

VHG-leden en goede doelen

‘Je moet vooral je hart laten spreken’

Ondernemers in de groene sector worden vaak benaderd voor sponsoring van een vereniging of een ander goed doel. Wat doe je dan en waarom? We spraken met Wim Ketelaars die goede doelen in de eigen omgeving ondersteunt. En met Dirk Visser, die voor een waterputtenproject in Cambodja een eigen stichting oprichtte.

Door Ed Zeelt



Medewerkers van W. Ketelaars Groenvoorzieningen bv hielpen bij de bouw van de tuinkas.



Een van de in Cambodja door de IRSA Foundation gerealiseerde waterputten.

Certificaat voor maatschappelijk ondernemen... waarom ook niet



Voor Dirk Visser, directeur van Visser Groen BV uit Hendrik Ido Ambacht, is het een duidelijk verhaal. “In onze sector hebben we aandacht voor de medewerkers. We doen veel voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt. Wij waren het eerste hoveniersbedrijf dat een certificaat voor maatschappelijk ondernemen (MVO) kreeg uitgereikt. Daar past de sponsoring van goede doelen bij. Of je er direct baat bij hebt, is niet te meten. Maar het draagt wel bij aan de uitstraling van je bedrijf.”

Klanten reageren

Wim Ketelaars, directeur van W. Ketelaars Groenvoorzieningen BV uit Moergestel, ondersteunt enkele plaatselijke organisaties. “Goed omgaan met mensen en omgeving vinden wij belangrijk. Wij werken veel voor maatschappelijke instellingen en het is knap hoe de begeleiders daar met de mensen omgaan.” Wim kiest bewust voor de eigen regio. “We moeten het hebben van de mensen uit de streek. Als je iets doet, levert dat meestal een stukje op in de krant en daar reageren klanten weer op.”

Op gevoel

Het bedrijf van Wim Ketelaars bestond kortgeleden twintig jaar. Geld gekregen op de receptie ging deels naar het project Goed Wonen Oisterwijk, een woongroep opgericht door ouders van jongeren met een beperking. Voor een andere woongroep, Olivier, maakte het bedrijf

van Wim de bouw van een tuinkas mogelijk. De jonge bewoners kweken er nu hun eigen groenten en planten. “Ik doe de sponsoring overigens puur op gevoel”, zegt Wim. “Vaak is het voor bekenden, deels zakelijke kennissen. Maar ik wil wel weten wat er met het geld gebeurt en wat ik ervoor terug krijg.”

Netwerk goed gebruiken

Dirk Visser was in 2012 met zijn vrouw op vakantie in Cambodja. “Daar raakte ik onder de indruk van de armoede. De gids liet ons het dorp zien waar hij woonde. Van de elfhonderd woningen hadden er slechts enkele drinkwater. Toen heb ik hem een waterput beloofd.” Terug in Nederland dachten Dirk en Annemarie er langer over na. “Ons 25-jarig huwelijksfeest leverde zeshonderd euro op voor weer twee waterputten. Toen hebben we de zaak structureler opgepakt. Met een paar mensen hebben we de IRSA Foundation opgericht. Ik heb een groot netwerk en daar maken we goed gebruik van. Als relaties geld geven, passen we soms uit het bedrijf wat bij en dan hebben we weer een waterput. Ook via verenigingen en verzorgingstehuizen zamelen we geld in. Klanten zijn altijd enthousiast. Inmiddels hebben we twintig waterputten gerealiseerd. Ik weet zeker dat al het geld goed terecht komt. Zelf ben ik er nu veel mee bezig en dat geeft me een enorme voldoening.” ■

IRSA Foundation

De IRSA Foundation richt zich op het verbeteren van de leef- en woonomstandigheden van mensen die beneden het minimale bestaansniveau moeten leven. Eerste project zijn de waterputten in Svay Thom Village, Cambodja. Er zijn plannen om in de toekomst ook aan andere projecten deel te nemen.

www.irsafoundation.nl