

P+

PEOPLE
PLANET
PROFIT

miniSpecial 2008-2009



FOSAG[®]

Ondernemersorganisatie schilders-,
onderhouds-, metaalconservings-
en glasbranche

Gezond werken
Gezond milieu
Gezonde winst

Duurzaam werken

P+
PEOPLE
PLANET
PROFIT

Dit is een miniSpecial van MVO Nederland en P+ People Planet Profit, het tijdschrift over duurzaam ondernemen.

HOOFDREDACTIE:
Jan Bom

REDACTIERAAD:
Marc Herberigs (Stimular)
Marlies Peschier (Stimular)
Vincent Sapuleteij (FOSAG)
Petra Veeneman (MVO Nederland)

FOTOGRAFIE:
Maaïke Vergouwe

VORMGEVING:
B5, Bolsward: Boudewijn Boer

DRUK:
Senefelder Misset Doetinchem

REDACTIEADRES:
Rietsnijderslaan 3
1394 LC Nederhorst den Berg
T 00 31 (0) 294 255719
M 00 31 (0) 6 27 153 000
E editor@p-plus.nl
W www.p-plus.nl

UITGEVERIJ:
Atticus b.v.
Postbus 308
2400 AH Alphen aan den Rijn
M 00 31 (0) 6 55 365 065
E bob.wennekendonk@attica.nl

Worst van 40 miljard euro

Het is al bijna 2010, het jaar waarop de overheid duurzaam gaat inkopen. Dat betekent dat het jaarlijkse inkoopbudget van 40 miljard gaat verschuiven. Welke producten zijn duurzaam? Welke diensten zijn duurzaam? Dat is ook voor schilders van belang die werken voor gemeenten, provincies of de Rijksoverheid. Bij de aanbesteding gaan in de toekomst nieuwe vragen gesteld worden. Ook voor de branche van de FOSAG komen criteria voor duurzaam inkopen. Schildersbedrijven die voldoen aan deze criteria, kunnen zich presenteren aan (overheids) inkopers op internet. De website Marktplaats Duurzaam Inkopen Overheid is een presentatie van alle bedrijven, dus ook voor schilders en renovatiebedrijven.

www.marktplaatsduurzaaminkopen.nl

Gezond verstand

Is maatschappelijk verantwoord ondernemen moeilijk? Welnee! Dat blijkt wel uit de praktijkverhalen in deze miniSpecial. Met gezond boerenverstand kom je een heel eind.

Voor FOSAG is maatschappelijk verantwoord ondernemen al jaren een belangrijk onderwerp. FOSAG spreekt liever van maatschappelijk ondernemen, omdat ondernemen per definitie niet maatschappelijk onverantwoord mag zijn. Binnen de vereniging FOSAG fungeert de Stichting Maatschappelijk Ondernemen (SMO FOSAG) als promotor voor het maatschappelijk ondernemen. De SMO stelt zich tot doel om op basis van algemeen aanvaarde normen en waarden visies te ontwikkelen, die mede van invloed zullen zijn op het beleid van FOSAG. In de afgelopen twee jaar is FOSAG ook op MVO-gebied actief geweest. Denk daarbij aan het ontwikkelen van een hulpmiddel om een gedragscode te maken (inclusief een checklist sponsoring) en een personeelsscan. Beide te vinden en in te vullen op de website van FOSAG. In deze miniSpecial komen zes FOSAG-leden aan het woord over wat zij onder maatschappelijk ondernemen verstaan en hoe zij dat concreet vorm hebben gegeven in de praktijk. Hiermee hopen wij alle leden van FOSAG, en eigenlijk elke ondernemer in onze bedrijfstak, te laten zien dat maatschappelijk ondernemen niet ingewikkeld hoeft te zijn. Het is bovendien lonend, dat blijkt wel uit de enthousiaste verhalen. Er komt nog een extra beloning aan voor de ondernemingen die hun milieubeleid en sociaal beleid keurig op orde hebben. De overheid gaat steeds meer duurzaam inkopen. Vanaf 2010 koopt de Rijksoverheid voor 100 procent duurzaam in; gemeenten voor 75 procent. Dan staan bedrijven die maatschappelijk verantwoord ondernemen vooraan in de rij.

