

## Verslag van het Circular Economy Lab 20: *Van initiatief naar impact*

Dinsdag 25 juni 2019, Academiegebouw Utrecht

Wat zijn de succesfactoren van circulaire initiatieven? En hoe versnellen we samen de circulaire economie?



## Over Circular Economy Lab 20

Sinds het eerste Lab in 2013 zijn in de regio Utrecht veel succesvolle circulaire initiatieven gestart en gestimuleerd. Stuk voor stuk vormen zij mooie stappen op weg naar de Circulaire Topregio die Utrecht in 2050 wil zijn. Het 20<sup>e</sup> jubileumlab op 25 juni 2019 blikt terug op ‘the best of’ van deze initiatieven: wat maakte ze tot een **succes**? En de bijeenkomst blikt vooruit: wat gaan we doen om ze **op te schroeven** tot het nieuwe normaal, regionaal en nationaal?

Het Circular Economy Lab Van initiatief naar impact is georganiseerd door regionale kennis- en innovatiemakelaar Utrecht Sustainability Institute (USI) in samenspraak met de Alliantie Cirkelregio Utrecht, een netwerk van organisaties die samenwerken om de circulaire economie in de regio Utrecht te versterken.

Meer lezen over de Circular Economy Labs of deze bijeenkomst terugkijken is mogelijk via de website van USI.

## Introductie - Regionale samenwerking met impact

Moderator Jacqueline Cramer, strategisch adviseur bij het Utrecht Sustainability Institute, heet de deelnemers van de feestelijke bijeenkomst welkom en geeft een korte introductie van het programma.

### Utrecht Circulaire Topregio

Josja Veraart van de Natuur- en Milieufederatie (NMU) bijt de spits af. Als voorzitter van de Alliantie Cirkelregio Utrecht licht ze de ambitie van de Cirkelregio toe. De alliantie werkt toe naar Utrecht als circulaire topregio in 2050.



Hiervoor is een regionaal netwerk nodig waarin alle partijen meewerken en hun rol goed kunnen vervullen. Dat gaat niet vanzelf.

*“Laten we in de regio staan als partners, want we hebben elkaar nodig om deze ambities te halen” - Josja Veraart, NMU*

Veraart benoemt dat bestuurlijke kracht, zoals het hebben van wethouders als ambassadeurs, praktische knelpunten in bijvoorbeeld wet en regelgeving kan doorbreken. Zes wethouders in de regio zijn momenteel ambassadeur voor de alliantie. Zij hebben in mei 2019 een gezamenlijk manifest ingediend bij de provincie Utrecht, met daarin een duidelijke rol voor de provincie en de regionale partijen. Voor het bereiken van circulaire topregio Utrecht 2050 is volgens Veraart iedereen nodig, van overheid tot bedrijfsleven. Ze roept dan ook op om in de regio niet als concurrenten te handelen, maar om als partners binnen een gezamenlijke aanpak samen te werken.

### **Sessie 1 - Succesvolle circulaire initiatieven**

Het eerste deel van het 20<sup>e</sup> Circular Economy Lab haalt praktische tips en succesfactoren voor kansrijke circulaire initiatieven op aan de hand van vijf geslaagde praktijkvoorbeelden uit de regio Utrecht. De focus ligt op vier door de Alliantie Cirkelregio benoemde prioritaire Utrechtse stromen: bouw & demontage, afvalvrije gebouwen & gebieden, textiel & matrassen en biomassa & voedsel.

#### **Pitch 1: Succesfactoren in bouw en demontage**

Rutger Büch licht de succesfactoren toe van Cirkelstad, een coöperatie die publieke en private organisaties aan elkaar verbindt om innovaties te delen en steden te creëren zonder afval en uitval. In zes jaar tijd is Cirkelstad enorm gegroeid. Tijdens Circular Economy Lab 2 over Bouw- en sloopafval, in november 2013, ging het nog om één stad: Rotterdam. Inmiddels zijn er 17 Cirkelsteden over heel Nederland, met meer dan 100 aangesloten partijen en projecten.

