

ZOMERSERIE Pioniers - Ongerustheid de drijfveer, ondernemerschap het antwoord

De energiesector ondergaat een grote transformatie. In 2050 zal het energielandschap nog maar heel weinig lijken op dat waar de eenentwintigste eeuw mee aanving. Op weg naar deze nieuwe wereld verkennen enkele pioniers nooit eerder gebaande paden. Met deze zomerserie portretteert Energiea een selectie van de richtingwijzers. Vandaag: Marjan Minnesma, directeur van Urgenda.

Drie keer al werd Marjan Minnesma uitgeroepen tot duurzaamste Nederlander door dagblad Trouw. Ze is een van de boegbeelden van de strijd tegen klimaatverandering, met als voorlopig hoogtepunt het klimaatproces dat zij met haar organisatie aanspande tegen de Nederlandse staat. Die zou, gezien de ernst van de dreigende klimaatverandering, te weinig doen om de CO₂-uitstoot daadwerkelijk te verminderen. Urgenda won de zaak, al is die nog niet afgelopen. Op 9 oktober, daags voor de Dag van de Duurzaamheid, wordt de uitspraak in hoger beroep verwacht. “Ik verwacht dat na de uitspraak de verliezer in cassatie gaat, wie de verliezer ook wordt”, zegt Minnesma. “De hele wereld kijkt mee.”



Marjan Minnesma, directeur Urgenda (Bron: Urgenda)

Toch is dat niet wat Minnesma als eerste noemt als het gaat over de voortrekkersrol die zij en Urgenda in de klimaatdiscussie innemen. De zonnepanelenactie Wij Willen Zon in 2010 is volgens haar het keerpunt geweest, de eerste keer dat de organisatie succesvol op grote schaal een duurzame markt aanzwengelde. Inmiddels heeft Urgenda Thuisbaas opgericht, dat hetzelfde beoogt te doen voor het energieneutraal maken van woningen.

Wat is het verhaal van Wij Willen Zon?

“Ik zat mij in 2010 tijdens de lunch te verbijten over de zonnepanelensubsidie. Die werd toen nog toegekend op basis van wie het eerst komt, die het eerst maalt. Ondernemers zetten dertig studenten achter computers, en een paar minuten na openstelling was die subsidie al op. Er waren in Nederland duizenden mensen die zonnepanelen wilden, maar ze zonder subsidie te duur vonden. Dus gebeurde er niets. Ik dacht: als we samen inkopen, dan gaat de prijs omlaag. Urgenda is niet pro-subsidie, wij vinden dat er een gezond businessmodel moet zijn.”

Minnesma wist met behulp van een aantal oud-Delftenaren die in China kwaliteitscontroles op zonnepanelen uitvoerden een uiterst scherpe deal te sluiten voor 10 MW, toen 50.000 panelen. Maar toen moesten er nog kopers komen, en financiering.

“We hadden zeven weken om de zaak rond te krijgen. Als een idioot hebben we door heel Nederland gebeld om te vragen of mensen mee wilden doen en of ze dan ook meteen 20% wilden aanbetalen. Tot onze stomme

‘Als de boot met zonnepanelen op een ijsberg was gevaren, dan was ik goed de pineut geweest en had ik mijn huis uit moeten.’

verbazing lukte dat. We hadden een bankrekening met miljoenen van mensen die ons op onze blauwe ogen geloofden. We hebben geen cent van de banken gekregen. Ik dacht vroeger dat als ondernemers klaagden over banken dat het kwam door slecht geschreven businessplannen of gebrek aan connecties, maar ik heb connecties, en ik heb een MBA gedaan dus ik kan echt wel een businessplan schrijven. Toch kregen we nergens geld. Uiteindelijk hebben de Chinezen geholpen, die gaven ons de tijd om pas drie weken na levering in Europa te betalen, en bovendien 3 cent korting extra per Wattpiek voor mensen die direct betaalden. Nederlanders zijn te porren voor korting, dus bijna iedereen betaalde vooraf.”

“Urgenda is een soort onderneming met een maatschappelijk doel. Voor Wij Willen Zon hadden we een aparte Stichting opgericht, waar ik persoonlijk het risico liep. Als de boot op een ijsberg was gevaren, dan was ik goed de pineut geweest en had ik mijn huis uit moeten. Niet heel handig als je in gemeenschap van goederen getrouwd bent...”

Heeft u daarvan wakker gelegen?

“Toen ik ermee begon, heb ik me wel goed laten informeren door heel veel mensen. Kan ik dit in Nederland uitvoeren, welke producenten zijn er in Duitsland en Nederland, zijn er klanten? De vraag was er, maar andere NGO's hebben niet het ondernemerschap om die panelen dan ook gewoon te bestellen.”

“Ik heb er vertrouwen in dat we altijd wel weer overeind komen. Desnoods wonen we een tijdje in een huurhuis. Ik ga ervan uit dat als je aan touwtjes trekt, hard werkt en veel lawaai maakt, dat er veel meer kan dan je denkt. Maar ik wist gelukkig niet waar ik aan begon.”

“Uiteindelijk vind ik het ondernemen heel leuk, *on the spot* beslissingen nemen. Als het dan mis gaat, dan is dat tien seconden klote en daarna weer voorwaarts. In de periode van Wij Willen Zon ging Fukushima de lucht in, en toen moest de boot met

panelen omvaren. Die was vijf dagen later dan gepland in Europa, en toen waren de vrachtwagens weg! We moesten nieuwe vrachtwagens regelen, iedereen laten weten dat de panelen later kwamen, het was ontzettend veel gedoe. Maar tot mijn verbazing, als je maar blijft communiceren en dingen uitlegt, dan zijn er heel weinig mensen die afhaken.”

