honderden miljoenen mensen in India en andere delen van Azië hebben nog geen bankrekening. Dat zou voor een bank toch een interessante markt moeten zijn. De banken waarmee wij hebben gesproken, zeiden echter dat het nooit zou uitkunnen in het huidige systeem. Ik was daar zó verbouwereerd over. Je laat dus een markt liggen omdat je kostenstructuur er niet op ingesteld is. En omdat je die structuur niet wilt wijzigen om de aandeelhouders te vriend te houden. Zo gaat er natuurlijk nooit iets veranderen. Het heeft ons overigens wel op het idee van mobile banking gebracht. Heel veel mensen hebben namelijk wel een mobiele telefoon. Dus is bankieren via de telefoon een goed alternatief. Hoe dan ook wordt dit de nieuwe manier van bankieren.

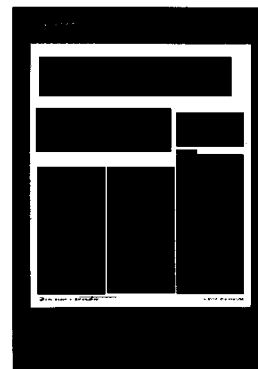
“Het tuktuk-project is helemaal in mijn straatje. Ik vind het leuk veranderingen teweeg te brengen. Als ons tuktuk-bedrijf slaagt, zetten we de hele sector op zijn kop, dat vind ik prachtig. Tegelijkertijd dragen we bij aan een beter milieu en betere leefomstandigheden voor de bestuurders. Dat is

voor mij duurzaamheid, de sociale en de milieu-component verbeteren en daarmee geld kunnen verdienen.

“We maken het tuktuk-bestuurders mogelijk om hun voertuig met een betaalbare upgradekit milieuvriendelijk te maken. Schoner en efficiënter dus. De bestuurder kan daardoor goedkoper rijden, terwijl ook het imago van de tuktuk verbetert. Begin volgend jaar gaan we ook financiële producten aan tuktuk-bestuurders aanbieden, om te beginnen herfinanciering van de dure lening die ze nu vaak hebben lopen. Om een tuktuk te kunnen kopen, kunnen de meeste bestuurders niet terecht bij een reguliere bank. Die vindt hun inkomen van maximaal 5 dollar per dag te laag. Dus moeten mensen op zoek in het informele circuit. Dat is zo duur dat de bestuurders al snel niet meer kunnen betalen en de geldverstrekker het voertuig overneemt. De bestuurder mag de tuktuk blijven berijden, maar betaalt daarvoor een hoge prijs. Door de lening tegen eerlijke tarieven te herfinancieren, willen wij hem helpen onder dat juk vandaan te komen. Later willen we het aanbod uitbreiden met gezondheidszorg, verzekering en, pensioenen en dergelijke.”

ENORME KANS

“Er ligt een enorme kans voor aanbieders van financiële producten, nu duurzaamheid steeds hoger op de agenda komt te staan. Zonnepanelen, windenergie, warmtecentrales bijvoorbeeld moeten allemaal worden gefinancierd en verzekerd. Daarnaast ligt er een enorme kans in de financiering van duurzame huisbouw en het feit dat mensen steeds meer dingen thuis gaan produceren. Denk aan energie, maar ook voedsel en producten. Dit gaat een verschuiving in de economie veroorzaken. Banken en verzekeraars zullen sterk moeten inspelen op bottom-up initiatieven, anders missen ze de boot. Ontwikkelingen als het verstrekken van peer-to-peer krediet en spaarproducten gaan erg snel. Kijk naar initiatieven als Grameen, Kiva en nyc4, nu nog met een focus op de Indiaase en Afrikaanse markt, maar deze concepten lenen



zich erg goed voor de Europese markten.

"Het huidige economische systeem is niet houdbaar. We kampen niet alleen met een economische crisis, maar ook met een voedselcrisis, een watercrisis, een energiecrisis en een klimaatcrisis. Er zitten ernstige fouten in het huidige model. We produceren zoveel mogelijk afval tegen een zo laag mogelijke prijs. Het systeem is ingericht op survival of the fittest, terwijl we ons eigenlijk zouden moeten richten op survival of the species. De mensheid moet overleven. En het kan wat mij betreft. Het geld is er. Kijk naar de honderden miljarden die ineens beschikbaar waren om de banken te redden. We hebben de brains en de middelen. Het is een kwestie van keuzes maken en leiderschap tonen.

