

# P+ OPSTAP GIDS

Wat kost het mij? Hoeveel tijd ben ik er aan kwijt? Wat levert het me uiteindelijk op? De directeur van een middelgroot bedrijf of organisatie heeft niet al te veel tijd voor poespas. Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen? MVO? Kan ik daarmee geld verdienen? Hoe dan? Wie vertelt mij even snel hoe ik dat doe? Stuk voor stuk vragen waar antwoorden op zijn. Daarom deze eerste editie van de P+ Opstapgids. Bedoeld voor pakweg dertigduizend ondernemingen en organisaties die kleiner zijn dan de AEX-reuzen. Deze bedrijven bieden wij een eigenwijze selectie aan van adviseurs en consultants die de weg naar financieel voordeel al kennen. Deskundigen die wij persoonlijk kennen.

Door Jan Bom  
Illustratie door Max Kisman

## Dicht bij huis IVAM

U wilt dicht bij huis blijven? Liever praten met andere collega-ondernemers uit de eigen regio aan tafel? Dan is de MVO Club van IVAM/Greenwish aan te bevelen. In vier bijeenkomsten leert u wat MVO voor u kan betekenen. Het gaat zoals een schilder leert schilderen. Beginnen met een leeg doek: inspiratie en positiebepaling. Al schetsend ideeetjes uitwerken tot een projectvoorstel, oftewel: een schildertekening. En dan de vernissage, in de vorm van een presentatie of plan. Dit alles zonder zweverige flauwekul. 'Waarom moeilijk doen als het samen kan', is het motto. U en uw collega's noemen deze club naar een karakteristieke plek bij u in de buurt. In Zuid-Holland is zo de Club van Akerdijk ontstaan, genoemd naar het natuurgebied de Akerdijkse Plassen. Er namen (het maximum van) acht bedrijven aan deel, waaronder zelfs een overslagbedrijf van erts. Mooie testimonials gaven de deelnemers af. Zaafteler en handelaar Rijk Zwaan uit De Lier stelde: "Deze zoektocht heeft ons geleerd dat we nieuwe projecten heel goed

kunnen laten aansluiten bij bestaande activiteiten en ambities van de medewerkers."

Wie na de schildercursus de diepte in wil, kan met het IVAM alle kanten op. Het IVAM komt voort uit de Universiteit van Amsterdam, is een zelfstandig bedrijf en kan door de (milieu) onderzoeksachtergrond uw bedrijf doorlichten. De adviseurs kunnen met verbetertrajecten kosten besparen op gebied van energie, grondstofgebruik, afval, emissies, enzovoorts. Al naar gelang uw behoefte en uw financiële polsstok.

### Contactgegevens:

IVAM  
Postbus 18180  
1001 ZB Amsterdam  
www.ivam.uva.nl

### Contactpersoon:

Peter Koppert, 020 5256274 / pkoppert@ivam.uva.nl  
Michiel van Yperen, 020 5255812 / mvyperen@ivam.uva.nl

**Kosten:** 1.500 euro per deelnemend bedrijf.

## For Dummies USBO Advies

Volgeboekte vergaderzalen. Daarom zelfs extra ingelaste sessies. Niemand die zich schaamde om als 'domoor' te horen waar MVO nou eigenlijk voor staat. De spoedcursus werd opgezet en georganiseerd door de kennis- en netwerkorganisatie MVO Nederland, op het laatste jaarfeest. Er werd zelfs een miniboekje voor gemaakt, in de bekende Dummies-vormgeving: MVO voor Dummies. Onze favoriete juf was Karlijn van Lierop, die altijd zo stralend lacht. In een half uurtje stampte ze er alle 'Beginselen der MVO' in. Wat is een goeie eerste stap? Waar liggen de eerste kansen? De snelkookpancursus was zo'n succes, dat Van Lierop met haar concept doorgaat onder de naam: MVO The Basics. Wie met haar daarna de diepte in wil, kan dat ook nog. Namens USBO Advies vertelt Van Lierop ook hoe een MKB-bedrijf MVO inpast in de organisatie-

structuur en de cultuur, geeft ze advies en ondersteuning bij het ontwikkelen van een MVO-strategie, stakeholdermanagement (wat zijn je belangrijkste onderwerpen en wie zijn je belangrijkste belanghebbenden?) en communicatie over MVO. Van Lierop gaf ook college aan de Business Universiteit Nyenrode en nu dus aan de Universiteit Utrecht.

