



Samenwerking Particuliere Sector - Bedrijfsleven

Een Quick Scan onder PSO leden

**EIBE / Institute for Responsible Business
Universiteit Nyenrode
Gemma Crijns
i.s.m. Isabelle van Notten en Pierre Hupperts
Oktober 2004**

1. Inleiding

De quick scan “Samenwerking Particuliere Sector – Bedrijfsleven” is uitgevoerd in opdracht van PSO met de volgende doelstelling:

1. Inventarisatie van de ervaringen van PSO leden met samenwerking met het bedrijfsleven, en
2. Sonderen van draagvlak voor door PSO te ontwikkelen ondersteunende activiteiten op dit terrein.¹

Voor het onderzoek hebben wij 41 leden en afnemers van PSO gebeld en uiteindelijk 37 gesprekken gevoerd.² Zoals afgesproken, zijn sponsoring of financiering door bedrijven niet beschouwd als samenwerking en uitgesloten in dit onderzoek.

De uitkomsten van dit onderzoek zijn de uitkomsten van een quick scan: een eerste indruk op basis van relatief korte gesprekken met (in de meeste gevallen) de directeur van de organisatie of het hoofd van de relevante afdeling. Evenals bij eerdere onderzoeken onder Nederlandse NGO's viel het op hoe tijdrovend en lastig het is om in deze sector mensen aan de lijn te krijgen. Iedereen is in bespreking of op reis!

Leeswijzer:

In hoofdstuk 2 worden de meest belangrijke conclusies die op basis van de scan getrokken kunnen worden, vermeld. In Hoofdstuk 3 wordt een gedetailleerd overzicht gegeven van de uitkomsten van de quick scan over ‘samenwerking met bedrijven’. In Hoofdstuk 4 staan de antwoorden op de vraag over de rol van PSO daarbij. In hoofdstuk 5 komt het concept “partnerschap” kort aan de orde. Het rapport eindigt met enkele (algemene) aanbevelingen.

¹ E-mail van Gemma Crijns aan Rosien Herwijer, 3 september 2004

² Zie Bijlage 1 voor lijst van leden en afnemers waar mee gesproken is en Bijlage 2 voor de vragenlijst die als leidraad gedurende de gesprekken gebruikt is.

2. Samenwerking Particuliere Sector – Bedrijfsleven en de Rol van PSO: Hoofdconclusies

I. Samenwerking met bedrijven is een belangrijk thema onder de PSO-leden en afnemers en een thema dat in belang zal toenemen.

Meer dan de helft (56%) van ondervraagde organisaties werkt samen met bedrijven. Van de 16 organisaties die *niet* samenwerken met bedrijven zijn 6 geïnteresseerd in eventuele samenwerking te onderzoeken of actief bezig met het opstarten daarvan. Een aantal van deze organisaties krijgt al financiering of sponsoring van bedrijven. Dat betekent dat in totaal 72% (of te wel 26) van de organisaties al samenwerken met bedrijven of mogelijkheden voor samenwerking aan het onderzoeken zijn. Wel is belangrijk te weten dat de huidige *omvang* van de samenwerking, zowel in geld als in aantal activiteiten uitgedrukt, meestal niet groter is dan 5% van de totale begroting of van de totale activiteiten! (Dit geldt niet voor organisaties wiens kerntaak het is samen te werken met bedrijven, zoals Fair Trade Assistance of Green Development.)

II. Er is geen grote en eenduidige vraag naar een rol voor PSO op het gebied van samenwerking met bedrijven.

Slechts éénderde van de organisaties ziet een rol voor PSO op het gebied van samenwerking met bedrijven. De wensen van deze organisaties voor de rol van PSO variëren onderling nogal. Er is geen kritische massa voor één bepaalde insteek. Inventariseren van kennis en financieren van uitzending van medewerkers van bedrijven worden een aantal keren genoemd, maar ook andere zaken, zoals bemiddeling, training en lobby. Een grotere groep (42%) vindt dat PSO geen rol op dit gebied heeft en de rest heeft niet echt een uitgesproken mening. (Zie Figuur 1.)

