

# Wegwijzer Klimaatadaptatie van bedrijventerrein naar bedrijvenpark

Inspiratie uit de praktijk van gemeenten in Regio Hart van Brabant

In deze interactieve wegwijzer vertellen gemeenten Gilze en Rijen, Hilvarenbeek en Waalwijk openhartig over de lessen en de successen van ontwikkeling van klimaatadaptatie op bedrijvenparken. Altijd met het idee: wat wij leren, kan een ander inspireren en misschien wel verder helpen. Dat doen ze samen met de regionale ontwikkelorganisatie Midpoint Brabant, als samenwerkingspartner van de REKS (Regionale Energie- en Klimaatstrategie). De wegwijzer kan in zijn geheel gevolgd worden maar biedt ook ondersteuning in losse onderdelen. **Klik op de blauwe buttons en laat je inspireren!**

## STAP 1

### Op verkenningstocht

In deze stap ga je op verkenning en breng je de huidige situatie in kaart. Verder krijg je antwoorden op vragen als; hoe krijg je bedrijven en stakeholders mee? Hoe voorkom je dat het enkel een gemeentelijk project blijft?

Naar de verkenning

## Gewenst resultaat en koppelkansen

Wat zijn je doelen en mogelijke koppelkansen met andere duurzame initiatieven of samenwerkingsmogelijkheden met partijen die al voorbij de voordeur van de ondernemers zijn? Formuleer het gewenste resultaat en verken de koppelkansen.

Naar de koppelkansen

## STAP 2

## STAP 3

### Uitvoeringsplan

Samen afspraken maken. Bepaal de doelstellingen, maatregelen en de wijze waarop de uitvoering op het bedrijvenpark wordt georganiseerd.

Naar uitvoeringsplan

## STAP 4

## STAP 4

### Bonus: het arrangement dat bedrijven niet kunnen weigeren

Voorbeeld- en groenarrangementen ter inspiratie.

Naar arrangementen

## Overtuigen en activeren ondernemers

Wat kun je doen om een aantrekkelijk aanbod te framen? Hoe activeer je ondernemers om hier gebruik van te maken?

Naar overtuigen en activeren

## STAP 5

### Communicatie

In deze stap lees je hoe framing helpt om ondernemers enthousiast te maken voor vergroening en hoe je diezelfde technieken inzet om collega's binnen de gemeente in beweging te krijgen.

Communicatie

# Voorwoord

We hebben in Hart van Brabant meer dan 2.200 hectare bedrijventerreinen. Bijna één op de drie Brabanders werkt hier, en met een sterke focus op de logistiek, maakindustrie en agrifood vormen de bedrijven de motor van onze economie. Tegelijkertijd zijn de terreinen vaak functioneel ingericht, met veel beton, asfalt en steen. Dat maakt ze minder aantrekkelijk om te werken én kwetsbaar voor de groeiende risico's van klimaatverandering. Denk aan hittegolven die leiden tot een lagere arbeidsproductiviteit en machines die uitvallen, of aan waterschade en stroomuitval bij extreme neerslag.

Daarom is het belangrijk dat we onze bedrijventerreinen beter beschermen tegen schade door wateroverlast, droogte en hitte. Een groene en duurzame werkomgeving maakt werknemers bovendien gelukkiger, gezonder en productiever. Vanuit de Regionale Energie- en Klimaatstrategie wilden we daarom een effectieve en schaalbare aanpak voor klimaatadaptatie testen. Daarvoor hebben de gemeenten Gilze en Rijen, Hilvarenbeek en Waalwijk pilotprojecten uitgevoerd op hun bedrijventerreinen, met steun van Midpoint Brabant en het Regionaal Klimaatfonds.

Gedurende de pilots hebben de gemeenten hun lessen en successen gedeeld en hun kennis verdiept, onder andere over de samenwerking met ondernemers, maar ook tussen de verschillende gemeentelijke beleidsvelden. De resultaten hiervan zijn verwerkt in deze Wegwijzer.

Onze ambitie is een robuust en klimaatbestendig Hart van Brabant, waar we veilig, gezond en gelukkig kunnen werken en leven, óók op onze bedrijventerreinen. De Wegwijzer Klimaatadaptatie is een interactieve en praktische handreiking voor gemeenten om daar gestructureerd mee aan de slag te gaan.

**Eric Logister**

Bestuurlijk opdrachtgever REKS Hart van Brabant

# Voorwoord

## **Titel**

Stappenplan Klimaatadaptatie Reks – Wegwijzer voor bedrijvenparken

## **Uitgave**

Midpoint Brabant, in opdracht van de Regionale Energie- en Klimaatstrategie (REKS), Regio Hart van Brabant

## **Deelnemende gemeenten**

- Gilze en Rijen
- Hilvarenbeek
- Waalwijk

Met medewerking van

- PM Parkmanagement
- Dobro
- Erac
- Samen Klimaatbestendig

## **Tekst en redactie**

Midpoint Brabant en partners binnen de REKS

## **Ontwerp en vormgeving**

Midpoint Brabant

## **Publicatie**

september 2025

## **Disclaimer**

Aan de inhoud van dit document kunnen geen rechten worden ontleend. Fouten voorbehouden.



## STAP 1

# De verkenningstocht starten



Wat is de huidige situatie van het bedrijvenpark? Hoe krijg je bedrijven en stakeholders mee? En hoe voorkom je dat het enkel een gemeentelijk project blijft? Om antwoorden te vinden op deze vragen, starten we de eerste stap met een omgevings- en stakeholdersanalyse.

### Een sterke start: jouw missie helder in beeld

Begin bij het begin: wat wil je bereiken? Een scherpe omschrijving van je ambitie zorgt voor focus en richting. Het is het kompas voor alle vervolgstappen.

### Ken je bedrijvenpark: de basis op orde

Voordat je aan de slag gaat, breng je het speelveld in kaart. Kijk je alleen naar openbaar gebied, of neem je ook private terreinen mee?

Verzamel alle relevante informatie en denk hierbij aan de volgende kenmerken:

- ligging en oppervlakte
- de huidige mate van klimaatadaptatie
- aantal en type bedrijven
- mate van organisatie
- bestaande klimaatinitiatieven en kaders
- bestaande knelpunten op gebied van wateroverlast, hittestress en droogte.

### Tip: De klimaatkaarten van Noord-Brabant zijn een

uitstekend startpunt. Ze geven direct inzicht in de huidige situatie en mogelijke aanknopingspunten voor klimaatadaptatie.

### Stakeholder in beeld: het krachtenveld

Succesvolle klimaatadaptatie doe je nooit alleen. Door het krachtenveld goed in kaart te brengen, ontdek je waardevolle samenwerkingspartners. Stel jezelf deze vragen:

- Wie zijn de belangrijke spelers, intern én extern?
- Wat drijft hen? Wat zijn hun belangen?
- Welke rol kunnen zij pakken?

Door deze analyse ontdek je vaak verrassende verbindingen die je project verder kunnen helpen.

### Interne stakeholders & kaders

- Gemeente (wethouder en interne teams)
  - Interne opgaven zoals:
    - college programma
    - huidig beleid en ambities
  - Uitgevoerde, lopende en geplande projecten
  - Kabels, leidingen en geplande reconstructies infra
- 

### Externe stakeholders & kaders

- Bedrijven(vereniging); is er een aanspreekpunt?
- Parkmanagement
- Opgaven waterschap
- Beleid andere overheden
- Kartrekkers / ambassadeurs
- Pandeigenaren
- Verzekeraars
- Werknemers / gebruikers terrein
- Uitvoerder groenonderhoud

### Van uitdaging naar kans: de klimaatcheck

Klimaatverandering raakt iedereen, maar hoe precies?

Breng in kaart:

- Welke klimaatuitdagingen spelen er op het terrein?
- Wat betekent dit op korte én lange termijn?
- Wie heeft er last van?

Deze analyse legt de basis voor gerichte oplossingen.

Door ook naar toekomstscenario's te kijken, zorg je dat

je maatregelen toekomstbestendig zijn. Een handige tool om het complete klimaatverhaal van je bedrijvenpark in beeld te brengen is de **Kansenkaart**. Lees er alles over op de volgende pagina.

### Online hulpmiddelen



[Raadpleegklimaatadaptatienederland.nl](http://Raadpleegklimaatadaptatienederland.nl) voor hulpmiddelen zoals de Klimaat-effectatlas.

## De Kansenkaart: jouw routekaart naar klimaatadaptatie

Een kansenkaart brengt het complete klimaatverhaal van je bedrijventerrein in beeld. Het is een krachtig instrument dat vijf cruciale indicatoren in kaart brengt:

- Hittestress
- Droogte
- Wateroverlast
- Biodiversiteit
- Leefklimaat voor mensen en dier

### Meer dan een kaart

De kracht zit in de combinatie: niet alleen laat de kaart zien waar problemen spelen, maar ook welke oplossingen mogelijk zijn. Per locatie wordt duidelijk welke maatregelen de grootste impact hebben. Door ook praktische zaken zoals ondergrondse infrastructuur en beschermde diersoorten mee te nemen, blijven de oplossingen realistisch en uitvoerbaar.

### Van inzicht naar actie

De kansenkaart vormt een stevig fundament voor je klimaatadaptatieve visie. Het helpt je om:

- Keuzes te maken in maatregelen
- Prioriteiten te stellen voor korte en lange termijn
- Realistische doelen te bepalen

### Verwachtingsmanagement is cruciaal

**Let op:** een kansenkaart is geen garantie voor uitvoering. Maak dit vanaf het begin duidelijk aan betrokken bedrijven en andere partijen. De kaart is een startpunt voor gesprek: welke kansen pakken we samen op? Wie neemt welke rol? En hoe regelen we de financiering?

**Tip uit de praktijk:** gebruik de kansenkaart als praatplaat. Het maakt klimaatadaptatie concreet en helpt om ondernemers te betrekken bij de oplossingen.



### Tip van Steven Haarbosch, vanuit Orbis actief voor gemeente Hilvarenbeek

"Voor een soepel verloop van dit soort trajecten is voldoende klimaatkennis in de organisatie cruciaal. Om dat te waarborgen, ben ik als expert aangehaakt bij de gemeente Hilvarenbeek. Zo is geborgd dat er structureel expertise aanwezig is op het gebied van klimaat.

Door personele wisselingen is eerder opgebouwde kennis deels verloren gegaan. Om herhaling te voorkomen, leggen we informatie nu slim vast en zorgen we voor een duidelijke overdracht. Zo kunnen nieuwe mensen snel aanhaken.

Tegelijkertijd blijft continuïteit in bezetting belangrijk. Een vaste contactpersoon zorgt voor rust, heldere communicatie en voortgang. Dat is prettig voor de interne organisatie én voor partners zodat snel naar uitvoering gewerkt kan worden. Uiteindelijk moet het toch buiten gebeuren!"

## Ken je spelers: de organisatiegraad van je terrein

### Wie heeft de regie?

Voordat je start, is het cruciaal om te weten hoe het bedrijvenpark georganiseerd is. Check:

- Is er een bedrijvenvereniging?
- Bestaat er parkmanagement?
- Is er een 'parkburgemeester' als centraal aanspreekpunt?

Niet zeker? De gemeentelijke accountmanager kan je vaak snel op weg helpen.

### Samen sterker

Voor succesvolle verduurzaming is een sterke samenwerkingsstructuur onmisbaar. Een goed georganiseerd terrein maakt het makkelijker om:

- Duurzame maatregelen te inventariseren
- Bedrijven te ondersteunen bij implementatie
- Gezamenlijke doelen te stellen

**Tip uit de praktijk:** voor een georganiseerd bedrijvenpark kan een Green Deal of SPUK-gelden krachtige instrumenten zijn om afspraken en ambities vast te leggen én uit te voeren.

### Geen ondernemersvereniging (of organisatiegraad)? Geen probleem!

Ook zonder formele organisatiestructuur kun je ondernemers bereiken. Ook hier kent de gemeentelijke accountmanager vaak de weg.