### Contactgegevens:

Utrechtse School voor Bestuurs- en Organisationswetenschap (USBO)  
Bijlhouwerstraat 6  
3511 ZC Utrecht  
www.usg.uu.nl

**Contactpersoon:** Karlijn van Lierop, 030 2539178 / k.vanlierop@usg.uu.nl  
**Kosten:** Op aanvraag.

# Basics

## Besparen met MKB-Milieubarometer Stimular

In Zeeland is het bedrijfsleven gek op de MKB-Milieubarometer. En dat wil wat zeggen. Als er geld met zuinigheid valt te verdienen, dan moeten wij richting Zierikzee afzakken. We kunnen de Zeeuwen voor deze tak van sport nog steeds naar de Olympische Spelen sturen, waar zij elke vier jaar met de Schotten strijden om het goud. Voor de prachtige software van de Stichting Stimular betalen ze 175 euro. Ze vullen deze zelf in. Of geven hun boekhouder voor vijftig euro de opdracht om de hele toko even netjes in kaart te brengen, in overzichtelijke Excel-datasheets. De energiehuishouding. Het watergebruik. Warmte. Licht. Afval. En vervolgens komen er werkelijk voor duizenden euro's

besparingen uit de bus. Wij hoorden het juichende verhaal van een onderneming die schelpen verwerkte. De bedrijfsleider ontdekte dat er bij het drogen een gigantische partij warmte naar buiten lekte. Maar de Milieubarometer werkt ook voor verzorgingsinstellingen. Voor gewone kantoren. En staat binnenkort ook op internet, waar Stimular voor de gebruikers webruimte beschikbaar gaat stellen. In maart verkocht Stimular de vijf-honderdste MKB-Milieubarometer aan Ovet BV, een overslagbedrijf van kolen en ertsen (jawel, in Vlissingen, Zeeland). U moet zich de directeur van Stimular voorstellen als een beetje verlegen ogende ingenieur. Was hij een praat-

jesmaker geweest, dan was hij Zeeland trouwens niet eens binnengekomen. Hij is iemand die, wanneer hij iets heel scherp zegt, daar een jaartje-of-wat-over-na heeft gedacht. Door tien jaar goed te luisteren en bij te schaven, kon deze Adriaan van Engelen zijn tool perfectioneren. Controlerende overheidsambtenaren bevelen deze Milieubarometer graag aan. Van Engelen startte dan ook vanuit de Rotterdamse Milieudienst. Door succes was een zelfstandige stichting een volgende stap, die haar kunde nu graag beschikbaar stelt aan het bedrijfsleven, met name het MKB. Die kan de wijze les van de beursgenoteerde ondernemingen volgens Van Engelen maar het beste navolgen: MVO-

succes begint met geld besparen. En wie de smaak daardoor te pakken heeft gekregen, gaat met MVO vervolgens geld verdienen. Maar dat is hoofdstuk twee. Stichting Stimular heeft zelf geen winstoogmerk, maar ademt wel een zakelijke benadering uit.

### Contactgegevens:

Stimular  
Scheepmakershaven 27/28  
3011 VA Rotterdam  
www.stimular.nl

**Contactpersoon:** Adriaan van Engelen, 010 2382828 / mail@stimular.nl  
**Kosten:** Cd-rom Milieubarometer 175 euro.

## Ook voor beginners CSR Academy

Anders dan de naam doet vermoeden, is CSR Academy geen klassiek opleidingsinstituut (CSR staat trouwens voor Corporate Sustainable Responsibility, de Engelse vertaling voor maatschappelijk verantwoord ondernemen). Ondernemers hoeven niet naar Rotterdam, om daar in collegebanken braaf hun dictaatschriftje vol te schrijven. Directeur CSR Academy Lars Moratis leunt in zijn advieswerk wel heel sterk op 'de filosofie van de lerende organisatie'. Hij en zijn jonge team

'creëren leercontexten voor organisaties'. Moratis organiseert ook lezingen-cyclussen, die altijd de moeite waard zijn. In ieder geval meer praktisch nut opleveren dan een avondje voor de treurbuis hangen. Voor het MKB biedt CSR Academy onder andere de MVO-BlikOpener aan. Dit is 'een programma waarin de blik van een ondernemer op MVO geopend wordt'. Daarnaast biedt CSR Academy twee online simulatiespellen aan (ook een Nederlandstalige gericht op het

MKB, eerdere jaren HEAO en MEAO-niveau vier) waarmee management, medewerkers en/of studenten spelenderwijs kunnen leren wat MVO is, hoe het bedrijven kan raken en hoe invulling aan MVO kan worden gegeven in een bedrijf. CSR Academy geeft gastcolleges, ontwikkelt in samenwerking met scholen MVO-modules en biedt lesprogramma's aan.