Figuur 1:

Totaal: 36³	Rol van PSO (Kenniscentrum) op gebied van samenwerking met bedrijven?		
Werkt samen met bedrijven?	Ja: 11 30%	Geen uitgesproken mening: 10 28%	Nee: 15 42%
Ja: 20 56%	8	6	6
Nee: 16 44%	3	4	9

³ Tauw (afnemer van PSO) is zelf een bedrijf en is daarom niet opgenomen in dit overzicht. Het totaal van organisaties in dit overzicht is daardoor 36 i.p.v. 37.

Grof schetsend kan gezegd worden dat **kleine organisaties**, die geen natuurlijk band hebben met bedrijven of economische activiteiten (zoals bijvoorbeeld een Green Development dat wel heeft), niet werken met bedrijven, dat niet willen, of alleen bij bedrijven terecht willen voor fondsenwerven. Zij zien dan ook bijna allemaal geen rol voor PSO op dit gebied. De **grotere organisaties** (zoals de Medefinancieringsorganisaties) doen al veel met bedrijven, maar hebben geen interesse in ondersteuning door PSO omdat ze zelf de expertise al in huis hebben. De **middelgrote of kleine organisaties met natuurlijk contact met bedrijven** hebben vaak wel samenwerking of contacten met bedrijven of zijn daarin geïnteresseerd. Van deze organisaties ziet één deel wél een rol voor PSO en een ander deel ziet geen rol, meer dan wat PSO nu al doet: financiering van uitzending en capaciteitsopbouw, en trainingen.

De cijfers geven het al aan: samenwerking met bedrijven is een belangrijk thema voor de leden van PSO, maar men is niet overtuigd van een rol van PSO op dit gebied. Daarbij vragen verschillende organisaties zich af of PSO de juiste organisatie is voor ondersteuning op het gebied van samenwerking met bedrijven. “Hebben we niet al het MVO Platform?” En “er is toch ook het MVO Kenniscentrum opgericht door het Ministerie van Economische Zaken?”

Verder krijgen wij sterk de indruk dat er verschillende beelden bestaan over PSO in het algemeen. “PSO doet toch alleen uitzendingen?” “Kan PSO niet voor ons lobbyen bij het Ministerie van Buitenlandse Zaken?” “Maar hoe verhoudt PSO zich ten opzichte van de branche organisatie PARTOS?” En “wat doet het PSO Kenniscentrum nou precies?”

Wel zijn mensen duidelijk positief over de financiering van uitzendingen, de expertise op gebied van uitzenden en ook de trainingen die via PSO mogelijk worden gemaakt. Het valt op dat de meerderheid van organisaties die samenwerken met bedrijven én voor een rol van PSO zijn, gebruik maken van PSO financiering voor de uitzending van medewerkers van bedrijven.

Samenvattend kan gezegd worden dat PSO en/of haar Kenniscentrum niet worden gezien als de meest voor de hand liggende plek in OS land voor het vergaren en aanbieden van expertise op het terrein van “samenwerken-met-bedrijven”. Maar ook dat PSO wel haar bestaande instrumentarium kan inzetten en zonodig aanpassen om samenwerking met bedrijven mogelijk te maken, vooral wat het financieren van uitzendingen betreft.

3. Samenwerking met bedrijven – in detail

Hieronder volgt de gedetailleerde informatie die uit de quick scan naar voren is gekomen over samenwerken met bedrijven.

a. Er wordt zowel met het midden en klein bedrijf (MKB) als met multinationals samengewerkt.

De ondervraagde organisaties werken samen met de bedrijven die het best bij hun doelstellingen passen. Voor de meeste kunnen dit zowel grote multinationals als het MKB zijn.