## Vertrouwen als basis

Hoe bouw je een community of practice op en breid je deze uit? Ten eerste met **vertrouwen**, aldus Büch. Durf jezelf als partners open te stellen naar elkaar. Ook **ambitie** is van belang. Büch merkt op dat de kracht voor verandering niet in organisaties maar in mensen schuilt. Door vragen te stellen bij routines kom je tot **verwonderen**, de volgende succesfactor. **Voor op de golf** zijn draagt ook bij aan succes: betrek diverse koplopers om continu voor dynamiek te zorgen. Büch noemt daarna **breekbaar** als belangrijk punt, dus durf vragen te stellen en naar anderen te luisteren. Vervolgens bespreekt hij een bestuurlijke verankering van je netwerk, oftewel een **college van B &**



**W** (burgemeester & wethouders). Vergeet ook niet oog te hebben voor **marktdynamiek** en **geld** als succesvolle speerpunten. Als laatste benoemt Büch dat **vallen en opstaan** een noodzakelijk onderdeel zijn van het proces.

*“Je moet op je bek durven gaan voordat je dingen kunt leren” - Rutger Büch, Cirkelstad*

## Pitch 2: Succesfactoren in afvalvrije gebouwen en gebieden

Nelly Swijnenburg van de gemeente Amersfoort trekt het deelprogramma Circulaire Economie. Dit deelprogramma valt onder het gemeentelijk programma Duurzame Stad. Swijnenburg legt uit hoe de gemeente hierbinnen werkt vanuit drie rollen: als **aanjager**, **facilitator** en **opdrachtgever**.

### Aanjagen, faciliteren en opdracht geven

Swijnenburg legt uit hoe de Green Deal Circulair Inkopen, die de gemeente Amersfoort in 2015 tekende, leidde tot een plan van

aanpak om het inkoopbeleid te verduurzamen. De gemeente bracht twee pilots in: de circulaire aanbesteding van bureaustoelen en de inrichting van het educatief centrum Het Groene Huis. Het inbrengen van de bureaustoelen en inrichting was een eerste stap van een proces waarbij de lat steeds hoger komt te liggen. Met zulke plannen kan de gemeente aanjagen, bijvoorbeeld door marktpartijen, architecten en andere stakeholders te vragen mee te gaan in het circulaire denken. Daarnaast kan de gemeente faciliteren, bijvoorbeeld door kleine initiatieven een zetje te geven middels subsidieregelingen of door bijeenkomsten te organiseren om partijen te verbinden. Vervolgens wil de gemeente als opdrachtgever zo integraal mogelijk standaarden in het inkoopinstrumentarium omhoog brengen. Vanuit inkoop daagt de gemeente de markt positief uit. Zo kunnen circulaire initiatieven de kans krijgen en in de gemeente een belangrijke opdrachtgever vinden.

### Tips voor versnelling

Hoe krijg je binnen je organisatie je circulaire plannen gerealiseerd? Swijnenburg benadrukt het belang van **bestuurlijk draagvlak** voor elk plan. Want als het bestuur het niet wil, denkt de rest van de



organisatie al snel 'waarom zouden we veranderen?' Als het bestuur erachter staat, kun je ook gemakkelijker aan de tweede voorwaarde voldoen: **budget en capaciteit**. De laatste tip van Swijnenburg is om te **verbinden met kennis** die er al is.

### Pitch 3: Succesfactoren in afvalvrije gebouwen en gebieden

Renee van den Heuvel gaat tevens in op afvalvrije gebouwen en gebieden, maar vanuit een ander perspectief dan Swijnenburg. Ze

belicht de succesindicatoren van Green Business Club Utrecht Centraal (GBCUC), die partijen rondom het Stationsgebied verbindt voor een leukere, veiligere en duurzamere stad. Eén van de speerpunten van GBCUC is om gezamenlijk toe te werken naar een afvalvrij stationsgebied. Zo organiseert GBCUC bewustwordingscampagnes over de waarde van materialen en afvalscheiding voor bezoekers én werknemers in het stationsgebied.