### Contactgegevens:

CSR Academy  
Piekstraat 27c  
3071 EL Rotterdam  
www.csr-academy.com

**Contactpersoon:** Lars Moratis, 010 2974020 / info@csr-academy.com  
**Kosten:** 320 tot vierhonderd euro per dagdeel. De kosten kunnen ook afhankelijk zijn van de manier waarop de instrumenten van CSR Academy ingezet worden, individueel of groepsgewijs.

## Een kwestie van!

Een kwestie van! is het eenmansbedrijf van de jonge consultant Alex van der Zwart. Hij schreef mee aan een van de best verkochte boeken over maatschappelijk verantwoord ondernemen in Nederland: Reputaties op het

spel. Hij houdt daarover nog steeds lezingen, nu ook internationaal. Maar de enthousiaste bedrijfskundige is ook behendig in het vertalen van zijn kennis (Erasmus Universiteit) naar het MKB. Hij is vooral een aanrader voor

bedrijven met een jonge, dynamische werksfeer.

### Contactgegevens:

Advies Een Kwestie Van!  
2e Schuytstraat 120

2517 XJ Den Haag  
**Contactpersoon:** Alex van der Zwart, 06 22799733 / avdzwart@eenkwestievan.nl  
**Kosten:** Per dagdeel vijfhonderd euro (presentatie met vooronderzoek).



# Sales

## Drie marketeers

Wij van P+ houden ietsje meer van tastbare zaken dan van theorie of definitiekwesties. Hoe sneller een MVO-aanpak vertaald wordt in een product of dienst, hoe liever we het hebben. Want: wie praktisch naar een doel toewerkt, lost gaandeweg de problemen wel op.

### 1. b-open

Stelt u zich nu eens tot doel om van MVO-beleid een verkoopargument in de vorm van een advertentie te maken. Bart Brüggewirth is dan met zijn bedrijf b-open een van de gespecialiseerde marketeers die goed kan helpen. Voor P+ recenseerde hij eens op deskundige wijze hoe ondernemingen er in reclame-uitingen in slagen hun reputatie te verhogen. Zelfs het

innovatieve Shell vond zijn vakkundige opmerkingen zeer de moeite waard. Voor het MKB ontwikkelde de zakelijk overkomende Brüggewirth verschillende producten zoals:

- de **MerkMeerwaardeAudit**: voor een scherpere positionering
- de **DuurzaamheidsProfilingsAudit**: voor effectievere communicatie
- de **Duurzaamheid & Innovatie**

**Motor**: voor nieuwe ideeën voor productontwikkeling

- de **Maatschappelijke BetrokkenheidsFocus**: voor het benutten van marktkansen van community investment.

**Contactgegevens**:  
b-open  
Buitenweg 30

3602 PS Maarssen  
www.b-open.nl

**Contactpersoon**: Bart Brüggewirth,  
06 14926153 / bart@b-open.nl

**Kosten**: Tarief zes- tot zevenhonderd euro per dagdeel. Introductiesessie (bestaande uit presentatie 'De marktkansen van MVO' en klankborddeel): 250 euro.

### 2. Pierre Hupperts Visie & Strategie

Gespecialiseerd in wat 'betrokken' consumenten graag willen horen, zien en kopen is Pierre Hupperts. Wij leerden hem kennen als een gedreven man. Hij presenteert ook regelmatig congressen in zijn kenmerkende nou-even-opschieten-stijl. Dus: blijf-van-mijn-microfoon-af! Voor het biermerk Gulpener stippelde hij een strategie uit, waardoor het merk een lieveling in MVO-kringen is geworden. Maar ook daarbuiten. Gulpener is het enige bier-

merk in Nederland met een groeiend marktaandeel; de rest van de biermarkt krimpt. Directeur John Halmans van Gulpener zegt dan ook over zijn adviseur: "MVO, dat moet je als ondernemer en onderneming zelf doen. En ook zelf willen. Dan pas kan een adviseur je van dienst zijn. We hebben al sinds 2000 een vaste MVO-adviseur: Pierre Hupperts. Praktisch, snel, creatief, deskundig en zeer bevlogen. Wat wil je dan nog meer?"

Hupperts zit altijd op de voorste golf van nieuwe ideeën. Laatst lanceerde hij bijvoorbeeld de 'guerrillawinkel' Yoi, bedoeld om kleding van schone katoen te promoten. Daarmee is hij ook een beetje terug bij af, want ooit (1994) begon hij zijn commerciële leven in de detailhandel bij de Body Shop Benelux. En daarvoor zat hij bij ontwikkelingsorganisatie NOVIB. Het verklaart zijn vele buitenlandse contacten in ontwikkelingslanden. Hupperts is dan ook

nogal eens in verre buitenlanden op reis, zoals Zuid-Afrika of Brazilië. Voor bedrijven met zakelijke partners elders in de wereld is het een plezierige extra.

