

# Op dit **Moment...**

DIT IS EEN UITGAVE VAN UNITED MOMENTUM GROUP



## Lokale markt als investering in rendement én milieu

Het opdrogen van de oliereserves leidt tot een prijsstijging van olie die directe financiële gevolgen heeft voor de consument. Zo zullen vliegtickets de komende jaren fors duurder worden en kost een volle tank voor de auto al snel een paar tientjes meer. De stijgende energieprijzen zullen op termijn ook gevolgen hebben voor de woningmarkt van tweede woningen. Het dreigende tekort aan olie vraagt om innovatieve oplossingen om de afhankelijkheid van de grondstof te tackelen.

Bij hogere ticketprijzen wordt het logischerwijs minder aantrekkelijk om naar het tweede huis in het buitenland te reizen. Het is niet te verwachten dat de ticketprijzen snel zullen zakken aangezien er nog geen concrete alternatieven beschikbaar zijn voor kerosine uit olie. Het is ook niet waarschijnlijk dat dit de komende vijftien jaar ontwikkeld wordt gezien de enorme technische uitdagingen die dit met zich meebrengt.

UMGroup ziet deze ontwikkelingen niet als een bedreiging, maar als een kans om nieuwe initia-

tieven uit te rollen. Zo zullen wij ons vanaf 2008 gaan richten op de lokale en regionale woningmarkt in het buitenland, én op de buurlanden van het betreffende land. Deze aanpak is tweeledig. Ten eerste blijft het interessant om te participeren in projecten omdat er heel gericht wordt ingespeeld op een toenemende binnenlandse vraag in groeiende economieën die minder afhankelijk zijn van externe factoren. Daarnaast is deze werkwijze duurzamer doordat het milieu minder wordt belast door huizenbezitters die relatief ver moeten reizen om hun tweede woning te bezoeken.

Om de lokale markt te betreden hebben wij lokale makelaarskantoren die bijvoorbeeld een inwoner van Madrid begeleiden bij de aanschaf van een tweede woning aan de Spaanse kust. Ook kunnen lokale experts, die de markt als geen ander kennen, worden geraadpleegd. Deze experts brengen potentiële kopers naar Momentum waarna wij zelf de daadwerkelijke verkoop verzorgen. Al ons communicatiemateriaal zal worden vertaald in de taal van het land waar wij actief zijn.

### COLUMN

Door: Rembrandt Koppelaar  
*directeur Peak Oil Nederland*  
[www.peakoil.nl](http://www.peakoil.nl)

**Peak Oil Nederland is opgericht in 2005 om het toekomstige probleem van de beperkte beschikbaarheid van aardolie aan te kaarten.**

Hier is internationaal te weinig aandacht voor, terwijl de reserves naar verwachting toch binnen enkele decennia opdrogen en een omschakeling naar alternatieve energiebronnen een must zal zijn.

Als onafhankelijke partij proberen wij een reëel beeld te krijgen van de problematiek in plaats van ons te omgeven met mooie verhaaltjes gedreven door gevestigde belangen. Dit doen wij door het vergaren van kennis, het leveren van informatie en het vergroten van de discussie omtrent het vraagstuk van de afnemende beschikbaarheid van aardolie.

Het huidige beleid van de Nederlandse regering is gestoeld op de verwachting dat er voldoende olieproductie op de markt zal komen om aan de vraag te voldoen. Zij baseert haar beleid op rapporten van het internationaal energieagentschap van de OESO, de IEA. Deze laatste partij trekt nu echter ook aan de alarmbel. In haar laatste rapport van november 2007 waarschuwt de IEA voor een groeiend gat tussen vraag naar en aanbod van olie. Naar mijn mening zou Nederland het geleidelijk afbouwen van de afhankelijkheid van olie mee moeten nemen in het energiebeleid. Ik verwacht ook dat dit de komende vijf tot tien jaar zeker zal gebeuren.

Op de vraag wat bedrijven zouden kunnen doen om het olieprobleem het hoofd te bieden, kan ik het volgende zeggen. Nu de energiekosten in zijn algemeenheid sterk stijgen, wordt het zinnig om meer te investeren in het besparen van energie. Ook het afwegen van de kosten van duurzame energie ten opzichte van fossiele energie begint interessant te worden.

*lees verder op achterzijde*

## Nieuwe projecten

In onze laatste mailing van 2007 hebben wij u geïnformeerd over de status van onze lopende projecten in Spanje, Turkije en Costa Rica. Actuele informatie en beeldmateriaal over deze projecten vindt u op onze websites.

Zoals tijdens de opening van onze Momentum EXPO al werd verteld, heeft United Momentum Group naast deze lopende projecten, twee uitdagende en innovatieve projecten in haar portefeuille opgenomen.

