

**Duurzaam
Ondernemen**
in Noordwest
Holland



MISSIE



Het opzetten en onderhouden van een **Regionaal NETWERK** van en voor het MKB en koplopers op het gebied van **Duurzaam Ondernemen** om de krachten te bundelen, **zaken met elkaar te doen**, te **inspireren**, te **innoveren** en bij te dragen aan de **transitie naar een duurzame economie**.

INFORMEREN – INSPIREREN – ZAKEN DOEN

Terugblik 2012



- 6 jan – stakeholder consultatie
- Aanscherping business plan, werven partners
- 16 mei – oprichting stichting DOinNWH
- **21 mei** – kick-off bij HDC-media
- 28 juni – 1^e B&P bij Schipper Kozijnen
- 27 juli – 2^e B&P in Joods Werkdorp
- 28 Sept – 3^e B&P bij Stay Okay
- **10 oktober** – PowerHouse (co-creatie!)
- 16 Nov. – 4^e B&P bij Drukkerij Springeruit

Resultaten 2012 - 1



- **Netwerk**

- Organisatie: stichting, bestuur – admin – website/communicatie
- 5 founding partners: Flynth, Rabobank Alkmaar e.o, WNK, KvK-NW, Urgenda
- Mediapartners – HDC Media
- Partners op maat (Gem. Alkmaar, Gem. Heerhugowaard (?) Eriks (?), GP Groot (?))
- Kennispartners – Syntens, MVO-Nederland
- Relatiebeheer – ruim **400 adressen**
- Bezoekers B&P – zo'n **25 mensen per keer**
- Deelnemers – **35 ondernemers aangesloten - +/- 25 in de pipeline**

- **Exposure**

- Vaste rubriek NDH – Goede Zaken
- Special Duurzaam & Techniek 23 mei
- Special Duurzaam & Innovatie 3 okt
- Artikelen, interviews, presentaties, etc. (partners!)

Resultaten 2012 - 2

- Communicatie

- Website online en actueel
- Banners, folders (deurhanger), visitekaartjes
- Nieuwsflitsen - Uitnodigingen
- Brochure PowerHouse (co-creatie)



- Co-creatie

- PowerHouse – DOinNWH + HDC Media – verbinding MKB/intermediairs
- Duurzame Bedrijfskantine – DOinNWH + Atlantis Handelshuis + Co.

Resultaten 2012 – 3 (prognose)



Opbrengsten

– Founding Partners	€ 25.000
– Partner op Maat (Gem. Alkmaar)	€ 1.500 (+ € 3,5K Powerhouse)
– Deelnemers	€ 2.500
– Resultaat Powerhouse (deel DOinNWH)	<u>€ 5.000</u> (excl. uren bestuur)
– TOTAAL OPBRENGSTEN	€ 34.000

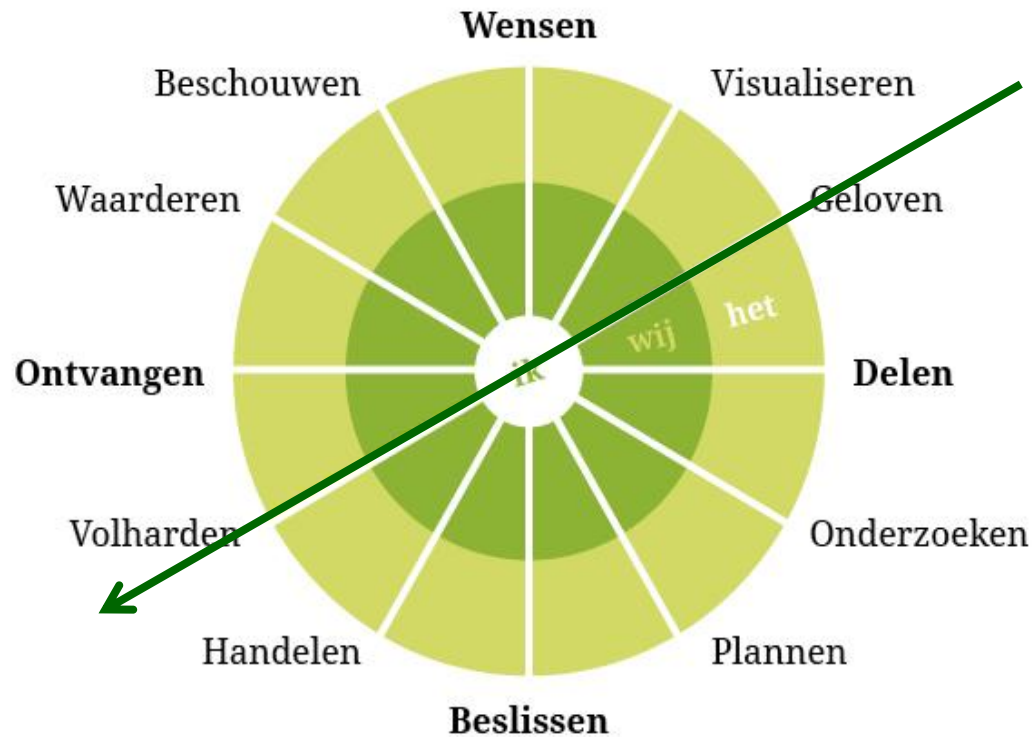
Kosten

– Oprichtingskosten	€ 2.500
– Secretariaat	€ 6.000
– Website	€ 3.000
– Drukwerk/marketing	€ 2.500
– Vergoeding bestuur	€ 13.500
– Overige kosten	<u>€ 1.500</u>
– TOTAAL KOSTEN	€ 29.000

Resultaat

€ 5.000

Waar staan we?