"We moeten toe naar een economie die waarde creëert. De economie moet veel cyclischer worden. Al bij het ontwerpen dienen we rekening te houden met een milieuvriendelijker materiaalkeuze, laag energieverbruik tijdens de levensduur en het product moet ook gerecycled kunnen worden. Natuurlijk dienen we ook de mens niet te vergeten die het product moet maken. Je mag best veel geld verdienen, maar niet als dit betekent dat je mensen uitbuit of het milieu vernietigt. Niks raar toch? Maar juist een enorme uitdaging en onwijze kansen voor ondernemers!

"Ik heb op de Rotterdam School of Management geleerd dat een ondernemer in essentie iemand is die een bijdrage levert aan de maatschappij. Daarom snap ik niet hoe sommige bedrijven omgaan met het intellectuele eigendom, bijvoorbeeld van medicijnen. Er liggen geneesmiddelen op de plank van farmaceutische producenten die enorm veel levens kunnen redden in lage-inkomenslanden maar die toch niet ter beschikking worden gesteld. Uit economisch overwegingen. Daar kan ik niet bij. Er bestaat ook geen goed alternatief. Creative Commons is de tegenpool van intellectueel eigendom. Hier gaat het om het delen van je uitvinding met anderen. Maar er is nog geen duidelijk business model voor dit concept. Wie deelt, wordt nu niet beloond. Bij Enviu zijn we bezig om te bekijken hoe dit wel kan."

WOW!-IDEEËN

"Mijn werkervaring leerde me dat hoe groter de bestaande belangen zijn, hoe meer een organisatie verstart en zich afsluit. Met Enviu, dat op 11 december zijn eerste lustrum vierde, heb ik bewust gekozen voor een flexibele, open benadering. Wij zoeken naar of bedenken zelf WOW!-ideeën: radicale innovaties. Omdat dit ons 'ding' is, maken we er ook veel tijd voor vrij. We houden bijvoorbeeld veel brainstormsessies. We nodigen ook veel mensen met ideeën uit. We gaan ook veel op reis. Zelf ben ik vier maanden per jaar op pad. Dat reizen vormt meteen ook een deel van mijn inspiratie. Ik zoek graag pioniers op. Zo ben ik recent meerdere keren in Denemarken geweest bij een man die bezig is met peer-to-peer bankieren via internet. Ik maak heel bewust tijd vrij voor reflectie, met mijn collega's maar ik trek er ook tijd voor

