



2B CONNECT

Louis Verbruggen
4 mei 2017

Project rond Biodiversiteit in **Bedrijven** Versie mei – juni **2017**

- ◉ Wat nu volgt moet je vooral **NIET** als een zeer **wiskundig** gegeven zien.
- ◉ Het is **GEEN rocket science**.
- ◉ Ook niet als **DE** waarheid !
- ◉ Het is een combinatie van wetenswaardige elementen die **ALLEN belangrijk** zijn en hier kort samengevat worden in een **20-tal verhaallijnen**
- ◉ De beschikbare tijd laat niet toe alles uit te leggen: **we maken een selectie in rood**. MAAR Meer uitleg nodig, zeg het gewoon 😊
- ◉ De actualiteit is de actualiteit !
- ◉ Neem er dus gewoon uit mee wat je **passend** vindt !
- ◉ **Deel je ervaring** met anderen 😊
- ◉ En! ... dit is een "eerste run" alle feedback is dan ook zeer welkom en waardevol. Met dank.

Ondernemerschap en biodiversiteit

Waarover gaat het eigenlijk “In een notendop”

- Het **bedrijf**: zijn stakeholders, zijn levenscyclus, het momentum voor een actie, inpasbaarheid van de actie, aanvaardbaarheid van de actie
- De **ondernemer**: zijn visie, zijn logica, zijn taal, risico's versus kansen, prioriteiten, beschikbare middelen, ...
- **Managementsysteemdenken**, PDCA, ISO, HLS, GRI, MVO, UN SDG 2030... : leiderschap, context van de organisatie, stakeholderanalyse, materialiteitsmatrix (relevant-significant-prioritair), beleid, structuur, borging, procedures, verankering, transparantie, traceerbaarheid, communicatie, volhouden,
- **Biodiversiteit** zien als een **aanvaardbare** en **inpasbare opportuniteit**. Moet kunnen, toch!

Stakeholders en de MVO positie !

Perceptie, imagoschade en sociale media



“LEGO – Everything is NOT awesome”

Greenpeace

Ondernemerschap en biodiversiteit in een 20-tal verhaallijnen

Wat volgt:

Deel 1 - De ondernemer in de onderneming

Deel 2 – Internaliseren van biodiversiteit

Deel 3 – MVO spel KWAMBO en biodiversiteit

Maar even vooraf toch
het volgende:



IDEE



TIPS



LET OP

MEER INFO



WARE VERHALEN



MVO – Milieu Biodiversiteit

Louis Verbruggen
02/06/2017

Welk *type*
"Sociaal" bewogen
ondernemer bent u ?

Deel 1 – De Ondernemer en De Onderneming

Ondernemerschap en biodiversiteit

- DEEL 1 -

“SIMPEL !?”

Het komt er dus op aan:

om jullie project “**Biodiversiteit**” in een onderneming:

1. te **introduceren** (verkopen)
2. en vervolgens **aan te houden** door verankering (internaliseren / betrokken blijven)

1

Verhaallijn 1

Ondernemerschap en Biodiversiteit



U wordt gevraagd
of u gaat verkopen?



GROOT VERSCHIL !!!



Kernbegrippen

- Aanpak en Positie
- Verkooppraatje
- Wat en Waarom
- Kans of Risico

2

Verhaallijn 2

Ondernemerschap en biodiversiteit

Hoe beginnen?

"What can I help you with?"



2

Je krijgt **NOOIT** een tweede kans om
een goede eerste indruk te maken



Kernbegrippen

- Voorkennis - Voorbereiding
- Je krijgt 5 – 15 minuten
- Kans
- Positief stoppen

3

Verhaallijn 3

Experten uitsturen
als
biodiversiteit-ambassadeurs



3

Experten uitsturen

Sturen we iemand uit die:

?

“Bedrijfs” praat
of die

“Eco-Bio-Planeets” praat



Kernbegrippen

- Kennis expert
- Taalgebruik expert
- Inleving situatie en behoeften klant
- De eerste stap **Voorbereiding** !!!