### Duurzaam goederenvervoer in een afvalvrij stationsgebied

Om als gebied afvalvrij te worden, moeten bedrijven in het gebied de handen ineen slaan. Een belangrijke stap is om het goederenvervoer van elk bedrijf onder de loep te nemen: welke materialen gaan waar en wanneer het gebied in en uit? Door goederenvervoer samen efficiënter in te richten, breng je ook de afvalproductie terug.



GBCUC werkt momenteel aan de verduurzaming van goederenvervoer in het Utrechtse stationsgebied. De organisatie verkent hiervoor de mogelijke samenwerking tussen bedrijven op logistiek vlak. Van den Heuvel noemt vijf succesfactoren voor dit traject. **Inventarisatie** is de eerste stap, want je moet eerst weten wat er speelt om gezamenlijke oplossingen te vinden. **Vertrouwen** is tevens essentieel. Stel het gezamenlijke belang voorop; het gaat niet om persoonlijk voordeel. Middels **bilaterale gesprekken** met alle partijen schep je duidelijkheid en creëer je een veilige omgeving. Vervolgens noemt Van den Heuvel het belang van **terugkoppelen voor feedback**. Het is belangrijk om constant te vertellen welke stappen je zet, want ‘anders springen ondertussen de kikkers uit je kruiwagen’. Tot slot is ze ervan overtuigd dat **enthousiasmeren** de basis is van elk succes.

“Als je altijd enthousiast de kar trekt, gaan mensen vanzelf met

je meelopen. Die denken namelijk ‘die kar is schijnbaar leuk’.” -  
Renee van den Heuvel, Green Business Club Utrecht Centraal

Een tip voor ondernemers is om Ondernemersfonds Utrecht te betrekken. Dit fonds maakt het mogelijk om collectieve initiatieven, projecten en investeringen binnen Utrecht te financieren.

### **Oproep: wie doet mee met een circulaire beker?**

Tot slot plaatst Van den Heuvel een oproep. Wie doet mee met de NoSUPcup, een herbruikbare, circulaire beker die wegwerpbekers in de Utrechtse retail vervangt? GBCUC wil pilots hiermee organiseren. Als je mee wilt doen kun je contact opnemen met Jasmijn Vreeburg via [jasmijn@greenbusinessclub.nl](mailto:jasmijn@greenbusinessclub.nl).

### **Pitch 4: Succesfactoren in textiel en matrassen**

Cramer vraagt Jan Nieuwenhuis, voorzitter Ketenoverleg Matrassen en voormalig directeur Groene Groei van het ministerie van EZK, naar zijn ervaringen in de textiel- en matrasketen. Ze refereert hierbij aan het Circular Economy Lab 12 over Matrasrecycling. Als uitvloeisel van dit Lab richtten diverse partijen in de Nederlandse matrasketen – producenten van grondstoffen, verkopers van matrassen, inzamelende gemeenten, afvalverwerkers en recyclers – gezamenlijk het Ketenoverleg Matrassen op. Doel hiervan is om samen een innovatieprogramma voor meer hoogwaardige recycling van afgedankte matrassen te realiseren.

### **Samenbrengen als eerste stap**

Nieuwenhuis legt uit dat de eerste stap in het realiseren van een circulaire keten het samenbrengen van alle partijen is, dus van grondstofproducenten tot overheden. Je hebt namelijk alle partijen nodig om een circulaire keten op de rit te zetten. Nieuwenhuis vertelt dat de gesprekken gingen over invoering van een systeem van Uitgebreide Producentenverantwoordelijkheid (UPV), het organiseren van voldoende recyclingcapaciteit en innovaties in ecodesign van matrassen (aan de voorkant) en chemische reiniging (aan de

achterkant). Succesfactoren zijn dus het **faciliteren van overleg** en het zorgen voor een **integrale aanpak**.

### **Successen in onderhandelingen over producentenverantwoordelijkheid**

Het opzetten van een systeem van Uitgebreide Producentenverantwoordelijkheid is misschien een taai onderwerp, maar in het geval van matrassen doorslaggevend. Het gaat hier om een verwijderingsbijdrage die zowel door consument als door producent of importeur van het product kan worden betaald. Met de opbrengst van de verwijderingsbijdrage kunnen ketenpartijen gezamenlijk de extra kosten van (verbeterde) recycling dragen én een deel besteden aan innovatie in productontwerp met oog op hoogwaardiger hergebruik. Door dit **transparant** in het Ketenoverleg te bespreken, gaan steeds meer partijen de redelijkheid ervan inzien, legt Nieuwenhuis uit. Bovendien heeft iedereen de mogelijkheid om mee te denken over de inhoud en vorm van het systeem.