Wellicht zijn al erg veel bedrijven hiermee bezig zonder dat zij het zelf benoemen als 'maatschappelijk ondernemen', gewoon omdat het hoort. Dat zijn de verhalen waarvan andere ondernemers kunnen leren. Laat ze ons horen! Veel succes!

Ton Lagerwey, Voorzitter SMO FOSAG

Willem Lageweg, Directeur MVO Nederland

AARENDONK SCHILDERWERKEN

“Steeds meer klanten vragen om natuurverf”

Toen Joost Aarendonk in 1999 zijn schildersbedrijf begon, wilde hij zich onderscheiden. Hij was niet bepaald de eerste schilder in Utrecht. Maar wel een van de eersten die probeerden het werken met natuurverf onder de knie te krijgen. Hij ziet nu de revenuen van die keuze. “Steeds meer klanten vragen om natuurverf, of kiezen er voor wanneer ik ze de mogelijkheid bied.”

Geen geitenwollensokkentype, die Aarendonk (1970). Eerder een ondernemer die na tal van avonturen zijn roeping vond. Een opleiding in de mode, horeca-ervaring, muziek, geluidstechniek. Pas daarna de kwast. “Ik ben begonnen met het opknappen van het huis van mijn ouders. Daarna werd het professioneel. Ik heb me het vak zelf eigen gemaakt.”

Deze geschiedenis maakte ook de keuze voor milieuvriendelijke verf makkelijker. Aarendonk heeft weinig moeite om afscheid te nemen van verven op basis van vluchtige oplosmiddelen, die sinds 2000 voor binnenruimtes verboden zijn. “Ik werk met verven van Aquamarijn. Ik vind natuurverf heel prettig verwerken. Je moet wel wennen. Vooral het droogproces is anders, waardoor timing heel belangrijk wordt. Door de lijnolie die als basis dient, is de doordroging minder. Je kunt pas na twee dagen overschilderen. De productie is milieuvriendelijk: lijnolie wordt uit vlaszaad geperst. Er komt

geen fossiele brandstof aan te pas. Rembrandt mengde zijn kleurstoffen al met lijnolie.”

Aarendonk merkt dat zijn collega-schilders niet gauw bereid zijn nieuwe materialen uit te proberen. Het is de wetgever die veranderingen afdwingt. Dat is voor ondernemers nooit een ideale situatie. “Het is moeilijk uit te leggen. Hoe kunnen schilders ontkennen dat ze hun eigen gezondheid schaden door te werken met vluchtige oplosmiddelen? Iedereen heeft van de schildersziekte OPS gehoord. Waar komt die weerstand vandaan? Beroepstrots? Gewoonte? Nu is de schade aan de gezondheid natuurlijk minder wanneer je buiten werkt. Daar lever je meer een bijdrage aan het milieu wanneer je natuurverf verwerkt, ook al kan dat 's winters niet. Ik ben benieuwd wat er in 2010 gaat gebeuren. De komende Europese wetgeving sluit voor buitenverven het gebruik van oplosmiddelen niet voor 100 procent uit.”

Aarendonk denkt ook aan zijn eigen gezondheid. “Ik was een van de eersten die met schildershandschoenen werkte, want verf dringt toch de huid in. Daar werd ik om uitgelachen. Nu zie ik steeds meer collega's ook hun handen beschermen.”

www.aarendonkschilderwerken.nl
info@aarendonkschilderwerken.nl



Joost Aarendonk:
“Rembrandt mengde zijn verven al met lijnolie.”

