

Juist in een sector die als 'vervuilend' gezien wordt

# Duurzaamheid en circulariteit bieden businesskansen

Het stond er echt in een artikel in het NRC: 'Luchtvervuiling heeft verkoelend effect'. En dat in een zomer waarin de klimaatverandering overal op de wereld zichtbaarder lijkt dan ooit. Aandachtig heb ik de uitleg gelezen. Want ja, ik ben schaatsliefhebber. Heb eerder in columns laten weten dat ik de Elfstedentocht zou willen schaatsen. Dan moet de aarde niet te hard opwarmen. Maar dat is niet de reden dat ik hier aandacht besteed aan duurzaamheid en circulariteit. Wel omdat ik nog te vaak hoor dat er veel te weinig businesskansen zijn voor duurzaamheid en circulariteit.

Door Willem de Vries

Nog even iets over dat voorkomen van de opwarming van de aarde door luchtvervuiling. Met de 'roze' bril op van de schaatsliefhebber zie ik een scenario voor me met een lange periode met strenge winters. Maar niets is minder waar: die luchtvervuiling zorgt ervoor dat de aarde op dit moment nog net geen 1,5 graden in temperatuur is opgewarmd. Maar dat is dan ook het enige positieve punt dat aan luchtvervuiling kleeft.

Het milieu en de opwarmende aarde zijn overigens niet de enige aspecten die meespelen bij een duurzamer omgaan met de wereld waarin we leven. Je hoeft ook geen Gretha Thunberg te zijn om je te realiseren dat we de aarde en haar grondstoffen aardig aan het uitputten zijn. En ook geen Thomas Piketty om in te zien dat het huidig economisch principe dat gestoeld is op groei, vooruitgang en welvaart op lange termijn geen houdbaar model is.

Maar de principes van nog heersende economische principes, domineren wel ons denken en ons handelen. Ik kom dan ook maar zelden ondernemers tegen die bij groei niet meteen denken aan meer afzet, meer omzet en meer marge. Maar groei in de breedte is ook groei. En die zienswijze zien we terug bij Generatie-Z die nu op de arbeidsmarkt zijn intrede doet. Ze vinden een redelijk (goed) salaris een vanzelfsprekendheid. Als werkgever ben je al helemaal niet in beeld als je daar niet aan voldoet. Veel belangrijker voor hen

## Meer businesskanten en -kansen

Er zijn meer redenen en mogelijkheden om 'winst' te halen uit duurzaamheid en circulariteit. Daarom heeft de redactie van Kunststof Magazine een aanbod voor u om deel te nemen aan vier 'STEM van de Master'-bijeenkomsten over de businesskanten en -kansen van duurzaamheid.

Meer informatie hierover vindt u op: [www.stem-imc.com/aanbod-stem-van-de-master-najaar-2021](http://www.stem-imc.com/aanbod-stem-van-de-master-najaar-2021)



zijn zaken als 'jezelf kunnen ontplooiën' en 'bijdragen leveren die ertoe doen'. Ze hebben veel minder vaak de drang om de traditionele hiërarchische ladder te beklimmen. Ze hechten veel meer waarde aan projecten die bijdragen aan hun ontwikkeling. En nog veel meer waarde aan de bijdragen die ze kunnen leveren aan een bedrijf. Maar dan niet direct

gerelateerd aan afzet, omzet en winst. Het gaat hen veel meer om bijdragen via die projecten van een bedrijf of instelling, die ertoe doen voor de mens, maatschappij en omgeving. Een aspect dat zeker meespeelt in het verkrijgen van een imago als aantrekkelijke werkgever. Kijk maar eens hoe bijna afgestudeerde ingenieurs in toenemende mate Shell en andere organisaties afwijzen als toekomstig werkgever, die een imago hebben als 'vervuilend' en 'op winst gericht voor de aandeelhouders'. En dat in een markt waarin een schreeuwend tekort is aan technisch opgeleide medewerkers.

De eerste winst is dan ook al te behalen als je als bedrijf een imago weet te creëren waaruit blijkt dat je bijdraagt aan mens, maatschappij en omgeving. Ook dat is marketing en gaat wel een paar stappen verder dan alleen het milieu en circulariteit. Maar is wellicht wel een eerste stap in de goede richting. ■

Willem de Vries is Managing Partner van STEM Industrial Marketing Community. Hét kenniscentrum op het gebied van business development (marketing, sales, communicatie en innovatie) voor technische B2B bedrijven. Reacties op deze column, wilt u een keer overleggen of heeft u vragen, ook die over business development? Stuur ze naar: [willemdevries@stem-imc.com](mailto:willemdevries@stem-imc.com) Of kijk op [www.stem-imc.com](http://www.stem-imc.com)