Werkt samen met multinationals:	6
Werkt samen met midden en klein bedrijf (MKB):	3
Werkt samen met beide soorten van bedrijven:	11
Totaal:	20

b. De omvang van de samenwerking is zeer klein

Samenwerken met bedrijven is een belangrijk thema. De **omvang** van de samenwerking, uitgedrukt in geld of aantal programma's of projecten, is nog heel klein. De keren dat wij doorgevraagd hebben in de gesprekken, schatten mensen dat de omvang meestal zo'n 5% (bij uitzondering 5-10%) is van de totale activiteiten of het totale budget! Dat betekent dat 95% van de activiteiten en budgetten geen raakvlak hebben met bedrijven!

c. Onderlinge concurrentie en samenwerking: allebei aanwezig

Er is concurrentie onder de ontwikkelingssamenwerkingsorganisaties in de context van samenwerken met bedrijven. Tegelijkertijd is er ook een cultuur van onderlinge samenwerking en solidariteit. Alle organisaties die met bedrijven samenwerken doen dat bilateraal, of zowel bilateraal als in een breder verband. Als organisaties alleen bilateraal werken worden daarvoor verschillende redenen gegeven:

- context van handel en toegang tot markten: "We werken het liefst bilateraal. Handel staat voorop voor ons" of "Wij werken bilateraal met afnemers (handel), maar bij financiering van de activiteiten zijn ook vaak andere stichtingen betrokken"
- profilering: "We werken altijd bilateraal. Daar hebben we een duidelijke voorkeur voor. Het is veel sterker je te profileren met samenwerking tussen één bedrijf met één NGO."
- nog geen kans of aanleiding om in breder verband te werken

Samenwerking met bedrijven:	Aantal organisaties
Alleen bilateraal	10
Alleen breder verband	0
Beiden	10
Totaal:	20

Bij de ondervraagden was er echter ook sprake van onderlinge solidariteit en het willen delen van kennis en ervaring. "... We werken meestal in breder verband.

We werken vanuit de netwerkgedachte en proberen zoveel mogelijk de kennis van anderen te betrekken.”

Op de vraag “**Zou u bereid zijn de opgedane ervaring te delen met PSO leden**” zeiden velen “natuurlijk”, of “graag zelfs”. De rest zei altijd “ja”, wat ook kan zijn omdat de vraag het antwoord “ja” als sociaal wenselijk oproept. Slechts één organisatie durfde “nee” te zeggen, met als reden de concurrentie. Verder gaven drie organisaties aan dat ze wel de ervaringen zouden willen delen, mits zij tijd hadden en mits zij er ook baat bij hadden.

De vragen “**Wilt u een exclusieve relatie hebben met hetzelfde bedrijf**” en “**Kunnen meerdere NGO’s een relatie hebben met hetzelfde bedrijf?**” kwamen niet als zinvol over. Na de eerste paar gesprekken zijn ze dan ook niet meer gesteld. De reactie was vaak dat bedrijven dat bepalen. De andere reacties sloten aan bij wat hierboven is gezegd over de voorkeuren voor bilateraal of in breder verband werken:

- “Exclusief kan handig zijn. Je staat altijd voorop. Aan de andere kant, als je samenwerkt met anderen, sta je sterker. Maar je zou ook tegen elkaar uitgespeeld kunnen worden.”
- “Handelsrelaties zijn vaak exclusief. Anderzijds werken we wel met anderen samen als het om bewustwording bij bedrijven gaat.”
- “Vanuit onze organisatie is profilering heel belangrijk. Vanuit de inhoudelijke kant zou het goed kunnen zijn met andere NGO’s samen te werken, maar er is een spanningsveld wat profilering betreft.”
- “Marketing-wise is het beter om een één op één relatie te hebben met een bedrijf.”
- “Er is concurrentie tussen de OS organisaties omtrent contacten met bedrijven. Dat maakt het lastig, Maar wij zijn daar juist open in.”

d. Waarom samenwerken met bedrijven: Kennis, geld en toegang tot markten

De drie belangrijkste redenen om samen te werken met bedrijven zijn: gebruik kunnen maken van de kennis die bedrijven in huis hebben, gebruik kunnen maken van de financiering door bedrijven en toegang tot markten voor partnerorganisaties en doelgroepen.