Het proces versnelde toen de ondernemers onderling bij elkaar gingen zitten en gezamenlijk een voorstel formuleerden waar ze allemaal achter konden staan. Daarnaast kwam het proces in een stroomversnelling toen Staatssecretaris van Veldhoven en de Tweede Kamer zich voor een vrijwillige producentenverantwoordelijkheid uitspraken. Maar als de keten er zelf niet uit zou komen medio 2019, dan zou deze producentenverantwoordelijkheid verplicht opgelegd worden, aldus Nieuwenhuis.

### **Ontwikkelingen in bedrijfsleven**

Ook los van de onderhandelingen over een uitgebreide productenverantwoordelijkheid komen er mooie initiatieven van de



grond. Nieuwenhuis benoemt de samenwerking van Ikea en Renewi met de recycler Retour Matras om de recyclingcapaciteit te verhogen van 400.000 matrassen tot 1 miljoen matrassen per jaar. Dit is een voorbeeld van grote partijen die, ondanks alle hobbels, tot een constructieve samenwerking komen.

“Dit zijn geen mensen die in de garage iets leuks ontwikkelen, dit zijn wereldbedrijven die betere recyclingsmogelijkheden tot hun business maken.” - Jan Nieuwenhuis, voorzitter Ketenoverleg Matrassen

### Pitch 5: Succesfactoren in biomassa en voedsel

Selma Seddik is medeoprichter van Instock en vertelt hoe het bedrijf successen bereikt in de circulaire voedselketen. Instock stond vijf jaar geleden als startup op het podium bij Circular Economy Lab 10 over Voedselhergebruik en heeft intussen veel geleerd over impact maken. Toen was Instock nog een pop-up restaurant, inmiddels geeft de organisatie met vestigingen in Utrecht, Amsterdam, Den Haag, een eigen biermerk, eigen Granola en catering waarde aan steeds meer onverkocht voedsel.

### **Groeiende impact**

Voedselverspilling komt overal in de keten voor, van bij de boer tot in de horeca. Seddik legt uit hoe Instock ‘afgedankt’ voedsel weet te gebruiken, dus voedsel dat anders onze borden niet gehaald had omdat het bijvoorbeeld niet mooi genoeg is. Op allerlei manieren probeert Instock bewustwording te creëren en het circulaire gedachtegoed te verspreiden, bijvoorbeeld met toegankelijke kookboeken en een groothandel waar horecaondernemers terecht kunnen.

### **Geleerde lessen**

Sedik legt uit welke succesfactoren bij Instock voor impact zorgen. Ze stelt allereerst dat **positivisme** werkt. Seddik is ervan overtuigd dat je



met positieve energie het verste komt. Vervolgens raadt ze aan om klein te beginnen, om zo langzaam maar zeker stappen te zetten in de goede richting: **think big, start small**. Zorg ook voor een **team waarin je elkaar aanvult**. Seddik stelt dat teamleden van een sterk team elkaar dingen gunnen, zaken van elkaar aannemen en weten wat elkaars krachten zijn. Daarna benadrukt ze de

**financiën niet te vergeten**, want ook als sociale onderneming is het belangrijk dat je je inkomsten en uitgaven op orde hebt.

“Als sociale onderneming met idealen moet er ook gewoon een boterham verdiend worden. En hopelijk geen droge.” - Selma Seddik, Instock

Seddik sluit af met het punt dat alle sprekers noemen; **samenwerking**. Ze zegt dat samenwerken met andere partijen de kracht van Instock is en stelt dat het je altijd verder brengt.