Het thema vergroening kan een trigger zijn om ondernemers te verenigen in een bedrijvenpark-brede organisatie of - om te starten - met een klein groepje ondernemers. Ook thema's als energie, parkeeroverlast en andere gezamenlijke uitdagingen kunnen een mooie aanleiding zijn om samen de schouders eronder te zetten. Kijk daarbij of er al een bestaande organisatie of structuur is waar je op kunt voortbouwen. Belangrijk is dat deze vraagstukken integraal worden aangepakt, in samenwerking tussen gemeente, bedrijventerrein, waterschap en andere betrokken partijen.



Op bedrijvenparken met verduurzamingsinitiatieven kunnen verschillende organisatievormen bestaan. Een overzicht hiervan is te vinden op de website van PVB Nederland

Kijk op de website van PVB Nederland voor een stappenplan voor de aanpak van klimaatadaptatie op een bedrijvenpark zonder organisatiecapaciteit.



# Community bouwen

## Bestaande organisatiegraad

### 1. Een plek op de agenda

Begin bij de sleutelfiguren: de voorzitter van de bedrijvenvereniging en de gemeentelijke accountmanager. Maak klimaatadaptatie bespreekbaar en zorg dat het geagendeerd wordt bij de bedrijvenvereniging.

### 2. Van woord naar daad

Ontwikkel een concrete actie die gemeente en bedrijvenvereniging samen kunnen uitvoeren. Stem af met parkmanagement over hun mogelijke rol en vraag advies over de beste manier om bedrijven te betrekken.

### 3. Breng communicatiekanalen in kaart

Kijk hoe ondernemers nu met elkaar communiceren. Is er nog geen duidelijk platform? Start - bijvoorbeeld - een WhatsApp-groep. Ga persoonlijk langs bij bedrijven om ambassadeurs te vinden die willen helpen deze groep leven in te blazen.

### 4. Start de beweging

Zodra de lijnen staan, is het tijd voor actie. Communiceer via parkmanagement of de nieuwe WhatsApp-groep.

## Geen organisatiegraad

### 1. Trek je schoenen aan en ga naar de bedrijven toe

Geen betere manier om te begrijpen wat er speelt dan het bedrijvenpark zelf te bezoeken. Observeer, noteer wat opvalt en ga vooral in gesprek. Klop aan bij bedrijven met een laagdrempelige vraag: willen ze aansluiten bij een WhatsApp-groep voor het terrein? Zijn er al Green Teams aanwezig bij bedrijven die mee willen denken? Het is een perfecte opening voor een breder gesprek over klimaatadaptatie.

Is er onvoldoende capaciteit?

Een enthousiaste student kan dit prima oppakken als stageopdracht. Leg bedrijven het arrangement voor en vraag welke optie ze het meest interessant vinden, zonder al iets toe te zeggen.

### 2. Organiseer een laagdrempelige activiteit zoals een lunchwandeling

Een lunchwandeling langs bedrijven die al klimaatadaptatieve maatregelen hebben genomen biedt mogelijkheid tot het vormen van een community. Enthousiasmeer hier bedrijven tot aansluiting bij de WhatsAppgroep of als alternatief een gesloten LinkedIn-groep.

Organiseer een bijeenkomst of creatieve workshop waar je met zoveel mogelijk bedrijven in gesprek gaat over klimaatadaptatie.

- Wat zijn de wensen van de bedrijven als het gaat om privaat en openbaar terrein?
- Waarom doen ze het nog niet?
- Wat willen ze wel doen?
- Hoe zien ze hun eigen rol?

## In gesprek met ondernemers

Wil je écht impact maken? Dan begint alles bij een goed gesprek met ondernemers. Door te luisteren naar hun verhaal ontdek je wat er speelt en waar de kansen liggen. Een persoonlijk gesprek of gerichte enquête brengt snel in kaart waar ondernemers 's nachts van wakker liggen - en waar ze juist energie van krijgen.

Soms leiden deze gesprekken tot verrassende inzichten. Zo kan een 'simpele' kanskaart voor klimaatadaptatie ineens de springplank zijn naar **een aantrekkelijk, groen werkgeverslandschap**. Want in de strijd om talent willen bedrijven zich onderscheiden. Een duurzame, groene werkomgeving kan daarbij het verschil maken.

**Tip uit de praktijk:** zoek tijdens deze gesprekken naar bevlogen ondernemers die als ambassadeur kunnen optreden. Hun enthousiasme en praktijkervaring zijn goud waard om andere bedrijven te inspireren.

## Inzicht in de ondernemersblik

De weg naar klimaatbestendige bedrijventerreinen begint bij samenwerking. Tijdens een open en constructieve brainstormsessie – onderdeel van het project Pilots Klimaatadaptatie Reks – gingen ondernemers en gemeenten met elkaar in gesprek.

Wat bleek? Er liggen volop mogelijkheden als we energieopwekking en klimaatadaptatie slim combineren. Denk aan overdekte parkeerplaatsen met zonnepanelen én waterinfiltratie. Ondernemers gaven aan dat een langetermijnvisie vanuit de gemeente essentieel is: het geeft vertrouwen dat hun investering duurzaam rendoort.

## Aantrekkelijk werkgeverschap en mvo-uitstraling

Uit dezelfde brainstorm kwam naar voren dat voor ondernemers de meerwaarde van vergroening vaak in aantrekkelijk werkgeverschap en een sterke mvo-uitstraling is te vinden. Een groen ingericht terrein met wandelroutes en lunchplekjes draagt bij aan een prettige werkomgeving én een duurzaam imago. Tegelijkertijd worden er ook hobbels ervaren: ruimtegebrek, strikte regelgeving, hoge onderhoudskosten en zorgen over veiligheid en uitstraling. Als de gemeente het terrein aanmerkt als 'C-aanzicht', vragen ondernemers zich af waarom zij dan zouden investeren in een uitstraling op A-niveau.

## Krachtige oplossingen voor samenwerking

1

### Vertrouwen als fundament

Soms hebben bedrijven en gemeenten in het verleden niet fijn samengewerkt.

Negeer dit niet. Enkele tips:

- Maak het bespreekbaar
- Erken eerdere ervaringen
- Werk actief aan herstel van vertrouwen

Want alleen op basis van wederzijds vertrouwen kun je echt samen bouwen aan een duurzame toekomst.

**Tip uit de praktijk:** Begin met kleine, concrete successen. Dit helpt om vertrouwen stap voor stap op te bouwen.

2

### De weg naar ondernemers: via het netwerk

Bestaat er een bedrijvenvereniging? Perfect! Zij zijn je natuurlijke partner om ondernemers te bereiken. Ze weten precies:

- welke ondernemers open staan voor klimaatadaptatie;
- wie er wat meer overtuiging nodig heeft;
- hoe je het gesprek het beste kunt aangaan.

Vaak werken ze samen met een parkmanagement-organisatie, wat extra mogelijkheden biedt om je boodschap te laten landen.

### Praktische oplossingen die werken

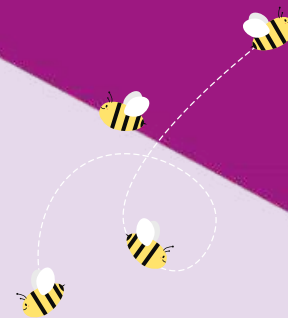
Gemeenten kunnen veel betekenen door vergunningverlening te vereenvoudigen en samen met ondernemers te kijken naar slimme duurzame oplossingen.

Ook collectief onderhoud, betere beveiliging en het opwaarderen van de uitstraling van het gebied zorgen voor meer draagvlak. Groene initiatieven die er verzorgd uitzien en weinig onderhoud vragen, vallen in de smaak.

Wat ondernemers helpt bij hun besluitvorming? Heldere businesscases. Laat zien wat de investering kost, wat het oplevert, en hoe het zich terugbetaalt – financieel of in merkwaarde. Denk ook aan regelingen als korting op erfpacht bij duurzame investeringen. Door samen te kijken naar collectieve oplossingen voor regenwateropvang of het aanleggen van gescheiden rioolstelsels, kunnen we grote stappen zetten. Want één ding is duidelijk: met een realistische, goed afgestemde aanpak komen groene bedrijvenparken echt binnen bereik.

### Van ambitie naar daad: kansen categoriseren

Tijdens het verkennen van het bedrijvenpark borrelen ongetwijfeld allerlei ideeën op. Vang deze kansen en deel ze in drie praktische categorieën:



**Direct doen** - het laaghangend fruit. Welke kansen kun je morgen al verzilveren? Dit zijn de quickwins die met minimale inspanning maximaal effect hebben.

**Samen sterker** - de samenwerkingskansen Sommige kansen vragen om de juiste partners. Denk aan expertise van specialisten, medewerking van stakeholders of de kennis van collega's.

**Stip aan de horizon** - de droomkansen Dit zijn de grote, inspirerende ideeën die nu misschien nog te hoog gegrepen lijken. Maar door ze wel te benoemen, houd je het eindplaatje voor ogen. Want wie weet wat er morgen mogelijk is!

Door dit in je achterhoofd te houden in het contact met ondernemers kun je aan verwachtingsmanagement doen. Wat is er nu mogelijk en wat kan er stapsgewijs later om de stip aan de horizon te bereiken? Zo weten ondernemers waar ze aan toe zijn.



## Checklist

- ☐ Wat is de uitgangssituatie en wat zijn de specifieke kenmerken van het bedrijvenpark?
- ☐ Wie zijn belangrijke stakeholders en wat is hun belang?
- ☐ Wat zijn de behoeften of drijfveren van de ondernemers met betrekking tot klimaatadaptatie?
- ☐ Welke klimaatadaptatieve kansen en uitdagingen vallen op?

.....

.....

.....

.....

.....

.....



## STAP 2

# Gewenst resultaat en koppelkansen

Je weet waar je staat. Nu bepaal je waar je naartoe wilt. Of je nu droomt van een toekomstbestendig bedrijvenpark of een gezond werkklimaat: een helder einddoel geeft richting. In deze fase maak je concrete plannen voor de korte en middellange termijn. Door slim te kijken naar koppelkansen, vergroot je je impact. Want het bundelen van krachten leidt tot nog meer mogelijkheden!

### Formuleer doelen en resultaten

Welke acties ga je op korte en middellange termijn uitvoeren? Het is belangrijk om doelen concreet en haalbaar te maken, rekeninghoudend met de mogelijkheden en beperkingen. Denk hierbij aan:

- Lange termijn ambities, zoals het creëren van een klimaatbestendige omgeving die ook in de toekomst aantrekkelijk en veilig is.
- Maak doelen concreet en realiseerbaar door specifieke resultaten te benoemen, zodat de ambities haalbaar en meetbaar zijn.
- Weeg de belangen af: niet alles kan tegelijk worden aangepakt. Maak keuzes en stel prioriteiten om effectieve resultaten te behalen. Denk aan het principe “werk met werk maken” en benut koppelkansen waar mogelijk.

Met de doelen in het achterhoofd ga je zoeken naar koppelkansen, om zo nog meer impact te maken!

### Koppelkansen: twee vliegen in één klap

Pak er je verkenning en doelen erbij. Vaak vind je hier aanknopingspunten voor slimme combinaties. Hierdoor creëer je een aanpak die niet alleen effectief is, maar ook op breed draagvlak kan rekenen. Want samen bereik je meer.

Buiten de lijntjes is meer ruimte voor groei. Soms vind je een overeenkomend doel bij initiatieven of organisaties waar je niet direct aan denkt.

### Verbinden met andere initiatieven

Zoek naar verbindingen met bestaande of geplande projecten in de omgeving van het bedrijvenpark. Gaat het Waterschap op of naast het bedrijvenpark een project uitvoeren? Kan omliggende landbouwgrond of natuurgebied worden betrokken in wateropvang of een lunchwandeling-route? Wil de lokale natuurvereniging of lokale natuurvereniging of energiecoöperatie iets betekenen op het bedrijvenpark?

