

## NRC Live Serie Energietransitie #1 – Nieuwe Businessmodellen

‘Het moet wel een beetje pijn doen’

**Nieuwe businessmodellen: Prutsen met samenwerkingen en technologieën, durven te falen, maar bovenal: ‘gewoon doen’.** Tijdens de eerste avond in de **Serie Energietransitie** van NRC Live gingen experts en frontrunners in Rotterdam in debat en gaven zij inzichten in fundamentele systeemveranderingen, kantelmomenten, waardecreatie én natuurlijk geld verdienen.

**Talitha Muusse**, oprichter van De Energieboot, trapt af met het antwoord op de vraag hoe de generatie Y de energietransitie ziet. ‘Het perspectief van jongeren verschilt niet zoveel met dat van ouderen die ook aan het vernieuwen zijn. **De waarde zit in de vragen die de jongeren stellen.**’ Die vragen zich namelijk af of we dingen wel moeten blijven doen zoals we het altijd al deden. De ambities moeten volgens Muusse ‘per definitie’ groter zijn dan het klimaatakkoord in Parijs. ‘Diplomatiek een hele prestatie maar het akkoord beschrijft wat haalbaar, en niet wat nodig is.’ Een andere vraag: **wie is bereid de rekening te betalen?** ‘Dat antwoord is altijd politiek. Het gaat banen kosten, het gaat pijn doen. Hoe ambitieus willen we zijn? Dat vraagt om het maken van heldere keuzes, om leiderschap.’

‘Het systeem gaat fundamenteel veranderen’, zegt ook hoogleraar Duurzaam Ondernemen **Jan Jonker**. ‘Een **economische systeemverandering**, waarin we van verbruikssysteem naar gebruikssysteem gaan. Transitie betekent dat het systeem fundamenteel gaat veranderen, maar zonder dat we weten wat het wordt. Eindeloos prutsen en experimenteren met nieuwe samenwerkingen en technologieën. In die kantelperiode zitten we.’ Jonker vraagt zich af of in de nieuwe businessmodellen, waarbij het draait om waardecreatie, het wel de bedrijven zijn die nu aan zet zijn. **‘Maar wat is van waarde?’** Jonker maakt in de weg van een lineaire naar circulaire economie onderscheid tussen drie soorten businessmodellen – *platform based, community based* en *circulair*. ‘En hoe verdienen we daar centen mee? Dan hebben we het over verdienmodellen. Met andere woorden, waar staat de kassa?’ De belangrijkste vraag die hij tot slot aan het publiek voorlegt: Transitie kost tijd, maar hebben we die tijd wel?

### Debat #1

met **Ruud Zandvliet**, mede-oprichter Taxi Electric, **Annelies Huygen**, hoogleraar Ordening van de Energiemarkten, **Sawan Bruins**, adviseur energievraagstukken manager Magnus Red, **Denis Slieker**, directeur Current en **Matthijs Guichelaar**, founder & COO Vandebroon.

- We gaan een totale disruptie krijgen. Dit is het eerste stapje.
- Over het principe de vervuiler betaalt, hoor je niets meer. Toch is dat belangrijker dan het stimuleren van duurzaam met subsidies.
- Er wordt enorm geïnvesteerd in opwekken van duurzame energie. Maar er zijn veel pieken en dalen,. Er moet wel continue baseload is van energie zijn. Er wordt weinig geïnvesteerd in opslag. Een gemis.
- Er zijn zoveel duurzame oplossingen, dit lost zichzelf op.
- Al die wetten die nog zijn gebaseerd op passieve consumenten moeten opgeschoond worden.
- Het ontzorgen van de cliënt is de essentie. Consumenten eisen gewoon aandacht. Dit is de reden waarom grote bedrijven bakken klanten verliezen .

### Debat#2

met **Mare Straetmans**, Directeur PortXL, **Geanne van Arkel**, Hoofd Sustainable Development Interface, **Freerk Bisschop**, Program Director Smart Energy Rockstart, **Yme Bosma**, Manager Venturing & Ideation Eneco.

- Het begint met ambitie.
- Je mag experimenteren maar het moet wel wat opleveren.
- Het moet niet te gezellig zijn met die *corporates* en startups, het moet ook pijn doen.
- Adapt or die. We zijn te bang om los te laten wat we hebben.
- Startups moeten bij het ontwikkelen van hun businessmodel weg blijven van banken, andersom ook.
- Het gaat om waarde-creatie, de waarde moeten we centraal zetten.

=====