

In duurzame creditcards en groene stroom

# De nieuwe Philips-generatie

**Overgrootvader stichtte Philips. Zelf zijn ze ook ondernemers. Hun bedrijfsfilosofie: klanten moeten niet gestraft, maar financieel beloond worden voor duurzaam aankoopgedrag. Dat komt tot uiting in hun energiebedrijf en in hun nieuwste product: de Visa Greencard. Maar hun marktbenadering is anders dan die van de duurzame pioniers: gewoon commercieel agressief. Met callcentra en al.**

Door Hetty Nietsch Fotografie door Chris de Bode

**Z**e keken mee over de schouders van hun familieleden, die Philips bestuurden en een overgrootvader die Philips oprichtte. Warner Philips (1969) en Frans Otten (1967), met de edelstalen lepel in de mond geboren en stilzwijgend voorbestemd om in de voetsporen van die voorouders te treden. Het scenario laat zich eenvoudig uittekenen: eerst even op stoom komen elders in het financiële bedrijfsleven en dan terug naar de roots... Het loopt anders. In 2002 kondigt de jongste generatie tijdens het jaarlijkse 'neven-diner' aan dat ze voor zichzelf gaat beginnen. Hun onderneming zal Tendris Holding BV gaan heten en een initiëringmaatschappij worden die duurzame ondernemingen helpt met opstarten. De andere neven zijn niet geïmponeerd. Zij blijven liever veilig bij grote concerns werken.

## Opa Frits

Ze delen verwante grootouders. De oude Frits Philips is de grootvader van Warner en diens zuster de grootmoeder van Frans. Zo lang ze zich kunnen herinneren, is alles doordrenkt van het Philips-gevoel. De fabriek, daar voelde je je intens bij betrokken. Totdat eind jaren tachtig een ander soort leiderschap zijn intrede deed. Frans Otten: "Eerst Dekker, toen Van der Klugt, daarna Timmer. Er ontstond toen een cultuur van: als ik ervoor zorg dat de cijfers er goed uitzien, dan zal mijn salaris verdubbelen. Grote deals werden gesloten omwille van de persoonlijke ego's. Het idee van: goed voor de mensen zorgen die voor je werken, verdween.

Mijn vader besloot op te stappen uit de Raad van Bestuur, eind jaren tachtig. Philips was zijn Philips niet meer. Hij had er geen lol meer in en kon er niet meer achter staan. Dat hebben wij van heel dichtbij zien gebeuren en daar hebben we veel van geleerd." Allebei geboren in Geldrop, daarna hetzelfde lyceum. Dan scheiden de wegen zich voor een paar jaar. Wel allebei rechtenstudies, maar in verschillende steden. Frans werkt als advocaat bij Nauta Dutilh en daarna voor ABN AMRO Bank. Warner maakt een veelbelovende start bij NeSBIC, een financiële onderneming gespecialiseerd in *venture capital*. De banen zijn veilig, de toekomstperspectieven uitstekend, over de betaling niets te klagen. Toch komen ze tijdens hun gesprekken altijd weer op hetzelfde uit: later moet het er komen, iets-van-onszelf. Frans: "En dan moet het wel iets zijn waarover we kunnen zeggen: we zijn ook nog goed bezig." Warner: "Naarmate ik ouder word, is het steeds belangrijker wat ik er zelf van vind - niet wat de buitenwereld ervan vindt. Vier jaar geleden, toen ik trouwde, heb ik voor mezelf geconstateerd dat ik niet tot het einde van mijn carrière wilde wachten met goede dingen te doen. Ik wilde dat meteen, op dagelijkse basis." Dat klinkt zo braaf, jullie generatie wil toch vooral veel geld verdienen? Frans Otten: "Willen wij ook, want je hebt geld nodig om toegevoegde waarde te kunnen bieden, om goed voor je mensen te zijn. Een bedrijf opzetten op duurzame basis betekent niet alleen dat je bezig bent met mens en