### Geld voor groen: verken je mogelijkheden

Financiering hoeft geen struikelblok te zijn. Zijn er subsidies of fondsen beschikbaar, zoals van het Waterschap, de Provincie of het Rijk? Denk ook aan andere bronnen, zoals crowdfunding, sponsoring door bedrijven, of bijdragen in de vorm van uren of donaties van lokale organisaties, zoals banken of natuurverenigingen.

### Dubbel duurzaam denken

Door klimaatadaptatie slim te koppelen aan andere duurzaamheidsinitiatieven, versterk je elkaars impact. Met deze aanpak sla je meerdere vliegen in één klap en maak je optimaal gebruik van beschikbare middelen en ruimte. Hier zijn drie duurzame thema's die je mogelijk kunt verbinden:

- *Energietransitie* – Groene daken onder zonnepanelen om zowel klimaatadaptatie als energieopwekking te combineren (panelen op een groen dak geven meer rendement).

- *Circulariteit* – Gebruik lokaal afvalhout voor picknicktafels.
- *Drinkwaterreductie* – Regenwateropvang voor bijvoorbeeld toiletspoeling.

### *Ondernemers als partners*

Goed voorbeeld doet volgen. De ondernemers zien dat de gemeente hetzelfde doel heeft en zelf ook acties uitvoert. De gemeente kan starten in de openbare ruimte en aangrenzende ondernemers stimuleren om ‘mee’ te doen. De openbare ruimte is echter beperkt en vormt slechts een klein deel van het bedrijvenpark. Bovendien is de kans groot dat kabels en leidingen in de groenstroken het planten van bomen in de weg staan. Struiken en bossages bieden hier wél kansen.

Duurzame verandering begint bij samenwerking. Door ondernemers vanaf het begin te betrekken, creëer je niet alleen draagvlak maar ook wederzijds vertrouwen. Als gemeente en bedrijven samen optrekken, ontstaat er een krachtige beweging richting een klimaatadaptief bedrijvenpark.

### *Onderwijs*

Onderwijsinstellingen zijn een interessante schakel in de verduurzaming van bedrijvenparken. Ze brengen niet alleen actuele kennis en onderzoek, maar ook verfrissende ideeën en innovatieve oplossingen. Daarnaast kunnen studenten bijdragen aan innovatieve projecten, inhoudelijk en/of in de uitvoering.

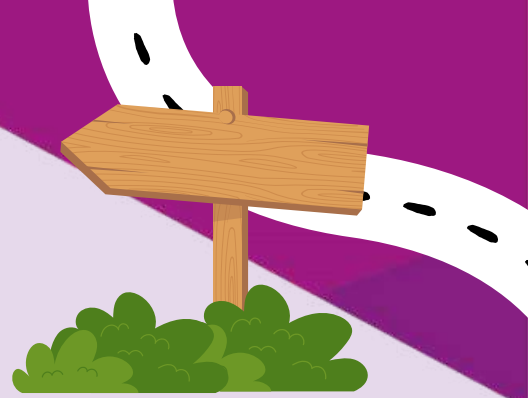
### **Timing en efficiëntie**

Goede planning is het halve werk. Voor je de schop in de grond zet, is het cruciaal om te weten welke andere werkzaamheden er in de pijplijn zitten in de openbare ruimte. Mogelijk kunnen deze gecombineerd worden met klimaatadaptieve maatregelen of is een bepaalde volgorde vereist dit zorgt voor kostenefficiëntie en behoud van draagvlak

Door dit vooraf inzichtelijk te maken, voorkom je dat net aangelegd groen weer verwijderd moet worden voor bijvoorbeeld een riolering of fietspad, dubbel werk plaatsvindt en er onnodige kosten worden gemaakt.

### **Contact als succesfactor: houd de lijnen kort**

Het succes van klimaatadaptatie staat of valt met goede communicatie.



Blijf daarom continu in gesprek met:

- Ondernemers op het terrein
- Collega's binnen de gemeente
- Externe experts en stakeholders

Want alleen door regelmatig contact houd je de vinger aan de pols en kun je snel inspelen op nieuwe kansen en ontwikkelingen.

### **Look-and-feel klimaatadaptief bedrijvenpark**

Kies een passende uitstraling voor het terrein. In het contact met projectleider en ondernemers zal gaandeweg een beeld ontstaan van het eindresultaat, de look-and-feel. Een klimaatadaptief bedrijvenpark kan er op verschillende manieren uitzien: van natuurlijk en weelderig tot strak en gecultiveerd.

Zo kun je kiezen voor een meer natuurlijke uitstraling, met bijvoorbeeld hoge grassen, gemengde hagen of bosplantsoenen langs de randen van het terrein. Deze aanpak zorgt voor biodiversiteit en een groen, levendig beeld. Het terrein oogt losser, met een uitstraling die aansluit bij natuurontwikkeling en ecologisch beheer.

Aan de andere kant kun je ook kiezen voor een meer gecultiveerd aanzicht. Denk aan netjes gesnoeide hagen, aangelegde bloemperken, duidelijke lijnen en zorgvuldig gekozen beplanting. Deze stijl is vaak een stuk kostbaarder. Strak gemaaide gazons hebben niet de voorkeur, want die drogen in de zomer snel uit en krijgen een harde bovenlaag. Hierdoor worden de bermen minder waterdoorlatend en dus minder klimaatadaptief. Bovendien is dit ook ongunstig voor de biodiversiteit.

Belangrijk is dat je als projectleider het gesprek hierover aangaat met de ondernemers. Wat past bij hun identiteit? Waar voelen zij zich prettig bij? Wat is het budget? En hoe combineren we dat met de doelstellingen voor klimaatadaptatie?



### Een groene inrichting die werkt

Vergroening vraagt om een goede afstemming tussen klimaatambitie en praktische bruikbaarheid. Betrek ondernemers in een vroeg stadium en breng samen de logica van het terrein in kaart. Zo ontstaat er een groene inrichting die zowel duurzaam als functioneel is.

Daarnaast kan vergroening ook gevolgen hebben voor de sociale veiligheid en zichtlijnen van camera's en logo's. Te dichte beplanting of te hoge struiken kunnen blinde hoeken veroorzaken of het zicht van beveiligingscamera's beperken. Dat kan als onprettig of zelfs onveilig worden ervaren – zowel door werknemers als bezoekers.



Onderzoek van Arcadis 2021: effectieve vergroening van bedrijvenparken en vereist een gezamenlijke aanpak van alle betrokken partijen, waarbij financiële instrumenten en kennisdeling essentieel zijn om biodiversiteit te bevorderen en klimaatadaptatie te realiseren.



"Werklandschappen van de Toekomst" is een programma gericht op de transitie naar toekomstbestendige werklandschappen. Het doel is dat minstens 1000 bedrijvenparken zich ontwikkelen naar groene, gezonde en klimaatbestendige terreinen. Bedrijvenparken kunnen zich als partnerterrein aansluiten, ongeacht hoe ver ze al in dit proces zijn. Als partnerterrein draag je bij aan de transitie en profiteer je van de voordelen van het programma. Meer informatie is te vinden op de website.

# Bedrijvenpark van de toekomst: Waarom Deventer afscheid neemt van het klassieke bedrijvenpark

Hoe transformeer je een traditioneel bedrijventerrein naar een toekomstgericht bedrijvenpark? In Deventer bewijzen ze dat het kan. Door een slimme combinatie van een integrale visie, betrokken ondernemers en concrete actie, ontstaat er een nieuwe kijk op bedrijventerreinen. "Laten we stoppen met praten over bedrijventerreinen en beginnen over bedrijvenparken," stelt Mark van Mast van het parkmanagement. "Die mindset leidt tot positieve associaties en dat maakt direct een wereld van verschil."

## De kracht van integrale aanpak

In Deventer kozen ze voor een brede blik. Hun visie richt zich op vier cruciale thema's:

- Ruimte voor ondernemers
- Leefbaarheid voor medewerkers
- Energietransitie
- Duurzame mobiliteit

"Kijk verder dan alleen groen of veiligheid en denk in totaaloplossingen," zegt Mark. "Werk vanuit een integrale gebiedsvisie, samen met ondernemers, en benut logische momenten zoals herstructurering of nieuwbouw voor duurzame aanpassingen. Zorg voor langlopende stimuleringsmaatregelen en voldoende capaciteit."

"Het doel? Een werkomgeving waar klimaat, biodiversiteit en welzijn hand in hand gaan. Combineer bijvoorbeeld wandelpaden met waterpartijen en bloemrijke zones voor mooie lunchwandelingen, en maak slimme afspraken die aansluiten bij de behoeften van ondernemers. Zo begrijpen ondernemers meteen wat het hen oplevert."

## Human Capital als drijvende kracht

Een belangrijke les uit Deventer: verbind klimaat-adaptatie aan de human capital agenda. "Bedrijven willen hun mensen vasthouden en nieuwe talent aantrekken," vertelt Mark.

**Inspiratie presentatie praktijkcase door PM Parkmanagement - Mark van Mast**  
Ook in andere delen van het land zijn inspirerende succesverhalen te vinden. We nodigden Mark van Mast van PM Parkmanagement uit om toelicht te geven op de successen in zijn parkmanagement-portfolio.



"Een aantrekkelijke, groene werkomgeving helpt daarbij. Want zeg nou zelf, als mens wil je graag werken in een mooie, groene inspirerende omgeving en niet op een grijs versteend terrein. Terwijl ondernemers minder snel investeren in klimaatadaptatie alleen, zijn ze wel bereid de portemonnee te trekken voor tevreden medewerkers."

#### *Van plan naar praktijk*

Het succes in Deventer rust op enkele praktische pijlers:

#### *Begin klein, denk groot*

- Start met een parkje of wandelroute
- Laat successen zien\*
- Bouw draagvlak op voor grotere projecten

*\*Het delen van kleine successen maakt klimaatadaptatie op een bedrijvenpark concreet, inspireert anderen om mee te doen en vergroot het draagvlak voor verandering. Zo ontstaat een positieve beweging waarin bedrijven samen stap voor stap werken aan een klimaatbestendige omgeving.*

#### *Betrek medewerkers direct*

- Organiseer fotowedstrijden van lunchwandelingen ter promotie
- Creëer online communities
- Vraag actief om input en ideeën

#### *Maak slimme deals*

- Koppel gemeentelijke investeringen aan private initiatieven
- Zoek win-win situaties
- Help ondernemers bij het vinden van financiering

**Het project in Deventer laat zien: met de juiste aanpak kun je een bedrijvenpark transformeren naar een aantrekkelijke, klimaatadaptieve werklocatie. Het geheim? Begin bij de mensen, denk integraal en vier elk succes. "Want," besluit Mark, "als één bedrijf meedoet en succes heeft, volgen er vanzelf meer."**

## INSPIRATIE

### Lessons learned

- Denk in kansen: focus op wat het oplevert, niet op wat het kost.
- Gebruik het 'Didam Arrest' bij nieuw uit te geven gronden en neem duurzaamheid op binnen de selectiecriteria.
- Werk vanuit integrale gebiedsvisie: stel deze samen op met ondernemers en verbind verschillende thema's die spelen.
- Zoek logische momenten om bij aan te haken zoals herstructurering, nieuwbouw, etc.
- Gebruik de juiste taal: Communiceer over het 'bedrijvenpark' in plaats van het 'bedrijventerrein'.
- Focus op medewerkers: maak de link met human capital.
- Zoek koppelkansen, zoals met werk, werk maken.
- Zet in op het thema leefbare werkomgeving (en dus niet alleen op klimaatadaptatie en biodiversiteit).
- Neem de tijd: verandering komt stap voor stap.



