

Circular Economy Lab15 : Start-ups

Versterking van start-ups in de transitie naar een circulaire economie

Dinsdag 17 januari 2017, Academiegebouw Utrecht.

De circulaire economie vraagt om innovatieve ideeën en nieuwe business modellen. Start-ups kunnen hieraan een belangrijke bijdrage leveren. Alleen zijn zij vaak zo druk met het opstarten van eigen activiteiten dat de tijd ontbreekt om zich onderdeel te voelen van een bredere beweging richting circulaire economie. Met als gevolg dat een effectief circulaire economie ecosysteem niet van de grond komt. Aan de andere kant zijn 'grown-ups' (overheden, gevestigde organisaties) zoekend naar het betrekken van start-ups bij circulaire initiatieven. Wat is de juiste rol voor grown-ups en start-ups om in hun kracht samen te werken? Waar hebben start-ups behoefte aan en wat kunnen beide partijen van elkaar verwachten? Hoe borgen we dat de vernieuwende ideeën, producten en diensten een rol krijgen in bestaande en nieuwe circulaire initiatieven? Zoals bijvoorbeeld het [initiatief afvalloos werken](#) als onderdeel van het programma [Cirkelregio Utrecht](#). Kortom, hoe geven we gezamenlijk invulling aan een effectief circulaire economie ecosysteem?

Deze vragen stonden centraal tijdens het vijftiende Circular Economy Lab. Deze debatavond werd georganiseerd door het Utrecht Sustainability Institute in samenwerking met Het Groene Brein op dinsdag 17 januari 2017 in het Academiegebouw, Utrecht.

Ronde 1: waar hebben start-ups behoefte aan om hun positie in de circulaire economie te versterken?

De eerste ronde startte met vier pitches van circulaire start-ups. Francien Eppens is ruim drie jaar geleden gestart met Shop & Drop tijdens het eerste Circular Economy Lab. Shop & Drop is een online loyalty programma waarbij afvalscheiding wordt gecombineerd met boodschappen doen. Na 1,5 jaar is Shop & Drop doorontwikkeld naar een 2.0 versie met een nieuwe service die meer gemak biedt voor de community: bij de levering van je online aankoop kun je afval aanbieden bij de bezorger en ontvang je korting bij de webshop die je afval heeft teruggenomen. Er stond een pilot gepland met o.a. DHL maar deze is teruggedraaid door een investeringsstop. Er loopt een nieuw traject met een andere vervoerder, waarvoor een pilot in de planning staat. Francien zoekt hiervoor meer partners om het concept te testen en deed een oproep aan de zaal: Shop & Drop zoekt retailers die traffic & loyalty willen genereren en ook bedrijven die hun reststromen op een kostenreducerende en efficiënte manier retour willen sturen.

"Heeft u zin in een circulair avontuur wat uw business ook kan helpen? Kom dan vooral na afloop naar me toe en praat mee over de mogelijkheden van ons concept."

Francien Eppens, Shop & Drop

De BinBang is ontworpen om afval scheiden in huis makkelijker te maken. De Bin is de afvalbak, de Bang is de campagne om inzicht te geven in waar afval naartoe gaat en wat er daadwerkelijk mee gebeurt. De lancering van de Bin is o.a. gefinancierd door een combinatie van crowdfunding

en financiering vanuit het Groen Gezond Slim fonds van Economic Board Utrecht. Anja Cheriakova van BinBang zoekt op dit moment samenwerking met gemeentes, verwerkingsbedrijven en het bedrijfsleven om coalities te starten rond specifieke afvalstromen zoals luiers en koffiedrab. Daarnaast zoekt BinBang ook financiering.



Martine Groenewegen brengt met De Klik vraag en aanbod van organische reststromen en biomassa bij elkaar via de website www.biomassaDHz.nl (Biomassa doe het zelf!). Ze is klein begonnen met houtsnippers voor energie, dat breidde uit naar vezels en sinds vorig jaar worden ook vraag en aanbod van tweedehands etenswaren (categorie 2 groente en fruit uit de tuinbouw, voedingsmiddelen in supermarkt die tegen houdbaarheid aanlopen) aangeboden op het online platform. Martine genereert inkomsten uit het platform in combinatie met consultancywerk. Ze bevindt zich nu in een stadium dat ze wil uitbreiden met De Klik. Ze is op zoek naar een financier die ook wil meedenken. Ze wil in contact komen met gemeenten en ondernemersverenigingen om het concept verder op te zetten en uit te rollen in Nederland. Hiervoor kan ze de hulp van stagiaires bij projecten goed gebruiken.