3

De expert als onderhandelaar “De Basisregels”

- Hebben ze NODIG wat je aanbiedt – Wees eerlijk !
- NOOIT verkopen om te verkopen !!! Gedragscode !!!
- Kunnen zij het zich veroorloven – NOOIT inboeten op visie en waarden
 - Kun je zelf bij de besluitvormer (DMU) geraken – NEEN is dan Neen
 - Kun je ze overtuigen van de waarde die je TOEVOEGT – inzicht SWOT
 - Kunnen zij NU van je kopen – zit het momentum goed



Kernbegrippen

- Je eigen gedragscode als expert
- Kom je gedragscode ALTIJD na !!!
- Bij twijfel NIET doen !!!
- En nu de eerste stappen
- De ontmoeting - Het persoonlijk contact

3



SWOT analyse

Sterkten

Zwakten

Kansen

Groeien

Verbeteren

Bedreigingen

Verdedigen

**Terugtrekken /
veranderen**

4

Verhaallijn 4

Experten en hun "ethische gedragscode"



4

Je gedragscode als expert

Ethische landmijnen !!!

- Belangenvermenging - conflictzones
- Persoonlijke relaties – ethisch drijfzand
- Capaciteit om de opdracht uit te voeren 😊 – of gebrek eraan ☹️
 - Insidersinformatie – misbruik vertrouwelijke informatie
 - Tarieven en de urenadministratie – blijf op het rechte pad



Kernbegrippen

- Je eigen gedragscode als expert
- Kom je gedragscode **ALTIJD** na !!!
- Bij twijfel **NIET** doen !!!
- En nu de eerste stappen

4

Je gedragscode als expert Vertrouwen verdienen ! Of NO GO !!!

- GEEN beloften doen die u niet na kunt komen – indruk maken?
- Kom de gemaakte beloften ALTIJD na – Budget, tijd, scope, ...
- Neem STEEDS uw verantwoordelijkheid – Geef je oprechte mening
- Maak NOOIT vertrouwelijke/gevoelige informatie bekend – bewaar geheimen
 - Wees IN ALLES transparant
- Handel ALTIJD ethisch, nauwgezet en respectvol – Lever GOED werk



Kernbegrippen

- Je eigen gedragscode als expert
- Kom je gedragscode ALTIJD na !!!
- Bij twijfel NIET doen !!!
- En nu de eerste stappen

5

Verhaallijn 5

De expert en de voorbereiding

Als je niet voorbereid bent,
Dan ben je simpelweg ONVOORBEREID !

F. Reinfeldt – Premier Zweden



Kernbegrippen

- De eerste stap **Vorbereiding** !!!
- **Cruciaal**
- **Inleving situatie en behoeften klant**
- Kennis ter zake expert
- Taalgebruik expert

5

De expert en de voorbereiding

FUNDAMENTEEL !!!

- Vb. In welk landschapsbeeld onderneem jij?



Kernbegrippen

- De eerste stap ... Voorbereiding !!!
- Cruciaal
- Inleving situatie en behoeften klant
- Kennis ter zake expert

6

Verhaallijn 6

De expert en gesprekstechnieken



6

Wie is wie ?



6

De expert en gelijk hebben

Het is geen kwestie van gelijk te hebben

Het is een kwestie van gelijk te krijgen !



Kernbegrippen

- Kennis expert
- Taalgebruik expert
- Inleving situatie klant
- De eerste stap

6

De expert en gelijk hebben

Mensen graven zich in wanneer je ze met (tegen) argumenten bestookt,

MAAR,

ze slaan de deur dicht wanneer je hen beledigt

Naar Wim Denolf / Ruben Mersch – Waarom iedereen altijd gelijk heeft



Kernbegrippen

- Kennis expert
- Taalgebruik expert
- Inleving situatie klant
- De eerste stap

6

De Expert en Gelijk hebben



- **Vragen stellen** werkt doorgans beter dan steeds maar opnieuw tegenargumenten spuien
- En **wijken** is soms een elegantere oplossing dan confronteren



Kernbegrippen

- Kennis expert
- Taalgebruik expert
- **Inleving situatie klant**
- De eerste stap

7

Verhaallijn 7

En wat met
de ondernemer ?

7

Regel nummer 1 !!!



8

Verhaallijn 8

Waar liggen ondernemers
echt van wakker ?