Foto's: Gerdien Wolthaus Paauw



### Inspiratiecase uit de praktijk

## Van versteende parkeerplaats naar klimaatadaptief paradijs: De transformatie van Kringloop Tilburg

Bedrijven enthousiast maken voor klimaatadaptatie? Bij Kringloop Tilburg bewijzen ze dat het kan. Ondanks een beperkt persoonlijk budget, lukte het met de combinatie van slim ontzorgen, subsidies stapelen en persoonlijke begeleiding om een versteend parkeerterrein te transformeren naar een grote, groene oase. Een inspirerend voorbeeld van hoe gemeenten samen met bedrijven kunnen werken aan klimaatadaptatie en met een geringe investering een groots resultaat te behalen.

### Inspiratie presentatie praktijkcase Green Deal via Dobro

In Brabant zijn mooie succesvolle praktijkcases te vinden. We nodigden Rob Braspenning van Dobro uit voor een presentatie tijdens één van de werksessies van de werkgroep Pilots klimaatadaptatie REKS. Via de Green Deal kunnen bedrijven een klimaatscan laten uitvoeren op thema's als: hittestress, droogte, wateroverlast, biodiversiteit en het leefklimaat en hier vervolgens actie op ondernemen. Hier kwam dit mooie project uit voort.

### Van wens naar werkelijkheid

Het begon met een duidelijke wens van Kringloop Tilburg: een aantrekkelijkere en duurzamere buitenruimte, met een beperkt budget. "Zoals bij veel bedrijven ontbrak de tijd, kennis en middelen om dit zelf op te pakken", vertelt Rob van Dobro, die het project begeleidde. Door het bedrijf volledig te ontzorgen en intensief te begeleiden, kwam het project van de grond.

### Wat maakt dit project succesvol?

- *Maximaal ontzorgen:* het bedrijf investeerde slechts vier uur tijd en 13% van het totaalbedrag in het hele traject. Alle andere zaken, van ontwerpschetsen tot subsidieaanvragen, werden uit handen genomen.
- *Slimme financiering:* door verschillende subsidies te stapelen (gemeente, waterschap en provincie) werd in deze casus 80% van de kosten gedekt. Een eye-opener voor veel bedrijven: subsidieregelingen mogen soms gecombineerd worden (tenzij een bedrijf een compensatieverplichting heeft. Hiervoor mag geen subsidie aangevraagd worden). In de praktijk zal een dekking van 80% niet vaak voorkomen, maar het combineren van subsidies kan wel leiden tot een aantrekkelijk aanbod voor de ondernemer.
- *Concrete resultaten:* het volledig verharde parkeerterrein onderging een metamorfose met waterdoorlatende parkeervakken, tien nieuwe bomen en een afgekoppeld dak. Al het regenwater wordt nu ter plekke geïnfiltreerd.
- *De olievlekwerking* - het succes werkt aanstekelijk: "Deze week belde 'de buurvrouw' van het naburige bedrijf dat ze nu ook iets wil doen", vertelt Rob. KringLoop Tilburg is ambassadeur geworden en deelt graag zijn ervaringen met ondernemers die ook plannen hebben voor de buitenruimte.

## INSPIRATIE



### Lessons learned

1. **Organiseer ondersteuning:** bedrijven willen vaak wel, maar hebben geen tijd. Goede begeleiding en een concept met hoge toepasbaarheid zijn onmisbare succesfactoren,
2. **Maak het concreet:** werk met ontwerpschetsen en kostenramingen zodat bedrijven direct zien wat mogelijk is
3. **Stapel subsidies:** help bedrijven bij het vinden en combineren van verschillende subsidiemogelijkheden
4. **Creëer ambassadeurs:** een succesvol project inspireert andere bedrijven om ook in actie te komen.



## Checklist

- ☐ Wat is het doel waarmee je met dit klimaatadaptatieproject start?
- ☐ Welke koppelkansen zijn er?
- ☐ Via welke kanalen kun je met ondernemers in contact komen?

.....

.....

.....





## STAP 3

# Het uitvoeringsplan

Nu is het moment om de ideeën en ambities om te zetten naar een plan dat haalbaar en uitvoerbaar is. In deze fase bepaal je samen welke acties worden uitgevoerd, op welke manier dit gebeurt en wie hierbij betrokken zijn. Hoe specifieker je dit uitwerkt, hoe beter. Want concrete plannen en heldere afspraken leiden tot tastbare resultaten!

In deze stap leg je de blauwdruk vast: wie doet wat, wanneer en met welke middelen? Wat gaan we wel doen en wat laten we bewust liggen? Je maakt keuzes en zorgt dat de juiste partijen toezeggingen doen. Door heldere afspraken te maken over aanpak, rollen en financiën creëer je de basis voor daadwerkelijke verandering.

Zo krijg je de grenzen van het speelveld scherp: de looptijd, welk gebied bestrijken jullie, wie zijn de cruciale spelers, en wat is het beschikbare budget? Ook al streef je naar complexe of lange termijn doelen, het actieplan stelt doelen die binnen de scope gerealiseerd kunnen worden. Dit zorgt voor focus en urgentie.

### Een inhoudsopgave als checklist

Hoe kom je tot een haalbaar en uitvoerbaar plan? Het opstellen van een 'inhoudsopgave' van het plan helpt alle onderdelen inzichtelijk te maken, zodat je niets vergeet. In het blauwe kader rechts, vind je een concept inhoudsopgave die je kunt gebruiken.

Veel van deze punten heb je in eerdere stappen al uitgezocht en besproken. Het opschrijven ervan dwingt tot verdere 'scherpe formulering'. Stem het tussentijds af met alle betrokkenen. Zo wordt het plan van iedereen en ontstaat er eigenaarschap.

### Concept inhoudsopgave

1. Introductie
2. Partijen & ambities
  - Deelnemende partijen
  - Ambities van Partijen
  - Scope
  - Andere trajecten
3. Doelstellingen
4. Aanpak
5. Projectorganisatie
  - Rol- en taakverdeling samenwerkende partijen
  - Communicatie
  - Planning & Control
6. Begroting
7. Onderteken-pagina



De provincie Noord-Brabant biedt een handig overzicht van maatregelen voor het klimaatadaptief maken van een bedrijvenpark.

# Aandachtspunten voor jouw uitvoeringsplan

In de planmakerij van klimaatadaptatie komt het hele speelveld samen. In dit kader zetten we een aantal aandachtspunten voor jouw uitvoeringsplan op een rijtje.

## Scope

Stel grenzen aan je plan qua gebied en qua tijd. Dit zorgt voor focus en urgentie.

## Doelstellingen

Formuleer je doelen SMART.

SMART staat voor:

- *Specifiek*: concreet en duidelijk omschreven
- *Meetbaar*: je kunt controleren of het doel behaald is
- *Acceptabel*: alle betrokkenen staan erachter
- *Realistisch*: haalbaar binnen de gegeven omstandigheden
- *Tijdgebonden*: met een duidelijke deadline

Zoek balans tussen inhoudelijke doelen (bijvoorbeeld. ... m2 ontharding / ... mm wateropvang op eigen terrein / ... m2 groen dak / ... bomen geplant) en procesdoelen (bijvoorbeeld 5 klimaatscans, 2 kennisbijeenkomsten, 6 nieuwsberichten).

### Voorbeeld SMART-doelstelling

*In plaats van "We gaan het bedrijvenpark vergroenen" wordt het SMART: "Voor eind 2029 realiseren we op bedrijvenpark X minimaal 10 groene parkeerplaatsen, in samenwerking met X-aantal lokale ondernemers."*

## Aanpak

- Maak gebruik van het arrangement (stap 3) en pas dit aan voor de lokale situatie
- Programmeer klimaatadaptatie in lijn met reconstructies in de openbare ruimte
- Pas verwachttingsmanagement toe: formuleer helder wat wel en niet in het plan valt en ook wat de gemeente wel en niet doet. Dit voorkomt teleurstellingen en 'vingerwijzen' achteraf.

## Begroting

- Maak een begroting met dekking en kosten (deze moeten gelijk zijn)
- Bij kosten kun je denken aan:
  - uitvoering diverse onderdelen van aanpak
  - kosten projectleider
  - kosten communicatie
  - kosten onvoorzien
- Bij dekking schrijf je letterlijk op wat iedere partij inbrengt aan middelen (geld, uren, kennis en netwerk).
- Wellicht is er tijdens de uitvoering mogelijkheid om subsidies aan te vragen en/of andere financiering in te zetten. Dit is geen onderdeel van de begroting (tenzij bij aanvang al bekend), maar kan wel benoemd worden in de aanpak.

## Projectorganisatie

Zorg voor een structuur die werkbaar is: benoem de opdrachtgever en projectleider en zorg dat alle deelnemers periodiek geïnformeerd of betrokken worden. Korte lijnen waar mogelijk, maar wel een mogelijkheid om te escaleren (b.v. via een stuurgroep).

## Communicatie

Communicatie is key. Klimaatadaptatie voelt voor veel ondernemers als een ver-van-hun-bed-show, dus om te beginnen is het informeren en inspireren in je communicatie belangrijk als 'opwarmer' om ondernemers mee te krijgen in je aanpak.

In het uitvoeringsplan spreek je af wie welke rol heeft in communicatie en welke kanalen er worden gebruikt. Bij grotere projecten is het aan te raden om een strategisch communicatieplan op te stellen bij aanvang.

In stap 5 gaan we dieper op het onderwerp 'communicatie' in.

### Planning en control

Een actieplan is pas echt effectief als er een mechanisme voor monitoring en evaluatie in zit. Bepaal hoe de voortgang gemeten wordt en welke indicatoren gebruikt worden om te bepalen of de doelen gehaald worden. Dit kan bijvoorbeeld door tussentijdse evaluaties, voortgangsrapportages of regelmatige bijeenkomsten met stakeholders.

Als projectleider is het belangrijk om zowel de processen als de resultaten scherp te volgen, zodat je tijdig kunt bijsturen.

### Tip van Jac Vermeer van gemeente Waalwijk

*“Het blijft lastig om bedrijven te motiveren om klimaatadaptieve maatregelen te nemen. Bedrijven willen wel maar actie blijft uit. Op klimaatscans komt geen vervolg. Het ontzorgen van bedrijven blijft een sleutelwoord.”*



## Checklist

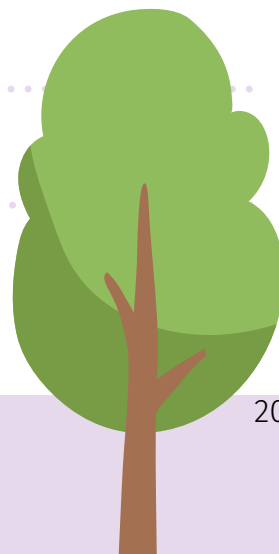
- ☐ Hoe ziet jouw concept inhoudsopgave eruit? (een checklist om belangrijke onderdelen van je plan te bepalen)
- ☐ Welke middelen (financieel, uren, kennis of netwerk) zijn beschikbaar, en hoe zorg je dat deze geborgd worden?
- ☐ Zijn je doelen voldoende SMART?
- ☐ Welke indicatoren gebruik je om de voortgang te meten?
- ☐ Wat zijn de aandachtspunten voor jouw uitvoeringsplan?

.....

.....

.....

.....





## STAP 4

# Overtuigen en activeren ondernemers

In deze stap richten we ons op de winnende combinatie. We laten zien hoe je ondernemers overtuigt met feiten en financiële voordelen, inspireert met voorbeelden van koplopers, en activeert met concrete hulp. Want als de voordelen helder zijn en de weg ernaartoe duidelijk is, wordt 'nee' sneller 'ja'. Zo maken we samen de stap naar toekomstbestendige bedrijvenparken.

### Schets de aanleiding van het aanbod: informeer en inspireer

De wereld verandert en bedrijven veranderen vroeg of laat mee. Nieuwe Europese regels zoals de EU-taxonomie en CSRD verplichten bepaalde bedrijven om hun duurzaamheidsinspanningen transparant te maken. Dit creëert een perfect moment om klimaatadaptatie op de agenda te zetten.