### Conclusies: Succesfactoren voor circulaire initiatieven

Cramer vat de bevindingen uit de voorgaande pitches samen. Wat haar opvalt, is dat er veel overeenstemming is. De sprekers benadrukken niet zozeer - hoe belangrijk ook - de techniek, maar focussen op het proces en dat het gaat om mensenwerk. Voor circulaire initiatieven zijn samenwerken, als team elkaar aanvullen, onderling vertrouwen hebben in elkaar en belangen overstijgen krachtige succesfactoren.

Om initiatieven van de grond te krijgen moet je ambitie tonen, een duidelijk plan hebben en een uitvoerende partij hebben. Daarnaast is het zaak om te zorgen voor politiek en maatschappelijk draagvlak, dus mensen meekrijgen door ze bijvoorbeeld te enthousiasmeren.

Alle sprekers noemden het belang van geld, of dit nu eigen kapitaal, procesgeld, subsidie of fondsen betreft. Een volgende veelgenoemde succesfactor is kennisuitwisseling.

Als laatste punt noemt Cramer het idee van ‘denk groot, handel klein’. In de enorme omschakeling naar een circulaire economie is volgens haar niets betekenisloos.

Elke handeling, hoe klein ook, is een duidelijk symbool en kan tot onverwachte spin-offs leiden. Wat we dus moeten doen, is kijken hoe we onze producten divers kunnen uitdragen en zo zorgen dat het circulair gedachtegoed breder gedragen wordt.



## Sessie 2 - Paneldiscussie opschaling van circulaire initiatieven

Tijdens het tweede deel van de bijeenkomst blikt Cramer samen met een panel van deskundigen vooruit. Hoe bereiken we dat succesvolle initiatieven uitgroeien tot het nieuwe normaal in Utrecht? Welke regionale instrumenten zijn van belang? Hoe kunnen we hierin regionaal samenwerken?



### Circulair aanbesteden als instrument

Cramer start de discussie met de vraag: is inkoop- en aanbestedingbeleid één van de belangrijkste instrumenten die we regionaal kunnen inzetten om circulaire economie te versnellen? Martien Dijkstra (strateeg circulaire economie provincie Utrecht) stelt dat het zeker een belangrijk instrument is, want de overheid geeft veel geld uit en heeft dus marktmacht. Hij voegt toe dat de focus niet moet liggen op enkel inkoopbeleid en inkopers van de stafafdeling. De projectleiders die circulaire projecten moeten uitvoeren en de medewerkers die met ingekochte spullen moeten werken moet je meenemen in deze nieuwe manier van werken. Het gaat dan over circulair opdrachtgeverschap.

Willem Janssen (onderzoeker duurzaam aanbestedingsrecht Universiteit Utrecht) stelt dat het aanbestedingsrecht ruimte schept om in aanbestedingsprocessen te sturen op een circulaire, sociale en

inclusieve samenleving. Wet- en regelgeving wordt hierin vaak als drempel gezien. Maar het aanbestedingsrecht maakt volgens Janssen juist veel mogelijk hierin. De potentie wordt vaak niet gerealiseerd doordat de interne organisatie in de weg zit.

Ineke Raaijmakers (adviseur portefeuillemanagement sport Utrechtse Vastgoed Organisatie / gemeente Utrecht) voegt toe dat de gemeente Utrecht als doelstelling heeft om binnen vier jaar 33% van de inkoop circulair te maken.

Ook Rogier Joosten (ontwikkelaar The Green House en Rijkskantoor De Knoop) omarmt het circulair aanbesteden als instrument om initiatieven op te schalen. Hij heeft twee aanvullingen. Joosten stelt dat het niet alleen gaat om inkopen, maar dat je als organisatie ook een samenwerking aangaat met de partij die ingekocht wordt. Dat kost extra tijd en energie maar biedt ook extra kansen op het gebied van circulaireiteit. Het kan daarvoor beter zijn om als opdrachtgever lange termijnafspraken maken met ontwikkelaars, aannemers of leveranciers, om circulair te werken. Daarnaast kunnen organisaties volgens Joosten zichzelf vaker een spiegel voorhouden vóór ze iets uitvragen. Hij noemt jezelf vragen stellen als 'draagt dit werkelijk bij aan mijn doelen?', 'eis ik niet teveel?' en 'vraag ik niet het verkeerde uit?'.