ART ACHTERBERG

“Geen voorraad en ook geen reiskilometers”

Met de huidige benzineprijzen wordt het een steeds duurder grap: de hele tijd op en neer naar een groothandel rijden om verf in te slaan. Maar het houden van voorraad heeft voor een schildersbedrijf ook nogal wat nadelen. Art Achterberg in Ede heeft er allemaal geen last van. Hij heeft het geluk omringd te zijn door groothandels in verfproducten. “En als er eens wat over is? Dan gaat dat naar de theaterrevue of naar scholen in Roemenië.”

Art Achterberg (1973) begon zijn bedrijf in 1995 en wist zich omringd door groothandels in verven. “We zitten in een oud pand op het industrieterrein Frankeneng. Sikkens zit er en de distributeurs van Sigma, Wijzonol, Caparol en Drost. Sommigen hebben ook nog andere merken erbij. Het betekent dat mijn eigen voorraad minimaal is.” Ook voor de milieu-inspectie scheelt dat een hoop werk.

Wanneer de vijftien schilders van Achterberg uitrijden, ligt er altijd wel een groothandel op de route. Achterberg: “Alles zit op anderhalve kilometer afstand. De dichtstbijzijnde groothandel zelfs op 200 meter. Reiskosten mag je dus eigenlijk niet noemen; je komt er langs op weg naar de klant. Het enige dat ons kan overkomen, is dat we een klusje verkeerd inschatten en teveel inkoopen.”

Wat doet hij dan met de overblijvende ruim-

te? Achterberg zit in een fors pand, van 450 vierkante meter. “Ik heb volop de ruimte om werk voor te bereiden. Luiken of oude binnendeuren die heel bewerkelijk zijn, die haal ik zelf binnen.”

En hij heeft geen enkel blik verf in zijn bedrijf meer staan? Achterberg: “Niet veel, nee. Standaard dingen als lichte latex en grondverf gaan gewoon door naar de volgende klus. Kleine restanten laten we bij particulieren achter. Maar je maakt natuurlijk wel eens een inschattingsfout. Gemengde verven kun je ook niet terugbrengen bij de groothandel. Die verzamelen we dus en geven we weg. Het Lichtstad Revuetheater uit Eindhoven komt alle restanten latex en water gedragen verven ophalen. Dat geef ik gratis. Anders moet ik het storten en dan kost het me geld. Dan hebben we ook nog een kerkelijke stichting die in Roemenië scholen bouwt en onderhoudt. Zij komen de verven met vluchtige oplossingsmiddelen ophalen. Die kunnen ze daar heel erg goed gebruiken.”

info@art-achterberg.nl
www.art-achterberg.nl

Eigenaar **Art Achterberg**:
“De groothandels liggen altijd op weg naar de klant.”



VAN DEN BERG SCHILDERS

“Onderhoudscontract van 25 jaar”

Gerrit Jan van den Berg (1976) is alweer de vierde generatie in zijn familiebedrijf, dat 100 jaar bestaat. Het denken in lange termijnen leidde tot een nieuw product, het 25-jarige onderhoudscontract. “Dat is ook een vorm van duurzaamheid”, stelt Van den Berg. Van den Berg Schilders in Apeldoorn heeft inmiddels 70 klanten die voor dit contract tekenden.

Hoe kwamen hij en zijn vader op het idee? “Wanneer je al zo lang bestaat, heb je heel wat klanten die regelmatig terugkomen. Toen zijn we eens gaan rekenen. Wie een nieuw huis neerzet, begint meestal na een jaar of vijf aan het eerste onderhoud. Wanneer je dat daarna goed bijhoudt, heb je vaste cyclussen. De eerste keer goed en grondig overschilderen, na drie jaar inspectie en wat bijwerken, na drie jaar weer een grote beurt, enzovoorts. Omdat heel veel mensen hypotheek hebben die dertig jaar lopen, kom je uit op een onderhoudscontract van 25 jaar. Dan weet je: mijn huis is afbetaald en het verkeert nog steeds in uitstekende staat.”