Maar regels alleen zijn niet genoeg. Een écht overtuigende propositie laat zien wat het oplevert. Lagere energiekosten, minder wateroverlast, hogere vastgoedwaarde - het zijn concrete voordelen die ondernemers aanspreken. Tel daarbij op dat een groene werkomgeving steeds belangrijker wordt voor het aantrekken en behouden van talent, en je 'businesscase' wordt steeds sterker.

Vergeet ook niet het perspectief om te draaien: wat kost het om niets te doen? Wateroverlast, hittestress en productieverlies zijn reële risico's die alleen maar toenemen. Door dit helder te maken, wordt klimaatadaptatie van een 'moetje' naar een 'kans'.

### Een aantrekkelijk toekomstbeeld

Beelden raken het hart. Laat ondernemers zien hoe hun bedrijvenpark er over tien jaar uit kan zien. Gebruik aansprekende visualisaties en deel succesvolle voorbeelden van andere locaties. Zo wordt klimaatadaptatie geen abstract begrip, maar een aantrekkelijk toekomstperspectief waar ondernemers graag aan bijdragen. Let hierbij op dat je het droombeeld opdeelt in stappen en deze stappen met de

ondernemers deelt in het kader van verwachtingsmanagement.

**Tip uit de praktijk:** Maak het visueel. Een goed beeld zegt meer dan duizend woorden over een klimaatadaptief bedrijvenpark.

In stap 5 komen *communicatietips* aan bod.

### Een groen bedrijvenpark, denk zonder grenzen

Een klimaatadaptief bedrijvenpark kent geen harde grenzen tussen openbaar en privaat. Door slim te verbinden ontstaat er meerwaarde voor iedereen. Een gezamenlijke groenstructuur, gedeelde waterberging of een doorlopend wandelnetwerk - het zijn voorbeelden van hoe publiek en privaat elkaar kunnen versterken en bovendien kostenvoordelen opleveren.

### Financiële voordelen ondernemers

Een belangrijk aspect waar je ondernemers mee kunt overtuigen zijn kostenvoordelen. In dit hoofdstuk hebben we een aantal mogelijkheden voor je inzichtelijk gemaakt:

### Fiscale voordelen

Er zijn een aantal fiscale voordelen beschikbaar die onder bepaalde voorwaarden interessant kunnen zijn voor de ondernemers van het bedrijvenpark.

**Tip:** Verwijs altijd naar de bronnen die informatie over de betreffende regeling verschaffen. Die zijn altijd correct en up-to-date.

- Milieuinvesteringsaftrek (MIA)\* 27%, 36% of 45% van investeringskosten en Vamil\* 75% van investeringskosten fiscale winst (bovenop normale afschrijving). Netto levert dit tot 14% voordeel op een investering op. Bedrijfsmiddel moet op milieulijst van RVO staan. Voor vergroening geldt dit alleen voor inheemse beplanting. Geldt ook voor Wadi en andere klimaatadaptieve toepassingen (zie voorwaarden RVO.nl) check RVO.nl voor de meest up-to-date informatie over deze regelingen.
- Mogelijk extra aftrek met KIA (afhankelijk van investeringsbedrag in een jaar)
- Mogelijk extra subsidie via bank mogelijk, bijvoorbeeld 12,5% bij Rabobank.

\*Let op: de MIA/VAMIL regeling is van toepassing op de investeringskosten die overblijven na aftrek van subsidiebedragen.



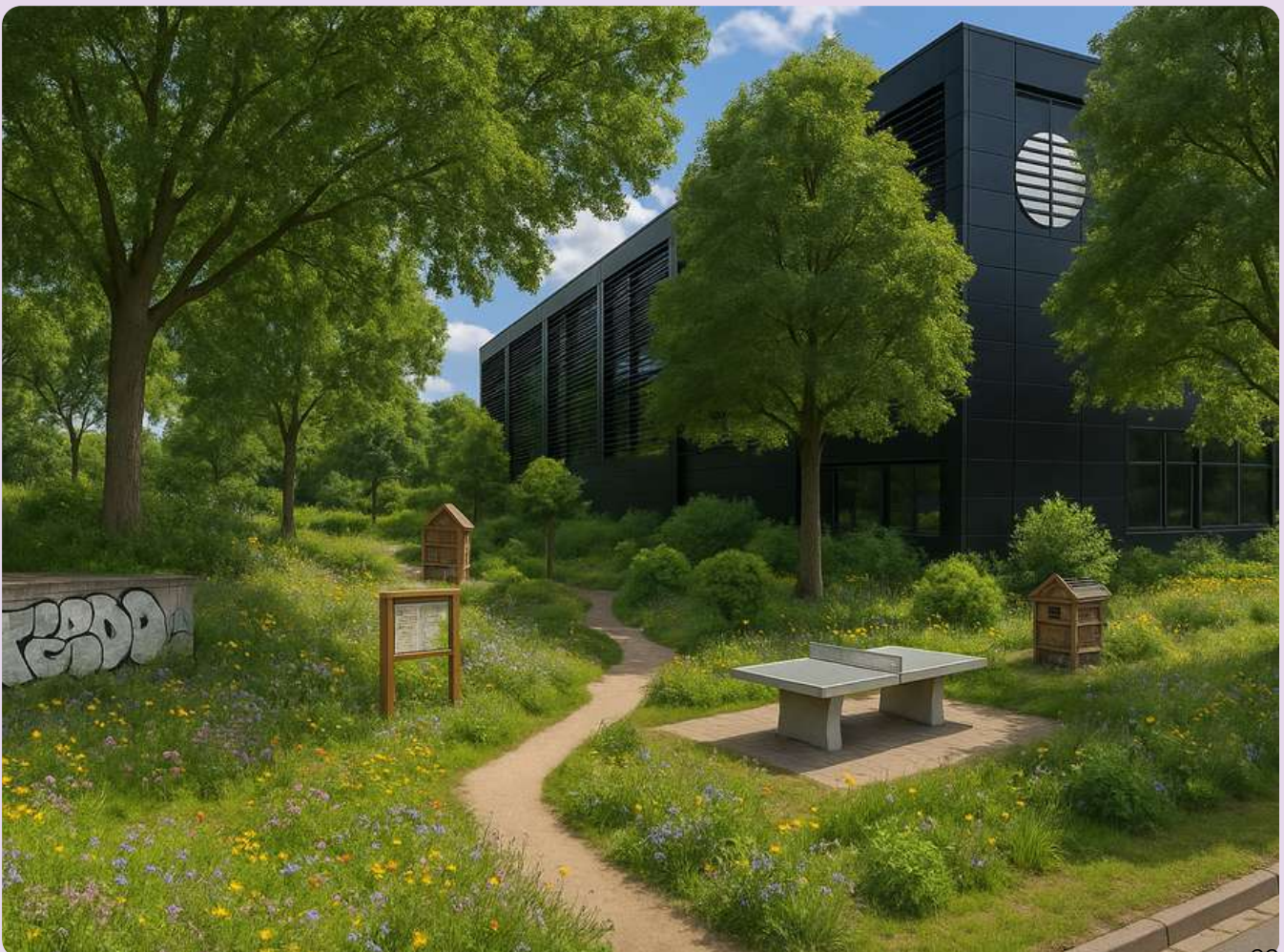
### Gebruik maken van MIA/VAMIL in 6 stappen

Via deze link kan de aanvraag worden gedaan.

Onderstaand stappenplan vat het aanvraag proces samen:

- Inventariseren of investering op de lijst staat? (Tip: rekenvoorbeelden)
- Regel E-herkenning 2+
- Meldt investering (binnen 3 maanden)
- Vul digitale formulier in
- Beoordeling door RVO
- RVO zendt besluit naar belastingdienst

Lees hier meer over financieringsmogelijkheden voor bedrijven voor klimaatadaptatie.



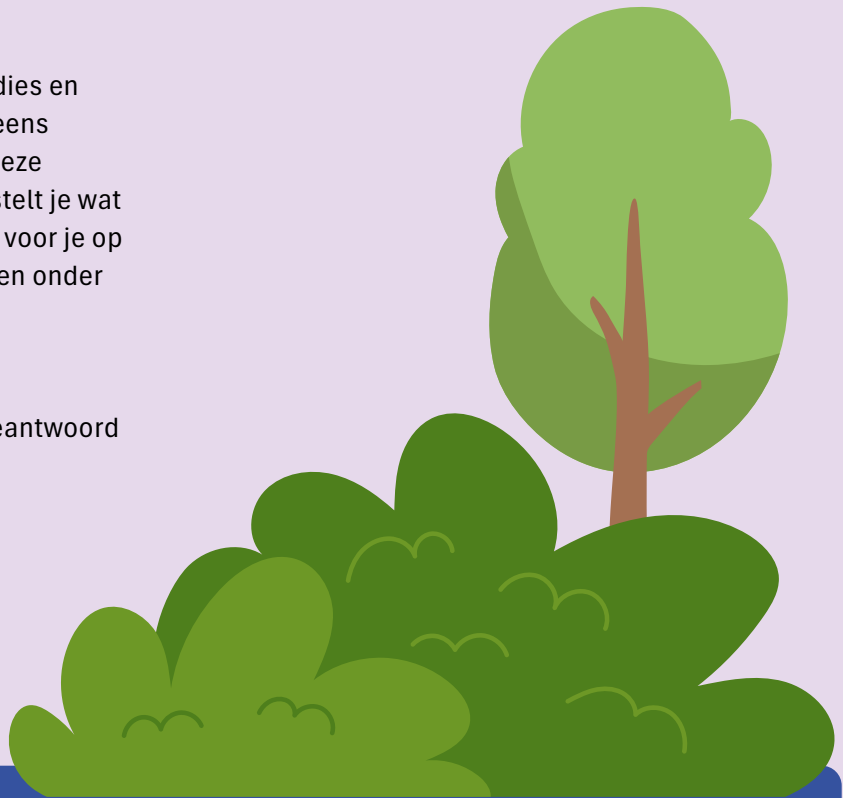
## Subsidiemogelijkheden

Er zijn een aantal subsidiemogelijkheden voor ondernemers op bedrijvenpark en. Denk aan: investering- en innovatiesubsidieregelingen. Op de website van het RVO vind je een handige subsidie- en financieringswijzer. Binnen staatssteun-regels kunnen gemeentelijke subsidies gestapeld worden.

## Overzicht mogelijkheden via ChatGPT

Wil je een overzicht van alle actuele subsidies en andere mogelijke middelen? Probeer dan eens onderstaande ChatGPT-briefing. Kopieer deze briefing en plak het in ChatGPT. ChatGPT stelt je wat vragen en op basis van jouw input gaat het voor je op zoek naar alle beschikbare middelen (fouten onder voorbehoud).

Prompt voor ChatGPT <kopieer en plak de onderstaande blauwe tekst in ChatGPT, beantwoord eerst de vragen en klik dan op enter>:



## ChatGPT prompt (kopieer & plak in ChatGPT en beantwoord de vragen)

Ik ben projectmanager bij een gemeente en werk aan een klimaatadaptief bedrijventerrein. Wil je mij stap voor stap helpen met het vinden van alle actuele subsidies, financiële regelingen en andere voordelen die beschikbaar zijn op het gebied van klimaatadaptatie voor dit project? Denk hierbij aan: Klimaatadaptieve inrichting (zoals vergroening, waterberging, hittebestrijding) Waterbesparing en afkoppeling (ook via het waterschap). Ondersteuning via provincie, RVO, OMWB of andere publieke instanties (Optioneel) Financiële voordelen via commerciële partijen zoals Rabobank of Interpolis. Stel mij eerst de volgende vragen, één voor één, zodat je jouw antwoord kunt afstemmen op mijn situatie: In welke gemeente werk je aan dit project? Wat is de naam van het bedrijventerrein? Welk waterschap is hierbij betrokken? Wil je dat ik ook financiële voordelen van commerciële partijen zoals Rabobank of Interpolis meeneem? (Ja/Nee) Wil je dat ik ook meedenk over creatieve of aanvullende financieringsmogelijkheden zoals crowdfunding, fondsen of PPS-constructies? (Ja/Nee) Zodra je deze informatie hebt, geef mij dan een actueel en overzichtelijk lijstje van alle relevante en lopende subsidieregelingen, financiële prikkels en ondersteuningsmogelijkheden. Voeg per regeling een korte toelichting, de betrokken instantie en een link naar de bron toe. Noem géén regelingen die al verlopen zijn.

