

## Kmo's drijfveer achter ecologische innovatie



De bosbranden in Californië, 2020 | Josh Edelson/AFP/Getty Images



De gevolgen van storm Odette in Middelkerke, 2020 | © Belga

Bosbranden in Californië, lokale stormen zoals Odette, steeds warmere zomers... De klimaatverandering is alomtegenwoordig. Zowel politieke agenda's als de pers hebben tegenwoordig oogkleppen voor de gezondheidsproblematiek, terwijl de klimaatkwestie steeds verder uit de schijnwerper verdwijnt. En dat is opmerkelijk, want klimaatwetenschaper Harry Zekollari zegt dat de klimaatopwarming ernstiger is dan ooit tevoren. Volgens Zekollari zal de klimaatcrisis op lange termijn rampzaligere gevolgen hebben dan de coronacrisis.

Er zijn ruwweg gezien 1 miljoen kmo's in België gevestigd. De impact van al deze bedrijven op de economie mag niet onderschat worden. Investeren in ecologische processen en producten als kmo is een strategische besteding als een ander. Er zijn verschillende verdienmodellen voor groene innovatie, helaas hebben kmo's vaak te weinig mankracht of financiële middelen om daar actief op in te zetten. Een waardevol alternatief die meer opbrengt dan men in eerste instantie zou verwachten: winst-georiënteerde samenwerkingen.

### **Collaboratief, wablief?**

Een collaboratief model heeft meer voordelen dan een individueel traject. Er zijn interne en externe detecteerbare voorbeelden, maar ook innovatie- en marktvoordelen. Denk maar aan, in volgorde, voorbeelden als optimaal grondstofgebruik, overheidsmaatregelen, productontwikkeling, en merkimago. Naast deze voordelen om samen te werken, is er nog een extra stimulans: organisaties leren onbewust van elkaar. Uit onderzoek blijkt dat kostenvermindering, competitief voordeel en stakeholderdruk de grootste motivators zijn in theorie om partnerschappen aan te gaan. In praktijkinterviews zien we dat tekortkomingen in grondstoffen of kennis de werkelijke motivatie zijn.

*"Het feit dat bedrijven een win-win situatie hebben zonder concurrenten te zijn is echt goud waard. Je leeft in een systeem, maar als je maar één schakel bent, kun je dat hele systeem niet veranderen."*

*Geïnterviewde vertegenwoordiger van een Vlaamse kmo uit het onderzoek*

Kleine en middelgrote ondernemingen kunnen hun eigen steentje bijdragen door elkaar te ondersteunen in een ecologisch innovatieverhaal. Specifieke voorbeelden hiervan zijn een duurzaam productontwerp, het aankoopproces van bedrijfswagens aansturen op elektrische alternatieven, en het concept "het afval van de een is de schat van een ander."

## Spiegeltje, spiegeltje aan de wand

Voor er kan nagedacht worden met wie of rond wat je zou kunnen samenwerken, moeten er aan enkele interne voorwaarden worden voldaan bij het eigen bedrijf. Er moet rekening gehouden worden met de organisatiecultuur, management en leiderschap, interne verantwoordelijken, en tenslotte absorberend vermogen. Dit laatste voorbeeld, ook gekend als organisatieleren, is het talent van de organisatie om volledig en succesvol externe kennis te vergaren en te nuttigen.

Een interessant fenomeen binnen het thema van interne verantwoordelijken is de collaboratieve leider. Deze persoon heeft niet het meeste technische kennis, maar is ondernemend en neemt initiatief om de juiste individuen en organisaties samen te brengen. In kleine ondernemingen is dit vaak de enige verantwoordelijke, in tegenstelling tot de middelgrote ondernemingen. Deze ondernemingen schuiven vaak een team vooruit om de samenwerking aan te gaan.

