

# Dúrf duurzaam te zijn

"If you want to make the world a better place, take a look at yourself and make a change!"

Duurzaamheid is geen keuze, maar essentieel voor de toekomst van ons allemaal. We spraken daarover met verzekeringsagent Nico Wolff. Hij legt uit hoe duurzaamheid in zijn dagelijkse job en leven is doorgedrongen. Nico interviewde op zijn beurt zijn klant X-Wood & X-Cam. Ook dat bedrijf toont visie en durf op het vlak van duurzaam handelen.

## Nico, stel jezelf en je agentschap even voor

Ik ben Nico Wolff, verzekeringsagent in Butgenbach, bij WOLFF & PARTNERS Versicherungen - Sorgenfrei versichert. Auch in schwierigen Zeiten. [www.sorgenfrei.be](http://www.sorgenfrei.be)

## Je vroeg onlangs hoe je kunt aantonen dat KBC op een duurzame manier werkt. Vanwaar die vraag?

Wel, je leest hieronder een interview met een klant van ons agentschap. Die hecht, net als ik, veel belang aan duurzaamheid en is met heel wat mooie initiatieven bezig. Met creativiteit én een kostenbesparende mindset, kunnen we dat type klanten ondersteunen. Wat mij betreft moet er geen bijpremie komen voor bedrijven die minder duurzaam handelen, maar wel een positief kosteneffect voor bedrijven die inspanningen doen om duurzaam te werken.



In al mijn contacten blijft dit de centrale boodschap: Bouw samen met ons mee aan een duurzame toekomst en je gaat er, ook op financieel vlak, sterker van worden.

We moeten beseffen dat een bedrijf niet streeft naar 'greenflation', d.w.z. 'groene inflatie' of prijsstijgingen door 'groen' te handelen. Duurzame bedrijven proberen met slimme beslissingen hun rendabiliteit te verbeteren: rendabel, duurzaam, groeien!

Die boodschap moeten we sterker bekemtonen om zo nog meer klanten te overtuigen. We mogen daarbij niet vergeten dat prijsgevoeligheid alsmar toeneemt, zeker de dag van vandaag.

## Komt 'duurzaamheid' bij klantengesprekken regelmatig ter sprake? Begin jij er dan zelf over of is het de klant die erover praat?

Doorgaans beginnen wij erover te praten. De angst voor 'greenflation' is meestal de reden waarom de klant er niet zelf over begint. Alleen met duidelijke argumenten om kosten te besparen, kunnen we klanten overtuigen om duurzaam te handelen. Dat is trouwens ook onze missie als bankverzekeraar binnen de Europese Green Deal, die een reeks beleidsinitiatieven heeft bepaald om Europa tegen 2050 klimaatneutraal te maken.



## Bij welk type klanten is dat dan en welke vragen of bedenkingen hebben ze?

Zoals ik eerder al vermeldde, wordt iedereen prijsgevoeliger, zowel de klanten als de producenten.

We kunnen dat niet negeren. Daarom moeten duidelijke tips en voorbeelden over duurzaamheid altijd gepaard gaan met passende, goedkopere financierings- en verzekeringsopties voor investeringen in dat kader. En dat zonder de (nog) niet duurzame klanten af te straffen.

## Wat betekent duurzaamheid voor jou persoonlijk en waarom kies je daarvoor in je dagelijkse leven?

Decentrale systemen zijn niet alleen in de cryptowereld een steeds groter wordend issue. Ik heb dan ook een 100% off-grid prototype en woonconcept ontwikkeld dat als 'sustainability lab' omschreven kan worden. We moeten weer begrijpen van waar ons water komt, hoe we water verdelen, verwarmen, met verstand gebruiken en ook na gebruik zuiveren. We moeten



begrijpen hoe we onze elektriciteit produceren en stroom kunnen opslaan voor een later moment dat we zelf geen of weinig stroom hebben. Maar het gaat ook verder... we moeten eveneens gaan voor een duurzame voedingsstijl door bijvoorbeeld lokale netwerken op te bouwen, en nog veel meer. Lokale voeding, gezond en duurzaam, wint enorm aan populariteit.

**Hoe actief is jouw agentschap bezig met duurzaamheid? Welke initiatieven hebben jullie al genomen en wat staat er nog op de planning?**

We hebben in 2011, nu 11 jaar geleden, besloten om ons agentschap 100% zonder fossiele brandstoffen op te bouwen en profiteren nu natuurlijk uitermate van die vroege beslissing. Ons wagenpark willen we nog stelselmatig afbouwen. Bedoeling is om nog maar één wagen per kantoorlocatie over te houden. Voor alle andere (nog) onvermijdbare CO<sub>2</sub>-uitstoot planten wij bomen, maar in tegenstelling tot onze klant in het interview, hebben wij gekozen voor bijna verdwenen oude fruitboomsoorten uit onze streek. Die zijn dan ook een integraal onderdeel van ons sustainability lab (woonconcept).