Het is een aanbod dat vooral interessant is voor mensen die het huis van hun dromen hebben gevonden en niet meer van plan zijn te verhuizen. Zeg maar: de groep kopers van rond de 40 jaar. Wie heeft de grootste voordeel? “Alle partijen profiteren. Voor de klant is er het financieel voordeel en het gemak. Regelmatig onderhoud betekent dat je nooit grote dure ingrepen nodig hebt. Voor ons is er het gemak van gespreid over het jaar kun-



Directeur **Gerrit Jan van den Berg**: “Regelmatig onderhoud betekent dat je minder investering nodig hebt.”

nen werken. We kunnen de winterperiode zelfs mee plannen. Het milieu is er ook bij gebaat, want je gebruikt minder materiaal wanneer je de boel netjes bijhoudt en geen grote ingrepen nodig hebt.”

gjab@vandenbergschilders.nl
www.vandenbergschilders.nl

HEMUBO

“Doorwerken in dichtgemaakte steigers”

Met 250 personeelsleden is Hemubo Almere het grootste fullservice onderhoudsbedrijf van Nederland. Met zes werkmatschappijen die ieder een eigen discipline vertegenwoordigen is het bedrijf in staat om zowel zelfstandig als multidisciplinair te werken voor grote vastgoedbedrijven, woningcorporaties, gemeenten en overheidsinstellingen.

Willem van Tongeren en Titia van den Berg stellen dat het bedrijf voorop loopt op het gebied van innovatie. Zo is er een systeem uitgedacht om oude voegen uit te hakken zonder dat schadelijk kwartsstof vrijkomt. Van Tongeren: “Het systeem om stofvrij te hakken is door onderzoekers van TNO uitvoerig getest en doorontwikkeld zodat het nu met groot succes op de bouwplaats wordt toegepast. De omgeving blijft van kwartsstof vrij en schoon doordat het oude voegwerk op een speciale manier wordt afgezogen. En de werknemers kunnen veilig en zonder mondkapje werken wat een hele verademing is in vergelijking met de oude werkomstandigheden.”

Titia van den Berg geeft aan dat de directie van Hemubo veel waarde hecht aan de meningen en suggesties van de medewerkers op de werkvloer. Goede voorstellen worden gestimuleerd en gehonoreerd. Van den Berg: “Een van die uitgewerkte voorstellen is de speciale steigerconstructie waar Hemubo mee werkt op alle bouwplaatsen in heel Nederland. Eigen mensen zijn vrijgesteld



Willem van Tongeren, TQM-manager en Titia van den Berg, P&O Manager: “Voorzien van een verwarmingselement onderin blijft de temperatuur in een dichte steiger redelijk.”

voor het plannen, het opbouwen en afbreken van deze steigers. Dit blijkt een enorme kostenbesparing op te leveren. Bovendien kunnen deze steigers dicht gemaakt worden en voorzien worden van een verwarmingselement onderin. Dat zorgt ervoor dat de temperatuur redelijk blijft en dat er ook doorgevoerd kan worden bij slechte weersomstandigheden.”

Strengere werkdisciplines zijn vastgesteld voor de werknemers aangaande muziek en kleding. “Zo zal er geen muziek te horen zijn op een steiger. En een werknemer op de steiger in zijn blote bast bij mooi weer, wordt niet getolereerd”, geeft Van Tongeren aan.

t.vandenberg@hemubo.nl
www.hemubo.nl

“Met jaarmodel hele winter doorwerken”

Toen directeur Antwan de Punder (1970) voor het eerst over een jaarmodel dienstverband hoorde, zei hij meteen: ‘Ja!’. De 45 schilders van Meesters de Koeijer in het Zeeuwse Goes hebben inmiddels de eerste winter volgens het jaarmodel doorgewerkt. “En het kost de mensen niet meer dan zeven euro, zeg maar een kratje bier per maand.”

Het schildersbedrijf vreest vocht in de winter. Als de verf niet meer op tijd droogt, kan er niet meer buiten gewerkt worden. Niet altijd zijn er genoeg binnenwerken om dit op te vangen. Ook al hebben schilders een vast arbeidscontract, op zo’n moment vallen ze toch terug op een uitkering, de winter-ww. Na een tweede werkloosheidsperiode zelfs op de bijstand. Dat is een sociaal gedrocht, waar zowel de branchevereniging FOSAG als de Bouwbonden FNV en CNV graag van af willen.