## Financiële prikkels

Groene leges zijn een financieel voordeel waarbij ondernemers (onder bepaalde voorwaarden) een deel van hun betaalde bouwleges terug kunnen krijgen - of van vrijgesteld worden - als zij investeren in duurzame of energiezuinige bouwmaatregelen. Voor ondernemers betekent dit concreet: lagere kosten bij vergunningsaanvragen voor duurzame verbouwingen.

Als projectmanager kun je ondernemers hierop wijzen als zij plannen hebben voor bouw of verbouwing op hun terrein. Hoewel groene leges bij de meeste gemeenten vaak primair gericht zijn op particuliere woningen, loont het om bij de eigen gemeente te onderzoeken of deze regeling ook (of op verzoek) toepasbaar is voor bedrijfspanden – zeker als dit ondernemers over de streep kan trekken om voor een duurzame aanpak te kiezen.

Voorbeelden van gemeenten die groene leges aanbieden zijn:

- Gemeente Purmerend: 50 % korting op leges voor duurzame bouw & groendak
- Gemeente Beek: Groene bouwleges
- Gemeente De Ronde Venen: teruggave leges bij verduurzaming

Wijs ondernemers ook op **voordelige riool- of zuiveringsheffingen** als die aanwezig zijn.

## Quick wins en concrete actie

Begin klein, denk groot. Met snelle, zichtbare resultaten creëer je momentum. Een eerste boom, een waterberging of een groen parkeerterrein laat

direct zien wat er mogelijk is. En niets is zo aanstekelijk als een succesvol voorbeeld. De sleutel tot succes? Een aanbod met hoge toepasbaarheid. Maak het ondernemers makkelijk. Help bij subsidieaanvragen, bied technische ondersteuning en zorg voor heldere communicatie.

Lokale ambassadeurs kunnen daarbij een cruciale rol spelen - hun ervaringsverhalen overtuigen vaak meer dan beleidsstukken.

## Blijf verbinden en stimuleren

Klimaatadaptatie is geen eenmalig project maar een doorlopend proces. Organiseer regelmatig netwerkmomenten waar ondernemers ervaringen kunnen delen. Vier de successen, hoe klein ook. En zorg voor een duidelijk aanspreekpunt waar ondernemers terecht kunnen met vragen.

**Tip uit de praktijk:** blijft het lastig om partijen mee te krijgen? Op klimaatadaptatienederland vind je praktische voorbeelden van groene en blauwe bedrijvenpark die inspireren.

Door continu te verbinden, te ondersteunen en successen te delen, groeit een klein initiatief uit tot een beweging waar steeds meer ondernemers bij willen horen.





## STAP 4

# Het arrangement dat bedrijven niet kunnen weigeren

Hoe krijg je ondernemers in beweging voor klimaatadaptatie? Dat begint met de juiste toon en insteek. In plaats van te praten over abstracte of beleidsmatige doelen, kun je beter aansluiten bij wat ondernemers écht belangrijk vinden.

In deze stap reiken we je concrete tools en pakketten aan die inspelen op die behoeften van ondernemers. Mét oog voor duurzaamheid, maar vertaald naar herkenbare voordelen. Zo wordt klimaatadaptatie geen abstract ideaal, maar een kans die ondernemers wél willen grijpen.

Mensen communiceren vaak vanuit hun eigen doelen, maar dat zijn zelden de unieke voordelen waar je doelgroep écht op aanslaat. Zoals we al eerder aangaven in het vorige hoofdstuk draait het bij ondernemers meestal om drie dingen: tijd, geld en vooral... Wat levert het op?

Investeren in medewerkers of de uitstraling van het bedrijf – bijvoorbeeld in het kader van employer branding – levert namelijk op alle fronten iets op: tijd, geld én resultaat.

In dit hoofdstuk vertalen we alle inzichten uit dit stappenplan naar een concreet aanbod. Ter inspiratie.

*Disclaimer: Op het moment van schrijven is dit aanbod nog niet getoetst op de praktijk.*

### Aantrekkelijk arrangement

Op de volgende pagina's vind je ter inspiratie een aanbod dat bewust het woord 'klimaatadaptatie' vermijdt. In plaats daarvan gebruiken we taal die ondernemers raakt – termen die óók binnen klimaatadaptatie vallen, maar die beter aansluiten bij hun beleavingswereld.

- [De lunchwandeling Gluren bij je Groene Buren](#) op pagina 28
- [Het BuitenKansje](#) op pagina 29
- [Workshop GreenWorks](#) op pagina 30
- [Collectieve Plantdag](#) op pagina 31

### Groenarrangement

Heb je te maken met duurzaam-minded ondernemers? Dan is het groenarrangement handig. Hier mix & matchen de ondernemers het aanbod waar ze gebruik van willen maken door simpelweg aan te strepen.

Op de pagina 26 + 27 worden deze menukaarten getoond. Per bedrijvenpark kan deze menukaart aangepast worden, aansluitend op de lokale situatie en behoeften. Lokale en regionale subsidiemogelijkheden kunnen worden toegevoegd, zodat bedrijven op de hoogte zijn van mogelijke financiële voordelen.

- Kies welke acties je wil aanbieden
- Pas de prijs per actie aan

Via [deze link](#) kun je het groenarrangement downloaden en aanpassen. Je ontvangt een bewerkbaar Canva-template.



# GROENARRANGEMENT

MIX & MATCH



## Lekker groen? Dit kun jij doen!

Vink aan van welke actie jij gebruik wil maken. De genoemde bedragen zijn indicatief zijn en kunnen per situatie verschillen.

## PRIVAAT TERREIN INFORMATIE EN INSPIRATIE

### ☐ Klimaatscan

Een uitgebreide analyse door een expert van de gehele kavel met als resultaat klimaatadaptieve kansen.

### ☐ Mobiele bomen

Een mobiele boom in een verrijdbare bak wordt tijdelijk bij jou op het terrein gezet. Ervaar de voordelen van de natuur zelf.

### ☐ Lunchwandeling Gluren bij je Groene Buren

Lunchwandeling over het bedrijvenpark langs groene bedrijven en bedrijven met potentie om te vergroenen of watermaatregelen te nemen. Onderweg bespreken we de lessen en successen van ondernemers die al stappen hebben gezet richting vergroening. En de kansen die nog zichtbaar zijn bij andere bedrijven.

### ☐ Buiten vergaderen

Maak kennis met de voordelen van het buiten vergaderen en kies samen met een expert het juiste groen en de juiste aanpassingen voor een effectieve vergaderomgeving.

### ☐ BuitenKansje

Uitwerken van een of enkele mogelijkheden van vergroening via een schetsontwerp die bijdragen aan een professionele en verzorgde uitstraling van het bedrijventerrein.

### ☐ Teambuilding Workshop GreenWorks

Maak je bedrijventerrein groener en je team sterker.

### ☐ Scan 'drinkwaterreductie'

Gedetailleerd inzicht in het drinkwaterverbruik binnen het bedrijf en suggesties voor optimalisatie hiervan.

## GROEN DOEN

### ☐ Groene parkeerplaats

Subsidiemogelijkheid: investeringsaftrek van 27%

€15,-  
per m2

### ☐ Groene gevel

Subsidiemogelijkheid: investeringsaftrek van 36% of het afschrijven van 75% van de investeringskosten

€300 tot  
€600,-  
per m2

### ☐ Biodiverse heg

Subsidiemogelijkheid: investeringsaftrek van 36% of het afschrijven van 75% van de investeringskosten

€10 tot  
€20 per  
m2

### ☐ Wadi

Subsidiemogelijkheid: investeringsaftrek van 36% of het afschrijven van 75% van de investeringskosten

Opvragen

### ☐ Picknicktafel

+/- €200,-  
tot €800

### ☐ Boom

Subsidiemogelijkheid: investeringsaftrek van 36% of het afschrijven van 75% van de investeringskosten

€250,-

### ☐ Nestkast of insectenhotel

Opvragen

### ☐ Kruidenrijk/ bloemrijke zones

Subsidiemogelijkheid: investeringsaftrek van 36% of het afschrijven van 75% van de investeringskosten

€6,50  
per m2

### ☐ Groen dak

Subsidiemogelijkheid: investeringsaftrek van 36% of het afschrijven van 75% van de investeringskosten

€45,-  
tot  
€100,-



Voordelen van het bestellen van dit item uit het arrangement:



Bevordert gezondheid  
van werknemers



Bevordert leefbaarheid  
van de directe omgeving  
en goed voor de planeet



Bevordert  
werknemerstevredenheid &  
behoud van werknemers



Helpt wateroverlast te  
voorkomen



Bevordert  
teambuilding  
Bevordert (groene)  
uitstraling van bedrijf



Bevordert  
financiële  
positie van  
bedrijf



# GROENARRANGEMENT

MIX & MATCH



## KOPPELING PUBLIEK EN PRIVAAT SAMEN DOOR

### ☐ Groene scheiding

Voor elke scheiding tussen publiek en privaat terrein, krijgt de ondernemer de optie om 50% vergoed te krijgen vanuit de gemeente

### ☐ Wadi samenwerking

De gemeente legt een wadi aan, indien ten minste 5 bedrijven toezeggen om hun regenwater hier naartoe te leiden.

### ☐ Bomenverdubbeling

Voor elke boom die een bedrijf op privaat terrein plant, plant de gemeente er twee op publiek terrein. Met belofte dat ze goed onderhouden worden en niet te groot worden.

### ☐ Wandelroute

Elke euro die een bedrijf in een klimaatadaptieve oplossing stopt, wordt ook uitgegeven aan een groene wandelroute op het terrein. Hoe ver de teller staat wordt aangegeven in een app waar iedereen in kan. Ze zien ook wie van het bedrijvenpark welke klimaatadaptieve acties heeft uitgevoerd.

### ☐ Tegelwippen

Een actie om met alle medewerkers een middag tegels te verwijderen, de gemeente komt alle tegels op het terrein gratis ophalen.

### ☐ Collectieve plantdag

Ontzorging en verbinding door samen op één dag groen aan te brengen in zowel openbare als private ruimtes.

## PUBLIEK TERREIN INVESTEREN IN DE TOEKOMST

### ☐ Klimaatsafari

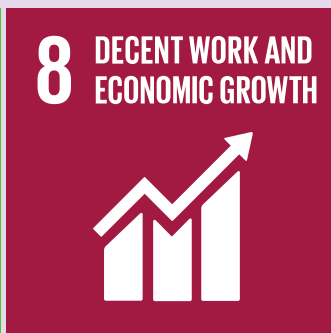
Een wandel- of fietstour over het eigen terrein, onder leiding van een expert, waarin je inspiratie kan opdoen over klimaatadaptieve oplossingen.

### ☐ Netwerkbijeenkomst

Bijeenkomst met informatie en inspiratie voor alle ondernemers op het bedrijvenpark over klimaatadaptatie en alle mogelijkheden voor hulp met financiering.

### ☐ QR wandeling

Organiseer een groene wandeling met QR-codes over klimaatadaptatie. Bedrijven scannen, verdienen punten en winnen.



Voordelen van het bestellen van dit item uit het groenarrangement:



Bevordert gezondheid van werknemers



Bevordert leefbaarheid van de directe omgeving en goed voor de planeet



Bevordert werknemerstevredenheid & behoud van werknemers



Helpt wateroverlast te voorkomen



Bevordert teambuilding  
Bevordert (groene) uitstraling van bedrijf



Bevordert financiële positie van bedrijf



Het alternatief  
voor een  
klimaatsafari

INSPIRATIE

Conceptactiviteit activatie ondernemers - ter inspiratie

## Lunchwandeling ‘Gluren bij je groene burenen’

Is het gras echt groener bij je burenen? Wandel mee over het bedrijventerrein en ontdek hoe jouw burenen hun kale buitenruimtes omtoeverden tot een aantrekkelijke, groene pauzeplek met een professionele en verzorgde uitstraling richting klanten en leveranciers. Verkoelend in de zomer en minimale wateroverlast in de winter. Mét tips over fiscale voordelen en subsidies. Dit is je kans om te zien wat vergroening en watermaatregelen écht opleveren.