### **Instrumenten voor opschaling**

Cramer concludeert dat de Alliantie Cirkelregio Utrecht meer moet inzetten op circulair inkopen en aanbesteden. Vervolgens vraagt ze de panelleden naar andere succesvolle initiatieven en instrumenten.

Raaijmakers vertelt dat de gemeente Utrecht allerlei instrumenten gebruikt voor circulaire gebiedsontwikkeling. Raaijmakers vertelt dat de gemeente Utrecht allerlei instrumenten gebruikt voor circulaire gebiedsontwikkeling. Dijkstra geeft aan dat de provincie Utrecht hierin ook diverse instrumenten gebruikt. Zo wordt gekeken naar de mogelijkheden om circulaire criteria op te nemen in de Omgevingswet. Daarnaast vertelt Dijkstra dat er ondernemers zijn die innovatief zijn, maar er ook ondernemers zijn die de grenzen van regelgeving opzoeken en deze soms overschrijden. De spanning tussen het handelen volgens de gewenste circulaire economie en de huidige lineaire economie leidt tot een ongelijk speelveld. De overheid kan hier een rol pakken en moet dus nadenken over wat circulariteit betekent in het toezichts- en handhavingsbeleid voor ondernemers die willen niet meebewegen in de transitie.

Janssen noemt circulair inkopen en aanbesteden het meest effectieve instrument. Hij voegt toe dat circulaire aanbestedingen vragen om meer dan een aanbesteding op prijs. Circulariteit kent lastige gunningscriteria, dus subsidies en ondersteuning op dit gebied kunnen worstelende startups en scaleups helpen.

Joosten vult aan dat het eigen businessmodel van een marktpartij belangrijk is. Circulair ontwikkelen vraagt om een andere financiering binnen een organisatie.

### **Anders aanbesteden**

Hoe kun je als opdrachtgever partijen met elkaar vergelijken en toetsen op gebied van circulariteit? Joosten legt uit dat The Green House zelf de markt heeft verkend en van daaruit harde eisen stelde aan de markt, zodat een hoog niveau ontstaat. Ook inkopen in lange termijnsamenwerkingen biedt ontwikkelmogelijkheden. Dit vraagt om vertrouwen, maar je kunt bij een jarenlange samenwerking ervan uitgaan dat er circulair doorontwikkeld wordt.

Joosten vertelt dat The Green House geen traditionele aanbestedingsmethoden heeft gebruikt, maar de partij met de beste aanpak de opdracht heeft gegund. Het meubilair wordt de komende vijftien jaar geleased, waarbij gesteld is dat alles aantoonbaar circulair moet zijn. Op deze wijze hoef je als opdrachtgever de circulariteit van een aanbidding niet zelf te vergelijken en monitoren.

Raaijmakers voegt toe dat circulair aanbesteden om loslaten en omdenken gaat. Bij de circulaire aanbesteding van een kleedgebouw werkte de gemeente Utrecht met een programma van eisen in plaats van met een bestek en tekeningen. Dit is een andere manier van denken, die ervoor zorgt dat er vanuit de markt plannen komen voor een zo circulair mogelijke uitvoering.



### **Aanbesteden op laagste levenscycluskosten**

Janssen benoemt dat de wet het mogelijk maakt om te gunnen op basis van levenscycluskosten (in plaats van aanschafkosten). Hij voegt hieraan toe dat het voor circulaire aanbestedingen interessant zou zijn om voor verschillende sectoren standaardmethoden voor levenskostenanalyses te maken. Op die manier kunnen opdrachtgevers alle inschrijvingen eenduidig vergelijken en toetsen.

Cramer vraagt of dit idee te vergelijken is met de Milieu Kosten Indicator (MKI), want ook hierin zitten berekeningen van milieueffecten van de gehele keten. Janssen bevestigt dat er veel initiatieven zijn die handvaten bieden, waaronder ook ISO 14001. Hij stelt dat het misschien controversieel is, maar dat we aanbesteden op de laagste levenscycluskosten verplicht kunnen maken.

