

NIEUWE
RONDES

MAAK DE
TRANSITIE NAAR
DE CIRCULAIRE
ECONOMIE SAMEN
MET UW BANK

NIEUWE
KANSEN

CIRCULAIR ONDERNEMEN

MAAK DE TRANSITIE
NAAR DE CIRCULAIRE
ECONOMIE SAMEN
MET UW BANK



INLEIDING

Drie grootbanken in Nederland – de ABN AMRO Bank, de ING Bank en de Rabobank - werken samen met MVO Nederland om de transitie naar een circulaire economie te versnellen.

Tijdens het Nieuwjaarsevent van MVO Nederland op 21 januari 2016 onderstrepten de bestuurders van deze banken het belang van circulair ondernemen. Zij willen actief bijdragen aan de verdere verduurzaming van de Nederlandse economie, door samen te werken met bedrijven, kennisinstellingen en de overheid.

1

NIEUWE RONDES, NIEUWE KANSEN

Circulair ondernemen kan de Nederlandse economie versterken. Circulaire bedrijfsmodellen maken het bedrijfsleven minder afhankelijk van de beschikbaarheid van primaire grondstoffen en bieden een oplossing voor de groeiende hoeveelheid afval. Ze dragen bij aan een stabiele economie, innovatie en werkgelegenheid en een duurzame samenleving. Circulair ondernemen heeft ook voordelen voor u als ondernemer: vernieuwing van uw bedrijfsactiviteiten, meer ketensamenwerking en nieuwe afzetmogelijkheden, efficiënter gebruik van grondstoffen en minder afval.

SAMEN PIONIEREN

De circulaire economie vraagt wel om een heel nieuwe kijk op bedrijfsprocessen. Behalve om technische innovatie, gaat het ook om andere verdienmodellen en een omslag in denken en werken. We staan aan het begin van de transitie en dus is het vaak nog pionieren.

Hoe organiseert en financiert u dit dan in úw onderneming?

In deze brochure leest u waarmee uw bank u kan helpen.

WAT HOUDT DE CIRCULAIRE ECONOMIE IN?

In de circulaire economie worden producten, onderdelen of grondstoffen zo hoogwaardig mogelijk hergebruikt. Hierdoor blijft hun waarde behouden, of kan er zelfs meerwaarde worden gecreëerd. Dit gebeurt door middel van kringlopen van organische producten en grondstoffen (biologische oorsprong) en/of anorganische producten, materialen en grondstoffen (technische oorsprong).

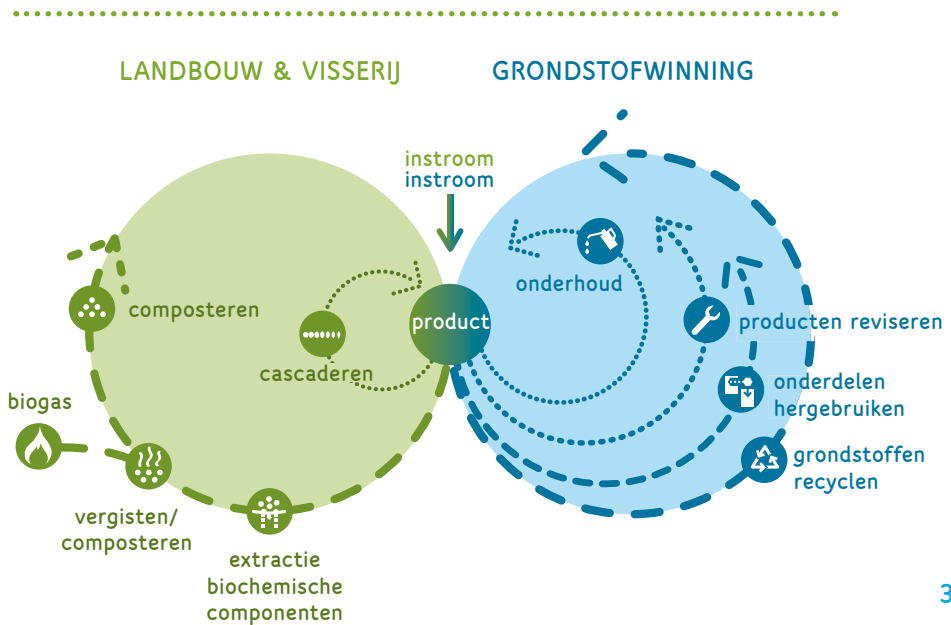
2 Door deze kringlopen zo kort en zo efficiënt mogelijk te maken, zijn er voor hergebruik minder energie en andere grondstoffen nodig.