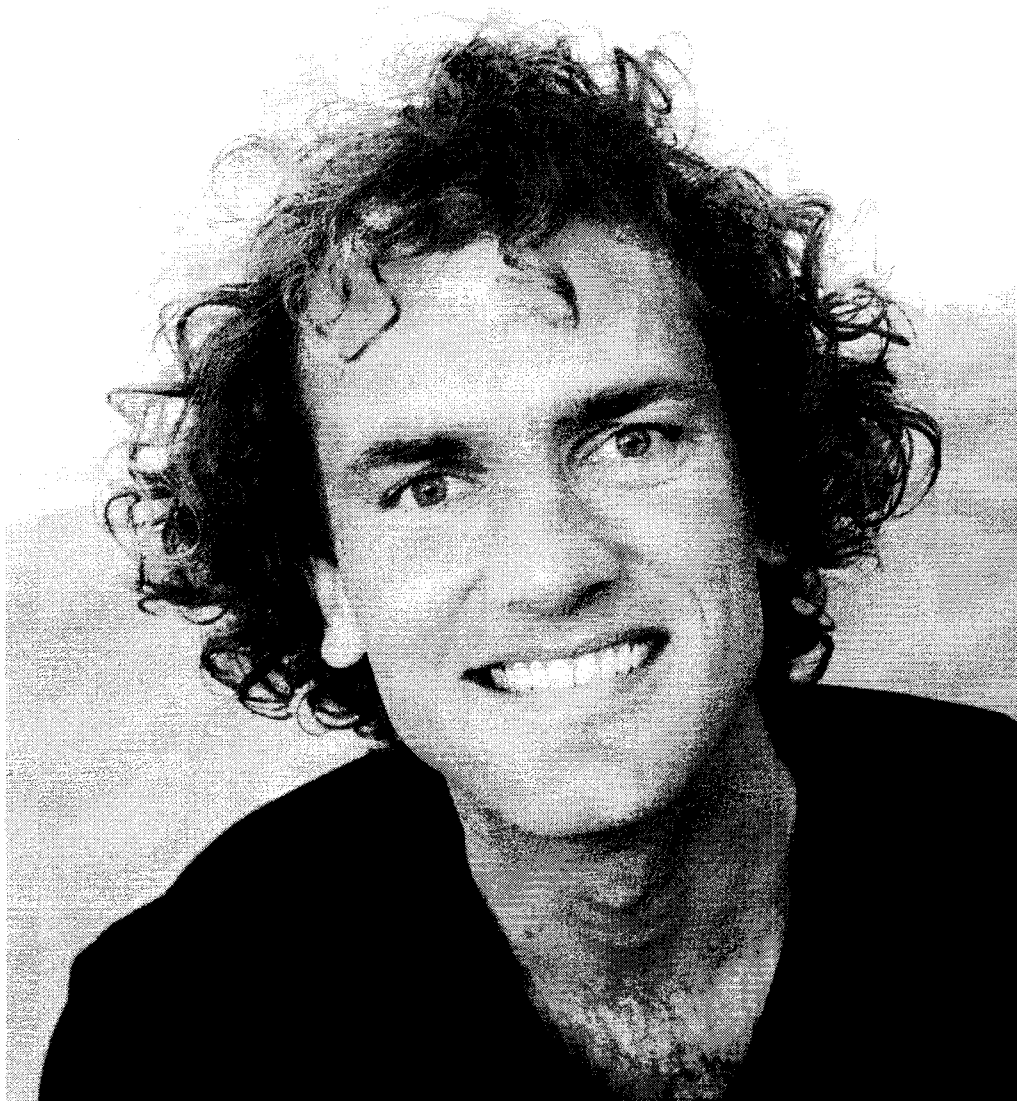
uit om over mezelf na te denken.

"Falen mag, natuurlijk want daar leer je van. Maar ik probeer niet steeds dezelfde fout te maken. Ik ben wel een paar keer door financiers in de maling genomen. Onze projecten zijn fasegewijs opgezet. Het is voorgekomen dat een financier toezegde het hele traject te zullen financieren, maar er na de conceptfase vandoor ging met het idee en dit zelf ging uitvoeren. Ik troost me maar met de gedachte dat ze daar niet ver mee zijn gekomen en hun naam te grabbel gooien.

"Soms stoppen we een idee omdat tijdens de conceptfase blijkt dat het niet haalbaar is. Zo hadden we het idee voor duurzame en interactieve lingerie (die reageert op je lichaamswarmte of koosnaampjes). Dit bleek financieel niet uit te kunnen."

JONGE ENERGIE

"Ideeën worden ter uitwerking voorgelegd aan partijen in ons netwerk, want Enviu is bewust opgezet als netwerkorganisatie. Dit houdt de kosten laag, terwijl toch veel impact ontstaat. Vaak zijn het jonge mensen in ons netwerk, jonge studenten, jonge professionals en ondernemers die hun expertise en creativiteit met elkaar willen delen. Door ook ervaren mensen in te schakelen, voorkomen we dat het wiel opnieuw wordt uitgevonden. Maar de jonge energie is heel erg belangrijk, omdat jonge mensen het meeste beseffen dat het anders moet. Ze zijn ook heel creatief met oplossingen. En ze zijn gewend samen te werken en wereldwijd te denken. Jonge mensen denken veel meer in netwerken. Ze zijn opgegroeid met communities op internet. Dat vertaalt zich ook naar de manier waarop wordt ondernomen. Het gaat vandaag de dag om innovatie en co-creatie. Vroeger werden producten ontwikkeld binnen de muren van het bedrijf. Tegenwoordig is het denken outside-in." ■



STEF VAN DONGEN:
*"Het gaat om innovatie
en co-creatie."*

*"We hebben niet alleen een economische crisis, maar ook
een crisis op het vlak van voedsel, water, energie en klimaat"*