Dijkstra ziet obstakels voor een dergelijke werkwijze, want circulair aanbesteden is volgens hem een vak apart. Hij legt uit hoe de provincie Utrecht in 2014 dezelfde Green Deal Circulair Inkopen als de gemeente Amersfoort tekende. Voor de provinciale organisatie had dit niet de door Swijnenburg genoemde aanjaagfunctie. Vanuit de stafafdeling inkoop werden namelijk extra eisen met betrekking tot circulariteit en duurzaamheid geformuleerd en vastgesteld. In de praktijk werden de inkopers door de lijn te laat betrokken en hadden zij beperkte advieskracht. Daardoor werd circulariteit door de lijn als extra bureaucratie ervaren. De projectleiders vonden het al lastig genoeg om een helder programma van eisen op te stellen en alle procedures te doorlopen. We moeten volgens Dijkstra daarom aandacht hebben voor de doorwerking van inkoopbeleid in de organisatie en voor de inrichting van onze werkwijzen en (financiële) systemen. Circulair inkopen is een lijnverantwoordelijkheid.

Als voorbeeld geeft Dijkstra de bouw van een tramremise. Een groot obstakel hierin was dat vooraf commitment van het bestuur ontbrak om circulair te bouwen. Ook gaf de projectleider aan dat circulair bouwen voor hem een te grote uitdaging was vanwege onduidelijkheden en risico's. Het is bijvoorbeeld onduidelijk hoe je extra investeringskosten afweegt tegen lagere beheers- en onderhoudskosten. Het gebruik van nieuwe materialen en technologieën kunnen ook nieuwe beheer- en onderhoudsrisico's opleveren voor de toekomstige gebruiker. En die zit daar niet altijd op te wachten.

### **Koudwatervrees wegnemen**

Vervolgens vraagt Cramer de panelleden naar de juiste weg om risico's te beheersen, zodat ook organisaties met koudwatervrees circulair aanbesteden in reguliere processen meenemen.

Volgens Dijkstra is het belangrijk om bestuurlijk draagvlak te organiseren. Maar let op, het tekenen van convenanten is gemakkelijk. De bepalende succesfactor is de doorvertaling naar het



reguliere lijnwerk en deze kost tijd en energie. Daarin helpt het organiseren van een community of practice. Volgens hem heeft de provincie hierin een dubbele functie, want deze kan kennis ontwikkelen en delen voor de eigen organisatie en dit tevens faciliteren voor gemeenten en andere samenwerkingspartners in de regio.

Hierop aansluitend vertelt Cramer over drie succesvolle communities of practice in de Metropoolregio Amsterdam, waarin partijen aan de hand van cases van elkaar leerden. Ook noemt ze de Roadmap Circulair Inkopen en Opdrachtgeverschap, een stappenplan waar zowel overheden als bedrijven gebruik van kunnen maken. Dijkstra is positief over deze toegankelijke gids, omdat duidelijk wordt wat er allemaal al mogelijk is en deze gemakkelijk over te nemen is.



“Van de roadmap circulair inkopen van de Amsterdamse regio word ik blij, want je ziet dat het gewoon kan.” - Martien Dijkstra, provincie Utrecht

### Methodiek verder ontwikkelen

Cramer concludeert dat er nog veel aan aanbestedingsmethodiek ontwikkeld moet worden. Dijkstra beaamt dit. Hij stelt hierbij dat de discussie over wat ‘circulair’ precies is, en hoe je het toetst of meet, in verschillende fasen speelt. Het begint met een marktverkenning, gevolgd door de fase van aanbesteding en opdrachtverlening. Daar ligt nu vaak de focus op. Maar alles ná de aanbesteding, - het contractmanagement - is erg bepalend. Het concreet invullen van circulariteit is een gezamenlijke zoektocht van opdrachtgever en opdrachtnemer en vraagt om partnerschap.

Cramer zegt dat er al veel kennis is gegenereerd en roept op om deze te delen. Door kennis te delen kunnen we onderzoeken wat we in de regio Utrecht nog kunnen ontwikkelen, want we zijn er volgens haar nog lang niet. Als voorbeeld noemt Cramer het boek Circulair Inkopen in 8 stappen van Copper8. Dit boek diende als leidraad voor de genoemde communities of practice in de Amsterdamse regio.