WAAROM NU?

Mede door de snel groeiende wereldbevolking is het oude, lineaire model van het ‘winnen-maken-gebruiken-weggooien’ van producten niet langer houdbaar. Het leidt tot waardevernietiging, omdat waardevolle spullen worden weggegooid. Maar het zadelt ons ook op met steeds meer afval. Dat schaadt het milieu. De negatieve consequenties van dit model kosten de maatschappij steeds meer geld. Op den duur kan ook de levering van grondstoffen in gevaar komen. Tegelijkertijd beschikken we over nieuwe technologie die het mogelijk maakt om producten langer en slimmer te gebruiken. Nieuwe ICT waardoor we producten met elkaar kunnen delen bijvoorbeeld, of ze als een dienst aan klanten kunnen leveren.

WAT IS HIERVOOR NODIG?

De grootste en meest uitdagende verandering bij hergebruik is om onze productieketens circulair in te richten. Dat kunnen we doen door lineaire processen te veranderen in gesloten kringlopen. Kringlopen waarin producten en onderdelen worden hergebruikt en uiteindelijk het afval van de ene partij de hoogwaardige grondstof wordt van de andere partij. Om deze kringlopen te




kunnen sluiten, moeten partijen in en tussen ketens samenwerken. Het betekent ook dat bedrijfsprocessen anders moeten worden georganiseerd. Bij deze ontwikkeling horen ook nieuwe bedrijfsmodellen, vormen van samenwerking en andere eigendomsverhoudingen (bijvoorbeeld doordat de fabrikant eigenaar blijft van de grondstoffen).


WAAR?

Veel initiatieven zien we in de B2B-markt. Met name waar bedrijven meer kapitaalintensieve goederen gebruiken, waar de levering van waardevolle grondstoffen in het geding kan komen of waar (keten)innovatie meer onderscheidend vermogen geeft. Denk aan vastgoed, agri-business en de chemische industrie.


Goederen delen is een oplossing om waarde te creëren zonder steeds nieuwe grondstoffen te gebruiken. In deze 'deeleconomie' spelen ook consumenten een rol. Die worden dan leveranciers van ongebruikte capaciteit (gereedschap, overnachtingen, auto's) of energieproducenten (denk aan zonne-energie die terug wordt geleverd aan het netwerk).




Het duurzame jeansmerk MUD Jeans maakt spijkerbroeken van ecologisch verantwoord geproduceerde denim. De klant kan zijn broek kopen of leasen. En als hij 'klaar' is met zijn broek, kan hij die weer inleveren bij MUD Jeans, in ruil voor korting op zijn volgende aankopen. Ingeleverde jeans kunnen op die manier worden verwerkt tot nieuwe producten zoals truien en mutsen.



Gro Organics maakt snacks uit oesterzwammen die zijn gekweekt op koffiedik. De koffiedrab komt uit een afvalstroom een grote restaurantketen, dat de biologische snacks weer op zijn menukaart heeft gezet.



Het nieuwe kantoor van Alliander in Duiven is voor 92% circulair, waarbij 50% van de bestaande materialen direct zijn hergebruikt op locatie. Alle oude gebouwen zijn opnieuw gebruikt. Veel beton en staal kreeg een nieuwe functie. De binnen- en buitengevels zijn bekleed met oud sloophout van pallets.



Tapijtfabrikant Interface laat zich bij het ontwerpen en produceren van modulaire vloerbedekking leiden door Mission Zero, de doelstelling om afval en uitstoot tot nul terug te brengen. Met een uitgekiend retourstelsel zamelt het bedrijf gebruikte tapijttegels in voor hergebruik. Daarnaast gebruikt Interface kunststof van oude visnetten die het opkoopt bij vissers op de Filippijnen.