milieu, je moet ook winst maken." Warner Philips: "Vroeger leek het een illusie, maar het kan gewoon. Ik denk wel dat het te maken heeft met de sfeer waarin je bent opgegroeid. De Philips-familie was altijd heel idealistisch, op het naïeve af. Wij proberen dat idealisme en die naïviteit niet te gebruiken om de normale weg te bewandelen, maar door te laten zien dat het anders kan. Voor ons is duurzaamheid belangrijk, zonder financiële sancties: ga je Shell Pura tanken, dan ben je duurder uit. Koop je koffie die goed is voor de boeren, dan ben je duurder uit. Zo moet het dus niet! Je moet voor zulke producten juist minder betalen. Je moet beloond worden voor goed gedrag."

## Vierde speler

Tendris wordt geleid door een viermanschap dat naast Philips en Otten bestaat uit Friedwart Barfod en Ruud Koornstra, vooreen programmamakers te Hilversum. De vier hebben aanzienlijke bedragen geïnvesteerd in de onderneming die geld, kennis, ervaring en netwerken aanbiedt voor mensen met goede ideeën. Op dit moment is Tendris vooral een brutale nieuwkomer op de energiemarkt met Durion Groen Energie, volgens de heren de snelst groeiende Groene Energieleverancier van Nederland en na de drie grote gevestigde spelers ('van met name grijze energie') inmiddels de vierde speler op de Nederlandse markt. Andere poot van de onderneming: Tendris Solutions, een kenniscentrum op het gebied van energie- en milieutechnologie. Frans Otten: "Mensen reageren wel vaker



De neven Warner Philips (l) en Frans Otten: "Ga je Shell Pura tanken, dan ben je duurder uit. Zo moet het dus niet! Je moet voor zulke producten juist minder betalen."

argwanend: hoezo een duurzame onderneming opzetten, wat is het addertje onder het gras bij deze snelle jongens? Friedwart en Ruud hadden een goed bevriende zakenpartner die in de teak zat en met Nederland handelde en daar in Brazilië jaarlijks 25 duizend hectare bos aanplante. Leek ons niks, in eerste instantie. We zijn naar Brazilië gevlogen en zagen daar een bosbouwplantage waar zeshonderd mensen werkten en waar drieduizend mensen van de opbrengst konden leven. Dat is

geen ontwikkelingshulp, dat is gewoon een bedrijf neerzetten dat een normale waarde vertegenwoordigt. En zo ging dat ook met de stroom. Er kwam een jonge ondernemer langs, Martijn van Scherpenzeel, en die had groene stroom. De gedachte was toen: laten we zoveel mogelijk consumenten proberen over te halen om over te schakelen op groene stroom. Normaal is die stroom duurder of van dezelfde prijs. Wij zeiden: wie overschakelt, moet minder gaan betalen."

Hoe ga je nou in hemelsnaam zomaar even in-de-stroom? Warner Philips: "De markt is opengegaan, dus daar lag een gigantische kans. Natuurlijk waren anderen er ook wel mee bezig, ook mensen vanuit idealistische motieven. Het verschil was: wij wilden heel snel heel groot worden om de onderneming zo te kunnen opzetten als wij willen. En kijk, na Eneco, Essent en Nuon zijn wij met onze partner Energiebedrijf.com de vierde elektriciteitsleverancier, in anderhalf jaar tijd."

# In duurzame creditcards en groene stroom

Daar staan jullie zelf toch ook wel van te kijken? “Het is onwaarschijnlijk snel gegaan. We wisten wel heel goed dat het niet het plan was om een energiemaatschappij te worden. We wilden efficiënt met het geld omgaan. Geen grote gebouwen, geen sponsorgelden voor voetbalstadions, voetbalteams en skyboxen. Geen enorme overhead. Wij deden alleen waar we goed in zijn: het brengen van de boodschap en het werven van klanten.”