Volgens Joosten kan elke sector het beste voor zichzelf kijken waar de meeste impact ligt. Bij vastgoed is hetgeen dat werkt bijvoorbeeld anders dan bij dienstverlening. Om te bepalen waar die impact zit, heb je kennis nodig. Hij geeft tevens aan dat provincies en gemeenten circulair bouwen niet alleen kunnen stimuleren middels circulair inkopen maar ook veel kunnen betekenen door voorlichting erover te geven.

“Als je weet waar je impact hebt, kun je daar met je eigen verstand op acteren.” - Rogier Joosten, The Green House

Raaijmakers adviseert om soms kleine stapjes te zetten. De gemeente Utrecht heeft niet in één keer een enorm plan opgezet in aanbesteding en onderhoud. Dat zou te complex zijn. Beter is het volgens Raaijmakers om circulariteit laagdrempelig te starten en ontwikkelen. Het draait dus om gewoon aan de slag gaan en bij elk volgend project een extra stap erbij te zetten.

### **Maatschappelijke waarde**

Janssen leest in artikel 1.4, lid 2 van de aanbestedingswet 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 (...)*. Hij daagt het publiek uit om hierop te reageren.

Vanuit het publiek wordt geopperd dat de aanbestedingswet verwijst naar een brede opvatting van duurzaamheid. Dit vraagt om meer of bredere instrumenten dan MKI. Wanneer je bijvoorbeeld voor de

aanbesteding van een weg inschrijvingen vergelijkt op MKI-waarde, ga je namelijk voorbij aan zaken als ecologie, water en klimaatbestendigheid. Ook klinkt vanuit het publiek de roep om de biologische kringloop niet te vergeten in aanbestedingscriteria.



### Conclusies en afsluiting: Van initiatief naar impact

De pitches van het eerste deel van de avond geven volgens Cramer een mooi en gevarieerd beeld van wat er gerealiseerd is en wat er in potentie kan in de Cirkelregio Utrecht.

Vervolgens vat ze het tweede deel van de avond, de paneldiscussie, samen. Hoe schroeven we deze succesvolle initiatieven op tot het nieuwe normaal? Volgens Cramer kunnen we de circulaire economie versnellen door inkopen en aanbesteden op een circulaire wijze te doen. Ook zijn er andere instrumenten, vooral het uitbreiden en circulair maken van integrale gebiedsontwikkeling. Dit raakt aan dezelfde thematiek, want hierbij ga je ook circulair aanbesteden. Daarbij wordt het integrale hierin nadrukkelijk naar voren gebracht. Cramer stelt dat het voor de Cirkelregio Utrecht belangrijk is om hierop door te ontwikkelen.

Terugkomend op de ervaringen van Metropoolregio Amsterdam spoort Cramer de aanwezigen aan om gebruik te maken van hetgeen al geleerd is. Communities of practice zijn belangrijk om een netwerk op te bouwen van partijen die de praktijk verder versterken. Vervolgens benoemt Cramer ambitie, het sámen stellen van doelen, als belangrijke versnellingsfactor. Haar ervaring is dat mensen aan de slag gaan wanneer ze zien wat er allemaal mogelijk is. Ook succesvol is

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. Ten slotte is er het aanbestedingsrecht, wat geen barriere hoeft te zijn maar juist als een trigger kan dienen.

Cramer sluit af door te zeggen dat we buiten de Circular Economy Labs om nog meer kunnen leren van elkaar. Met de verschillende leerervaringen kunnen we ervoor zorgen dat de Cirkelregio Utrecht verder opgestuwd wordt.

### Circulaire toekomst

Tot slot neemt Carolien van Hemel van organisator Utrecht Sustainability Institute het woord, waarbij ze noemt dat de avond boeiende discussies brengt die echt om opvolging vragen. Ze bedankt Cramer voor haar inzet voor de afgelopen twintig Circular Economy Labs. Hierop maakt Cramer duidelijk dat het onderwerp circulaire economie haar na aan het hart ligt en er nog vele labs gaan volgen:



“We gaan door met deze Labs. Het is veel te leuk en belangrijk.”  
- Jacqueline Cramer, ambassadeur circulaire economie