



foto: CE LAB

Handvatten om de circulaire economie te versnellen

Sinds het eerste Circular Economy Lab in 2013 zijn in de regio Utrecht met succes meerdere circulaire initiatieven gestart. Het 20e jubileumlab op 25 juni 2019 bespreekte enkelen daarvan, met de focus op opschalingsmogelijkheden. Hun ervaringen vormen een nuttige bron van kennis voor iedereen met hart voor de circulaire economie.

Het Utrecht Sustainability Institute (USI) is de drijvende kracht achter het Circular Economy Lab. De 20e editie vond plaats in samenwerking met Alliantie Cirkelregio Utrecht, een netwerk van organisaties die samen de circulaire economie in de regio Utrecht willen versterken. Tijdens dit Lab benoemden vijf trekkers van geslaagde circulaire initiatieven in de regio Utrecht elk hun succesfactoren.

Vijf circulaire initiatieven

Het eerste initiatief is Cirkelstad, een coöperatie die publieke en private organisaties aan

elkaar verbindt om in de bouwsector innovaties te delen en steden te creëren zonder afval en uitval. In zes jaar tijd is Cirkelstad uitgegroeid tot een groep van 17 Cirkelsteden met meer dan honderd aangesloten partijen en projecten. Het tweede initiatief is het bevorderen van afvalvrije gebouwen en gebieden in de gemeente Amersfoort. Hierin heeft de gemeente bijgedragen vanuit drie rollen: als aanjager, facilitator en opdrachtgever. Ten derde heeft de Green Business Club Utrecht Centraal (GBCUC) zich ingezet voor een afvalvrij stationsgebied en duurzaam

goederenvervoer in dit gebied. Een vierde initiatief, voortgekomen uit het Circular Economy Lab 12, was het herontwerpen en hoogwaardig recyclen van matrassen. Dit initiatief heeft geleid tot een gezamenlijk Ketenoverleg matrassen waarin diverse partijen in de Nederlandse matrasketen participeren. Naar verwachting besluiten de matrassen producenten binnenkort tot een vrijwillige producentenverantwoordelijkheid gericht op herontwerp en recycling van afgedankte matrassen.

Tenslotte lichte InStock haar initiatief toe. InStock stond vijf jaar geleden als startup op het podium bij Circular Economy Lab 10 over voedselhergebruik. Toen nog één restaurant in Amsterdam. Nu geven ze met ook restaurants in Utrecht en Den Haag, een eigen biermerk en ontbijtgranola en catering waarde aan steeds meer onverkocht voedsel.

Succesfactoren

De vijf initiatieven geven een gevarieerd beeld van wat er regionaal kan in een circulaire economie. Maar hun redenen voor succes blijken grotendeels hetzelfde. Allen benadrukken niet zozeer - hoe belangrijk ook - de techniek, maar focussen op het proces en het feit dat het mensenwerk is. Voor circulaire initiatieven zijn samenwerken, als team elkaar aanvullen, vertrouwen hebben in elkaar en belangen kunnen overstijgen krachtige succesfactoren. Om initiatieven van de grond te krijgen moet je bovendien ambitie tonen, een duidelijk plan formuleren en een uitvoerende partij hebben. Daarnaast is het zaak om te zorgen voor politiek en maatschappelijk draagvlak; dus mensen meekrijgen en enthousiasmeren. Ook geld speelt een rol, of dit nu eigen kapitaal, procesgeld, subsidie of fondsen betreft. En een andere veelgenoemde succesfactor is kennisuitwisseling. Tenslotte gaan alle initiatieven uit van het principe: 'denk groot, handel klein'. Anders kun je niet tot concrete resultaten komen.

Opschaling

Hoe zorgen we voor opschaling? En welke instrumenten kunnen dit versnellen? Deze vragen zijn voorgelegd aan een panel van ervaringsdeskundigen.

Allen beamen dat circulair inkoop- en aanbestedingsbeleid één van de belangrijkste instrumenten is die regionaal ingezet kan worden. Zowel de overheid als kennisinstellingen en bedrijven zijn immers grote spelers op dit gebied. Bij circulair opdrachtgeverschap gaat het overigens niet alleen om het betrekken van de inkopers binnen de organisatie. Ook de projectleiders en werkne-

mers, die dagelijks met ingekochte spullen werken of circulaire projecten uitvoeren, moet je meenemen in deze nieuwe manier van werken. Dit betekent aandacht hebben voor de doorwerking van inkoopbeleid in de organisatie én in de financiële systemen. Circulair ontwikkelen vraagt namelijk om een andere vorm van financiering bij de opdrachtgever en marktpartij.