“Ons terrein is nu een fijne plek voor pauze of overleg. De bomen geven schaduw, we hebben geen wateroverlast meer én klanten reageren positief. Het ziet er gewoon professioneel en verzorgd uit.”

– ondernemer x

*NB Gebruik hier een echte review van een ondernemer die reeds vergroend heeft.*

Geen verkooppraatjes, maar gewoon eerlijke antwoorden van ondernemers zoals jij: wat kostte het? Wat levert het op? Wat had hij anders gedaan?

Waarom je dit niet wilt missen:

- echte ervaringen van naburige ondernemers op jouw bedrijventerrein;
- duidelijkheid over kosten, opbrengsten én subsidies (expert aanhaken fiscale voordelen en/of subsidies. Waterschappen met mogelijke voordelen of aanbod water);
- exclusief aanbod BuitenKansje: een voordelig ontwerp voor jouw eigen terrein inclusief beplanting naar keuze! (zie volgende pagina voorbeeld BuitenKansje aanbod).

**Doe mee aan deze kosteloze lunchwandeling en meld je aan!**



Het alternatief  
voor een  
klimaatscan

INSPIRATIE

Conceptactiviteit activatie ondernemers - ter inspiratie

## BuitenKansje

**Het BuitenKansje speelt in op behoeften van de ondernemer: het creëren van een aantrekkelijk werkgeverslandschap met verzorgde en professionele uitstraling. Het aanbod bestaat uit een pakket met aantrekkelijke voordelen in de ogen van de ondernemer (met klimaatadaptieve maatregelen). Door het te presenteren als exclusief aanbod, creëer je een no-brainer voor de ondernemer.**

**Denk bijvoorbeeld aan het volgende aanbod:**

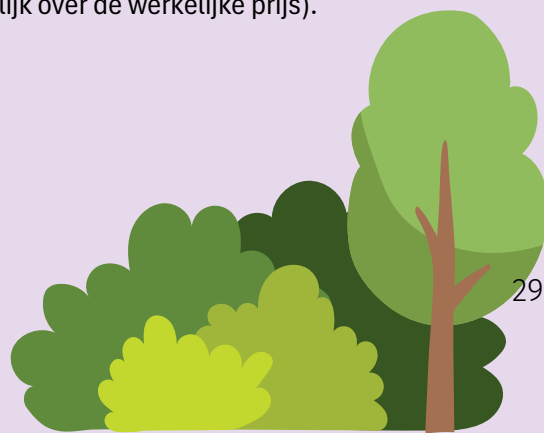
- Schetsontwerp gericht op professionele en verzorgde uitstraling tuin met inheemse beplanting (uitvoering door een groenaannemer naar keuze)
- Ontwerp en beplanting beplanting t.w.v. € 1500,- (fictieve waarde)
- 10 Buitenkansjes beschikbaar
- Incl. informatie over subsidies en fiscale voordelen.
- Incl hulp (of collectieve workshop) voor het aanvragen van een subsidie
- Neem in dit aanbod eventueel ook een voordeel mee op het gebied van water (bij afkoppeling van

x-aantal regenpijpen, plaatst de gemeente een Wadi, wat zorg voor een sfeervol bedrijvenpark en extra verkoeling voor de medewerkers)

Het BuitenKansje kun je gratis aanbieden of tegen een gereduceerd tarief. Zorg er in het laatste geval voor dat de ondernemer weet wat het pakket eigenlijk waard is.

*Bijvoorbeeld:*

Het BuitenKansje is beschikbaar voor maximaal 10 bedrijven (hiermee creëer je exclusiviteit). Het heeft een waarde van € 1500,-, maar binnen Project X nu eenmalig voor maar € 500,- (met deze zin creëer je een verhoogde waarde in de ogen van de ondernemer. Ben altijd eerlijk over de werkelijke prijs).





Het alternatief  
voor een  
klimaatscan



INSPIRATIE

Conceptactiviteit activatie ondernemers - ter inspiratie

## Teambuilding workshop GreenWorks

Maak je bedrijfsterrein groener én je team sterker – meld je aan voor een **kosteloze workshop** op jouw locatie!

In deze workshop gaan je medewerkers zélf aan de slag met de buitenruimte rond jullie pand. Ze bedenken een ontwerp op basis van hoe de ruimte aantrekkelijker, groener en praktischer kan. Voor hun pauze, overleg of een frisse werkplek in de buitenlucht. Met hulp van AI (ChatGPT) maken ze een ontwerp dat direct zichtbaar maakt hoe dat eruitziet. Het winnende idee (gekozen door de teams zelf) Kun je op eigen initiatief uitvoeren tijdens weer een nieuwe teambuildingsactiviteit of door een groenaannemer naar keuze.

Wat levert het op?

- Een buitenruimte waar medewerkers graag zijn én die ze zelf hebben bedacht (draagvlak).
- Meer werkplezier, betrokkenheid en samenwerking
- Een verzorgde, professionele uitstraling voor je bedrijf.
- Een zichtbaar voorbeeld van maatschappelijk verantwoord ondernemen.

### Waarom werkt dit?

Medewerkers hebben graag invloed op hun eigen omgeving. Zélf iets mogen bedenken én uitvoeren. Daardoor ontstaat direct draagvlak en trots. Het resultaat is een ontwerp voor plek waar je medewerkers graag komen, en waar klanten of partners meteen zien: hier is aandacht voor mens én omgeving. Een groene buitenruimte oogt verzorgd en professioneel.

Als alternatief van de klimaatscan kun je als gemeente een x-aantal workshops aanbieden waar bedrijven zich voor kunnen aanmelden. Een workshopbegeleider (bij voorkeur met inhoudelijke kennis over groeninrichting en beplanting) stemt vooraf de wensen af met het bedrijf en zal de workshop begeleiden.



Conceptactiviteit activatie ondernemers - ter inspiratie

## Collectieve Plantdag

Op vrijdag 1 maart verandert ons bedrijvenpark in een groene oase! Doe mee aan de Collectieve Plantdag: wijs een plek aan waar verharding mag verdwijnen, en de gemeente zorgt voor de rest. Van het verwijderen van tegels tot het planten van bomen, struiken of bloemen. Een unieke kans om jouw werkomgeving groener, gezonder én aantrekkelijker te maken – terwijl jij gewoon door kunt werken.

“ons terrein is nu een fijne plek voor pauze of overleg. De bomen geven schaduw, we hebben geen wateroverlast meer én klanten reageren positief. Het ziet er gewoon professioneel en verzorgd uit.”

– ondernemer x

*NB Gebruik hier een echte review van een ondernemer die reeds vergroend heeft.*

Samen vergroenen we het park, versterken we de uitstraling én dragen we bij aan een klimaatbestendige toekomst. Meld je nu aan en claim jouw stukje groen!

Waarom je dit niet wilt missen:

- Kosteloze ontharding en beplanting.
- Een fijnere werkomgeving voor jouw collega's, want vergroening verkoelt in de zomer en voorkomt natte voeten in de winter.
- Een mooie, verzorgde uitstraling voor het bedrijvenpark.

Benoem eventuele samenwerkingspartners in de tekst.

**Doe mee aan deze actie en meld je voor <datum> aan!**

## Checklist

- ☐ Welke informatie en inspiratie zet je in voordat je het arrangement aanbiedt?
- ☐ Welk arrangement wil jij aanbieden aan de bedrijven op het bedrijvenpark?

---

---

---





## STAP 5

# Communicatie

In deze stap lees je hoe framing helpt om ondernemers enthousiast te maken voor vergroening en hoe je diezelfde technieken inzet om collega's binnen de gemeente in beweging te krijgen. Want of je nu spreekt met een transportondernemer of een collega van Ruimtelijke Ordening: pas als de boodschap aansluit bij hún logica, ontstaat er écht draagvlak voor klimaatadaptatie.

### Zo krijg je ondernemers enthousiast voor klimaatadaptatie op hun bedrijventerrein

Die PowerPoint met grafieken over extreme weersomstandigheden die we kunnen verwachten in de toekomst? Die folder over klimaatadaptatie? Voor ondernemers op bedrijventerreinen gaat het om één kernvraag: wat levert het mij op?

*Jan draait een transportbedrijf op industrieterrein De Hazelaar. Vijftig vrachtwagens, twintig chauffeurs, 3 zieken en weinig tijd voor uitgebreide gesprekken over klimaatadaptatie. Totdat zijn buurman vertelde over de voordelen van hergebruik van hemelwater om zijn trucks te wassen. Ineens werd Jan een stuk geïnteresseerder. Dit gaat over bedrijfsoptimalisatie, niet alleen over milieudoelstellingen.*

Het is mens-eigen om vanuit de doelstellingen van een project te communiceren naar de doelgroep.

Hoewel ondernemers het belang van klimaatadaptatie zullen beamen, zijn het niet de doelstellingen die belangrijk zijn voor de continuïteit van het bedrijf.

### Denk vanuit de ondernemer

De uitdaging waar veel gemeenten tegenaan lopen? Ze communiceren over klimaatdoelen, terwijl ondernemers focussen op bedrijfsresultaten. Een ondernemer heeft als primaire doelstelling: waarde creëren, talent aantrekken & behouden en kosten beheersen.

Begin daarom het gesprek over hun bedrijfsvoering. Want dat raakt hen waar het echt om draait: een gezonde onderneming.

### Spreek hun taal

Klimaatadaptatie. Revitalisering. Drinkwaterreductie. Voor professionals in de publieke sector logische begrippen, voor ondernemers vaak onduidelijke, abstracte termen. Gebruik daarom terminologie die direct aansluit bij hun belevingswereld.

In plaats van klimaatadaptatie spreek je over verbetering van de uitstraling van het bedrijventerrein. Revitalisering wordt een aantrekkelijk vestigingsklimaat of werklandschap of productieve werkomgeving. Check de facts van IVN waarmee je ondernemers kunt overtuigen voor vergroening.

De kunst zit in het vertalen van beleidstaal naar bedrijfstaal. Neem je boodschap en vraag je af: hoe zou Jan van het transportbedrijf dit uitleggen aan zijn zakelijke partner?

### Laat ondernemers het verhaal vertellen

De meest overtuigende boodschap komt van collega-ondernemers. Organiseer bijeenkomsten waar ondernemers die al stappen hebben gezet hun ervaringen delen. Geen formele presentaties, maar gesprekken van ondernemer tot ondernemer. Over interessante resultaten, de uitdagingen en gevonden oplossingen.

### Maak het laagdrempelig

Ondernemers hebben beperkte tijd voor administratieve processen. Maak deelname zo eenvoudig en laagdrempelig mogelijk. plan gesprekken op hun locatie, tijdens hun werkdag. Observeer de bedrijfsvoering, stel gerichte vragen, en kom met oplossingen die aansluiten bij wat je ziet.

## De kracht van taal: slim framen werkt

Hoe je iets presenteert, bepaalt de ontvangst ervan. Een subsidie van 10.000 euro klinkt aantrekkelijk, maar een investering die zichzelf in drie jaar terugverdient spreekt meer tot de verbeelding. Dan denkt de ondernemer: na drie jaar genereert dit winst.

Woorden doen ertoe. Door bewust te kiezen voor bepaalde termen, kun je het gesprek positief beïnvloeden.