**Contactgegevens**:  
Pierre Hupperts Visie & Strategie  
**Contactpersoon**: Pierre Hupperts, 06 22937021 / p.hupperts@phvisie.nl  
**Kosten**: Vanaf vijfhonderd euro per dagdeel, afhankelijk van duur en inhoud opdracht.

### 3. Mediamaal

Marketeer numero 3 is de beminlijke Lambert Pater, een oude rot in het marketingvak. Werkte bij de Perscombinatie (toen nog Volkskrant, Trouw en Parool). Richtte daarna Pentascope op en maakte het tot een middelgroot organisatieadviesbureau. Keerde weer terug naar zijn marketinggroots met Mediamaal, waar hij marketing en communicatie in één pakket bundelt. Daarover zegt hij zelf:

"Mediamaal heeft zich sinds haar oprichting in 2004 sterk gemaakt voor communicatie van binnenuit. Dit heeft zich geconcretiseerd in communicatie met en over mensen met een lichamelijke handicap, met en over doven en slechthorenden. Daarnaast is ervaring aanwezig in de branches zakelijke dienstverlening, zorg en welzijn, overheid, transport en retail, zodat ook bij organisaties uit deze

branches van binnenuit kan worden gecommuniceerd." Bij Mediamaal werken dan ook werkelijk mensen met een handicap, zoals doofheid. Het heeft Mediamaal tot een specialist gemaakt in het maken van communicatiemiddelen voor moeilijk bereikbare doelgroepen. Het zit zozeggend in de DNA van het bureau van Pater.

**Contactgegevens**:  
Mediamaal  
Hengeveldstraat 29  
3572 KH Utrecht  
www.mediamaal.nl  
**Contactpersoon**: Lambert Pater,  
030 2759575 / pater@mediamaal.nl  
**Kosten**: De prijs ligt tussen de 350 en vijfhonderd euro per dagdeel. Voor een specifiek project is een zogeheten *fixed price* mogelijk.

## Communiceren met de maatschappij Nieuwe Maan

De MVO-wereld kent inmiddels nogal wat zelfstandige communicatieadviseurs. Vaak eenpitters. Soms kunnen ze een leuk tekstje schrijven. Soms

hebben ze interessante specialismen. Meestal vallen ze kranten lastig met de vraag of hun mailtje wel is gearriveerd, geopend, gelezen of gedeletet.

Nieuwe Maan stijgt daar ver bovenuit. Dit bureau draaide vele jaren vrijwel zelfstandig Samenleving & Bedrijf, de netwerkorganisatie waarin grote con-

cerns samen nadenken over MVO. Soms streng, maar altijd zeer deskundig is partner Femke Zwaal. Er verschijnen niet voor niets bijdragen van

haar hand in P+. En ze heeft niet voor niets klanten als Fortis, TPG, de ministeries van Economische Zaken en van Sociale Zaken en Werkgelegenheid. Haar bureau is vooral gespecialiseerd in 'het verbinden van verschillende organisaties rond maatschappelijke thema's'. Heeft een MKB-ondernemer daar iets aan? Volgens Zwaal wel, zeker wanneer ze met een groep bedrijven uit dezelfde branche aan de

slag kan: "Nieuwe Maan zet MKB-bedrijven in beweging om een bijdrage te leveren aan de samenleving door hen te koppelen aan actuele en relevante maatschappelijke issues. Aan de hand van een MVO-checklist wordt de huidige en gewenste rol in de samenleving in kaart gebracht en een MVO-strategie ontwikkeld. In het MKB levert een branchegerichte aanpak volgens ons het beste rendement

op voor de samenleving én de individueel betrokken MKB-ondernemers. De dialoog met de samenleving vertalen wij direct naar het tot stand brengen van concrete samenwerking tussen mensen, overheden, bedrijven groot en klein en maatschappelijke organisaties. Onze communicatiekracht zetten wij vervolgens in om elke betrokken partij te profileren."

**Contactgegevens**:  
Nieuwe Maan Communicatie Group  
Danzigerkade 17  
1013 AP Amsterdam  
www.nieuwemaan.nl  
**Contactpersoon**: Femke Zwaal,  
020 6707700 / zwaal@nieuwemaan.nl  
**Kosten**: Indicatie 525 euro per dagdeel, 950 euro per dag, maar ook heel veel eigen voorinvestering.