Lisanne Addink maakt met VerdraaidGoed waardeloos weer waardevol met afval als grondstof. Zij richt zich met name op zakelijke upcycling en zet in op lokale en sociale productie. Een selectie van de producten is ook voor consumenten beschikbaar via een webshop. Een van de initiatieven van VerdraaidGoed is Coffee Based, waarbij de mogelijkheden van koffiedik als bruikbaar basismateriaal voor diverse producten wordt verkend. Voor dit initiatief wordt nu een BV opgericht. Een ander voorbeeld is het gebruik van eenmalig plastic uit signing en banners voor tassen en andere producten. Lisanne zoekt samenwerking met organisaties die afvalstromen zoals eenmalige signing en banners willen upcyclen naar aansprekende en bruikbare producten.

Nieuwe samenwerking

Alle start-ups zijn op zoek naar early adopters en naar samenwerkingsverbanden waarbij het circulaire ecosysteem mee verandert. Vrijwel direct vonden Anja en Lisanne elkaar op het

podium en gaan na het lab een mogelijke samenwerking verkennen. Ook met de zaal werden diverse nieuwe verbindingen gelegd. Sander Holm van BAM toonde interesse in BinBang en ging tijdens de borrel direct in gesprek met Anja.

“Wij zijn veel bezig met circulair bouwen en vinden het ook steeds belangrijker dat de kantoren en woningen die wij maken zo circulair mogelijk opgepakt worden. Dat sluit goed aan bij BinBang en ik wil zo meteen graag een plaatsje reserveren aan jouw tafel.”

Sander Holm, BAM

Bianca Ernst van het Hof van Cartesius, een circulaire plek voor creatieve makers in het Werkspoorkwartier, reageerde op Martine Groenewegen. Het Hof van Cartesius wil een launching customer zijn en zoekt mogelijkheden om biomassa en circulair slopen zichtbaar te maken. Op korte termijn start de financiering hiervoor vanuit een combinatie van crowdfunding, het EBU-fonds en funding vanuit de gemeente Utrecht en geënthousiasmeerde organisaties.

Maarten van Dongen van Natuur- en Milieufederatie Utrecht is betrokken bij het initiatief afvalloos werken in het stationsgebied in Utrecht. Diverse bedrijven werken toe naar slechts 10% reststromen in 2020 en zijn momenteel in gesprek met de afvalinzamelaar hoe de verschillende stromen gebundeld vervoerd kunnen worden. Shop&Drop kijkt op eenzelfde manier naar het in kaart brengen van de vervoersstromen en hoe deze optimaal gecombineerd kunnen worden. Lianne haakte hierop in met een project in samenwerking met de Green Business Club Zuidas: Hoe kan de Zuidas gezamenlijk optreden rondom afvalstromen? Als onderdeel hiervan zijn alle eenmalige banners voor evenementen en voor de bouw van een nieuwe fietsenstalling door BAM verwerkt tot tassen die zijn uitgedeeld bij de opening van de fietsenstalling. Op 14 februari vindt er een vervolgesprek plaats over het initiatief in het stationsgebied, beide start-ups willen hierbij graag aanhaken.

Bij de gemeente Woerden is een project op het gebied van biobased & circulaire economie in ontwikkeling. Er worden ateliers georganiseerd om met bewoners, bedrijven en andere stakeholders een circulaire economie spoor rond specifieke afvalstromen op te gaan pakken. Hans Slootweg lichtte toe dat de gemeente Woerden een makelaarsfunctie wil vervullen door partijen met elkaar in contact te brengen en daarmee een sneeuwbal op gang te brengen, bijvoorbeeld op het gebied van voedselverspilling en het informeren en motiveren van restaurants. Martine Groenewegen en Hans Slootweg spraken af om na het lab hierover verder te spreken.

Michiel van Wickeren van de Deelkelder kwam tijdens de discussie in contact met Pieter Jan Stokhof, ondernemer en bestuurslid van de Kringloopwinkel. De Deelkelder is een ‘spullenbibliotheek’ met een assortiment aan gereedschap, statafels, speakerboxen en meer. Michiel wil graag samenwerking met lokale kringlopen; hij vermoedt dat het aanbod aan spullen elkaar niet of nauwelijks overlapt en ziet veel kansen in een samenwerking. Ook dit wordt na afloop van het lab verkend.



