

# Natuurlijk kapitaal meerekenen in je verkoopprijs? Gebruik dit model

Wil je ook de ‘echte’ prijs van jouw product berekenen, dus inclusief de impact op natuurlijk en sociaal kapitaal? Maar weet je niet waar te beginnen? Groente- en fruitdistributeur Eosta heeft een handig stappenplan ontwikkeld, te gebruiken voor elk type onderneming: het **4M-model**.

1

## 1. **Metten:** bepaal welke thema’s relevant zijn en zoek daar meetinstrumenten bij

Het begint allemaal met gezond verstand. Wat betekent duurzaamheid voor jouw bedrijf en in jouw sector? Heeft dat vooral betrekking op bijvoorbeeld dierenwelzijn, biodiversiteit of afval? Maak een selectie van de thema’s die voor jouw onderneming het meest relevant zijn. Zo weet je wat je wilt meten. Vervolgens zoek je daar de juiste meetinstrumenten bij. In veel gevallen zijn die al beschikbaar. Kijk maar eens op [natuurlijkkapitaal.nl](https://natuurlijkkapitaal.nl).

2

## 2. **Managen:** stel een haalbare set doelen op

Op basis van de thema's die je bij stap 1 hebt vastgesteld, stel je een managementplan op. Hanteer hierbij de tachtig/twintig-regel: maak een plan om met de belangrijkste twintig procent van je activiteiten, tachtig procent van de impact te realiseren. Oftewel: stel een haalbare set doelen op.

Samenwerking is bij deze stap heel belangrijk. Wil je bijvoorbeeld werken aan aspecten van natuurlijk kapitaal, zoals waterverbruik of een gezonde bodem? Klop dan bijvoorbeeld aan bij het [Louis Bolk Instituut](#) of [Soil & More Impacts](#). Deze organisaties hebben daar veel ervaring mee. Ook een levenscyclusanalyse (LCA) hoef je niet zelf te ontwikkelen, daarvoor kun je samenwerken met bijvoorbeeld [Climate Neutral Group](#) of [Ecochain](#).

3

## 3. **Vermarkten:** benut je unique selling point als duurzaam ondernemer

Bij deze stap ga je het werk dat je bij de vorige twee stappen hebt gedaan, vermarkten. Zeker als mkb'er is duurzaam ondernemen nog altijd een unique selling point. Door op te vallen in de markt en in de publiciteit te komen, kun je er commercieel voordeel mee behalen. Je kunt laten zien dat duurzaamheid niet duur hoeft te zijn, maar dat er een businesscase in zit. Kijk maar naar de ondernemers achter [Wilder Land](#).

4

## 4. **Monetarisieren:** bereken de ‘echte’ prijs van je product

De laatste stap op weg naar het berekenen van de echte prijs zet je pas als je stap 1 tot en met 3 hebt doorlopen. Deze echte prijs – met alle externe kosten erin verwerkt – daadwerkelijk doorrekenen als productprijs is het ultieme. Helaas, voorlopig onderneem je wat dat betreft nog in een ongelijk speelveld. Wat kun je wel doen? Zet het in als bewustzijnsinstrument: de echte prijs wel communiceren, maar niet doorrekenen. Daarmee kun je thought leader worden in jouw sector. Ook kun je het berekenen van die echte prijs gebruiken bij de derde M, het vermarkten, door bijvoorbeeld net als Eosta te zeggen: ‘Biologisch is niet te duur, gangbaar is te goedkoop’.

### Meld je aan voor onze nieuwsbrief

Meer weten over natuurlijk kapitaal? Bijvoorbeeld over het meten en waarderen ervan, of over praktische toepassingen? Meld je dan aan voor de natuurlijk kapitaal-nieuwsbrief die eens per kwartaal vol zit met inspiratie, opinie en tools. Dat kan onderaan elke pagina op [natuurlijkkapitaal.nl](https://natuurlijkkapitaal.nl).