

Gespreksgids

Overtuig ondernemers circulair te ondernemen



Ondernemers denken in kansen, risico's en concurrentievoordeel. Het probleem? Circulair ondernemen wordt vaak gezien als duurzaamheidsplicht in plaats van zakelijke strategie. **De sleutel:** Positioneer circulair ondernemen als **ondernemerskans** die zakelijk voordeel oplevert.

Laat ze ontdekken hoe circulaire innovatie:

- Ze beschermt tegen sterke prijsstijgingen van grondstoffen
- Nieuwe verdienmodellen en omzetstromen creëert
- Toptalent aantrekt en bindt
- Hen voorkeursleverancier maakt voor grote klanten

Praat niet over duurzaamheid en milieu-impact, maar welke kansen circulair ondernemen biedt voor **hun ondernemerschap**. Onderstaande vragen helpen hierbij:

Vragen

1. Hoe kwetsbaar maken stijgende grondstofprijzen jouw bedrijf?
2. Wat zou het betekenen als je als eerste nieuwe verdienmodellen zou ontwikkelen?
3. Hoe belangrijk is het aantrekken van toptalent voor je bedrijf?
4. Welke kostenposten zou je het liefst omzetten in omzetstromen?
5. Hoe sterk is je onderhandelingspositie in jouw keten?
6. Wat zou het betekenen als grote klanten je als voorkeursleverancier zouden zien?
7. Hoe voorspelbaar zijn je kosten de komende jaren?
8. Wat geeft jou het meest voldoening als ondernemer?
9. Hoe zou het voelen om voorop te lopen in plaats van te volgen?
10. Waar zou je willen experimenteren met nieuwe bedrijfsmodellen?

Blikopeners

1. Wat als circulair ondernemen betekent dat je meer controle krijgt in plaats van minder?
2. Stel dat circulaire klanten de meest winstgevende zijn - hoe zou dat je strategie veranderen?
3. Hoe zou het zijn als circulair ondernemen je sneller laat groeien in plaats van langzamer?
4. Wat zou je denken als de meest succesvolle ondernemers circulair werken?
5. Stel dat circulaire innovatie je de meeste energie geeft als ondernemer - wat zou dat betekenen?