### Enkele voorbeelden uit de praktijk

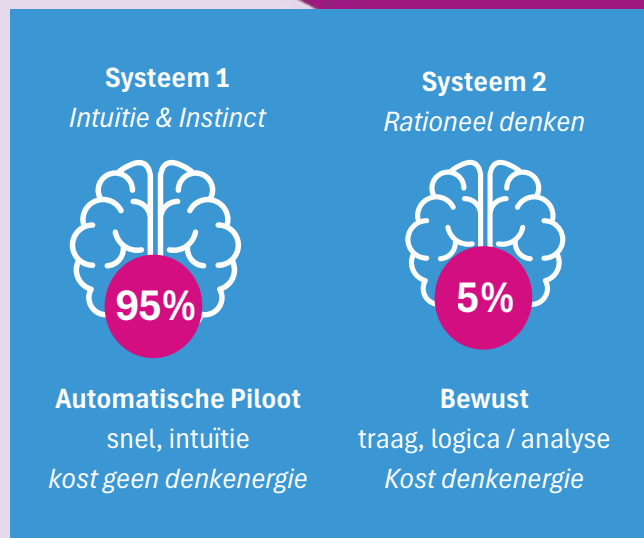
- Communiceer over '**bedrijvenparken**' in plaats van 'bedrijventerreinen'. Dit creëert direct een andere associatie: van grijs en functioneel naar groen en leefbaar.
- Uit onderzoek in Hilvarenbeek blijkt dat ondernemers warmer lopen voor de benaming '**vergroening**' dan voor 'klimaatadaptatie'. Dit soort inzichten helpen om het gesprek op de juiste toon te voeren en een aantrekkelijk aanbod te creëren in de ogen van jouw doelgroep.
- In het e-boek 'Het Verhaal' (Freya Macke, Collectief Natuurinclusief) vind je nog veel meer praktijkvoorbeelden en tips rondom framing.

## Timing is cruciaal

Benader ondernemers op het juiste moment. Vermijd drukke perioden zoals het vierde kwartaal of de periode rond jaarrekeningen. Vergeet niet om rekening te houden met interne besluitvorming.

### Tip van Wouter Braat, gemeente Gilze en Rijen

Het woord klimaatadaptatie zegt ondernemers vaak weinig, terwijl termen als 'wateroverlast voorkomen' of 'vergroenen' direct duidelijk maken waar het om gaat. Persoonlijk contact en maatwerk werken beter dan brede mailings of standaardscans. Eén-op-één gesprekken, concrete voorbeelden en gezamenlijke acties zorgen wél voor betrokkenheid. Soms helpt het ook om niet vanuit de gemeente te communiceren, maar via een andere partij zoals de uitvoerder van het groen-onderhoud. Zeker als er nog gevoeligheden uit het verleden spelen, verlaagt dat de drempel.



Veel voorstellen vereisen goedkeuring van partners, financiële adviseurs of bestuurders. Zorg dat je boodschap zo helder is dat deze effectief kan worden doorverteld binnen de organisatie.

## Verhalen verslaan cijfers

Ons brein werkt op twee systemen, ontdekte Nobelprijswinnaar en psycholoog Daniel Kahneman. De Twee manieren waarop ons brein informatie verwerkt.

Daniel Kahneman gebruikt deze termen om het verschil uit te leggen tussen ons snelle, automatische denken (Systeem 1) en ons langzame, bewuste denken (Systeem 2).

**Systeem 1:** intuïtie en instinct. Daar maken we 95% van onze beslissingen mee. Snel, automatisch, zonder na te denken.

**Systeem 2:** rationeel denken. Dit systeem gebruiken we maar bij 5% van onze keuzes! Waarom? Het kost veel energie, en vanuit ons oerinstinct zijn we geprogrammeerd om dat bij voorkeur zo weinig mogelijk energie te verbruiken.

Spreek daarom systeem 1 aan als je ondernemers wil **informer**en en **inspir**eren. Vertel verhalen, speel in op gevoel en laat beelden zien. Trigger de emotionele respons bij de ondernemers. Dan wordt er interesse gewekt.

Geen droge cijfers over CO<sub>2</sub>-uitstoot dus, maar echte verhalen van ondernemers. De successen, maar ook de lessen.

Met transparante communicatie en echte verhalen, die uit het bedrijfsleven gegrepen zijn, bouw je vertrouwen op bij je doelgroep.

### **Moet je dan helemaal geen cijfers noemen?**

Hoewel Systeem 1 volgens Daniel Kahneman verantwoordelijk is voor zo'n 95% van onze beslissingen en vooral werkt op basis van emotie en intuïtie, betekent dat niet dat je cijfers compleet moet vermijden in je communicatie.

Het betekent wél dat je cijfers eerst moet vertalen naar betekenisvolle, beeldende en emotionele context, zodat ze Systeem 1 aanspreken. Cijfers kunnen een gevoel dat een verhaal oproept versterken.

Systeem 2 komt namelijk pas in actie als Systeem 1 eerst is geactiveerd én de ontvanger gemotiveerd is (het voelt relevant of aantrekkelijk genoeg). *Als de doelgroep al intrinsiek gemotiveerd is, kun je systeem 2 wel direct aanspreken met cijfers.*

Gebruik cijfers spaarzaam, zet ze in een herkenbaar kader en gebruik ze om het gevoel of beeld dat je oproept te versterken. Eerst raken, dan onderbouwen, want zodra een ondernemer gaat **overwegen** om te investeren in klimaatadaptatie wordt systeem 2 aangesproken en hier spelen cijfers een prominenter rol. "Wat kost het en wat levert het op?". Ondernemers zijn gevoelig voor (bedrijfs)groei, dat soort cijfers vinden ze interessant.



**Zijn er ondernemers die al intrinsiek gemotiveerd zijn om te vergroenen? Dan kun je die doelgroep wel direct aanspreken met cijfers (systeem 2).**



### **Dus niet:**

*"Bij piekbuien van 50 mm of meer in korte tijd komt op bedrijventerrein T58 circa 2.500 m<sup>3</sup> regenwater vrij, waarvoor momenteel onvoldoende bovengrondse opvangcapaciteit beschikbaar is. Dit leidt tot een verhoogd risico op wateroverlast, met name op verharde oppervlakken zoals parkeerterreinen. Door toepassing van klimaatadaptieve maatregelen zoals infiltratievoorzieningen, wadi's of groenzones kan de waterberging lokaal worden vergroot. Hiervoor is onder bepaalde voorwaarden gemeentelijke cofinanciering tot €30.000 per perceel beschikbaar."*

### **Maar wel:**

*"Elke keer dat het stortregent, stroomt er op bedrijventerrein X genoeg water om twee olympische zwembaden te vullen. Binnen vijf minuten kan jouw parkeerterrein blank staan. Met een paar slimme ingrepen, zoals een groene strook of een wadi, vang je dat water op, voorkom je schade én kom je in aanmerking voor €30.000 subsidie. Zo bespaar je geld, voorkom je ellende en draag je bij aan een terrein dat tegen een stootje kan."*

### **Voorbeeld om te overtuigen:**

*"Al 300 bedrijven deden mee. Doen jullie ook mee?" (sociale bewijskracht).*

### **Zo krijg je gemeentelijke collega's enthousiast voor klimaatadaptatie in hun beleidsveld**

De urgentie voor klimaatadaptatie wordt niet gevoeld bij je collega's. Herkenbaar? Ze zijn druk met de woningopgave, mobiliteit staat voorop, en parkeren bepaalt alles. Klimaatadaptatie voelt als iets voor later of als extraatje. De urgentie wordt vaak niet gevoeld. Daarnaast lijkt het proces soms belangrijker dan het resultaat.

### **Hoe doorbreek je dat?**

Door niet tegen hun logica in te gaan, maar erbij aan te sluiten.

### **Vind de common ground**

De kunst zit in het verbinden. Als woningbouw of parkeerproblemen de dominante agenda zijn bij je collega, dan is de vraag: hoe kan klimaatadaptatie deze doelen versterken? Vind de *common ground*, een gemeenschappelijk voordeel in jullie doelstellingen.

### **Een concreet voorbeeld**

Een waterrobuust bedrijventerrein ('jouw' voordeel) betekent minder risico op schade en meer toekomstbestendige vestiging voor bedrijven. Dat laatste is een common ground. Het versterkt het doel van je collega.

Groen in de buitenruimte? Dat betekent een aantrekkelijk vestigingsklimaat. Goed voor het werkgelegenheidsprofiel van de gemeente. Praat dus niet over klimaatadaptatie als morele plicht, maar als slimme zet binnen een bestaande logica. En vaak gebruik je de term klimaatadaptatie niet eens.

### **Spreek de taal van je collega**

Analyseer het beleidsstuk van je collega. Welke woorden gebruikt hij graag? Kortetermijnresultaat? Haalbaarheid? Gebruik die waarden ook in je eigen verhaal. Vaktermen hoef je bij je collega niet te ontwijken. Dat is ambtelijke taal. Gebruik de termen die je collega ook gebruikt.

Laat verhalen van mensen uit de praktijk zien die lijken op je collega en die successen boeken op hetzelfde beleidsvlak. We zijn namelijk eerder geneigd om iets aan te nemen van mensen die op onszelf lijken.



### **Vraag om hulp, krijg een cheerleader**

De manier waarop je je vraag stelt, bepaalt de reactie van je collega. Stel een vraag en je krijgt een criticus. Vraag om advies en je krijgt een cheerleader.

Dus niet:

Hoe kunnen we duurzaamheid integreren in ons algemeen beleid?

Maar wel:

Wil je me helpen met het volgende.....?

Het resultaat is een cheerleader die met ideeën komt en meedenkt.

Wanneer iemand om hulp vraagt, wordt dit vaak gezien als teken van vertrouwen. Dit bevredigt de menselijke behoefte aan verbondenheid.

### **Simpel werkt altijd**

Korte kernboodschappen blijven hangen. Denk aan "Just do it", "Melk is goed voor elk" of "Red Bull geeft je vleugels". Geen ingewikkelde verhalen over complexe klimaatsystemen dat 'denkenergie' kost.

Dus: wat is jouw "Just do it" voor klimaatadaptatie? Welke simpele boodschap verbindt jouw verhaal met de doelen van je collega?

**Maak het tastbaar**

Je las het al eerder: mensen worden in eerste instantie niet overtuigd door droge cijfers, maar door verhalen die passen bij hun wereldbeeld en weinig denkenergie kosten. Verhalen geven orde, betekenis en identiteit aan de wereld.



Dus niet: we moeten onze CO2-uitstoot met 49% reduceren voor 2030. Maar wel: die nieuwe collega van Economische Zaken vertelde me dat bedrijven steeds vaker vragen naar duurzame bedrijventerreinen. Blijkbaar speelt dat mee in hun vestigingskeuze.

De boodschap? Stop met spreken over klimaat. Start met luisteren naar je collega. Vind de *common ground*. Spreek hun taal. Vertel verhalen die aansluiten bij hun wereld.

Want klimaatadaptatie gaat niet om 'onze' overtuiging. Het gaat erom dat het past in hun logica

*Why should your colleague care?* Geef antwoord op die vraag, en je hebt klimaat op de agenda (zonder het per se concreet zo te benoemen).

Op zoek naar extra inspiratie en praktische handvatten? Kijk eens op platforms als [Klimaatweb](#), [Duurzaam Door](#) of [Rijksdienst voor Ondernemend Nederland](#) (RVO) over klimaat & energie).

Zij bieden waardevolle middelen om je communicatiestrategie rond klimaat & energie naar een hoger niveau te tillen.

## Checklist

- ☐ Wat vindt de ondernemer belangrijk om de continuïteit van zijn bedrijf te waarborgen en hoe draagt jouw aanbod wat betreft klimaatadaptatie daaraan bij?
- ☐ Welke doelstellingen spelen bij jouw collega op zijn of haar beleidsterrein en hoe draagt jouw aanbod wat betreft klimaatadaptatie daaraan bij?
- ☐ Welke termen gebruikt jouw doelgroep en kun jij ook gebruiken in je communicatie? (in plaats van gemeentelijk vakjargon)
- ☐ Welke verhalen inspireren jouw doelgroep om over te gaan tot actie?

.....

.....

.....