Hoe ziet het jaarmodel van De Punder (1970) er dan uit? “Iedereen heeft een vast arbeidscontract van 37,5 uur per week. Maar ’s zomers gaan we langer werken: acht uur per dag. In de winter juist minder: 7,5 uur. Dat halve uur sparen de jongens op in de periode 1 april tot 1 november, om later in de winter op te kunnen nemen. Daarnaast leveren ze drie loondagen in, wat voor een stukje wordt terugbetaald in de vorm van tantième. Zo komt de rekensom uit op elf gespaarde dagen in de winterperiode. Het kost een schilder in

ons geval een kratje bier per maand: zeven euro. Maar het voorkomt inkomensverlies in de ww, of in de bijstand, waar je in terecht komt als het een paar keer stevig doorvriest.”

Hoe nemen de schilders die vrije dagen op? Heel verschillend, weet De Punder. “Soms in de vorm van een verlengde wintervakantie. Soms gekoppeld aan het totaal van vakantiedagen voor een reis naar Australië. Maar de meesten kiezen er voor om werkweken van vier dagen te draaien, zodat ze in de koude maanden minder buiten hoeven te staan.”

Een ander voordeel voor Meesters de Koeijer als bedrijf, dat in totaal 440 mandagen werk in de winter minder heeft: “Door het jaarmodel is de druk op de prijs minder. We hoeven ’s winters geen werk aan te nemen dat onder de prijs zit.”

a.depunder@meestersdekoeyier.nl
www.meestersdekoeyier.nl

Directeur **Antwan de Punder**:
“Het kost de schilders niet meer dan een kratje bier per maand.”



“We adopteren onze renovatiewijk”

En hele woonwijk adopteren? Hoe doe je dat? Directeur Peter van de Kerkhof (1962) van Moonen Onderhoud & Renovatie weet het precies. Hij stopte met alle grote sponsoracties en steekt nu heel veel kleine bedragen in activiteiten rondom de projecten en de renovatiewijken waar zijn mensen aan het werk zijn. “We proberen zoveel mogelijk onze inkopen bij de kleine winkeltjes daar te doen.”

In Arnhem maakt Moonen nu een oudere wijk klaar voor de 21e eeuw, in opdracht van een woningcorporatie. Voor het bedrijf van Van de Kerkhof, die van schilder opklom tot directeur, betekent dit: “Uitzoeken welke buurtactiviteiten daar gaande zijn. Hebben de jongens een voetbalclub? Daar gaan onze sponsorbedragen voortaan heen, niet meer naar grote projecten of een dure businessclub. Is er een ziekenhuis in de buurt? Daar leveren we kleurboeken voor de kinderkamer, die niet vol staan met reclames, maar alleen maar kleurplaten bevatten. Is er een verpleegtehuis, waar we iets voor de bewoners kunnen betekenen, zo lang we daar bezig zijn? Kunnen we de jongens en meisjes uit de wijk stageplaatsen in ons bedrijf aanbieden? Komt Sinterklaas er aan? Wat gebeurt er met Kerst? Valt het Suikerfeest binnen de renovatieperiode? Waar maken we een bewonerskamer gereed? Daar kunnen de wijkbewoners heen, wanneer we met hun woning bezig zijn en er een hoop lawaai is.

Dat zijn vragen die we onszelf vooraf stellen voordat we aan de slag gaan.”

Heeft Moonen zelf ook baat bij deze maatschappelijke bijdrage? Volgens Van de Kerkhof wel: “We laten de mensen zien dat zij er ook iets aan hebben dat jij bij hun bezigt bent. Samen renoveren betekent samen de kleur van de voordeur uitkiezen. Maar ook iets compenseren voor de overlast, ook al krijgen ze er iets beters voor terug. Je maakt met elkaar de afspraak: we gaan een tijdje samen optrekken. Je laat dan ook zien hoe mooi ons vak is. Dan hoop je op minder vernieling, geen jongens die in het weekend de bouwkeet vernielen. Dat doen ze niet wanneer ze weten: ik ga bij Moonen stage lopen. Misschien krijg ik er later wel een baan. Of: Moonen helpt mee met ons voetbaltoernooi.”