## Waardecreatie Triple Value

Korte scène op het kantoor van dit bijzondere adviesbureau. Een van de partners ziet iets in de net bezorgde Financial Times staan. Iedereen stuift er op af. Verhitte bespreking erover. Niet veel dagen later een eigen commentaar in Het Financieel Dagblad, waarvan ook elke komma wordt uitgespeld. Hier zijn de consultants die bewijzen dat een onderneming meer waard kan

worden door maatschappelijk verantwoord te ondernemen. *Survival of the best fitting*, noemen partners Erik van Dam en Wouter Scheepens het strijdtonel. Hoewel Triple Value traditioneel een sterke positie heeft bij multinationals, wordt ook intensief gewerkt met het MKB. "Ook die doelgroep waardeert de duurzaamheidsfocus op markten en klanten. Een project in de regio Haag-

landen, waarvan dit bureau initiatiefnemer was, heeft goede en praktische resultaten opgeleverd. Duurzaamheid loont, maar je moet het wel slim en zakelijk aanpakken. Dit MKB-gedachtegoed zal verder worden uitgerold, naar alle waarschijnlijkheid ook internationaal via ons kantoor in Lissabon."

**Contactgegevens**:  
Triple Value Strategy Consulting  
Lange Voorhout 41, 2514 EC Den Haag  
www.triple-value.com  
**Contactpersoon**:  
Wouter Scheepens, 070 3921488,  
wouter.scheepens@triple-value.com  
**Kosten**: Minder dan duizend euro per dag voor een consultant, een partner zit daar circa 50 procent boven.

## Duurzaamheidsverslag maken TranspaRAbility

In Nederland woont de man die de wereldprimeur had met het maken van een duurzaamheidsverslag voor een eenpersoonszaak. Helemaal opgesteld volgens de regelen der kunst. Geen wonder, want accountant Johan Piet stond aan de wieg van de richtlijnen die nu wereldwijd een standaard zijn geworden. Toen de *core indicators* van deze Global Reporting Initiative (GRI) 'uitgekleed' werden voor kleine-

re organisaties, verzamelde Piet op een regenachtige zondagmiddag zijn benzinekosten, zijn treinkaartjes, zijn verwarmingskosten, zijn maatschappelijke bezigheden. Nietje erdoorheen en voilà: klaar! Te Den Haag beantwoordde een glazenwasser vervolgens de vraag: en wat heb je als MKB'er nou aan zo'n verslag? Simpel. Het rapportje bleek hem een extra verkoopargument te bieden. Met

veel ministeries als klant, komt hij met zijn keuze voor milieuvriendelijke raamlapspullen simpelweg veel beter voor de dag. Ambtenaren zijn dol op dit soort argumenten nu de overheid een duurzaam inkoopbeleid voert. Dr. Johan Piet RA dus, met zijn TranspaRAbility. Een hoogleraar die het kleine eert. Maar wel een allrounder die het hele spectrum aan MVO-dienstverlening kan bieden.

**Contactgegevens**:  
TranspaRAbility B.V.  
Weerribben 26  
1112 KL Diemen  
www.transparability.nl  
**Contactpersoon**:  
Johan Piet, 020 6009711,  
johan.piet@transparability.nl  
**Kosten**: Speciaal MKB-tarief: 250 euro per uur.

## De grote bureaus

Maatschappelijk verantwoord ondernemen heeft in een paar jaar tijd een eigen economie opgebouwd. Al aardig wat mensen verdienen er hun duurzaam belegde brood mee. Er zijn maar liefst drie grote bureaus in Nederland, die *allround services* leveren aan hun klanten. Ze zijn gegroeid door de behoefte aan extern advies bij grote ondernemingen. Maar ze helpen ook nu graag mee, nu het enorme peloton de achtervolging inzet op duurzaamheidskoplopers als Philips, Heineken, Rabobank, ABN Amro, DSM, AKZO Nobel en al die andere AEX-fondsen die de waarde van hun onderneming voor de beleggers en de wereld willen vergroten.

## DHV Adviesgroep

Meest in het oog springend is de DHV Adviesgroep Duurzaam Ondernemen. Dat is voor een 'onmisbaar' deel de verdienste van account manager Fol-

kert van der Molen, die met een digitale knipseldienst de website actueel houdt. Ook organiseert hij met zijn collega Rob van Tilborg elk jaar het

