ONDERNEMERS

CASUS

Situatie

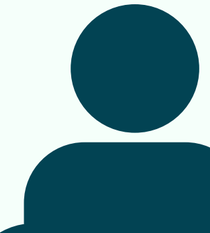
Op een lokaal bedrijventerrein zit een productiebedrijf dat veel pallets, verpakkingsmateriaal en resthout weggooit. Jij wilt dat het bedrijf kijkt naar hergebruik of samenwerking met andere bedrijven op het terrein.

Je gaat hierover in gesprek met de ondernemer.

DE VerSchil MAKERS

ONDERNEMERS

CASUS



KRITISCHE KARIM

Directeur

Houding: Zakelijk, analytisch, wil eerst zien dat het rendeert

Typische uitspraken
“Wat levert dit mij concreet op?”
“Mijn klanten vragen hier niet om.”
“Dit klinkt goed, maar wie betaalt het?”

Wat speelt hier?
Focus op businesscase
Wantrouwen richting duurzaamheid



DRUKKE DAAN

Operations manager
Houding: Niet tegen, maar geen tijd voor ‘extra’s’

Typische uitspraken
“Ik moet de planning halen.”
“Dit komt er weer bij.”
“We hebben al genoeg veranderingen.”

Wat speelt hier?
Werkdruk
Circulariteit voelt als extra



VOORZICHTIGE VERA

Contractmanager

Houding: Terughoudend, wil zekerheid over kwaliteit en risico's

Typische uitspraken
“Is de kwaliteit wel hetzelfde?”
“Wat als dit misgaat?”
“We werken liever met wat we kennen.”

Wat speelt hier?
Verantwoordelijkheid voor kwaliteit
Angst voor reputatie- of leveringsrisico’s

DE Verschil MAKERS

ONDERNEMERS

CASUS

Startpunt van het gesprek

De ondernemer zegt:

"We scheiden ons afval al. Verder zie ik niet zo goed wat we nog meer moeten doen. Dit is voor ons geen prioriteit."

Overtuig je gesprekspartner om:

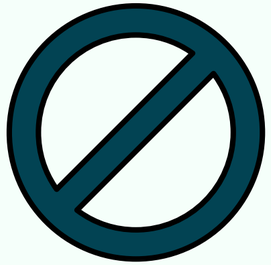
- anders naar reststromen te kijken
- kansen voor hergebruik of samenwerking te verkennen
- een eerste kleine stap te zetten (bijv. inzicht in reststromen)

DE VERSCHIL MAKERS

ONDERNEMERS



1. Kosten beheersen
2. Toekomstbestendig ondernemen
3. Concurrentie
4. Talent aantrekken
5. Innovatief blijven



1. Doe mee voor een betere planeet
2. Verklein je ecologische voetafdruk
3. Je moet aan circulariteit gaan doen
4. Verduurzaam je keten
5. We hebben allemaal verantwoordelijkheid



1. Hoe kwetsbaar maken stijgende grondstofprijzen jouw bedrijf?
2. Hoe belangrijk is het aantrekken van toptalent voor je bedrijf?
3. Welke kostenposten zou je het liefst omzetten in omzetstromen?



1. Circulair is duurder - Niet op de lange termijn
2. Er is geen vraag naar - ESG wordt steeds belangrijker
3. Het is te complex - Begin klein
4. Regels veranderen - Anticiperen, niet reageren

DE Verschil MAKERS

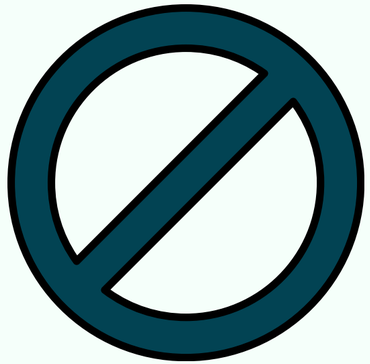
ONDERNEMERS



1. **Kosten beheersen**
    a. Anticipeer op stijgende grondstofprijzen en schokken in de toeleveringsketen.
2. **Toekomstbestendig ondernemen**
    a. Ontwikkel nieuwe verdienmodellen en vermijd afhankelijkheid van veranderende regelgeving
3. **Concurrentie**
    a. Word voorkeursleverancier voor ketenpartners met duurzaamheidsambities
4. **Talent aantrekken**
    a. Jonge professionals willen werken bij bedrijven die bijdragen aan de toekomst.
5. **Innovatief blijven**
    a. ESG-prestaties worden steeds belangrijker bij toegang tot kapitaal

DE Verschil MAKERS

ONDERNEMERS



1. **“Doe mee voor een betere planeet”**
    a. Moreel juist, zakelijk irrelevant
2. **“Verklein je ecologische voetafdruk”**
    a. Klinkt als veel moeite, voor minder resultaat
3. **“Je moet van het gas af en aan circulariteit doen”**
    a. ‘moeten’ activeert direct weerstand
4. **“Verduurzaam je keten en verminder je uitstoot”**
    a. Dit klinkt alsof je het moet rapporteren, dit is niet de dagelijkse praktijk
5. **“We moeten allemaal onze verantwoordelijkheid nemen”**
    a. Werkt verlammend, omdat je het van het collectief maakt

DE Verschil MAKERS

ONDERNEMERS



Vragen

1. Hoe kwetsbaar maken stijgende grondstofprijzen jouw bedrijf?
2. Hoe belangrijk is het aantrekken van toptalent voor je bedrijf?
3. Welke kostenposten zou je het liefst omzetten in omzetstromen?

Blikopeners

1. Stel dat circulaire klanten de meest winstgevende zijn, hoe zou dat je strategie veranderen?
2. Hoe zou het zijn als circulair ondernemen je sneller laat groeien in plaats van langzamer?
3. Stel dat circulaire innovatie je de meeste energie geeft als ondernemer, wat zou dat betekenen?

DE Verschil MAKERS

ONDERNEMERS



Circulair is duurder	Niet op de lange termijn
Er is geen vraag naar	ESG wordt steeds belangrijker
Het is te complex	Begin klein
Regels veranderen steeds	Wees voorbereid en anticipeer

DE Verschil MAKERS