Het is voor het Brabantse bedrijf een nieuwe, innovatieve stap in het kader van maatschappelijk verantwoord ondernemen. Dit beleid gaat al heel ver terug. Van de Kerkhof: “Al in 1986 kregen wij als onderhoudsbedrijf de Milieuprijs van de stad Den Bosch, vanwege de scheiding in tien verschillende afvalstromen. Dat vonden we eigenlijk heel gewoon. We hebben in 2003 een landelijke prijs voor het beste personeelsbeleid gekregen, Kroon op het Werk.”

petervandekerkhof@moonen-online.nl
www.moonen-online.nl

Directeur Peter van de Kerkhof: “Het moet leuk zijn om met elkaar te mogen werken.”



MINI MVO-CHECKLIST VOOR SCHILDERS- EN ONDERHOUDSBEDRIJVEN

Hoe scoort uw bedrijf op maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO)? Dit is een verkorte versie van de MVO-scan, ontwikkeld door FOSAG en Stichting Stimular. Met 10 of meer 'ja' antwoorden bent u al goed op weg (4 of meer voor OZP-ers).

Visie en beleid

- 1 Is uw inzet voor milieu, medewerkers en maatschappij vastgelegd in de toekomstvisie van uw bedrijf? Ja Nee N.v.t.
- 2 Communiceert u met medewerkers en externen over de invulling van uw maatschappelijke verantwoordelijkheid? Ja Nee N.v.t.
- 3 Peilt u na elke opdracht de tevredenheid van de klant en benoemt u verbeterpunten voor volgende opdrachten? Ja Nee N.v.t.

Milieu

- 4 Meet u jaarlijks de milieuprestatie van uw bedrijf (bijvoorbeeld met de Milieubarometer of een andere vorm van milieuregistratie)? Ja Nee N.v.t.
- 5 Gebruikt u producten en/of technieken die het milieu zo min mogelijk belasten en adviseert u klanten hierover? Ja Nee N.v.t.
- 6 Let u op het brandstofverbruik bij de aanschaf van bedrijfswagens en stimuleert u zuinig rijgedrag bij uw medewerkers? Ja Nee N.v.t.

Medewerkers

- 7 Controleert en bespreekt u regelmatig het veilig en gezond werken van uw medewerkers en eventuele onderaannemers? Ja Nee N.v.t.
- 8 Hanteert u flexibele werktijden voor medewerkers die werk en zorg of andere maatschappelijke taken combineren? Ja Nee N.v.t.
- 9 Zijn er heldere gedragsregels over hoe medewerkers met elkaar omgaan? Ja Nee N.v.t.

Maatschappij

- 10 Zijn uw medewerkers het hele jaar in dienst (inclusief de winter)? Ja Nee N.v.t.
- 11 Heeft u mensen in dienst met minder kansen op de arbeidsmarkt? Ja Nee N.v.t.
- 12 Levert uw bedrijf een positieve bijdrage aan de directe omgeving van het bedrijfspand (bijv. groen aanleggen of verfraaien van een blinde muur met een muurschildering)? Ja Nee N.v.t.

DIRECT AAN DE SLAG!

