



## Van de voorzitter



Overhandiging Plan B aan de heer Bernard Wientjes door Noor van Leeuwen

Op 5 oktober is het weer zover: de tweede Asser Beursvloer! Tijdens de eerste Beursvloer in 2009 werden er maar liefst 85 matches gesloten met een totale maatschappelijke waarde van

€ 180.000.

Het is onze ambitie om mini-

maal dezelfde resultaten te behalen. Maatschappelijk betrokken ondernemen krijgt een steeds groter draagvlak in Assen. Dat blijkt onder meer uit de belangstelling voor de recente uitgave van de Stichting Assen voor Assen: het boekje Plan B. In een feestelijke bijeenkomst ontving Bernard Wientjes, voorzitter van VNO NCW, het eerste exemplaar uit handen van de secretaris van de stichting, Noor van Leeuwen.

Het boekje geeft tal van voorbeelden van Asser ondernemers hoe zij die maatschappelijke betrokkenheid in de praktijk

vormgeven.

In deze Nieuwsbrief wordt u aangemoedigd om na te denken wat u kunt vragen of leveren aan de Beursvloer. Het kan gaan over niet meer gebruikte computers, kantoormeubilair, handige handen, die een klus gaan doen of een maatschappelijke organisatie ondersteunen met uw vakkennis! Hoe u uw vraag en/of aanbod kunt aanmelden, leest u in deze Nieuwsbrief. Ik hoop u allen weer te ontmoeten tijdens de tweede Asser Beursvloer, op 5 oktober in de Adventskerk, onderdeel van de GGZ Drenthe, die deze Beursvloer mede mogelijk maakt.

Frits van Leer, voorzitter

## Interessante informatie:

- 5 OKTOBER, 17.00 TOT 19.00 UUR IN DE ADVENTSKERK, LINDENLAAN 49, 9404 KR ASSEN., vanaf 16.45 uur zijn de deuren open!
- Aanmelden van vraag en aanbod kan via [www.beursvloerassen.nl](http://www.beursvloerassen.nl), onder de knop "vraag en aanbod"
- Workshops op 20 september van 14.00 uur tot 16 uur en op 27 september van 16.00 tot 18.00 uur
- DE BEURSVLOER WORDT MOGELIJK GEMAAKT MET ONDERSTEUNING VAN DE GEMEENTE ASSEN, DE RABOBANK ASSEN-BEILEN, DE ABNAMRO BANK ASSEN EN GGZ DRENTHE LEVERT DE LOCATIE EN FACILITEITEN.

## In dit nummer:

VAN DE VOORZITTER	1
VRAAG EN AANBOD KOMEN NIET VANZELF BIJ ELKAAR!	1
VOORBEELDEN VAN MATCHES	2
WAT LEVERT HET OP?	2
JE KUNT HET MBO NOEMEN, IK VIND HET FIJNER OM GEWOON IETS TE DOEN!	2

## Vraag en aanbod komen niet vanzelf bij elkaar!

Sinds de vorige Beursvloer zijn vaak vragen en aanbiedingen via het bureau van Assen voor Assen gekoppeld aan elkaar. De makelaar, Frida Pathuis, weet vaak wel wie benaderd kan worden. Op de



Beursvloer doet iedereen het zelf. Om zoveel mogelijk matches te maken in korte tijd is het handig om een duidelijke en korte vraag c.q. aanbod te formuleren tijdens een workshop. We organiseren twee workshops, die u op weg helpen naar een hoger resultaat. De vorige workshops werden ruim bezocht en er werd veel uitgewisseld, ook gewoon genetwerkt, want ook daar is tijd voor! Aanmelden bij [info@assenvoorassen.nl](mailto:info@assenvoorassen.nl)

## Voorbeelden van matches

### Daar word je warm van!



#### Fietsen voor een goed doel!

De ABNAMRO organiseerde een fietstocht om het Wilhelmina Ziekenhuis te ondersteunen bij de aankoop van een intercomsysteem. Lekker fietsen, het bleef bijna droog! En ook het goede doel steunen!



Pannenkoeken bakken in de Vijverhof door het CDA tijdens "NL doet!"

Het schilderen van de Weggeefwinkel door CVites.

Maar ook het ontwerpen van een folder door Comm ' Art, een communicatiescan door

Het Noorden communiceert, het voorbereiden van een reis voor professionals door Surprising Holland, het beschikbaar stellen van tentoonstellingsruimte door Warenhuis Vanderveen, een brandbeveiligingsrapport door Univé. Zomaar een greep uit hartverwarmende matches, waar bedrijven en instellingen plezier beleefden aan hun maatschappelijke betrokkenheid!



## SROI, Social Return On Investment

# Wat levert het op?

Voor niks gaat de zon op, misschien deze keer wel echt.

Ook maatschappelijk betrokken ondernemen kan uitgedrukt worden in rendement, **maatschappelijk** rendement.

Assen voor Assen gebruikt een rekenmodel, dat inzicht geeft in hoeveel geld een match de maatschappij aan besparing oplevert. Bijvoorbeeld 1 middag door een team met kinderen met een beperking

naar het bos voor een speurtocht door medewerkers van een kantoor levert een besparing van 7 begeleiders op en dus 7 keer 50 euro is 350 euro per uur.

Het rendement voor de maatschappij is dan 4 uur keer 350 euro. dus voor 4 uur € 1400. Dit is SROI in een notendop.

En het team is in het kader van teambuilding wegge-

weest, dat scheelt weer een trainer voor het bedrijf.

Wij, Assen voor Assen, schrijven een berichtje in de krant van Assen.

Het bedrijf wordt gezien als een goed bedrijf door de potentiële klanten in Assen en dat levert weer omzet op.

Maatschappelijk Betrokken ondernemen levert gewoon dubbele winst!

## “Je kunt het MBO noemen, ik vind het fijner om gewoon iets te doen!”

Ivo Berenschot, de Jong en Laan Assen en coach in het Coachproject voor werkloze jongeren

Heel veel bedrijven doen al iets voor hun omgeving. “Noaberschap” noemen wij het in het Noorden. Door de verstedelijking is daar wat in veranderd. De bedrijven uit de buurt zitten op een bedrijventerrein, de meeste klanten van instellingen integreren in de buurten.

Wat een aantal jaren geleden zichtbaar hulp nodig had, is verdwenen in de hectiek van de dag. Daarom is een platform voor maatschappelijk betrokken ondernemen belangrijk.

Mensen, die “iets goeds willen doen” weten waar ze terecht

kunnen in Assen, tijdens de Beursvloer, maar ook als onderdeel van ons coachproject.

Natuurlijk kunt u zich tijdens de Beursvloer ook aanmelden als coach! En op hetzelfde mailadres.

“BEURSVLOER:  
HANDEL IN  
MENSKRACHT,  
MIDDELEN, KENNIS EN  
KUNDE, IMAGO, ICT  
EN VEEL PLEZIER IN  
ANDERHALF UUR!”