Dat vinden de grote broers in energieland niet fijn? “Nee, we zijn heel erg tegengewerkt door de grote spelers, de monopolisten in de markt. In de pers werden we zwart gemaakt, bij de Consumentenbond deden hun medewerkers zich voor als cliënten die klachten over ons hadden. En de DTE, de Dienst Toezicht en Uitvoering Energiemarkt, was tergend traag met het verstrekken van de leveringsvergunning. Ook weer, omdat er zoveel klachten over ons binnen zouden komen over de telefonische benadering van potentiële klanten. Wij zeiden: Bij Nuon en Essent komt een honderdvoud aan klachten binnen, dus dan mogen jullie hun vergunningen wel intrekken. Toen heeft de DTE nog eens goed naar Durion gekeken en is het allemaal goed gekomen.”

Frans: “Laatst dreigde het energiebedrijf in Zeeland: ‘Als Durion niet ophoudt met het werven van klanten in onze regio, dan spannen

we een kort geding aan’. Wij zeiden: ‘Dat is mooi, een kort geding. Kunnen we eindelijk vertellen wat zij niet goed doen’. Nooit meer iets over gehoord. Blufpoker!”

## Nieuwe klanten

Die telefonische verkoop zal er niet zachtzinnig aan toe gaan?

Warner: “Voor de telefonische verkoop is een man of zeshonderd aan de slag. Daar kan iets fout gaan. Maar we voice-loggen, zoals dat heet. Dan kun je alles gewoon terugluisteren. Als iets ernstig is fout gegaan, dan nemen we direct afscheid van die medewerker.”

Is dat nog wel effectief dan, dat ergerlijke telefonische verkopen?

“Rond de zevenduizend nieuwe klanten per week! Het hangt van de boodschap af. Wij vragen: heeft u stroom thuis, zo ja, wilt u die stroom goedkoper krijgen? En dan denken veel mensen: daar zit wat in. Met dit product zit het zo: het zal de klanten een zorg zijn welk bedrijf het levert, als het maar goedkoper is.”

Er wordt zoveel geld weggegooid.

Frans: “Vorig jaar hebben de gezamenlijke energiebedrijven 120 miljoen euro uitgegeven aan derden om de naamsbekendheid te vergroten. Laatst zag ik weer zo’n paginagrote advertentie van de Nuon. Kosten: een half miljoen euro. Minister Brinkhorst van Economische

zaken heeft erop gewezen dat ‘het schandalig is dat de energiebedrijven in de discussies die wij met hen voeren, gemeenschapsgelden gebruiken om hun eigen mening te adverteren’. En dat is ook zo.”

Durion Groen Energie is de financiële motor voor andere projecten. De ontwikkeling van een beter renderend pompsysteem is vergevorderd en op stapel staan een nieuw type technologie voor zonnepanelen en een nieuwe generatie acculaders. De Philips-boys zijn dan weliswaar zelf geen technici, ze hebben wel een kring van uitvinders om zich heen verzameld. Flauwe vraag: helpt het om telg uit het Philips-geslacht te zijn?

Warner: “Onze familiegeschiedenis kan er wel aan bijdragen, het kan bij het eerste contact wat makkelijker zijn. Maar iedereen die weet hoe de wereld in elkaar zit, weet dat het daarna altijd om prestaties en resultaten gaat.”

Verder nog opvallende noviteiten?

Frans: “We werken aan een nieuw type creditcard, maar dat is nog erg geheim.”

Vertel dan maar.

“Soms moet je niet bang zijn dingen te vertellen. Dus, binnenkort op de markt: de Visa Greencard. Het is een creditcard die je als betaalmiddel kunt gebruiken en als je hem voor consumptie gebruikt, dan zorgen wij ervoor dat de CO<sub>2</sub>-component gecompenseerd

wordt met de aanplant van nieuwe bomen en de aanschaf van officieel gecertificeerde CO<sub>2</sub>-credits. Dus als je tankt of vliegt en de rekening met deze pas betaalt, word je je bewust van de effecten van je consumptiegedrag. Dat zie je op de afrekening. Toch is het gebruik van deze creditcard niet duurder.”