ZELF AAN DE SLAG

IN VIJF STAPPEN NAAR EEN (MEER) CIRCULAIRE BEDRIJFSVOERING

1

Pas circulair denken toe in relevante deelgebieden van uw onderneming. Welke mogelijkheden ziet u om circulaire strategieën door te voeren in uw inkoop, productontwikkeling, productieprocesmanagement, marketing, verkoop en human resources?

6

2

Produceer efficiënter en schoner: gebruik zo min mogelijk grondstoffen en voorkom afval en vervuiling. Maak waar mogelijk gebruik van hernieuwbare grondstoffen en vermijd het gebruik van toxische stoffen in producten.

3

Houd bij het productontwerp al rekening met toekomstig hergebruik. Ontwerp producten zó dat ze later te demonteren zijn, of dat de materialen goed te scheiden zijn.

5

Werk samen in en tussen productieketens om te komen tot nieuwe circulaire productcombinaties en diensten. Het afval van het ene bedrijf kan de nieuwe grondstof van de ander zijn.

4

Zoek naar strategieën om waarde te behouden of te creëren op de lange termijn, over meerdere levenscycli van producten heen.

.....

VAN STRATEGIE NAAR TOEPASSING

.....

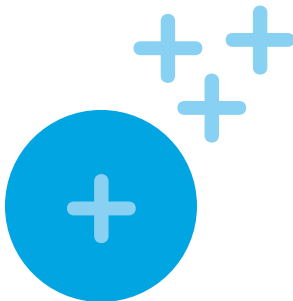
- Producten langer gebruiken (betere kwaliteit en geschiktheid van gebruikte materialen, reparatie);
 - Producten een tweede leven geven (hergebruiken en reviseren);
 - Onderdelen van het product hergebruiken (demontage);
 - Grondstoffen recyclen of upcyclen (technische materialen) of biologische componenten zo goed mogelijk benutten (biologische materialen);
 - Greep houden op het product, bijvoorbeeld door middel van bezit naar gebruik (huren in plaats van kopen, verdienmodel op basis van service) of statiegeldregeling.
-

PLUSPUNTEN VOOR U ALS ONDERNEMER



Bedrijven die werken volgens de principes van de circulaire economie zijn toekomstbestendiger, omdat zij:

- 8
- meer winst halen uit lange-termijnrelaties met leveranciers en afnemers;
 - meer waardestromen creëren met hun producten, doordat deze vaker ingezet kunnen worden;
 - minder risico's lopen in de aanvoer van grondstoffen;
 - beter bestand zijn tegen prijsschommelingen van grondstoffen;
 - minder afval produceren;
 - kosten door regulering voorkomen;
 - een beter verhaal hebben in de marketing van hun producten;
 - interessanter zijn als werkgever voor talentvolle medewerkers.



OM DE HOEK

.....

“De circulaire economie is aantrekkelijk voor ondernemers die graag voorop lopen. Die niet willen wachten tot anderen in beweging komen, of tot ze worden genoodzaakt door regelgeving of schaarste. De circulaire economie staat voor een economische manier van kijken naar duurzaamheid en innovatie. Het draait om samenwerken over sectorgrenzen heen. Dan blijkt je buurman ineens een aantrekkelijke zakenpartner te zijn. In een klein land als Nederland liggen kansen en oplossingen vaak om de hoek.”

Alain Cracau, manager business development duurzaamheid, Rabobank

KANSEN

.....

“Duurzaam ondernemen is toekomstbestendig ondernemen. De circulaire economie biedt concrete aanknopingspunten. Het lineaire model van maken, gebruiken en afdanken leidt tot uitputting van grondstoffen, verminderde beschikbaarheid en op termijn ook tot hogere prijzen. Tegenover deze risico's staan de kansen van de circulaire economie: de toegevoegde waarde van nieuwe, innovatieve producten en cross-sectorale samenwerking.”

Niels Dijkman, manager sustainability corporate banking, ABN AMRO

BEDRIJVEN VAN DE TOEKOMST

.....