'Nationaal Sustainability Congres'. Mede door Van der Molens inspanning kwam het Global Reporting Initiative (GRI) naar Nederland. Het is het

bureau van de Verenigde Naties dat modellen maakt voor duurzaamheidsverslagen. Hij hielp vervolgens heel wat van zijn grote klanten als TNT aan

prijzen voor jaarverslagen door deze GRI-indicatoren goed toe te passen. Of ze kwamen zelfs terecht in de top van de duurzame index van Wall Street. Van der Molen is altijd goed geïnformeerd en zeer competitief ingesteld. Het is een opvallende representant van de groep pioniers die vanuit hun geloof invulling geven aan de oproep tot rentmeesterschap van deze aarde (Hij riep ons dus wel eens tot de orde, toen wij een keertje meenden met een krachtterm ons betoog te moeten onderstrepen). Het aantal verschillende services dat

## BECO-groep

Ook met een website die net als die van DHV de naam heeft: [www.duurzaamondernemen.nl](http://www.duurzaamondernemen.nl). Let op! Het verschil zit 'm in het ontbrekende koppelteken tussen duurzaam en ondernemen. Ook heeft de BECO-groep wat meer klanten in België en successen op het gebied van afvalverwerking en inrichting van duurzame bedrijventerreinen. Verder

## CREM

Het derde grote bureau dat wij niet mogen vergeten, is CREM. Ook dit bureau heeft vanaf 1989 een gevarieerd klantenbestand opgebouwd, waaronder overheden, bedrijfsleven en maatschappelijke organisaties. "Hierdoor spreken we de 'taal' van deze groepen en kunnen we bruggen slaan, vaak als een opstap naar partnerships." CREM voelt goed aan uit welke hoek de wind gaat waaien, de

DHV nu ook aan het MKB aanbiedt, is te veel om op te sommen. Binnen de adviesgroep werken enkele gespecialiseerde adviseurs; de zogenaamde MKB-desk. "Deze adviseurs vertalen ingewikkelde zaken op het gebied van duurzaam ondernemen, maar ook milieu en RO-wet- en regelgeving naar praktische oplossingen voor MKB-bedrijven. De hoogwaardige kennis van DHV op het gebied van ruimtelijke ordening, milieu en duurzaam ondernemen wordt zo toepasbaar voor MKB-bedrijven." Specifiek voor het MKB organiseert

overlapt het aanbod voor MKB-bedrijven dat van DHV vrij aardig. Dus: ook een Duurzaamheid Strategie Scan. De BECO-groep stelt: "Wij hebben de Rabobank geassisteerd bij het veroveren van de prijs voor het beste duurzaamheidsverslag, maar we zijn groot geworden door het MKB. Wisten jullie bijvoorbeeld dat de BECO-groep in Nederland speciaal

komende jaren. Daarom aandacht voor (internationale) duurzame productketens: "Het evenwicht tussen de belangen voor mens en milieu is het uitgangspunt bij onze ketenstudies; een duurzame keten met aandacht voor genoemde punten het beoogde resultaat." Dat ruikt dus meer dan de andere grote bureaus naar ecologisch denken. En jawel. Binnen het pakket van diensten ook een aanbod voor

## Dubbelzinnig Zinnige Zaken

Met alle medewerkers samen een brug naar de samenleving slaan. Daarin specialiseert zich het bureau Zinnige Zaken. Hoe? Door middel van het vergaderen in Zinnige Zalen (mooie panden van Goede Doelen), het organiseren van Zinnige Uitjes of Dubbelzinnige dagen, het geven van Zinnige Cade-

de Adviesgroep ook workshops voor groepen van ondernemers, die vervolgens als projectteam begeleiding krijgen in het benutten van kansen op het gebied van duurzaam ondernemen.

### Contactgegevens:

DHV Adviesgroep Duurzaam Ondernemen  
Laan 1914 nr. 35, 3818 EX Amersfoort  
[www.duurzaam-ondernemen.nl](http://www.duurzaam-ondernemen.nl)  
**Contactpersoon:** Henriëtte Former, 033 4682911, [henriette.former@dhv.nl](mailto:henriette.former@dhv.nl)  
**Kosten:** De tarieven variëren van drie- tot zeshonderd euro per dagdeel.

voor het MKB een masterclass Duurzaam Ondernemen heeft opgezet en uitgevoerd? En dat BECO België (in samenwerking met anderen) nu een dergelijke masterclass organiseert die loopt tot november 2007? Dat wisten wij inderdaad niet. U wilt ook meer over deze prijswinnende cursus weten?

### Contactgegevens:

BECO Groep Hoofdkantoor  
Industrieweg 161  
Postbus 11305, 3004 EH Rotterdam  
[www.duurzaamondernemen.nl](http://www.duurzaamondernemen.nl)  
**Contactpersoon:** Marieke Gombault, 010 2985232 of Franc van den Berg, 06 54257912, [gombault@beco.nl](mailto:gombault@beco.nl) / [berg@beco.nl](mailto:berg@beco.nl)  
**Kosten:** Dagtarief vanaf 800 euro.