- Vul de volledige MVO-scan in en zie waarop u al goed scoort en waarvoor extra aandacht nodig is. www.fosag.nl
- Leg in een gedragscode vast hoe u omgaat met medewerkers, klanten en samenleving. www.fosag.nl
- Meet jaarlijks uw milieuprestatie met de Milieubarometer. www.milieubarometer.nl
- Geef aandacht aan zuinig rijgedrag. www.hetnieuwerijden.nl
- Bekijk het dossier 'MVO in de schilders- en onderhoudsbranche'. www.mvonderland.nl/schilders
- Maak een risico-inventarisatie met behulp van de goedgekeurde branche RI&E Bouwnijverheid. www.arbouw.nl/werkgever/tools/rie-mkb-bouwnijverheid
- Verlaag het energieverbruik van uw bedrijf. www.energiecentrum.nl
- Koop duurzame producten en diensten in. www.mvonderland.nl/duurzaaminkopen
- Geef minder kansrijken een kans in uw bedrijf. www.div-management.nl
- Praat met uw medewerkers over hoe zij hun werk ervaren en waar zij verbeteringen zien. Of stel een enquête op. www.tevredenheidsindex.nl, www.tevredenheidsmonitor.nl
- Ga in gesprek met uw toeleveranciers. Ook in andere landen. Voldoen de producten die u inkoop aan bestaande keurmerken? www.mvonderland.nl/mvointernationaal
- Neem contact op met partijen in uw regio, zoals uw gemeente, provincie en Kamer van Koophandel. De bedrijvenloketten weten steeds meer over MVO. www.kvk.nl
- Word partner van MVO Nederland en sluit u aan bij hét MVO-netwerk. www.mvonderland.nl

VOERT U OPDRACHTEN UIT VOOR DE OVERHEID?

Vanaf 2010 moet dat duurzaam!

Check of u voldoet aan de overheidscriteria voor duurzaam inkopen.

En schrijf u in op de Marktplaats Duurzaam Inkopen Overheid.

www.marktplaatsduurzaaminkopen.nl

www.mvonderland.nl/duurzaaminkopendooroverheden

OVER MVO NEDERLAND

MVO Nederland is een kennis- en netwerkorganisatie die het bedrijfsleven stimuleert om maatschappelijk verantwoord te ondernemen.

MVO Nederland helpt ondernemers om de kansen van MVO te benutten; kansen die winst opleveren voor bedrijf, milieu en maatschappij.

16

P+ SPECIAL FOSAG 2008-2009

MVO in de branche

In iedere sector en in iedere branche spelen verschillende MVO-thema's. MVO Nederland werkt samen met brancheverenigingen om MVO gericht onder de aandacht te brengen bij hun leden. Bijvoorbeeld via branchespecifieke workshops, praktijkvoorbeelden en stappenplannen.

Branchedossiers

Op www.mvonederland.nl zijn voor tientallen branches handige MVO-dossiers opgenomen. Vol met tips, verhalen van collega-ondernemers en organisaties die zich inzetten voor duurzaamheid in de branche.

Brancheboekjes

Samen met het tijdschrift P+ publiceert MVO Nederland een serie over MVO in de branche. MiniSpecials zijn verschenen voor

installateurs, reisbureaus, recreatiebedrijven, natuursteenhandelaren, rubber- en kunststofproducenten en de houthandel.

Meer informatie?

MVO Nederland is hét startpunt voor alle vragen over maatschappelijk verantwoord ondernemen. Op www.mvonederland.nl is alle informatie te vinden over MVO in de branche, in de regio, internationaal en in de keten. Heeft u vragen over MVO? MVO Nederland helpt u graag op weg!

MVO hoog in het vaandel?

Word partner van MVO Nederland en sluit u aan bij hét MVO-netwerk!

Op de hoogte blijven?

Meld u aan voor de digitale nieuwsbrief van MVO Nederland op www.mvonederland.nl



MVO Nederland
Waterstraat 47
Postbus 48, 3500 AA Utrecht
Telefoon 030 236 34 65
Fax 030 231 28 04
E-mail contact@mvonederland.nl
www.mvonederland.nl



FOSAG
Coenecoop 5
Postbus 30,
2740 AA Waddinxveen
Telefoon 0182 - 571 444
Fax 0182 - 572 083
www.fosag.nl

FOSAG is de
ondernemers-
organisatie van
schilders-,
onderhouds-,
metaalconserverings-
en glasbranche.