**Op welk gebied wil je wel duurzamer worden, maar lukt het nog niet zo goed?**

Ik kan (nog) niet 100% 'zero emission' gaan omdat ik in een landelijk gebied woon, waar ik niet zomaar al mijn verplaatsingen kan doen met het openbaar vervoer of via het jaar-rond-fietsen. Dat blijft dus nog een uitdaging. Ook op het vlak van energie, moet je er altijd rekening mee houden dat er ook winterperiodes zijn. Een fotovoltaïsche of solarthermische installatie met een batterij kan niet optimaal werken als overdag de zon niet voldoende schijnt of als er sneeuw ligt. Alternatieven zijn nog zeer duur en staan nog niet volledig op punt. En ik moet eerlijk toegeven dat er niets beter is dan een keuken met een écht gasfornuis, zeker als je een Italiaanse vrouw hebt (lacht).

**Is je leven veranderd sinds je milieubewuster leeft?**

Sinds begin april dit jaar leef ik samen met mijn gezin in een sustainability

lab-woonconcept. We willen er niet meer weg. Ook onze kinderen zijn er heel content. Het geeft ons zoveel energie en levensvreugde om in harmonie met de natuur te leven. Iedereen is welkom om ons te bezoeken en ideeën op te pikken waarmee je je eigen levenswijze duurzamer kunt maken.

**Waar haal jij duurzame tips and tricks of andere informatie daarover?**

Door te netwerken, te observeren, ideeën uit te wisselen met de juiste personen, en vooral ... door te doen! Mijn motto is: Mensen worden niet geëvalueerd op basis van wat ze plannen te doen, maar enkel en alleen op basis van wat ze effectief doen!

**Wil je collega's van andere agentschappen nog tips of advies geven?**

Durf - "If you want to make the world a better place, take a look at yourself and make a change!"



## Interview met X-Wood & X-Cam

### Stel je je bedrijf even kort voor?

X-Wood® plant en bouwt individuele houten hallen. Van sporthallen, showrooms en commerciële hallen tot grootschalige magazijnen en productiehallen. Elke constructie is economisch en gemaakt uit duurzaam hout. We hechten veel belang aan persoonlijk contact met de klant, hoogwaardige materialen en optimale oplossingen.

### Hoe overtuig je je klanten en partners om duurzaam te werken?

De motivatie is de actualiteit zelf. Over de gevolgen van de klimaatverandering wordt bijna dagelijks bericht. Dat weet iedereen onder-tussen wel. De samenleving verandert constant en er wordt steeds meer belang gehecht aan duurzaamheid. Vooral de jonge generatie heeft dat onderwerp meer dan ooit actueel gemaakt. Over een paar jaar zullen het juist zij zijn die de wereld vorm geven. Dan zal er geen ontkomen meer zijn aan het thema duurzaamheid.

### Begin jij over duurzaamheid of stellen je klanten daar zelf vragen over?

Een paar jaar geleden was duurzaamheid een minder belangrijk onderwerp voor de meeste bouwers. Toch besloten wij toen om specifiek die niche te bedienen. Op onze website herken je in één oogopslag onze duurzame ambitie. Als gevolg daarvan moeten we vandaag niet meer zelf contact opnemen met onze klanten. Zij weten ons immers te vinden zonder een zoekmachine te raadplegen. Het onderwerp komt dan ook ongevaagd ter sprake. Aangezien de trend grotendeels in de ecologische richting gaat, hebben

onze nicheklanten zich ontwikkeld tot een brede markt.

### Welke klanten hebben, naast prijs/kwaliteit, ook duurzaamheid als aankoopcriterium en welke vragen stellen ze daarover?

Een grote verscheidenheid aan klantentypes heeft van dat onderwerp een prioriteit gemaakt. Van de familieman, die zich zorgen maakt over de toekomst van zijn kinderen, tot de grote belegger die vandaag zijn klimaatvoetafdruk wil verkleinen. Maar zelfs eenvoudige, middelgrote bedrijven besteden steeds meer aandacht aan duurzaamheid.

Eerst en vooral is er de kwestie van de prijs. Men kan echter geen algemeen antwoord geven op de vraag of een houten hal duurder is, omdat dat afhangt van de omstandigheden van het project. Vooral op het gebied van brandbeveiliging is houtbouw goedkoper dan andere, milieuvriendelijke bouwmethoden. Bovendien profiteert men bij de houten hallenbouw van een extreem snelle bouwtijd, een mogelijk kortere afschrijvingstermijn en de niet te vergelijken 'feel good'-sfeer van een houten hal. Voor zover hout niet afhankelijk van het project kan worden geprijsd, blijft het een kwestie van prioriteiten stellen.

### Ben je in je dagelijkse leven eveneens gemotiveerd om duurzamer te leven?

Wij geloven dat elke stap in de juiste richting, hoe klein ook, belangrijk is. Daarnaast denken we dat het vandaag de dag nog niet eenvoudig is om de ecologische standaard voor 100% te halen.



