

Participatieplan

2026

Inhoud

1 Inleiding	2
2 Brandwijk Sales B.V.	2
3 Passieve deelname aan initiatieven	2
3.1 Het Nieuwe Rijden	2
4 Actieve deelname aan initiatieven	2
4.1 Duurzaam verzenden	2
4.2 Verminderen van plastic	3
4.3 Duurzaam inkopen	3
4.4 EcoVadis certificering	4
4.5 SDG's	4
4.6 Deelname netwerken/workshops/kennissessies	4
5 Budget	5
6 Colofon.....	5

1 Inleiding

Dit document is opgesteld met betrekking tot invalshoek D (Participatie), zoals beschreven in het Handboek CO₂-Prestatieladder 3.1 (versie 22 juni 2020, hierna: Handboek).

Een belangrijk aspect van de CO₂-Prestatieladder is de deelname aan sector- en/of keteninitiatieven die bijdragen aan CO₂-reductie. Dit bevordert bewustwording en innovatie binnen de sector, terwijl tegelijkertijd waardevolle interne kennis wordt opgebouwd. Voor het behalen en behouden van het CO₂-Bewust certificaat op niveau 3 is actieve deelname aan een sector- en/of keteninitiatief gericht op CO₂-reductie een vereiste. Dit document beschrijft hoe Brandwijk Sales BV hier invulling aan geeft.

2 Brandwijk Sales B.V.

Brandwijk Sales B.V. heeft als doelstelling om bij de uitvoering van haar werkzaamheden een verantwoorde balans te bereiken ten aanzien van het Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen (MVO), en meer specifiek tussen de bekende 3 P's People, Planet en Profit.

Brandwijk Sales B.V. wil met de CO₂-Prestatieladder actief invulling geven aan het beperken van de invloed van het bedrijf op de P van Planet.

3 Passieve deelname aan initiatieven

3.1 Het Nieuwe Rijden

Het Nieuwe Rijden wordt "passief" gevolgd door (nieuwe) medewerkers te informeren over de voordelen van de manier van autorijden en deze zoveel mogelijk in de praktijk te laten brengen.

4 Actieve deelname aan initiatieven

4.1 Duurzaam verzenden

Alle poststukken verzenden we via Groen Post. Samen met PostNL compenseren we de CO₂-uitstoot door te investeren in duurzame projecten.

Daarnaast participeert Brandwijk Sales B.V. in het duurzame verzendinitiatief DHL GoGreen. Met dit initiatief wordt de CO₂-uitstoot die samenhangt met verzendingen verminderd door inzet van duurzamere logistieke oplossingen binnen het netwerk van DHL. Door gebruik te maken van deze verzendmethode draagt Brandwijk Sales B.V. actief bij aan het terugdringen van de emissies in de keten. Hiermee laat Brandwijk Sales B.V. zien ook bij uitbesteed transport bewust te kiezen voor een lagere milieubelasting en invulling te geven aan haar doelstellingen op het gebied van CO₂-reductie.

4.2 Verminderen van plastic

De plasticsoep, ook wel de kunststofarchipel of drijvende vuilnisbelt genoemd, is een gebied in het noorden van de Grote of Stille Oceaan waar enorme hoeveelheden plastic en ander afval bijeen drijven. Naar schatting gaat het om een gebied ter grootte van 34 keer Nederland.

Brandwijk Sales B.V. levert daarom verschillende producten die afval uit de zeeën en oceanen hergebruiken tot nieuwe hoogwaardige producten zoals fleecplacids en andere artikelen. Bij aanvragen van artikelen worden duurzame alternatieven geboden die niet altijd duurder hoeven te zijn, zeker niet op langere termijn. Dit geldt voor gadgets als ook voor de artikelen in de kerstpakketten.

Voorbeelden hiervan zijn o.a.:

- Tandborstel van bamboe
- Mok van natuurlijk geteelde biologische bamboevezels
- Drinkbeker van 100% biologisch afbreekbaar PLA en 0% plastic
- Beker gemaakt van 100% biologisch afbreekbaar plant materiaal (PLA)
- Pen gemaakt van rietsuiker
- Notitieboekjes van 80% steenafval en hars om het steenpoeder te binden
- Ecologische balpen van gerecycled tarwestro met kurk

4.3 Duurzaam inkopen

Eén van de doelstellingen is om klanten meer duurzaam in te laten kopen. Brandwijk Sales B.V. zal dan ook doorgaan met het ontwikkelen en aanbieden van duurzaam geproduceerde artikelen. De ambities zijn hoog als het gaat om verduurzaming in de hele keten. Samen zoeken we met onze leveranciers voortdurend naar nieuwe innovatieve oplossingen. Brandwijk Sales B.V. eist bij de selectie van de leveranciers dat zij de doelstellingen van Brandwijk Sales B.V. onderschrijven. Dit geldt voor zowel de gebruikte materialen als ook de werkomstandigheden en CO₂ reductie.