Bang dat Shell of een andere maatschappij het idee pikt? “Het hoeft niet exclusief voor ons te blijven, iedereen mag het doen. Wij worden wel vaker gewaarschuwd dat het patent lastig te beschermen is. Stel dat American Express of Shell dat ook gaan doen... Prima, zeggen wij. Maar dat doen ze toch niet, want wij hebben het voordeel van het not-invented-here-syndroom; als het niet door het bedrijf zelf is bedacht, dan is het niet goed. Het bedrijf heeft immers enorme marketingafdelingen met functionarissen die de hele dag zitten te bedenken: wat gaan we doen? En dan komen er een paar van die snotjochies uit Naarden...”

## Geld verdienen

En wat vindt de familie daar allemaal van?

“Die vinden ons grote dwazen. Hahaha.”

En grootvader Frits Philips, onlangs 99 geworden?

Warner: “Mijn grootvader heeft vroeger al veel geïnvesteerd in schone Stirlingmotoren. Vanuit dat perspectief vindt hij het heel bijzonder wat wij doen. Wij doen dit niet vanwege hem, maar anderzijds kan het ook geen toeval zijn. Dat de energiehuishouding schoner moet, dat vinden we zo belangrijk dat wij een groot deel van ons leven daarvoor willen reserveren. Maar dan moet je ook zakelijk zijn, dat heb ik van vorige generaties geleerd. Juist omdat die milieutechnologie steeds sneller gaat, moet je er binnen een redelijke termijn aan kunnen verdienen.”

Nog één droom? Komt die altijd weer terug bij de gloeilampenfabriek?

Frans Otten: “Het was ons familiebedrijf en de laatste jaren denk je vaak: hoe dat geleid wordt, dat moet anders, misschien zouden wij dat kunnen doen. Maar alle twee bedenk je dan al snel dat wij daar vooral niet moeten gaan werken. Maar toch, de laatste tijd komt het Philips-gevoel weer naar boven. Dan denken we toch weer heel serieus: als we daar iets kunnen doen, met onze ideeën, dan willen we wel.”



Uitvinders van de Visa Greencard die de CO<sub>2</sub>-uitstoot compenseert: “Wij planten de bomen wel.”

## Biografie Frans Alexander Otten

### GEBOREN:

14 november 1967, Geldrop

### OPLEIDING:

1980-1987 Lorentz Lyceum, Eindhoven

1987-1994 Rijksuniversiteit Leiden, studie Nederlands recht

### LOOPBAAN:

1994-1998 Advocaat bij Nauta Dutilh te Amsterdam

1998-1999 Legal affairs corporate finance ABN AMRO Bank N.V. te Amsterdam

1999-2001 Equity Capital Markets ABN AMRO Rothschild te Amsterdam

2002 Mede-oprichter Tendris Holding B.V.

### BURGERLIJKE STAAT:

Frans is getrouwd met Hannelie Molenschot en heeft twee zoons en een dochter.

## Biografie Warner Alexander Philips

### GEBOREN:

3 oktober 1969, Geldrop

### OPLEIDING:

1982-1988 Lorentz Lyceum, Eindhoven

1989-1995 Universiteit van Amsterdam, studie Nederlands recht

### LOOPBAAN:

1996-2001 Investment Manager NeSBIC Groep BV te Utrecht

2001-2002 Interim / project manager bij Secon Group BV te Amsterdam

2002 Mede-oprichter Tendris Holding B.V.

### BURGERLIJKE STAAT:

Warner is getrouwd met Karelina Hendrikse en heeft een zoon.

## English summary

Great grandfather founded world concern Philips. They are entrepreneurs themselves. Sustainable pioneers. Their company philosophy: customers shouldn't be financially punished for their sustainable purchase behavior, but rewarded. This is expressed in their sustainable energy company – with green energy already the fourth biggest player in The Netherlands. Their latest product: the sustainable Visa Greencard. If it's used for fuelling or flying, the statement will show compensation for CO<sub>2</sub> emission by the planting of new trees. Yet, the use of this credit card is not more expensive. The way they approach the market is different from other sustainable pioneers: simply commercial and aggressive, with call centers and all. Their names are Warner Philips and Frans Otten.