Ondersteuning

Naast de nieuwe verbindingen die ontstonden tussen start-ups en andere aanwezigen, werden ook diverse vormen van ondersteuning geboden. Irene ten Dam van Economic Board Utrecht bood alle vier de start-ups matchmaking aan in de regio Utrecht. Zij ontvangt graag een korte one-pager van iedere start-up met daarin wie zij zijn en wat zij zoeken. Deze One-pager zal ze verspreiden in het EBU-netwerk met investeerders. Later op de avond volgde een oproep aan de hele zaal:

“Iedereen met een goed verdienmodel in de circulaire economie:

irene.tendam@economicboardutrecht.nl”

Irene ten Dam, Economic Board Utrecht

Hendrik Halbe, directeur van SMO deed een voorstel aan de zaal om een webwinkel voor start-ups met circulaire producten en diensten aan te bieden. Dit vergroot de zicht- en vindbaarheid en faciliteert matchmaking. Namens de zaal nam Jacqueline Cramer het voorstel graag aan. Antoine Heideveld van Het Groene Brein noemde ter inspiratie aan andere organisaties het kerstpakket dat het team afgelopen jaar cadeau heeft gekregen: producten van start-ups uit de CE Booster. Als grote bedrijven de mogelijkheden hiervan inzien en dit bijvoorbeeld als kerstpakket of als sprekersbedankje bij evenementen inzetten, kan dit een vliegwiel worden voor een circulair ecosysteem.

Vanuit de zaal reageerde Bianca Ernst op Antoine en Hendrik dat er voor sociaal inkopen al een dergelijke website bestaat: [Social Impact Market](#) van de Social Impact Factory.

Toegang tot kapitaal

Hoe krijg je als start-up toegang tot kapitaal en vind je financiers die het liefst ook met je mee willen denken? BinBang kon gebruik maken van het Groen Gezond Slim fonds van de EBU en hiermee het met crowdfunding opgehaalde bedrag verdubbelen. Anja gaf aan dat er veel tijd is gestoken in het vinden van launching customers en om deze mensen mee te nemen in het

verhaal van BinBang. Een tijdrovend proces waar lef voor nodig is maar dat loont, volgens Anja; het heeft BinBang geholpen tot een half miljoen euro te komen. Anja gaf als voorbeeld de samenwerking met Landal Green Parks waarbij Landal launching customer is maar niet zelf het financieringsmodel heeft ingebracht. Door het directe voordeel voor de afvalverwerker in beeld te brengen, gezamenlijk aan tafel te gaan en mogelijkheden te verkennen, heeft BinBang het business model rond kunnen krijgen.

“Wij hebben vanaf het begin gezegd: Ons gaat het niet om € 40.000 maar wel om € 500.000. Als we willen starten moeten we een groot bedrag hebben en het schaalbaar weten te maken. Durf jezelf neer te zetten.”

Anja Cheriakova, BinBang

Lisanne lichtte toe dat voor het project Coffee Based een financiering van € 40.000 nodig was voor spuitgietsmallen en granulaat om een eerste run te kunnen draaien en het basismateriaal te testen. De concrete producten van VerdraaidGoed (bv. tassen) zijn via intentiebestellingen voorgefinancierd.

Francien Eppens gaf aan behoefte te hebben aan een tussenoplossing. Het opbouwen van een relatie met een financier kost veel tijd en is vaak gericht op wat grotere bedragen. Ideaal gezien zou Francien met een toekomstige financieringspartner op freelance basis een mogelijke samenwerking door middel van een verkenningsproject willen vormgeven. Op deze manier ga je direct kleinschalig aan de slag en leer je elkaar snel goed genoeg kennen om de basis te leggen voor een eventuele verdere samenwerking.

Stef Roëll van EBU lichtte vanuit de zaal het EBU-fonds toe dat gericht is op Utrechtse ondernemers. Met dit fonds wil EBU initiatiefnemers ondersteunen die gebruik maken van crowdfunding. Tot 25% kan worden bijgedragen als achtergestelde lening waardoor de totale financieringslast lager uit valt. EBU heeft daarnaast ook een energiefonds; dit wordt mogelijk verbreed van CO2 besparing t naar vermeden CO2 en biedt daarmee ook kansen voor circulaire start-ups.

Bij Startup Utrecht is een investeringsnetwerk opgezet, waarbij start-ups pitchten voor investeerders met als doel om nieuwe contacten te leggen en financiering aan te boren. Hendrik Halbe benoemde dat StartupDelta alternatieve financieringsvormen en matchmaking verkent. Ook wordt er gewerkt aan een business angel opleiding.