Waarom samenwerken met bedrijven?	Keren genoemd
Expertise en kennis van het bedrijf	9
(Diversificatie van) financiering	7
Toegang tot markten voor onze partnerorganisaties en doelgroepen (4) / We zijn een handelsbedrijf of gelieerd aan handel (2)	6
Vergroten van draagvlak voor OS of doel van lidorganisatie	4
Samenwerking met bedrijven is onze kernactiviteit	2
Nodig voor goede relatie met onze achterban (bedrijven)	1
Bedrijven spelen grote rol in armoedebestrijding, positief en negatief	1
Bedrijven spelen rol m.b.t. mensenrechten, positief en negatief	1

Af en toe kwam er ook een kritische noot over (de voordelen van) samenwerken met bedrijven naar voren: “Waarom samenwerken met bedrijven? ...dat vraag ik me nou ook af. Het is een modegril. Ik denk dat we de kennisoverdracht van bedrijven overschatten, en het gemak waarmee je dat kunt inzetten! Ik denk dat we daar over een paar jaar van terug zullen komen.”

e. **Waarom NIET samenwerken met bedrijven?**

Organisaties die niet samenwerken met bedrijven en dat ook niet willen, hebben daar grotendeels twee redenen voor. Of ze vinden dat er voor een kleine, vaak religieuze, organisatie geen toegevoegde waarde is om samen te werken met bedrijven; of ze zijn in hun werk kritisch jegens bedrijven.

Waarom NIET samenwerken met bedrijven	Keren genoemd
Heeft geen toegevoegde waarde voor ons / niet aan de orde voor ons	4
Wij hebben een kritische rol jegens bedrijven	2
Als kleine NGO zien wij onszelf niet als partij voor bedrijven	1
We zijn huivering dat bedrijven hun eigen agenda willen pushen	1

f. **Waarom werken bedrijven samen met NGO's?**

Alhoewel wij deze vraag niet expliciet gesteld hebben, noemden verschillende organisaties de redenen waarom bedrijven met NGO's willen samenwerken:

- motiveren van werknemers,
- goed voor het MVO imago van het bedrijf, en
- ideële betrokkenheid van het bedrijf

In deze quick scan hebben wij met één bedrijf gesproken omdat het een afnemer van PSO is: Tauw. Tauw zegt dat het samenwerkt met MilieuKontakt Oost-Europa vanwege maatschappelijk betrokkenheid. Overigens is Tauw erg positief over de welwillendheid van PSO om een bedrijf onder haar afnemers te hebben.

g. **Problemen en Bottlenecks**

Hieronder volgt een lange lijst van problemen en bottlenecks die organisaties tegenkomen in de samenwerking met bedrijven en een aantal genoemde voorwaarden voor succes. De belangrijkste voorwaarde voor succes is dat beide partijen belang hebben bij de samenwerking, dat er evenwicht is in de belangen en dat men zich hierover expliciet uitspreekt.

Welke problemen en bottlenecks kom je tegen?	Keren genoemd
Evenwicht: Belangen, verwachtingen en toegevoegde waarde van samenwerking voor beide partijen in evenwicht, expliciet en goed afgestemd	7
Geen problemen / valt mee	5
Kost tijd: Tijd nodig om relatie te ontwikkelen	5
Cultuurverschillen: Verschil in cultuur tussen bedrijven en NGOs	4
Winstdoelstelling van bedrijf / bedrijf te commercieel	3
Vertrouwen: Wederzijds vertrouwen	3
OS kennis: Onvoldoende kennis en bewustzijn van ontwikkelingsproblematiek bij bedrijven	3
Zichtbaarheid: In hoeverre bedrijf zichtbaarheid mag geven aan de samenwerking met NGO	2
Niet serieus genomen worden als ideële organisatie door bedrijven:	2
Problemen / voorwaarden die slechts één keer genoemd werden:	
<ul style="list-style-type: none"> - Als NGO zijn we onvoldoende commercieel en langzaam - Hoe onafhankelijkheid van NGO te waarborgen? - Lastig voor exporteurs in OS landen aan NL kwaliteitseisen te voldoen - Lastig goede medewerkers te vinden voor NGO die voldoende commercieel zijn en die kunnen werken op raakvlak NGO's en bedrijven, - Voldoende omvang van gezamenlijke activiteiten noodzakelijk. Anders heeft het geen zin samenwerking aan te gaan - Voldoende budget van bedrijf voor de samenwerking, zodat het bedrijf geen commercieel voordeel uit de samenwerking hoeft te halen. - Werkwijze van bedrijfsmedewerkers moet aansluiten op partnerorganisatie / doelgroep in het Zuiden - Kennisoverdracht lastig door groot verschil NL en OS land - Grote bedrijven hebben NGO's niet nodig, of richten hun eigen NGO wel op - Veel communicatie noodzakelijk - Bereid zijn je kwetsbaar op te stellen - Hoe hanteer je de twee rollen naar bedrijven toe (kritisch en samenwerken) binnen één organisatie? - Hoe ga je om met de verschillende standpunten jegens bedrijven binnen de NGO? - Hoe kom je bij bedrijven binnen? - Op basis van welke criteria selecteer je een bedrijf? - Hoe vind je het gemeenschappelijke met een bedrijf? - Hoe vind je de juiste personen binnen een bedrijf? - Hoe veranker je de samenwerking in het bedrijf en is het niet een geïsoleerd ding? - In hoeverre mag je bedrijfsactiviteiten financieren met OS geld? 	