8

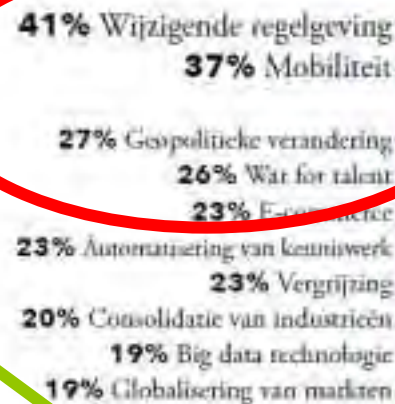
Top 10 meest en **Top 10 minst** bepalende uitdagingen !!!
Keuze uit **50 trends** voor de toekomst van hun bedrijf



Kernbegrippen

- Materialiteitsmatrix-RA
- Relevantie
- Significantie
- Prioriteit
- Kans op actie

Top 10 meest



Top 10 minst

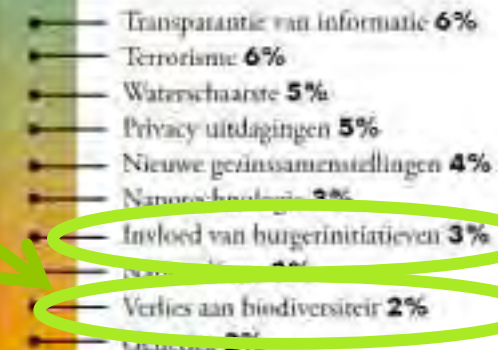


FIG 1

Meest en minst relevante trends en omgevingsfactoren in de bedrijfs-wereld. Blauw = 10 meest gekozen trends, oranje = 10 minst gekozen trends. (Bron: ETKM-Toekomstenquête 2016)

* De enquête werd afgenomen in de loop van maart 2016 bij 274 bedrijfsleiders en beslissings-nemers uit organisaties in Vlaanderen en Brussel.

8

“Maatschappelijke Aanvaardbaarheid?” Wat moet ik hiermee als ondernemer?

‘Monsanto schond VN-rechten’

**W.A.N. VAN DER BRUGEN
RUBEN WOOIJMAN**
Schiedamschen 7, De Boerboom, mijn
advocatenkantoor aan de
Wijksteeg 10, 1017
CA Amsterdam
T: 020 610 0000
E: info@wvbruggen.nl
W: www.wvbruggen.nl

De Amerikaanse maatschappij Monsanto, die wereldwijd verantwoordelijk is voor de productie van de belangrijkste gewasbeschermingsmiddelen ter wereld, heeft zich schuldig gemaakt aan het schenden van de VN-rechten van de Amerikaanse indianen in Den Haag. Het tribunaal van de Amerikaanse Indiërs heeft de Amerikaanse maatschappij Monsanto veroordeeld tot het betalen van schadevergoeding van 28 miljoen dollar. Het is de eerste keer dat een VN-tribunaal een maatschappij veroordeelt tot het betalen van schadevergoeding. Monsanto heeft zich schuldig gemaakt aan het schenden van de VN-rechten van de Amerikaanse indianen in Den Haag. Het tribunaal van de Amerikaanse Indiërs heeft de Amerikaanse maatschappij Monsanto veroordeeld tot het betalen van schadevergoeding van 28 miljoen dollar. Het is de eerste keer dat een VN-tribunaal een maatschappij veroordeelt tot het betalen van schadevergoeding.

Wat kan met de VN-tribunaal te weten komen?
De VN-tribunaal heeft de Amerikaanse maatschappij Monsanto veroordeeld tot het betalen van schadevergoeding van 28 miljoen dollar. Het is de eerste keer dat een VN-tribunaal een maatschappij veroordeelt tot het betalen van schadevergoeding. Monsanto heeft zich schuldig gemaakt aan het schenden van de VN-rechten van de Amerikaanse indianen in Den Haag. Het tribunaal van de Amerikaanse Indiërs heeft de Amerikaanse maatschappij Monsanto veroordeeld tot het betalen van schadevergoeding van 28 miljoen dollar. Het is de eerste keer dat een VN-tribunaal een maatschappij veroordeelt tot het betalen van schadevergoeding.

Maar blijft uw uitdrukking nu geen dood letter?
De VN-tribunaal heeft de Amerikaanse maatschappij Monsanto veroordeeld tot het betalen van schadevergoeding van 28 miljoen dollar. Het is de eerste keer dat een VN-tribunaal een maatschappij veroordeelt tot het betalen van schadevergoeding. Monsanto heeft zich schuldig gemaakt aan het schenden van de VN-rechten van de Amerikaanse indianen in Den Haag. Het tribunaal van de Amerikaanse Indiërs heeft de Amerikaanse maatschappij Monsanto veroordeeld tot het betalen van schadevergoeding van 28 miljoen dollar. Het is de eerste keer dat een VN-tribunaal een maatschappij veroordeelt tot het betalen van schadevergoeding.