Uit de zaal reageerde Chantal Klaver, zij heeft meer dan 100 start-ups begeleid bij het vinden van financiering en het aantrekken van business angels. Volgens Chantal ligt de succesfactor in een goede exitstrategie, wat veel vertrouwen geeft aan de business angel en doorgerekend kan worden. Diverse start-ups reageerden hierop dat in de opstartfase geen realistische exitstrategie afgegeven kan worden, want dan is er nog te weinig bekend.

Vanuit de zaal benoemde Wouter Pieterse, zelf ook ondernemer, de relatief hoge kosten voor financiers om lage bedragen te financieren. Vanuit dit perspectief kan door groot te denken een hoger bedrag misschien makkelijker gefinancierd worden. Martine Groenewegen reageerde

hierop dat zij nu wil opschalen met een kleinere stap om de bijbehorende verwachtingen waar te kunnen maken. Zij is gestart met € 50.000 en maakt nu de stap naar € 300.000. Naar € 2.000.000 is voor De Klik niet realistisch. Francien Eppens concludeerde dat er voor iedere fase een financieringsmodel is. Wil je echt iets gedaan krijgen dan is het wel van belang om groots in te zetten.



Antoine Heideveld gaf als tip het recente onderzoek van onder andere het Sustainable Finance Lab van Universiteit Utrecht naar financiering van de circulaire economie. [‘The Value Hill’](#) bevat onder andere 6 tips voor ondernemers en 6 tips voor financiers.

Ronde 2: Naar een effectief circulaire economie ecosysteem

De tweede ronde startte met een inspirerende pitch van Robin Berg van LomboXnet over het Utrechtse initiatief Smart Solar Charging. Robin is in Lombok begonnen door groots te denken. Zijn doel was de business case van zonnepanelen op lokale scholen te verbeteren. Hij koppelde de wereldwijde energietransitie en de sterke toename van zonne-energie aan de sterke groei van elektrisch vervoer. Door auto's slim te laden en energie daarin op te slaan is de business case van zonne-energie beter (24 uur per dag leveren) en wordt versnelde groei van elektrische mobiliteit mogelijk gemaakt. De plannen van LomboXnet zijn gepresenteerd aan diverse stakeholders zoals netbeheerder Stedin, aannemer Vidyn, gemeente Utrecht, producent van laadpalen GE etc. Hieruit is een interessant consortium ontstaan met een primeur voor de eerste bidirectionele laadpaal in Lombok. De publiciteit rondom deze primeur droeg bij aan bestuurlijk commitment in de regio voor verdere opschaling. Inmiddels is Renault als partner aangehaakt om in Lombok de eerste 150 elektrische auto's te leveren en de nieuwe bidirectionele laadtechnologie (door) te ontwikkelen en testen, welke daarna wereldwijd in alle auto's wordt uitgerold.

“Wij zijn het kleinste energiebedrijf ter wereld en we werken nu samen met een van de grootste energiebedrijven ter wereld (GE). Dat kan, als je idee maar krachtig genoeg is en je je met de juiste mensen omringt die jouw idee willen ondersteunen.”

Robin Berg, LomboXnet

Early adopters waren cruciaal voor de uitrol en opschaling van LomboXnet, vatte Jacqueline kort samen. Vervolgens vroeg ze Nils de Witte van Start-up Utrecht, Marcellien Breedveld van Utrecht Inc/ the Garage en Hendrik Halbe van SMO op het podium. Welke rol spelen deze drie organisaties in het ondersteunen van start-ups?

UtrechtInc / the Garage faciliteert incubators en ondersteunt start-ups die een verschil maken op het gebied van zorg, klimaat en educatie. Voor start-ups is het ontmoeten van de juiste mensen op het juiste moment cruciaal, zo stelde Marcellien. Daarom richt Utrecht Inc / the Garage zich op matchmaking, incubators met veelal eigen preseed fondsen en een inspirerende werkomgeving om te kunnen sparren met en leren van andere (startende) ondernemers. Hendrik Halbe van SMO werkt samen met het Groene Brein en Circle Economy om circulaire starters te helpen in verschillende fasen; de CE Booster. De gedachte hierachter is als start-ups in intiemere en regelmatige setting bijeen komen, ze meer kunnen delen met elkaar. Er wordt een community gevormd waarin starters met elkaar doelen stellen en daarop reflecteren. 4x per jaar wordt er een masterclass met inhoudelijke content georganiseerd.