Nico Wolff en Michael Schumacher, zaakvoerder X-Wood & X-Cam

In 2020 hebben we onze eigen productiehal gebouwd. Het hele dak werd voorzien van PV-panelen voor onze eigen stroomvoorziening. Het geïsoleerde gebouw wordt verwarmd met het houtafval dat we zelf produceren. Maar er zijn ook klimaatzonden in ons dagelijks leven waar we momenteel niet zonder kunnen. De meeste door de werknemers gebruikte voertuigen en de machines op de bouwplaats hebben bijvoorbeeld brandstof nodig. Aangezien wij momenteel niet volledig kunnen overschakelen op milieuvriendelijke voertuigen, laten we alle broeikasgasemissie die we genereren berekenen door een gespecialiseerd bureau en compenseren die door middel van geocertificeerde milieuprojecten.

**Welke duurzame initiatieven heb je professioneel al genomen en welke zijn er nog gepland?**

Op zich kan elk houtbouwbedrijf zich duurzaam noemen, want hout is een van de weinige, hernieuwbare grondstoffen in de bouwsector. Voor X-Wood® ging dit aspect niet ver genoeg, aangezien niet alle hout als duurzaam kan worden omschreven. Daarom gebruiken wij alleen gecertificeerd hout uit gecontroleerde bosbouw. Dat betekent dat de bossen duurzaam worden beheerd volgens strenge ecologische, economische en sociale normen.

Als volgende stap besloten we in 2019 om het door X-Wood® gebruikte hout opnieuw te laten aanplanten. Aangezien het ecologisch everwicht in Europa zeer goed functioneert,

was het belangrijk voor ons om actief te worden in getroffen regenwoudgebieden. Bijgevolg sloten we een samenwerkingsovereenkomst met een kleine organisatie voor een holistisch herbebossingsproject. Veel lokale boeren hebben geen ander alternatief dan hun waardevolle landbouwgrond ter beschikking te stellen aan grote bedrijven voor monoculturen zoals palmolieplantages. Dat put de grond zo uit dat het land na de oogst braak ligt en er jarenlang niets op kan groeien. Ook de biodiversiteit van flora en fauna lijdt sterk onder monoculturen, waardoor veel soorten uitsterven. Dat soort teelten is uiterst lucratief maar op termijn allesbehalve duurzaam. Daarom biedt de organisatie de landbouwers een complete oplossing voor hun probleem. Ze krijgen een opleiding over hoe ze hun land

verstandig kunnen gebruiken en een blijvend inkomen kunnen genereren. Zaailingen worden in boomkwekerijen gekweekt en lokaal gedistribueerd. Met het gebruik van licht hout is het mogelijk om binnen zeven jaar de eerste opbrengsten te genereren. Ondertussen worden tussenproducten gebruikt, zoals pinda's, cacaobonen en rotan. Die worden door de landbouwers zelf verwerkt of rechtstreeks aan de producent/handelaar verkocht. Om de bossen te beschermen tegen illegale houtkap werd een satelliet-controlesysteem gebruikt.

**Waarom zou je nog 'groener' willen worden en wat werkt dan weer niet zo goed?**

Sandwichpanelen met PIR-isolatie worden vaak voorzien door de architecten. Die zijn kwalitatief niet



---

slecht, maar helaas niet bijzonder duurzaam. Voor zover wij advies mogen geven over de keuze van de dakbedekking, pleiten wij voor ecologische alternatieven. Het gebruik van een houten gevel zou een mogelijkheid zijn, maar is helaas veel duurder. Momenteel pleiten wij voor een economisch alternatief, zoals sandwichpanelen met een isolerende kern van gerecycleerd plastic. Binnenkort kunnen die panelen worden geproduceerd met uit zee opgeviste PET-flessen. Voor ons is dat een oplossing met veel potentieel.

**Welk advies geef je andere bedrijven die graag de eerste stappen op het gebied van duurzaamheid willen zetten?**

Vraag je af hoe je met je bedrijf een deel van de oplossing kunt worden. Het is niet voor elk bedrijf doenbaar om grote bedragen te investeren. Maar ook met een kleine inspanning zet je een stap in de goede richting. Hetzij door het gebruik van alter-

natieven in het dagelijks leven, je eigen goederen bezorgen per bakfiets, transport optimaliseren, enz. Er zijn ook talrijke projecten die afhankelijk zijn van financiële steun. Iedereen moet proberen zijn capaciteiten optimaal te benutten en dat ook bewust doen, want greenwashing wordt terecht sterk bekritiseerd.

**KBC maakt van duurzaamheid een topprioriteit voor de komende jaren. Hoe kunnen wij je helpen om samen verder te gaan als duurzame partners?**

Voor klanten moeten er betere financieringsvoorwaarden voor duurzame projecten/investeringen komen. De prijs speelt vaak een doorslaggevende rol in de beslissing voor duurzaamheid.

Zo kan KBC de partner zijn voor duurzame projecten en een extra stimulans vormen voor een milieuvriendelijke oplossing.