Cyclus van Co-Creatie – Wensen > Delen > Beslissen > Volharden

Punten van discussie - RvA



- **Deelnemers:** Koplopers (incl. ZZP!) en MKB met ambities. ZZP: 125/jr – profiel? Lage instap? Kwaliteit!
- **Strategisch meedenken tot strategie verheffen**, wat kom je halen – wat kom je brengen!
- **Kennis delen** – stellingen voor feedback, verbinding MKB-regio – verdieping, spreekbuis (geen lobby)!
- **Communicatie** – ‘MKB en regio in the green spotlight’
- **Feiten** –aandacht voor kwantitatieve resultaten, CO2-reductie, stimuleren werkgelegenheid
- **Nieuwe verdienmodellen** – Green Business Board? Dragons Den? Producten / diensten: duurzaam leiderschap, investeren in mensen

Uitdagingen 2013



PUNTEN VAN AANDACHT

- Werving van meer deelnemers & partners op maat
- Hoe zorgen wij er voor dat DOinNWH zowel intellectueel als met passie ondernemers en koplopers continu uitdaagt om verder te gaan met denken en doen?
- Alleen doen wat anderen niet kunnen of willen doen (denk aan Provincie, Syntens, KvK, MVO-NL, etc.)
- Meer verbinding leggen tussen MKB en decentrale overheden

DOinNWH: UITDAGEN – WEDERKERIGHEID - CO-CREATIE

DOELEN 2013

- 100 – 150 deelnemers (MKB en Koplopers)
- Partners denken strategisch mee, worden medeverantwoordelijk voor succes
- 8 x BP + 2e Powerhouse (co-creatie met HDC-media)
- Exposure, communicatie strategie (co-creatie met Boozd, HDC media, ...)
- Concrete resultaten - streven naar een aantal nieuwe producten en diensten

Ontwikkeling propositie



Waarom als (MKB)-ondernemer deelnemer van DOinNWH worden:

- **Zaken doen:** Via 1) actief partijen bij elkaar brengen, 2) netwerkbijeenkomsten
- **Co-creatie:** partijen organiseren rond nieuwe producten en/of diensten
- **Relevante informatie, kennisuitwisseling:** Via 1) periodieke inhoudelijke DOinNWH-nieuwsbrief, 2) LinkedIn-group , 3) Twitter, 4) website DOinNWH en 5) Thema-bijeenkomsten
- **Inspiratie:** Via 1) B&P-bijeenkomsten, 2) Arena-sessies
- **Uitbreiding netwerk:** Via alle DOinNWH-bijeenkomsten en sociale media (LinkedIn / Twitter),
- **Publiciteit:** Via 1) Nieuwsbrief, 2) DOinNWH-website, 3) NHD en 4) sociale media en 5) overig (evt. extra betaald)
- **Behoren tot de duurzame 'familie':** O.a. Via DOinNWH-vignet

Plannen 2013 - 1



- Versterken organisatie, werving en relatiebeheer
 - Werving deelnemers – profielen en portretten (koplopers-zzp)
 - Partners – strategische agenda, mede verantwoordelijk voor succes
 - Relatiebeheer: ontwikkeling CRM – verdeling persoonlijke contacten met deelnemers/partners
 - Communicatie strategie (website, nieuwsflitsen, social media (twitter, linked-in groep)
 - Aandacht voor heldere rolverdeling en de tijd-management
- Evenementen:
 - B&P (8x?, timing, planning)
 - Voorjaar: aanhaken op regionaal MVO-evenement Rabo+MVO-NL (18 feb, Alkmaar, Maart), Ondernemers 2-daagse (nieuwe BOBs, 20/21 mrt, Uitgeest, Joost), GreenBeach (verkenning mogelijke overdracht, Joost/Pepik)
 - Najaar: 2^e PowerHouse (co-creatie met HDC media, belangrijk: inzicht in de business case)
 - Aanhaken bij activiteitenkalender anderen (bv Good! en Duurzame Dates).
Randvoorwaarde: op basis van zakelijke afspraken.

Plannen 2013 - 2



- Exposure:
 - Rubriek NHD – Goede Zaken (10 x)
 - 2 x SPECIAL : voorjaar (mei) – en najaar (okt)
 - CM Media – magazine Ondernemen Duurzaam! – 15 feb – 15 mei – 15 aug – 15 nov
 - Return online – Gran Media / Ondernemend Alkmaar – Cees Hiemstra (?)
 - TV – website – Noordwest Holland werkt – Chris van Vleuten (?)
- Co-Creatie prospect DOinNWH:
 - Let's DO-Award – Joost, Ans (MVOloont)
 - Duurzame Bedrijfskantines (5-15? – Pepik ism Mike, Ans (MVOloont)
 - 1 MVO-MKB-kring – ISO 26000 – Martha, Syntens
 - Green Touch app – Boozd, Martha
 - 3 x Groenlicht – doorlichting 3 bedrijven door expertteam – Pepik, Martha, Joost
 - 'Green Dragons Dan' (2x?) – Joost, CvRK Rabobank
 - 1 ESCO (energy service company) in NWH – Pepik, Fred Gardner

Financiële outlook – 2013

- Partners (op maat) € 22.500
- Deelnemers € 20.000
- Co-producties p.m

Inhoudelijke outlook

Thema – Trends 2013

(1e verkenning)

- Circulaire Economie
- Duurzaam Renoveren
- Leisure & Lifestyle
- Zorg & Sociaal Ondernemerschap

Duurzaam = vooruitstrevend!