

Bron: [www.p-plus.nl](http://www.p-plus.nl), 19 Feb 2016

## Groene Zaak plaveit weg naar Europese markt



**Duurzame Nederlandse bedrijven die hun innovaties snel willen opschalen, kunnen nu makkelijker de Europese markt op. De Groene Zaak sloot een overeenkomst met het grootste grootste publiek-private samenwerkingsverband in Europa, EIT Climate KiC.**

**Zeker na het Klimaatakkoord** van Parijs wordt de Europese markt gigantisch voor bedrijven die oplossingen hebben voor het terugdringen van de CO<sub>2</sub>-uitstoot. “Er is een markt van 5,5 biljoen euro”, voorspelt Bertrand van Ee, de in Londen werkzame Nederlander, die bij EIT als ambassadeur de opdracht heeft een ‘Zero Carbon Economy’ op te bouwen. Hij was voorheen CEO bij dit netwerk. Ook was hij CEO van Royal HaskoningDHV.

**Op de jaarvergadering van de Groene Zaak** ondertekenden Van Ee en directeur Marga Hoek van deze ondernemersvereniging een samenwerkingsovereenkomst die enkele jaren doorloopt.

**Het valt voor start-ups** en Nederlandse MBK-ers op dit moment niet mee om de grens over te steken. Waar vind je goede partners, waar zitten de marktkansen, wie geeft opdrachten? Marga Hoek: “Dit alles is bij Climate KiC bekend. Komt de stad Kopenhagen met grote tenders, om de doelstellingen voor klimaatneutraliteit zo snel mogelijk te halen? Via dit netwerk horen wij dit nu

meteen en kunnen daar actie op ondernemen. Dat scouten van opdrachten krijg je als MKB-er nooit alleen voor elkaar.”

**Er is wel een nieuwe drempel**, voor belangstellende ondernemers. Van Ee waarschuwde: “Wij hier in Europa hebben een probleem. We zijn het meest innovatief en creatief van de hele wereld, maar we weten van onze ideeën geen grote bedrijven te maken. Dat doen ze overal ter wereld beter: in de VS, in China, in Japan. Daardoor stukt hier de groei van banen, op een moment dat er een biljoenenmarkt voor clean tech ondernemingen ontstaat. “

**Zijn oplossing:** “Om die situatie te veranderen bieden wij ondernemers een programma waarin we trainen hoe je een bedrijf kunt accelereren, hoe je van je marketing een succes kunt maken. Het gaat allemaal om opschalen. Deze uitdaging biedt enorme businesskansen. Alleen al in het afgelopen jaar is er voor 270 miljard dollar geïnvesteerd in koolstofarme clean energy oplossingen, naast minstens 130 miljard in energie-efficiency. En we staan nog maar aan het begin. Start-ups moeten zo snel mogelijk doorgroeien om aan de toekomstige vraag te kunnen voldoen. We werken nu al met 972 start-up accelerators. Denk niet dat het makkelijk is. Het is een bijzonder zware training. Maar wie het redt, wacht grote kansen.”

**Marga Hoek vatte** het bondig samen: “Start-ups moeten scale-ups worden. Nederland is klein. Daarom moeten we opschalen.”

**Hoek verwacht dat de overeenkomst** tussen De Groene Zaak en EIT Climate-KIC al eind dit jaar business zal genereren. Hoek: “En dus ook impact op het klimaat. Bedrijfsleven, overheid en wetenschap gaan gelijk op. Dat moet een succesvolle uitrol en implementatie borgen. We gaan nu de Europese markt ontsluiten. Waar kan ik twee keer zo snel groeien als in Nederland?” Als speerpunten zijn voor 2016 benoemd de ‘Urban Transitions’ (efficiency en energieleverende gebouwen) en ‘Sustainable Production Systems’ (clean technology in de (maak)industrie.

**Hoek gaf een voorbeeld** van bouwbedrijf Heijmans, die met de verplaatsbare woning een prikkelende innovatie presenteerde. “Die woningen kunnen overal staan, tijdelijk. Op stukken tijdelijk braakliggend land, op industrieterreinen. Qua grootte en prijs ideaal voor starters op de woningmarkt. Maar dan zijn er in Nederland geen verhuurders te vinden, die met zo’n ontwikkeling mee willen gaan. Geheid dat er in andere landen van Europa wel belangstelling is voor zo’n innovatie op de woningmarkt.”

**Hoek kent als juryvoorzitter Van Ee** van een prijs die EIT Climate-KIC uitlooft. De start-up Nerdalize eindigde in 2015 als Europe’s Best Climate Venture: het bedrijf plaatst zware cloud-opslagsystemen in woningen, die dienen als warmtebron, in plaats van een centrale verwarming. Ze sluit zich aan bij zijn visie over de te trage groei van ondernemingen. “In de Verenigde Staten is de eerste vraag die aan een start-up wordt gesteld: wanneer ga je naar de beurs? Daar is alles op gericht en werkt iedereen aan mee. In Nederland is die snelheid er niet. Je moet alles zelf doen, ondernemers verkopen hun bedrijf snel of het idee lekt weg naar het buitenland. Chinezen denken internationaler dan wij. Zo missen we de tienvoudige winst van duurzame innovaties van eigen bodem.”

**[Website De Groene Zaak](#)**

**[Website EIT Climate-KIC](#)**