### Contactgegevens:

CREM BV  
Spuistraat 104d  
1012 VA Amsterdam  
[www.crem.nl](http://www.crem.nl)  
**Contactpersoon:** Victor de Lange, 020 6274969 / [delange.vpa@crem.nl](mailto:delange.vpa@crem.nl)  
**Kosten:** Volledig dagtarief achthonderd euro.

### Contactgegevens:

Zinnige Zaken  
Raamstraat 7  
1016 XL Amsterdam  
[www.zinnigezaken.nl](http://www.zinnigezaken.nl)  
**Contactpersoon:** Eiso Frederiks, 020 4713232 / [eiso@zinnigezaken.nl](mailto:eiso@zinnigezaken.nl)  
**Kosten:** Op afspraak.

# P+ OPSTAP GIDS

## De grens over ADAPPPT

Het nest is goed, maar het heeal is ruimer. Ondernemers met activiteiten en ambities die verder reiken dan westerse landen, kunnen zich laten helpen door ADAPPPT: een specialist in MVO in ontwikkelingslanden. De jonge consultant Alberic Pater, die eerder zijn sporen verdiende als MVO-onderzoeker bij Nyenrode, geeft ADAPPPT vaart en richting. Consultants met jarenlange ervaring op het gebied van ondernemerschap in ontwikkelingslanden vormen de

basis van ADAPPPT. Samen ontwikkelen zij MVO-kennisproducten, specifiek gericht op duurzaam ondernemerschap in ontwikkelingslanden. Bijvoorbeeld MVO-scans toegepast op specifieke sectoren in ontwikkelingslanden en een implementatietraject voor gedragscodes bij toeleveranciers in arme landen. ADAPPPT begeleidt zowel Nederlandse ondernemers als hun toeleveranciers bij de ontwikkeling en implementatie van een MVO-strategie die is

ingebied in de context van een ontwikkelingsland. Samen met de ondernemer worden concrete mogelijkheden voor duurzaam ondernemerschap in kaart gebracht die zowel de onderneming als de lokale samenleving meerwaarde opleveren. Zoals bij een notenhandelaar die, ondersteund door ADAPPPT, investeerde in een duurzame cashewverwerkende industrie in West-Afrika. De geitenwollen sokken en tropenhelm worden daarbij thuis gelaten: ADAPPPT bena-

dert MVO vanuit een vurig maar zakelijk perspectief.

### Contact gegevens:

ADAPPPT  
Stationslaan 4  
3701 EP Zeist  
[www.adapppt.org](http://www.adapppt.org)  
**Contactpersoon:** Adriaan Loeff, 030 6933766 / [info@adapppt.org](mailto:info@adapppt.org)  
**Kosten:** Afhankelijk van de exacte invulling van de opdracht ligt de prijs per dagdeel tussen 350 en 450 euro.

# En verder..

### OVERHEDEN

**Contactgegevens:**  
KPMG Sustainability  
Rijnzathe 10, De Meern  
[www.kpmg.nl/sustainability](http://www.kpmg.nl/sustainability)  
**Contactpersoon:** George Molenkamp, 030 6581630, [molenkamp.george@kpmg.nl](mailto:molenkamp.george@kpmg.nl)  
**Kosten:** Op aanvraag.

### STAKEHOLDERDIALOG

**Contactgegevens:**  
Between-us  
Postbus 141, 2420 AC Nieuwkoop  
[www.between-us.nl](http://www.between-us.nl)  
**Contactpersoon:** Jan van der Kaaij, 0172 579474 / [jan@between-us.nl](mailto:jan@between-us.nl)  
**Kosten:** Op aanvraag.

### BUSINESSONTWIKKELING ARME LANDEN

**Contactgegevens:**  
Ameco  
Koningslaan 60, 3583 GN Utrecht  
[www.ameco-ut.nl](http://www.ameco-ut.nl)  
**Contactpersoon:** Koen Peters, 06 51201714 / [k.peters@ameco-ut.nl](mailto:k.peters@ameco-ut.nl)  
**Kosten:** Ameco kan werken op basis van een dagtarief, of op basis van een succesfee (bijvoorbeeld een percentage van het ontvangen subsidiebedrag).

