

## 4 x Winst + Winst voor “Ieder gebouw een energiecentrale”.



Stad van Morgen hanteert als toetsingskader voor al haar projecten het “4 x Winst + Winst model: Winst voor de klant, Winst voor de maatschappij, Winst voor het milieu, Winst voor het bedrijf. Daaruit volgt automatisch Winst in termen van het goede gevoel een wezenlijke bijdrage te leveren, die zich uit in erkenning voor Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen.

Ook onze propositie beantwoordt vanzelfsprekend aan dat kader:

### 1. Winst voor u als klant

1. Dat een goed project ook in financiële zin winst voor u oplevert komt minimaal door het wegvallen van de energiekosten. Een kostenpost die anders naar mag worden aangenomen een steeds grotere hap uit uw budgetten zal nemen.
2. Een verbeterde klimaatbeheersing met als gevolg een comfortabeler werkomgeving is meestal een aangenaam neveneffect.
3. Aan de hand van het 5 Krachten model van J.P. Close (zie figuur rechts en op [www.marktleiderschap.nl](http://www.marktleiderschap.nl)) is goed zichtbaar te maken waar onze toegevoegde waarde voor u als klant ligt:



1. De markt waarop wij ons richten, bestaat uit organisaties die concreet en daadwerkelijk de overbodige energieconsumptie van hun gebouwen willen elimineren en bij voorkeur willen omzetten in een overschot dat ze kunnen leveren aan hun eigen productieprocessen of aan derden.
2. Stad van Morgen kiest voor kwaliteit: geen halfbakken oplossingen of politiek correcte lippendienst. We zoeken bij onze klanten dezelfde bevoegenheid als die onszelf drijft.
3. Alleen als u als klant van mening bent dat wij u goed verder helpen en adequaat bedienen zijn wij tevreden. Zonder u hebben wij geen bestaansrecht.
4. Wij benaderen u als (potentiële) klant rechtstreeks omdat we denken dat uw filosofie aansluit bij de onze. Onze kwaliteit spreekt voor zich en we vertrouwen er op dat uw tevredenheid daarover voor ons zal spreken.
5. U kunt er van op aan dat wij professionele en ervaren managers inzetten om uw project te managen. De lat ligt hoog voor alle deelnemers in het project. Omdat de kwaliteit van de één afstraalt op de ander in ons samenwerkingsverband, accepteert geen enkele partner half werk van een ander of van zichzelf.

### 2. Winst voor de maatschappij

1. Doordat u als klant geen gebruik meer maakt van fossiele energiebronnen wordt de levensduur daarvan opgerekt en vermindert de geopolitieke afhankelijkheid van dubieuze regimes.
2. Doordat u een overschot aan derden levert helpt u u hen hetzelfde te bereiken.
3. Lokale productie van energie voorkomt dat grote investeringen in landelijke

transportnetwerken nodig zijn, zoals momenteel op stapel staan. De landelijke netten hoeven nog slechts ter vereffening van de onbalans te dienen, hetgeen veel kleinere capaciteit vergt. Dat scheelt miljarden aan investeringen.

4. Veel lokale producenten verminderen de kans op calamiteiten en de afhankelijkheid van grote spelers.

### **3. Winst voor het milieu**

1. Vermindering van uitstoot van CO<sub>2</sub> of andere schadelijke emissies.
2. Mogelijk hergebruik van afvalstromen en daarmee bijdragen aan duurzame kringlopen volgens de "Cradle-to-Cradle" gedachte.

### **4. Winst voor de participerende bedrijven**

1. Voor niets gaat de zon op en daar maken we dan ook, in ieders belang, zoveel mogelijk gebruik van. Toch hebben ook wij een redelijke winst nodig om ons voortbestaan veilig te stellen. We gaan er van uit dat u die ons gunt.
2. Wij zijn er van overtuigd dat u door onze aanpak dusdanig tevreden klant zult worden, dat u reclame voor ons zal maken. U steunt daarmee onze continuïteit. Voor u prettig om te weten dat u daardoor ook later nog steeds op ons terug kunt vallen.

### **5. Meerwaarde voor alle betrokkenen**

1. U zult erkenning oogsten voor uw demonstratie van Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen. Net als wij.
2. Als "early adopter" zal men uw durf en innovatievermogen prijzen. Net als de onze.
3. Waar "duurzaamheid" steeds meer een holle kreet lijkt te worden, demonstreren we samen het tegendeel.
4. Organisaties die zich zo opstellen worden steeds meer beschouwd als aantrekkelijke leveranciers en werkgevers. In een steeds krappere wordende (arbeids)markt is dat een niet te onderschatten voordeel. Voor u en voor ons.
5. Waar haalt u de meeste persoonlijke voldoening uit ? Wij uit het bovenstaande.

Wij vertrouwen er op dat u zich hierdoor aangesproken voelt. De kiem is er al, want u leest dit schrijven tot het einde toe. Door met ons in zee te gaan geeft u zowel ons als uzelf de kans te werken aan een betere wereld voor de toekomstige generaties. Laten we samen zorgen dat ook zij het goed kunnen hebben.

### **Hoe kunt u ons bereiken ?**

- [www.stadvanmorgen.com](http://www.stadvanmorgen.com) via het centrale nummer (045-5645255), de voorzitter Jean-Paul Close (06-54326615) of werkgroepvoorzitter Theo Land (06-54326615)
- [www.OerNuts.nl](http://www.OerNuts.nl) bij Jeroen Susijn (06-54943435), jeroen@susijn.com