Dit alles onder het motto **“Weet wat je weggeeft”**.

Brandwijk Sales B.V. is partner en afnemer van de Fruitmotor, een organisatie waar van afgekeurd fruit nieuwe producten worden gemaakt. Een van haar doelen is om de biodiversiteit te verhogen door het aanleggen van wilde bloemen velden en stroken om insecten en biodiversiteit te bevorderen.

4.4 EcoVadis certificering

EcoVadis heeft een MVO beoordelingsmethode ontwikkeld die voor alle type bedrijven – van groot tot klein – haalbaar is. Aangezien EcoVadis internationaal wordt erkend en wordt gezien als dé standaard certificering voor CSR heeft de branchevereniging PPP (Platform Promotional Product) besloten haar eigen PPP CSR certificaat te laten opvolgen door EcoVadis. Het betekent dat alle PPP leden volgens de EcoVadis certificering kunnen voldoen aan CSR (Corporate Social Responsibility).

Brandwijk Sales B.V. is sinds 2020 gecertificeerd voor EcoVadis. Jaarlijks zal Brandwijk Sales B.V. zich hiervoor laten certificeren met als doel het hoogste resultaat te behalen.

4.5 SDG's

Door de Verenigde Naties zijn in 2015 de Sustainable Development Goals (SDG's) opgesteld. Deze SDG's zijn zeventien doelen om de wereld een betere plek te maken in 2030. Samen vormen ze een mondiaal kompas voor uitdagingen op duurzaamheid zoals: armoede, onderwijs en het klimaat. Door de kennis van deze SDG's te vergoten onder personeel, toeleveranciers en afnemers wil Brandwijk Sales B.V. direct en indirect een bijdrage leveren aan het behalen van deze SDG's.

Vanuit onze invloed leveren wij een actieve bijdrage aan een aantal van deze Sustainable Development Goals. SDG 12 is hierin het meest dominant vertegenwoordigd maar zeker niet de enige waar wij actief aan bijdragen.

SDG 12: Verzeker duurzame consumptie-, en productiepatronen.

Brandwijk Sales B.V. biedt haar relaties duurzame producten en stimuleert op een actieve wijze de afname van duurzame producten. Hierin pakken wij onze verantwoordelijkheid, niet alleen binnen ons bedrijf maar ook upstream en downstream in de keten. Brandwijk Sales B.V. selecteert haar leveranciers op dezelfde SDG waarden en neemt indien nodig afscheid van leveranciers die na herhaaldelijk verzoek zich niet aantoonbaar verbeteren. Voor duurzame productie (processen en grondstoffen) en producten is altijd een alternatief wat wij bieden. Brandwijk Sales B.V. bespreekt dit altijd et haar opdrachtgevers. Sterker nog wij voelen de verantwoordelijkheid om al onze relaties te stimuleren om te kiezen voor duurzaam gecertificeerde producten. Brandwijk Sales B.V. wil achter het product staan dat zij levert aan klanten.

4.6 Deelname netwerken/workshops/kennissessies

Bij Brandwijk Sales B.V. blijven we niet stilzitten. Daarom nemen we regelmatig deel aan inspirerende workshops, kennissessies en bezoeken we vakbeurzen. Zo blijven we op de hoogte van de laatste trends in duurzaamheid, waarderen en geschenken.

Op 25 maart 2025 heeft Dick Brandwijk deelgenomen aan het PPP-jaarcongres 'The Power of Knowledge' in Gorinchem. Hierbij heeft hij aan de sessie CSRD door Peter Jasperse van adviesbureau UC Groep deelgenomen en is hierbij in gesprek gekomen met anderen deelnemers.

5 Budget

Brandwijk Sales B.V. heeft een budget vrijgemaakt voor de bovenstaande participaties. Dit budget bestaat zowel uit de kosten voor lidmaatschappen van de diverse verenigingen als ook deelname aan bijeenkomsten etc. door meerdere medewerkers van de organisatie als ook het beschikbaar stellen van het eigen pand ten behoeve van lezingen of netwerkbijeenkomsten. Hiervoor wordt naar behoefte tijd en middelen beschikbaar gesteld.

6 Colofon

Dit rapport is opgesteld in opdracht van:

Brandwijk Sales B.V.
T: 0418- 564230
I: www.promo.nl
E: info@promo.nl

Publicatiedatum: 12 maart 2026

Dit rapport is opgesteld door :

Auteur(s) C. Pex, Brandwijk Sales B.V.

Eindverantwoordelijk: Directie, Brandwijk Sales B.V.