4. De Rol van PSO – in detail

a. Wél een rol voor PSO

Van de 36 organisaties waarmee wij gesproken hebben, zijn 11 uitgesproken vóór een rol van PSO en nog eens 10 hebben geen uitgesproken mening voor of tegen. De wensen ten aanzien van de rol van PSO variëren nogal. De wensen die het meest genoemd worden, zijn inventarisering en delen van kennis (zes keer) en financiering van uitzending van bedrijfsmedewerkers (vijf keer).

Rol van PSO	Keren genoemd
Inventarisering en uitwisseling van ervaringen van leden over samenwerken met bedrijven	6
Financiering van uitzending van medewerker van bedrijf of experts	5
Bemiddeling: <ul style="list-style-type: none"> - doorverwijzen van bedrijven die op zoek zijn naar een NGO partner: 1 - kennismakingsbijeenkomst organiseren tussen bedrijven en PSO leden om te brainstormen over wederzijdse verwachtingen: 1 - lid helpen zoeken als ze samenwerking willen met een bepaald soort bedrijf:1 	3
Training voor NGO's: <ul style="list-style-type: none"> - cultuurverschillen tussen bedrijven en NGO's: 1 - over keuze rol van NGO's: lobby vs samenwerken:1 - hoe MVO te implementeren bij bedrijven in het Zuiden:1 	3
Capaciteitsopbouw op gebied van samenwerken met bedrijven	2
Voorlichting van bedrijven over: <ul style="list-style-type: none"> - OS en cultuurverschillen - MVO 	2
Kennis voor bedrijven over hoe en wat van uitzending	1
Lobby: <ul style="list-style-type: none"> - Lobby bij Ministerie van Ontwikkelingssamenwerking over realiteit en beperking van samenwerking met bedrijven: 	1
Overig: <ul style="list-style-type: none"> - database met betaalbare experts: 1 - uitwisselen van informatie over bedrijven waar contacten mee zijn: 1 - hoe onze eigen werkmethodes te verbeteren – maar wel maatwerk: 1 - kenniscentrum niet; eerder een PUM-achtige structuur waar je iemand kan bellen voor advies die het zelf gedaan heeft: 1 - PSO zou ons kunnen helpen ons werk te verankeren onder haar leden, wij zijn niet goed bekend in Nederland:1 	1

b. Geen rol voor PSO

De organisaties voor wie samenwerken met bedrijven geen toegevoegde waarde heeft of niet relevant is, zien geen rol voor PSO. Een aantal andere organisaties heeft zelf al veel ervaring met samenwerking in huis, en ziet daarom ook geen rol voor PSO. Men is daarbij huiverig voor de tijd die het zou kosten informatie voor een inventarisatie aan te leveren, als zij daar zelf niet veel baat bij hebben. Verder vinden sommigen dat het MVO Platform een logischer plek is voor het bieden van ondersteuning op het gebied van samenwerking met bedrijven.