Daarnaast is het van belang om als organisatie open te staan voor andere wijzen van samenwerking. Bij circulair opdrachtgeverschap gaat het om loslaten en omdenken. Je werkt met een programma van eisen in plaats van met een bestek en tekeningen. Dit zorgt ervoor dat de markt met plannen komt voor een zo circulair mogelijke uitvoering. Een veel voortkomend probleem bij opdrachtgevers is hoe ze marktpartijen met elkaar kunnen vergelijken en toetsen op het gebied van circulariteit. Een van de mogelijkheden is om eerst zélf de markt te verkennen en van daaruit duidelijke eisen te stellen, zodat een hoog ambitieniveau ontstaat. Dit betekent geen traditionele aanbestedingsmethoden toepassen, maar de partij met de beste aanpak de opdracht gunnen. Ook inkopen in een lange termijn samenwerking biedt mogelijkheden. Dit vraagt om vertrouwen. Bij een jarenlange samenwerking kun je er echter van uitgaan dat er circulair doorontwikkeld wordt. Verder kun je in plaats van kopen een product leasen met als uitgangspunt dat alles aantoonbaar circulair moet zijn. Op deze wijze hoef je als opdrachtgever de circulariteit van een aanbieding niet zelf te vergelijken en monitoren.

Juridisch instrumentarium

Een eyeopener is dat ook juridische instrumenten kunnen worden ingezet om een circulaire economie te bevorderen, bijvoorbeeld in circulaire gebiedsontwikkeling. Zowel de gemeenten Utrecht en Amersfoort als de provincie Utrecht zijn hiermee bezig. Zo kijkt de provincie Utrecht naar het aanbrengen van circulaire criteria in werken,

wonen en leven in de Omgevingswet. Verder kan de overheid nadenken over wat circulariteit betekent in het handhavingbeleid. Wet- en regelgeving wordt vaak als belemmering gezien. Maar het aanbestedingsrecht schept ruimte om te sturen op een circulaire, sociale en inclusieve samenleving. Er staat zelfs in artikel 1.4, lid 2 dat je duurzaam moet aanbesteden: De aanbestedende dienst of het speciale-sectorbedrijf draagt zorg voor het leveren van zo veel mogelijk maatschappelijke waarde voor de publieke middelen (...). De wet maakt het mogelijk om te gunnen op basis van levenscycluskosten in plaats van aanschafkosten. Desondanks wordt de mogelijkheid die het aanbestedingsrecht biedt, vaak niet benut vanwege interne weerstand in de organisatie. Circulaire aanbestedingen vragen namelijk om meer dan een aanbesteding op prijs. Circulariteit kent lastige gunningscriteria, dus subsidies en ondersteuning op dit gebied kunnen helpen.

Ambitie dé sleutel!

Samenvattend, vooral circulair inkopen en aanbesteden kan zorgen voor opschaling van circulaire initiatieven. Een belangrijke versnelingsfactor is ambitie, het samen stellen van doelen en het borgen van circulair opdrachtgeverschap in de lijn. De ervaring leert dat mensen aan de slag gaan wanneer ze zien wat er allemaal mogelijk is. Het delen van al aanwezige kennis is daarom wezenlijk, bijvoorbeeld door het organiseren van 'communities of practice' en uitwisseling met andere regionale initiatieven op dit gebied, zoals in de Metropoolregio Amsterdam. Verder zorgt het inschakelen van ambassadeurs, voor draagvlak op bestuurlijk en regionaal niveau. Een volgende tip is om niet te proberen de hele wereld te veranderen, maar stappen te zetten waar jij het meeste impact hebt. En ten slotte, het aanbestedingsrecht: dat hoeft niet een barriere te zijn, maar kan juist als trigger dienen.

Jacqueline Cramer



aanbesteden kan zorgen voor opschaling van circulaire initiatieven. Een belangrijke versnelingsfactor is ambitie, het samen stellen van doelen en het borgen van circulair opdrachtgeverschap in de lijn. De ervaring leert dat mensen aan de slag gaan wanneer ze zien wat er allemaal mogelijk is. Het delen van al aanwezige

kennis is daarom wezenlijk, bijvoorbeeld door het organiseren van 'communities of practice' en uitwisseling met andere regionale initiatieven op dit gebied, zoals in de Metropoolregio Amsterdam. Verder zorgt het inschakelen van ambassadeurs, voor draagvlak op bestuurlijk en regionaal niveau. Een volgende tip is om niet te proberen de hele wereld te veranderen, maar stappen te zetten waar jij het meeste impact hebt. En ten slotte, het aanbestedingsrecht: dat hoeft niet een barriere te zijn, maar kan juist als trigger dienen.