Nils de Witte is manager van StudentsInc en staat dagelijks in contact met ondernemende studenten. Vanuit die rol is hij een van de partners van StartupUtrecht. Volgens Nils ligt de kern van het waarmaken van je dromen in je kwaliteiten als ondernemer. Uit de pitch van Robin maakt hij op dat Robin goed doorziet wat stakeholders belangrijk vinden.

“Dat is de kern van ondernemerschap: welke meerwaarde kun jij de stakeholders bieden; wat willen zij?”

Nils de Witte, StudentsInc / StartupUtrecht

Op het podium ontstond een discussie over het verschil tussen circulaire start-ups en overige start-ups: is het echt nodig om meer te organiseren voor circulaire start-ups en een verandering van het ecosysteem teweeg te brengen? Marcellien lichtte toe dat circulaire start-ups tot de meest lastige vorm van ondernemerschap behoren: het gaat om innovatieve ondernemers met innovatieve producten en diensten die de markt nog niet altijd begrijpt of waarvoor zij nog niet klaar is. Robin haakte hierop in vanuit zijn ervaring om verandering teweeg te brengen in een samenleving die totaal anders kijkt naar de energievoorziening. De enige manier om dan als kleine innovatieve ondernemer succes te boeken is door partners te zoeken die dezelfde ideeën hebben. Breng alle belangen in kaart en schep verwachtingen die je kunt waarmaken. Robin is klein begonnen door samen met de gemeente een laadpaal te plaatsen, zelf een auto erbij te kopen en te laten zien dat het kan. Vervolgens werd hij gebeld door EBU om deel te nemen in een groot regionaal project; Smart Grid: rendement voor iedereen. Via dit project leerde hij nieuwe partijen kennen en kon hij samenwerkingen aangaan.

Of zoals Jacqueline het samenvatte: het Smart Grid project heeft LomboXnet geadopteerd. Hiermee is een ecosysteem gecreëerd waarin Robin vleugels kreeg en we gezamenlijk een versnelling in gang hebben gezet.

Onderscheidend profiel voor Utrecht

Het profiel van StartupUtrecht is in ontwikkeling, aldus Nils de Witte. Speerpunten zijn duurzame economie, healthy urban living (gezondheid, groen, circulaire economie) en daarnaast speelt Utrecht ook een grote rol op het gebied van gedragsverandering. Volgens Hendrik Halbe

zijn dit algemene speerpunten voor de meeste regio's: waarin wil Utrecht excellent zijn op wereldniveau? Hij adviseerde daarop de aandacht te richten en daarin uit te blinken.

Vanuit de zaal noemde Irene ten Dam de twee speerpunten van de EBU:

1. Kantoren als grondstofmijn – vanwege de kantoorrijke regio;
2. Bouw & demontage – vanwege de opgave om de komende 30 jaar 80.000 woningen te realiseren.

Naast deze twee speerpunten heeft Utrecht een bredere focus op circulaire inkoop & aanbesteding. Circulaire inkoop & aanbesteding specifiek gericht op de genoemde twee speerpunten kan nog meer versnelling teweeg brengen. Uit de zaal reageerde Sybren Bosch van Copper8 dat door het anders formuleren en inrichten van de aanbesteding, er meer kansen gecreëerd kunnen worden voor startups. Dan worden ze niet al op voorhand, bijvoorbeeld door minimale omzet of productievolume buiten spel gezet.



Verder benadrukte Irene ten Dam dat Utrecht tot een paar jaar geleden ook niet bekend was met laadpalen en nu staan we er internationaal om bekend; “Robin is inmiddels een tweede Domtoren”. Als lokale ondernemer met lokale producten gaf Robin het vertrouwen dat andere producten/diensten ook zouden werken. Robin vulde op zijn beurt aan dat de Utrechtse aanpak goed werkt: allianties vormen om partijen bij elkaar te brengen. Daarbij ook ongewone allianties durven te vormen en mensen bij elkaar brengen om ideeën te versterken. Deze living lab-achtige samenwerking is terug te zien in het programma Cirkelregio Utrecht, waarin kansrijke grondstofstromen voor de circulaire economie in de regio Utrecht zijn geprioriteerd. Marcellien haalde aan dat bij het afgelopen matchmaking event in samenwerking met NS start-ups zijn betrokken bij het vormgeven van duurzame stations. Ze daagde BAM en Irene uit voor een experiment om start-ups te betrekken bij duurzaam bouwen en slopen, dat door beiden werd aangenomen.