Waarom geen rol voor PSO	Keren genoemd
Voor ons is het onderwerp 'samenwerken met bedrijven' in de marge of niet relevant	5
Geen toegevoegde waarde van PSO op dit gebied voor onze organisatie	3
Dat moet het MVO Platform doen	3
Problematiek van samenwerking is te specifiek	2
PSO moet niet als adviseur optreden in specifieke samenwerkingsverbanden. Dat moeten de leden en bedrijven zelf doen	2
We zouden geen gebruik maken van een inventarisatie (Geen tijd: 1, Wij lopen ver vooruit: 1)	2
Geen rol voor trainingen – we hebben geen tijd om deel te nemen.	1

5. Definitie van partnerschap

Vraag 2 van de enquête: **“Partnerschappen: kent u dit woord in deze context? Wat verstaat u eronder?”** werd door de ondervraagden vaak als niet zinvol ervaren. Wij hebben die vraag halverwege de quick scan niet meer gesteld.

De belangrijkste conclusie is dat het woord “Partnerschap” een container begrip is en het voor van alles wordt gebruikt. Als PSO het zou willen gebruiken, is het belangrijk de term goed te definiëren. In het algemeen, heeft men het liever over “samenwerking”.

Hieronder citeren wij een aantal antwoorden:

- “Echte partnerschap zie ik nog niet gebeuren. De doelstellingen van bedrijven en van onze organisatie liggen te ver uit elkaar. Wat wij nu met een multinational proberen op te zetten is eerder samenwerking, geen partnerschap. (= *inzetten van kennis van bedrijfsmedewerkers – auteur*)
- “In dit verband, hebben wij het liever over samenwerking dan partnerschap”
- “We gebruiken dit woord alleen voor onze relaties in het Zuiden”
- “Wat is partnerschap?” “Er moet voor beide partijen een noodzaak zijn om te willen samenwerken”
- “Een win-win situatie, ieder vanuit zijn eigen doelstelling”
- “Gelijkwaardigheid”

6. Aanbevelingen

Hoewel wij ons realiseren dat wij geen diepgaande kennis van de organisatie PSO hebben, noch van wat de leden vinden van PSO, willen wij naast een tweetal aanbevelingen met betrekking tot het onderwerp van de quick scan ook een tweetal algemene aanbevelingen doen op grond van bevindingen uit de telefonische vraaggesprekken.

Algemeen

- Verduidelijk naar de leden waar PSO voor staat.
- Kijk nog eens goed naar de doelstellingen van het Kenniscentrum en hoe het Kenniscentrum aantrekkelijker te maken voor de leden.

Samenwerking particuliere sector – bedrijfsleven

- Zet vooralsnog geen leertraject op vanuit het Kenniscentrum op gebied van “samenwerking met bedrijven”; nadere oriëntatie in samenspraak met de leden is wenselijk.
- Pas het uitzend- en financieringsinstrumentarium aan voor bedrijven in de context van samenwerking met PSO leden.

Bijlage 1: Lijst van leden en afnemers waarmee gesproken is

LEDEN:

- * **CARE Nederland**, Paul Bosboom, Hoofd Programma
- Centraal Missie Commissariaat**, Frank van Eenbergen, Hoofd Personele Samenwerking
- * **Cordaid**, José Ruiter, Beleidsmedewerker Toegang tot Markten
- * **Dorcas Aid Internationaal**, Cees Oosterhuis, Programma Medewerker
- * **Fair Trade Assistance**, Jan Vossen, Hoofd Fair Trade Assistance
- * **Free Voice**, René Joosten, Regio Verantwoordelijke Zuid Amerika
- * **Green Development Foundation**, Jimmy Navarro, Directeur
- Gerefomeerde Zendingen Bond**, Dhr. Van Bokhoven, Adjunct Directeur
- HealthNet International**, Willem van de Put, Directeur
- * **HIVOS**, Carolijn Gommans, Beleidsmedewerker Economische Activiteiten, Afrika en Catherine van der Wees, Regiomedewerker Economie Oost Afrika
- * **HOM**, Marina d' Engelbronner, Projectmanager Mensenrechten en Bedrijven
- * **ICCO**, Wilfried Schasfoort, Hoofd Personele Samenwerking en Herman uit de Bosch, Themadeskundige DREO
- * **IICD**, Ingrid Hagen, Team leader Partnerships
- Interserve Nederland**, Dhr. P.D. van der Bijl, Directeur
- * **Kerkinactie**, Gert Gans, Projectleider Klimaatverandering en Armoedebestrijding
- Mama Cash**, Hanneke Kamphuis, Directeur
- Ned. St. voor Leprabestrijding**, Rens Verstappen, Hoofd Projecten
- NIZA**, Kirsten Hund, MVO- en Economie medewerker
- * **Novib**, Gine Zwart, Coordinator MVO
- Pax Christi**, Gemma Claessen, Teamleider Strategie & Beleid
- St. Medisch Comité Nederland-Vietnam**, Willie Rückert, Bureau Coördinator
- * **Stichting Kinderpostzegels Nederland**, Mw. I. van Winden, Hoofd Projecten & Programma's
- * **Stichting MilieuKontAKt Oost-Europa**, Dhr. J. Donner, Directeur
- * **Stichting VSO-Nederland**, Paul Jansen, Manager voor Business Partnerships
- Stichting WEMOS**, Nina Tellegen, Directeur
- * **Stichting Woord en Daad**, Wim Hasselman, Hoofd Fondsenwerving & Bedrijven
- * **Strohalm**, Peter Moers, Algemeen Projecten Coördinator
- TEAR Fund**, Wim Hardeman, Hoofd Fondsenwerving & Voorlichting
- Terre des Hommes**, Vera Zwaga, Project Medewerker
- Vereniging COV**, Frank Smit, Coördinator
- * **War Child Nederland**, Joep Verboeket, Directeur Marketing & Financiën
- World Vision**, Oscar Pekelder, Directeur
- ZGG**, Arie Elshout, ? (contact per email – niet telefonisch gesproken)
- ZOA-Vluchtelingen zorg**, Otto Kamsteeg, Hoofd Fondsenwerving & Voorlichting

AFNEMERS

- * **Faro Foundation**, Wim Wijting, Directeur
- * **TNU**, Lara van Druten, Directeur
- Tauw**, Dhr. Betlem, Projecten Obsolete Pesticiden

TE LAAT BEREIKTE LEDEN

- * **Nederlandse Rode Kruis** – Dhr. Wolfgang Keller (Ik heb op 13 oktober gesproken met de heer Keller. Helaas was het niet meer mogelijk de informatie van dit gesprek op te nemen in het verslag.)

NIET BEREIKTE AFNEMERS

- GMA** - afwezig tot 4 oktober
- COS Rotterdam** – afwezig tot 11 oktober
- Friends of the Earth International** - afwezig tot half oktober

* Organisatie werkt samen met bedrijven

Bijlage 2:

PSO

(Kort Leertraject) Samenwerking Particuliere Sector – Bedrijfsleven

Vragen voor de Telefonisch Quick Scan

Lidorganisatie: _____

Gesprekspartner:

Naam: _____

Functie: _____

Datum: _____

0. Korte beschrijving organisatie?

1. Werkt u samen met bedrijven?

Ja / Nee

1a. Op welke manier werkt u samen?

1b. Met wie werkt u samen? (MKB, multinationals, bedrijfsnamen....)

1c. Bilateraal?

Ja / Nee

1d. In breder verband?

Ja / Nee

Opmerkingen:

1e. Zou u bereid zijn de opgedane ervaring te delen met PSO leden?

Ja / Nee

1f. Wilt u een exclusieve relatie hebben met hetzelfde bedrijf?

Ja / Nee

1g. Kunnen meerdere NGO's een relatie hebben met hetzelfde bedrijf?

Ja / Nee

Opmerkingen:

2. Partnerschappen: kent u dit woord in deze context? Wat verstaat u eronder?

3. Waarom werkt u samen met bedrijven?

(Waarom zou u met bedrijven willen samenwerken, indien antwoord op Vraag 1 "Nee" is)

4. Welke problemen kom je tegen? Wat zijn de bottlenecks?

(Als u niet met bedrijf samenwerkt, wat heeft u verhinderd of weerhouden?)

5. Vindt u dat PSO een rol zou moeten spelen op dit gebied van samenwerking Particuliere Sector – Bedrijfsleven?

Zo ja, welke?

Zo nee, waarom niet?