‘Waar het op aankomt, is dat de VN-conventies over voedsel, leefmilieu en gezondheid beter worden nageleefd’

‘Monsanto heeft in een open brief gezegd het tribunaal niet te erkennen’

FRANÇOISE TUKKERS
De Haagse advocaat

Glyfosaat, ecocide en Agent Orange

De VN-tribunaal heeft de Amerikaanse maatschappij Monsanto veroordeeld tot het betalen van schadevergoeding van 28 miljoen dollar. Het is de eerste keer dat een VN-tribunaal een maatschappij veroordeelt tot het betalen van schadevergoeding. Monsanto heeft zich schuldig gemaakt aan het schenden van de VN-rechten van de Amerikaanse indianen in Den Haag. Het tribunaal van de Amerikaanse Indiërs heeft de Amerikaanse maatschappij Monsanto veroordeeld tot het betalen van schadevergoeding van 28 miljoen dollar. Het is de eerste keer dat een VN-tribunaal een maatschappij veroordeelt tot het betalen van schadevergoeding.

DS 2/6/17

9

Verhaallijn 9

De expert en audittechnieken



9

Biodiversiteit introduceren in een bedrijf

Stel de juiste vragen.....

Soms is het beste antwoord,
een vraag !

vrij naar: BZN/mei 2017



Kernbegrippen

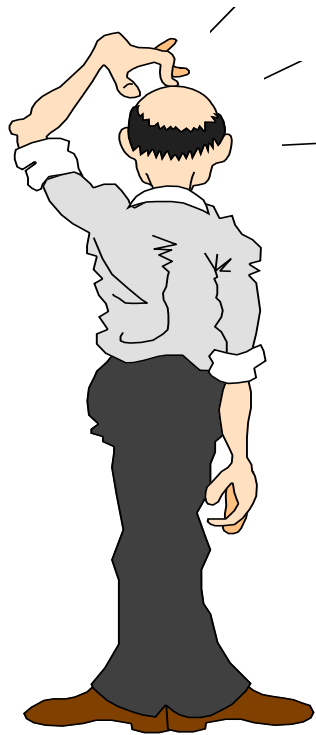
- Het spel van Vragen
- Je "Kans" op een actie
- Aanvaardbaarheid, Redelijkheid en Inpasbaarheid
- Toon interesse, luister aandachtig, blijf aanwezig
- Blijf enthousiast
- Maak aantekeningen en geef feedback
- **De vraag is NOOIT belangrijker dan het antwoord**

9

Type (audit) vragen?

Het spel: " **WWWWH** + **W en ☺** "

- **WIE?**
- **WAT?**
- **WAAR?**
- **WANNEER?**
- **HOE?**



En ook nog dit ...
Maar, **LET WEL OP !!!**

Steeds **positief** blijven als je vraagt:

- **WAAROM???**
- **☺ LAAT ZIEN? !**
(= Bewijs vragen =
Geen vertrouwen?)

NEUTRAAL

NIET NEUTRAAL

9

Hoe **GOED** AANPAKKEN?

- ▶ **NIET** : Vooroordelen, achterdocht, wantrouwen, twijfel, ...
- ▶ **WEL** : Gezonde nieuwsgierigheid, objectief oordeel op basis van audit-bewijsmateriaal , toon interesse
- **NIET** : Kritiek, gelijk hebben of verwijten
- **WEL** : Feiten verzamelen
 - klopt het ?
 - werkt het ?
 - ontbreekt er iets ?

=> **Constructieve aanpak ! Tweerichtingsverkeer**
=> **Kan/moet het (nog) beter ?**



9

Kijk uit !!! RAMPEN vermijden

Belangrijke gegevens(bronnen) over het hoofd zien – cruciaal, opzij gezet, achtergehouden

Vooroordelen van de klant over het hoofd zien – iedereen heeft ze !

Persoonlijke vooroordelen negeren – jij ook !!!

Incomplete gegevens aanvaarden – foute, onvolledig, geen => catastrofe

Gegevens niet volledig documenteren - tsunami aan data

(Opzettelijk) Foutieve, misleidende of valse gegevens van je klant ontvangen – verkeerde conclusies, fraude, ...

Kernbegrippen

- Je "Kans" op een actie
- Aanvaardbaarheid
- Redelijkheid en Inpasbaarheid
- Zeker Succesvol
- Zeker Zichtbaar
- Creëer geen probleem, zoek een oplossing
- Als iets toch niet goed voelt Beter stoppen

