



MVO als onderscheidende factor

Groene kansen

Niet alleen de consument vraagt om eerlijke producten, ook de mode-, en wonenbranche ontdekt Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO). Maar wat houdt dit nieuwe ondernemen in? En welke kansen biedt MVO voor je winkel? Drie ondernemers vertellen hoe zij zich met hun onderneming inzetten voor milieu en maatschappij.

“De consument wil producten die met **zorg** en **aandacht** zijn gemaakt”

Marianne Tuerlings van Shirdak in Amsterdam en Maastricht: “Ik vind het belangrijk om te weten wie de spullen die ik verkoop hebben gemaakt. En dat het geld ook bij die mensen terecht komt. Daarom koop ik het meeste vilttextiel in bij mijn eigen werkplaats in Kyrgyzstan, waar vooral vrouwen werken. Zij maken ook mijn eigen ontwerpen voor poefen, kussens en kleden. Verder heb ik een aantal losse inkooppunten verspreid over de regio waar ik onder meer borduurwerk vandaan haal. Inmiddels ken ik de mensen persoonlijk, omdat ik er minimaal twee keer per jaar naar toe ga. Achter ieder viltten kleed of tapijt dat ik verkoop,

schuilt een prachtig verhaal. Vilt is een echt nomadenproduct. Rondtrekkende mensen kunnen geen weefgetouw meenemen; om vilt te maken heb je alleen water en zeep nodig. En omdat ze rondreizen, hebben nomaden geen boeken of architectuur. Hun hele cultuur is in de stoffen gaan zitten. De aandacht die ze hebben voor wat ze maken en het plezier dat ze er in hebben, straalt van de producten af. De mensen die in mijn winkel komen, hebben bewondering voor wat er staat. Ze hebben behoefte aan producten die met zorg en aandacht door een persoon zijn gemaakt. En omdat het allemaal handwerk is, is geen

exemplaar exact hetzelfde. Hierdoor hebben mensen het gevoel dat ze iets unieks kopen. Als je op deze manier wilt ondernemen moet het wel écht uit jezelf komen. Je moet altijd naar het land van herkomst om zeker te weten waar de spullen vandaan komen en wie ze maken. Hierdoor is mijn manier van werken niet altijd even efficiënt. Toch is dit de enige manier waarop ik het wil doen. Via mijn twee winkels en groothandel wil ik zo veel mogelijk mooi handwerk uit Centraal-Azië verkopen om de mensen daar een betere levensstandaard te bezorgen.”





“Deze manier van **ondernemen**
is voor ons **vanzelfsprekend**”

Marc van Remundt van woonwinkel Van Binnen in Rotterdam: “Toen ik nog als architect werkte, had ik bij renovaties altijd al veel aandacht voor energiezuinigheid en ecologische materialen. Ik vroeg me af hoe het zit met het binnenklimaat van woningen. In Arnhem en Nijmegen waren twee winkels met hetzelfde thema bezig. Daar heb ik mij bij aangesloten. Ik ben klein begonnen en twaalf geleden zijn we verhuisd naar deze grote winkel in De Groene Passage; een mens- en milieuvriendelijk winkelcentrum met een natuurvoedingswinkel, Wereldwinkel, bioslager, biobistro, boekwinkel en een opleidingsinstituut voor koken en yoga. We verkopen gordijnen van biologisch katoen, design meubels van Europees massief hardhout, vloeren van bamboe en Europese houtsoorten en Marmoleum. Verder leveren we plantaardige muurverven. Daarmee kun je overdag schilderen zonder dat je 's avonds hoofdpijn krijgt. Maar we verkopen ook energiebesparende producten zoals spaarlampen en LED-verlichting die een natuurlijk daglicht geven. En warmtewanden. Een warmtewand werkt net als vloerverwarming via stralingswarmte en zijn zuiniger met energie dan radiatoren. Dit komt doordat de temperatuur van het water minder hoog hoeft te zijn. Omdat alle producten die we verkopen biologisch zijn, kosten ze ook bij de productie weinig energie. Maar we denken natuurlijk ook aan ons eigen energieverbruik. Onze winkel is aangesloten op stadsverwarming. Beneden hebben we een warmtewand. Een ventilator zorgt dat de warmte goed wordt verspreid. We verlichten de winkel met spaarlampen en LED-verlichting. En we zijn aangesloten op groene energie. Deze manier van ondernemen is voor ons vanzelfsprekend. Andere ondernemers die duurzaam willen ondernemen raad ik aan het gewoon te proberen. Iedereen kan energiebesparende maatregelen treffen! Kijk ook eens goed naar de producten die je aanbiedt. Informeer bij leveranciers waar ze vandaan komen en hoe ze gemaakt worden. Steeds meer mensen willen eerlijke en duurzame producten. Vraag het aan je klanten.”



“Iets **goeds** doen hoeft
niet altijd iets te **kosten**”

Efgenia Athanasiadis van Nia Tiener- en kinderschoenen in Best: “Toen vorig jaar het team van Sam's Kledingactie voor Mensen in Nood vroeg of ik mee wilde doen, aarzelde ik geen moment. De kledingkasten van de meeste Nederlanders puilen uit. Het is een kleine moeite om met de kleding die je wegdoet andere mensen te helpen. Je kunt je oude kleding natuurlijk in één van de containers naast de glasbak doen. Maar het is niet altijd duidelijk waar die kleding terecht komt. Je hoort wel eens dat er poetslappen van worden gemaakt. Of dat het wordt verkocht op rommelmarkten. Bij deze inzamelingsactie weet je zeker dat de kleding of opbrengst terecht komt bij mensen die het écht nodig hebben. Sam's Kledingactie voor Mensen in Nood helpt bijvoorbeeld vluchtelingen in Ethiopië en Congo. Voor mij is het een kleine moeite om deze actie te steunen. Naast de pinautomaat ligt een stapel enveloppen met daarin een folder en plastic zak. De zak met kleding kunnen mensen zelf inleveren bij de containers die in de folder vermeld staan. Klanten pakken vaak zelf een envelop als ze bij de kassa staan. Ze zijn nieuwsgierig door de tekst 'Past er nog iets in je kledingkast?' die op de envelop staat en vragen wat erin zit. Daarom stop ik de envelop ook niet zo maar bij een aankoop in de tas. Op deze manier kan ik zelf nog iets vertellen over de actie. Klanten reageren enthousiast en doen graag mee. Sommige komen zelfs terug om een tweede zak te halen. Veel ondernemers denken dat maatschappelijk verantwoord ondernemen betekent dat je veel tijd en geld moet investeren. Iets goeds doen hoeft niet altijd iets te kosten. En wat het oplevert? Vooral een goed gevoel.” ■

CBW-MITEX roept u op!

Heeft u interessante, originele ideeën om Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen in uw bedrijfsvoering op te nemen? Laat het ons weten! Stuur vóór 13 juli een e-mail naar edkruif@cbwmitex.nl en u krijgt een gratis verlichtingsscan, aangeboden door Lucky Light. Hiermee kunt u veel energie en dus ook kosten besparen!