Waarom besloot u de markt voor zonnepanelen op te gaan?

“Er wordt vaak gedaan alsof de draai die moet worden gemaakt om klimaatverandering tegen te gaan alleen kan gebeuren met subsidie of door naïeve mensen. Maar het kan ook met de markt, duurzaamheid kan geld opleveren. Je ziet nu dat in zestig landen zon en wind goedkoper is dan fossiel. Wij proberen eraan bij te dragen dat de omslag eerder wordt gemaakt, door er ondernemerschap op los te laten, te laten zien dat mensen er hun brood mee kunnen verdienen. Het is niet alleen voor tuinkabouters en idioten. Je ziet ook dat steeds meer ondernemers inzien dat er geld mee kan worden verdiend. Het moet alleen twintig jaar sneller dan mensen denken.”

“Als ik primair ondernemer had willen worden, dan was ik in die zonnepanelenbusiness gebleven en was ik nu rijk geweest. Ik ben gewoon heel erg ongerust. Toen ik begin twintig was, was het onderwerp heel

‘Als ik primair ondernemer had willen worden, was ik in de zonnepanelenbusiness gebleven en nu rijk geweest.’

cerebraal: ‘klimaatverandering, daar moeten we wat aan doen’. Het zat niet in mijn vezels, genen of emotie. Maar hoe langer ik ermee bezig ben, hoe meer ik zie hoe ernstig het is. En als je kinderen krijgt, wordt het heel reëel. 2100, dat haalt mijn dochter gewoon. Inmiddels zit het bij mij in elke cel. Heel veel dingen kan ik gewoon niet meer, ik kan niet zeggen ‘ja joh, ga jij voor de lol de wereld rondvliegen’. Dat is soms vervelend voor mensen in mijn omgeving, maar ik weet gewoon te veel. Ongerustheid is mijn primaire drijfveer, en ik wil met nuchterheid en ondernemerschap een antwoord vinden.”

U onderneemt met Urgenda, voert een klimaatzaak, geeft lezingen en colleges en helpt ondernemers bij het vinden van duurzame businessmodellen. U heeft zowel bedrijfskunde gestudeerd, als filosofie en rechten en een MBA gehaald. Kunt u stilzitten?

“Ik doe heel veel parallel. Dat vind ik ook leuk. De periode van Wij Willen Zon was de drukste periode, sommige dagen lag ik pas om vijf uur in mijn bed. Het punt is dat ik niet word uitgedaagd door geld verdienen. Ik zie teveel wat er moet gebeuren, de maatschappelijke kant is belangrijk. Ik heb veel meegekregen: hersens, maar ook kort en krachtig kunnen vertellen, een sterk gestel, weinig slaap nodig. Ik vind dat ik me maximaal moet inzetten. Misschien is dat mijn Calvinistische inslag, ik kan niet lekker geld verdienen als de wereld in brand staat.”

“Ik denk dat het ook iets te maken heeft met karakter. Ik vind het leuk nieuwe dingen te bedenken en uit te proberen, en dan alles eromheen zo te

‘De enige hobby die ik tegen de klippen op heb volgehouden, is hobo spelen.’

regelen dat het een goede slagingskans heeft. Maar ik heb ook collega's nodig die mij daarin willen volgen. Het is belangrijk dat mensen mee willen doen. En ik ben iemand met de voeten in de klei, ik wil iets uit de grond stampen en van a tot z volgen. Daarna hoop ik dat de markt of iemand anders het oppakt, en ik ga door naar het volgende.”

“Ik heb al vroeg geleerd dat ik op 80% ook uitstekend werk lever. Die laatste 20% kost extreem veel tijd en levert relatief minder op. Ik heb gekozen om mijn tijd aan mijn werk en mijn gezin te besteden. De enige hobby die ik tegen de klippen op heb volgehouden, is hobo spelen.”

Wij Willen Zon is een bekend succesverhaal. Is het ook wel eens niet gelukt?

“Ik ben iemand die steeds nieuwe dingen bedenkt. Maar ik bedenk ook dingen die niet goed zijn.”

“Als een actie niet lukt, denk ik even K-U-T, maar vervolgens zet ik in wat ik heb geleerd bij een volgend project. Voor Wij Willen Zon hadden we een project waarbij we met zoveel mogelijk bedrijven elektrische auto's wilden inkopen om de prijs omlaag te krijgen. We hadden vijftig bedrijven met grote vloten gevonden, en toen wilde de overheid ook meedoen. Dat is een fout geweest. Ineens moesten we wereldwijd aanbesteden, tonnen uitgeven aan advocaten en consultants en pas na twee jaar konden we een uitvraag doen. Toen waren de bedrijven al afgehaakt, die hadden inmiddels zelf auto's besteld.”

“Die markt is dus op zich wel aangezwengeld, maar het idee was om de prijs omlaag te brengen en dat is mislukt. Het was ook te vroeg, er was te weinig productie, fabrikanten hadden wachtlijsten, dus die gingen echt niet met de prijs zakken.”

“Toen hebben we geleerd: niet dergelijke projecten met de overheid doen, en de organisatie klein houden. Wij Willen Zon hebben we met twee man en een paardenkop georganiseerd, daardoor kon die actie in drie maanden uit de grond worden gestampt. Je ziet het nu ook weer met de klimaattafels: je weet nu al dat die afspraken minder ver en langzamer gaan dan nodig is.”



Door Katrijn de Ronde



Meest gelezen



ZOMERSERIE pioniers – 'Domste idee' wordt brede overtuiging



Waterstof uit zout zeewater stap dichterbij



RWE werkt aan nieuwe toekomst Amercentrale voor na 2030