**Qframe NV** + Volgen ...  
1.058 volgers  
7 mnd • 🌐

Collega **Jeroen Ceuppens** schreef een inspirerende blogpost over onze (jaarlijkse)trip naar de Oostenrijkse Alpen. Voor het eerst legden we deze afstand af met onze elektrische wagens.  
Benieuwd om te weten te komen hoe dit verliep?  
Je leest het in onze nieuwste blogpost!  
[#gettheretogether](#) [#duurzameFUN](#) [#YesWeCan](#) [#TaaS](#)

**Jeroen Ceuppens** • 2de  
.NET Teamlead & ScrumMaster at Qframe NV  
7 mnd • 🌐

Yes we can! @Qframe NV vertrok onlangs op ski vakantie naar Oostenrijk met maar liefst 5 [#elektrischevoertuigen](#) Een uitgebreid verslag vind je hieronder in een blogpost!  
[#duurzameFun](#) [#EVIsBestOk](#)



Qframe EV-Ski trip naar Warth  
qframe.be

Qframe, één van de geïnterviewden uit het onderzoek, pakt uit met een aangepast aankoopproces voor elektrische wagens dat ze binnen een samenwerking hebben geschapen | Qframe NV, LinkedIn

## Vertrouwen als startpunt

Er zijn verschillende mogelijkheden om een samenwerking formeel of zelfs informeel te realiseren. Samenwerken is dus een breed begrip. Aangezien het draait om het uitwisselen van middelen op een manier waar alle partijen baat bij hebben, kan zelfs de alledaagse koper-verkoper relatie gezien worden als een kortstondige samenwerking. De middelen die ze uitwisselen kunnen geld en producten zijn, maar ook tijd of vaardigheden. De meest voorkomende samenwerkingsvorm uit het onderzoek is de klassieke aannemersrelatie. Bedrijf A maakt bijvoorbeeld een ecologisch herontwerp van een bestaand product van bedrijf B. Hierbij hebben middelgrote ondernemingen vaak meer ademruimte om te experimenteren met andere samenwerkingsvormen dan kleinere ondernemingen.

Iedere geïnterviewde vertelde dat hun partnerschap startte op basis van vertrouwen. Daarna kan het partnerschap pas verder vorm krijgen, als er iets op tafel ligt om een samenwerking voor te starten. Naast samenwerkingsvormen, kan er ook worden gekozen voor een toe-eigeningsstrategie. Opnieuw kan deze strategie formeel of informeel zijn. Voorbeelden van toe-eigeningsstrategieën zijn een vertrouwelijkheidsovereenkomst (NDA), een handelsmerk of het voordeel de eerste in de markt te zijn ten opzichte van competitie.

### **Taal van samenwerking**

Een samenwerking kent verschillende fasen. Het begint bij de partnerselectie, waar een bedrijf bijvoorbeeld graag zoekt naar ervaren partners of complementaire middelen. Vervolgens moet de relatie gestart worden, onder andere worden hier duidelijke doelen gezet en verantwoordelijkheden gecommuniceerd. Tijdens de samenwerking kan er gekeken worden naar onderlinge afhankelijkheid en transparantie. Gedurende het hele proces is het belangrijk dat er bijvoorbeeld rekening wordt gehouden met kennismanagement, waar dan gedacht wordt aan kennisdeling.

### **Tijd voor actie**

Een succesvolle samenwerking rond ecologische innovatie vraagt inspanning, maar de potentiële baten zijn groot. Het doel van dit onderzoek was om kmo's een startpunt te geven om zelf aan de slag te gaan. De samenwerkingen gericht op ecologische innovatie zijn een manier voor kmo's om enerzijds klimaatopwarming tegen te gaan en tegelijk nieuwe markten of processen na te streven. Het is tegelijk een oproep naar de overheid om deze soort samenwerkingen te stimuleren met bijvoorbeeld subsidies. De lezer, in de rol als consument, mag duurzaamheid verlangen van zijn of haar omgeving. Duurzaamheid is niet langer een trend, het is de norm.