“Ik wil heel graag BAM en Hogeschool Utrecht uitdagen om mee te doen aan een challenge of experiment om start-ups te koppelen aan duurzaam bouwen en slopen. Irene, misschien kunnen wij dit experiment dit jaar op de kaart zetten.”

Marcellien Breedveld, UtrechtInc

Daarop gaf Sander Holm van BAM aan dat veel sectoren regio-overschrijdend werken en dit soms lastig in te passen is met regionale initiatieven. Ook Hans Slooten herkende dit probleem; gemeente Woerden ligt tussen twee grotere regio's en zoekt zowel aansluitend de U10 als bij Groene Hart. Martine Groenewegen haakte hierop in door aan te geven dat juist met een lokale aanpak sectoroverschrijdend veel bereikt kan worden en transporten geminimaliseerd worden.

Conclusies en vervolgacties

Jacqueline vatte de discussie samen en gaf antwoord op de centrale vraag: hoe kunnen start-ups in de regio Utrecht gezamenlijk opwerken met grown-ups om de circulaire economie te accelereren?

Startups kunnen een vliegende start maken als ze goede ondernemers zijn met een drive en de juiste personen om hen heen. Op kleine schaal starten en groots verder denken is het uitgangspunt. In de beginfase zijn crowdfunding initiatieven en launching customers nodig: early adopters die met je meedenken, meewerken en meecreëren. Ook is een meeveranderend ecosysteem van belang, bijvoorbeeld door samen te werken in initiatieven of innovatieprojecten zoals bij LomboXnet het geval was. In de tussenfase kunnen stappen worden gezet met een betrokken community. Voor grotere opschaling zijn business angels een interessante financieringsvorm want dan pas is de exit strategie duidelijk en dus belangstelling bij investeerders.

Om een flinke circulaire beweging op gang te brengen is het cruciaal dat in alle fasen het hele ecosysteem mee wordt genomen in de beweging.

In Utrecht is behoefte aan een duidelijk profiel om meer mogelijkheden te creëren voor start-ups. De EBU heeft een goede voorzet gedaan door te focussen op de KWD-sector (kantoren, winkels en dienstverlenende organisaties) en op bouw- en sloop. Circulaire inkoop en aanbesteding kunnen hier onder andere aan gekoppeld worden. Ook de aansluiting met onderwijs is heel belangrijk.

Voor financiering zijn er verschillende bestaande fondsen, zoals het EBU Groen Gezond Slim fonds. Nieuwe fondsen zijn nodig om start-ups aan te trekken. SMO heeft aangeboden een circulaire webwinkel te ontwikkelen om landelijk meer zichtbaarheid en een betere vindbaarheid te creëren, wat matchmaking zal faciliteren. In Utrecht bekijken we hoe we dit verder kunnen brengen.

De panelleden gaven een laatste aanvulling op de samenvatting: Volgens Nils is matchmaking voor de circulaire economie heel zinvol. Het bevorderen van ondernemerschap is goed afgedekt via de verschillende startupsupportsystemen. Hendrik stelde voor om daadwerkelijk business te genereren door een challenge uit te zetten en wereldwijd start-ups te koppelen aan grote ondernemingen. Marcellien wilde het belang van de launching customer benadrukken, deze is superbelangrijk! Zij ziet veel kansen in samenwerking tussen ondernemende onderzoekers en startups, zowel om risico's af te dekken als om impact inzichtelijk te maken. Reagerend op Hendrik, sprak ze uit ervaring dat bij het verbinden van corporates met startups de eerste fase vaak veelbelovend is maar de samenwerking regelmatig stuk loopt als de inkoopafdeling om de hoek komt kijken. Hier is nog veel te winnen.

Ondernemerschap is leidend, stelde Robin. Pas op dat je de kracht van je idee en de potentie ervan niet onderschat. De reguliere economie kan niet verder op de huidige manier; voor een krachtig idee is een gouden toekomst.



Week van de Circulaire Economie

Het Circular Economy Lab is georganiseerd tijdens de [Week van de Circulaire Economie](#) (16-24 januari 2017). Tijdens deze week vinden door het hele land activiteiten plaats om ondernemers en organisaties handvatten te geven om aan de slag te gaan met circulair ondernemen. Deze week is in een initiatief van Nederland Circulair!

Aan het eind van de debatavond zijn de vier start-ups en circulaire koplopers in het zonnetje gezet door Antoine Heideveld van Het Groene Brein. Namens de Week van de Circulaire Economie ontvingen zij een slagroomtaart.