### FAIR TRADE

**Contactgegevens:**  
ADAPPPT  
Postbus 190, 3700 AD Zeist  
[www.adapppt.org](http://www.adapppt.org)  
**Contactpersoon:** Adriaan Loeff, 030 66933766 / [info@adapppt.org](mailto:info@adapppt.org)

**Kosten:** Afhankelijk van de exacte invulling van de opdracht, ligt de prijs per dagdeel tussen de 350 en 450 euro.

### SOCIALE PARTNERSCHAPPEN

**Contactgegevens:**  
Community Partnership Consultants (CPC)  
Grote Kerkhof 5-b  
Postbus 303, 7400 AH Deventer  
[www.community-partnership.net](http://www.community-partnership.net)  
**Contactpersoon:** Henk Kinds, 0570 600344, [info@community-partnership.net](mailto:info@community-partnership.net)  
**Kosten:** Niet bekend.

### GROENE COMMUNICATIE-TOOLKIT

**Contactgegevens:**  
Schuttelaar & Partners  
Zeestraat 84  
2518 AD Den Haag  
[www.schuttelaar.nl](http://www.schuttelaar.nl)  
**Contactpersoon:** Suzanne van der Pijll, 070 3184444 / [info@schuttelaar.nl](mailto:info@schuttelaar.nl)  
**Kosten:** Niet bekend.

### VERANDERINGSPROCESSEN

**Contactgegevens:**  
Work on Progress  
Lekdijk 23, 4121 KG Everdingen  
[www.workonprogress.nl](http://www.workonprogress.nl)  
**Contactpersoon:** Ellen van den Adel, 0347 352585 / [ellen@workonprogress.nl](mailto:ellen@workonprogress.nl)  
**Kosten:** Per dagdeel 650 euro.

### FINANCIERING MKB

**Contactgegevens:**  
Triodos Bank NV  
Utrechtseweg 60, Postbus 55  
3700 AB Zeist  
[www.triodos.nl](http://www.triodos.nl)  
**Contactpersoon:** Zakelijke relaties, 030 6936507, [eric.holterhues@triodos.nl](mailto:eric.holterhues@triodos.nl)  
**Kosten:** Afhankelijk van financieringsaanvraag.

### ENGLISH SPOKEN

**Contactgegevens:**  
The Anders & Winst Company  
Lisdoddelaan 143, 1087 KB Amsterdam  
[www.anderswinst.com](http://www.anderswinst.com)  
**Contactpersoon:** Michael Blok, 06 51114321, [michael@anderswinst.com](mailto:michael@anderswinst.com)  
**Kosten:** "Wij nemen alleen projecten aan die minstens tien keer ons tarief op zullen brengen. Prijsindicatie per dagdeel (van vier uur): zeshonderd tot 750 euro (afhankelijk van kwaliteit vraagstukken)."

### ENGLISH SPOKEN 2

**Contactgegevens:**  
Robbee Smole  
Nieuwe Herengracht 125-1  
1011 SC Amsterdam  
[www.robbeesmole.com](http://www.robbeesmole.com)  
**Contactpersoon:** Kate Royston, 020 6241380, [kate.royston@robbeesmole.com](mailto:kate.royston@robbeesmole.com)  
**Kosten:** Afhankelijk van de duur van het advies, ongeveer 550 euro per dag, exclusief reiskosten.

### FINANCIERING OPKOMENDE MARKTEN

**Contactgegevens:**  
Verbos  
Rentmeester 8, 2671 HL Naaldwijk  
[www.verbos.nl](http://www.verbos.nl)  
**Contactpersoon:** Aart van den Bos, 06 51788924 / [ajb@verbos.nl](mailto:ajb@verbos.nl)  
**Kosten:** Vanaf 500 euro per dagdeel.

### MKB-VOEDINGSSECTOR

**Contactgegevens:**  
DO-advies  
Julianaweg 1, 2243 HT Wassenaar  
[www.do-advies.nl](http://www.do-advies.nl)  
**Contactpersoon:** Berry Janmaat, 06 54744998 / [info@do-advies.nl](mailto:info@do-advies.nl)  
**Kosten:** 420 euro per dagdeel.

### SCHITTERENDE ORGANISATIES

**Contactgegevens:**  
Pentascopie  
Raphaelplein 27, 1077 PX Amsterdam  
[www.pentascopie.nl](http://www.pentascopie.nl)  
**Contactpersoon:** Janneke Verwey, 020 4528389 / [verwey@pentascopie.nl](mailto:verwey@pentascopie.nl)  
**Kosten:** Vier- tot negenhonderd euro per dagdeel.

### DURVEN DROMEN

**Contactgegevens:**  
Perpetuem  
Luteynmarke 40, 8016 NA Zwolle  
[www.perpetuem.nl](http://www.perpetuem.nl)  
**Contactpersoon:** Alan Lentz, 038 4607321 / [alan@perpetuem.nl](mailto:alan@perpetuem.nl)  
**Kosten:** Vijfhonderd euro per dagdeel voor een persoonlijkheidstraining in duurzaam denken.