Het eerste project is The Flying Dutchman, dat ontwikkeld en geëxploiteerd wordt door De Mobiele Fabriek B.V. The Flying Dutchman is een mobiele, op containerisatie afgestemde verwerkings- en productiefaciliteit. Van het bouwpuin dat ontstaat bij het slopen van gebouwen en als gevolg van natuurrampen en oorlogen, worden door The Flying Dutchman nieuwe klinkers, platen en andere betonnen bouwmaterialen gefabriceerd. Dit gebeurt op één locatie en in één procesgang. Hierdoor wordt het puin geschikt gemaakt om nieuwe woningen van te bouwen.

Met de praktische inzet van The Flying Dutchman willen United Momentum Group en De Mobiele Fabriek, naast het behalen van financieel rendement, een concrete bijdrage leveren aan



een duurzame samenleving op basis van ecologische en sociaal-maatschappelijke meerwaarden. In het eerste kwartaal van 2008 wordt een haalbaarheidsonderzoek gedaan met The Flying Dutchman in Nigeria, Afrika.

Het tweede project is Lotus Electric. UMGGroup participeert financieel in de ontwikkeling en uiteindelijke productie van de allereerste competitieve, volledig elektrisch aangedreven sportwagen in Europa. De auto zal worden geproduceerd op basis van de reeds bestaande –en zeer succesvolle– Lotus Elise. Eind maart 2008 wordt de Lotus Electric gepresenteerd aan de media en zal zij tevens haar eerste kilometers maken.

Inmiddels is er serieuze interesse vanuit verschillende Nederlandse banken en energiebedrijven om de elektrische Lotus of haar 'drivetrain' actief en op grote schaal in te zetten voor hun wagenpark. Tevens zijn er al enkele particuliere kopers.

Meer informatie over deze en andere projecten vindt u onder het kopje Actuele Projecten op de site [www.momentuminvest.com](http://www.momentuminvest.com).

### vervolg column

Het vervangen van olie zelf is echter niet makkelijk en vereist een andere bedrijfsstrategie. Zo biedt het huidige autolease systeem niet de aantrekkelijke financiële prikkel om zuinig met brandstof om te gaan. Bedrijven zouden die prikkels in kunnen bouwen door werknemers bijvoorbeeld zelf hun auto te laten betalen. Op deze manier wordt het veel interessanter om met het openbaar vervoer te reizen of om dichterbij het werk te gaan wonen.

Grotere bedrijven zouden moeten nadenken of ze kunnen instappen bij nieuwe ontwikkelingen op het gebied van transport. Via een bijdrage aan de ontwikkeling van auto's op biobrandstof of elektriciteit beginnen er mogelijkheden te ontstaan. Waar een wil is, is een weg. Er kan absoluut veel gedaan worden om de toekomstige energieproblemen het hoofd te bieden.



### EEN MOMENT VOOR...

## Onno van Rheenen

hebben aangetrokken, was de overstap naar een functie bij Momentum niet zo moeilijk. Ik werk graag met mensen samen, wat ook tot uiting komt in bijna al mijn activiteiten, zowel privé als op de werkvloer.

### Functie Momentum

Binnen Momentum ben ik hoofdverantwoordelijke voor het organiseren van activiteiten en evenementen, voor alle divisies binnen UMGGroup. De Momentum EXPO is een locatie bij uitstek om deze activiteiten uit te voeren, én daarbij een fantastische werkplek!

### Karakter

Ik ben een nieuwsgierig, enthousiast en energiek mens, die houdt van een dynamisch bestaan. Daarnaast ben ik sociaal, gedreven en precies, soms iets té precies, wat een snelle beslissing kan belemmeren.

### Opinie olieprobleem

Ik denk dat mensen in het algemeen niet bereid zijn om voldoende concessies te doen om het verbruik van fossiele brandstoffen terug te dringen. Als mondiaal het bewustzijn en de bereidheid om concessies te doen toeneemt, o.a. omdat men het in de portemonnee gaat voelen, dán zullen we denk ik ook collectief steeds meer (bestaande) alternatieven inzetten en gebruiken.

### Hoe gaat UMGGroup om met dit probleem?

De participatie van UMG in de "Lotus Electric" is hiervan een goed voorbeeld. In maart 2008 zal het prototype van deze volledig elektrisch aangedreven competitieve sportwagen zijn eerste kilometers maken, een duidelijk statement dat elektrisch transport mogelijk is. Elektrisch transport is een heel directe manier om het oliegebruik voor een groot deel te ontzien.

### Achtergrond

Na de middelbare school heb ik ruim 10 jaar als schipper in de beroepszeilvaart gewerkt. Ik was vanaf het begin gegrepen door de elementen van de natuur en het leven aan boord van een zeilschip. Je beweegt je voort met energie die in de natuur direct voorhanden is, een geweldige ervaring! Na 10 jaar stapte ik weer aan wal, volgde de opleiding fysiotherapie en werkte in de revalidatie. Werken in de zorg was voor mij vaak frustrerend: faciliteiten zijn niet snel voor handen en je bent beperkt door een krap budget. Aangezien ik al jaren klant ben bij Momentum en het team en de bedrijfsvoering van Momentum mij altijd al