“Bedrijven die werken volgens circulaire principes maken optimaal gebruik van de beschikbare grondstoffen en produceren nauwelijks afval. Maar het zijn voornamelijk de voorlopers die hiermee aan de slag gaan. Circulaire bedrijfsmodellen zijn nog niet mainstream. Het zijn de bedrijven van de toekomst: ze kijken vooruit, zijn pro-actief en vaak beter in staat om op veranderingen in te spelen.”

Gerald Naber, vice president sustainable finance, ING Bank

OOK OMSCHAKELEN?

HIERBIJ KAN UW BANK U HELPEN

Circulaire bedrijfsmodellen ontwikkelen: door tijdig naar uw bank te stappen met circulaire plannen, onderzoekt u in samenspraak met uw adviseur de financieringsbehoeften en -risico's die uw concept met zich meebrengt. Een actieve dialoog zorgt ervoor dat u samen met uw bank tot de juiste analyse en risico-inschatting komt.

10

Kennis: banken combineren inzicht in circulaire bedrijfsmodellen met kennis van financiële producten, risicobeheer en specifieke sector kennis. Deze kennis delen zij graag met u, met publicaties, ronde tafelsessies en individuele bedrijfsadviezen. Laat u inspireren door nieuwe inzichten en maak gebruik van benchmarks.

Netwerken: circulaire bedrijfsmodellen vereisen samenwerking met partners binnen én buiten uw sector. Uw bank kan u in contact brengen met nieuwe en onverwachte samenwerkingspartners.

Financiering: uw bank kan u de financiering verstrekken die u nodig hebt om circulaire bedrijfsactiviteiten op te zetten. Waar dat niet met bestaande producten en diensten kan, zoeken we met onze klanten naar oplossingen. Ook voor de bank is de circulaire economie pionieren.

Ondersteuning: de banken stimuleren de ontwikkeling van circulaire productie door in hun eigen inkoopbeleid nadruk te leggen op hergebruik en de aanschaf van circulaire producten. Daarnaast zijn ze betrokken bij economische ontwikkelingen waaruit zij u extra ruimte kunnen geven, bijvoorbeeld als eigenaar van grond en gebouwen, of partner in sectorale ontwikkel- en stimuleringsprojecten.

“ONDER DE STREEP MOET HET WEL RESULTAAT OPLEVEREN”

11

BMA Ergonomics uit Zwolle levert bureaustoelen die zowel ergonomisch als volgens circulaire principes goed in elkaar zitten. Zoveel mogelijk gemaakt uit hergebruikt materiaal en eenvoudig te demonteren voor een volgende gebruiksrunde.

Ellen Zandveld, business controller: “Op weg naar de ‘bezitloze economie’ verhuren we nu ook stoelen volgens het ‘smart use’-concept. De langere terugverdiendtijd vraagt om voorfinanciering. Samen met de mensen van de bank hebben we ons businessmodel aangescherpt: wat te doen met het gebruikstarief, de looptijd van contracten, de serviceverlening? Resultaat is een aantrekkelijk product en beter zicht op onze financieringsmogelijkheden.”

WAT MOET U WETEN VOOR U NAAR UW BANK STAPT?

DE BASIS: EEN GOED BUSINESSPLAN

Uw bank ziet graag dat u uw onderneming wilt verduurzamen met behulp van circulaire businessmodellen. De uitdaging is om deze om te zetten in rendabele en marktwaardige verdienmodellen. Net als anders moet u een zinvol businessplan op tafel kunnen leggen. Bij de beoordeling kijkt uw bank net als bij andere, niet-circulaire businessplannen naar zaken als het product, de procesinrichting, uw marktkansen, uw prijsopbouw en de juiste risico-afweging.

12

IS ER EEN MARKT VOOR?

Regelmatig komen ondernemers bij hun bank met interessante ideeën over producten of diensten waarmee zij de wereld groener en eerlijker willen maken. Maar met alleen een goed idee bent u er nog niet. Ervaring, kennis van de markt, goede balans in het ondernemerschap en competenties zijn zo mogelijk nog belangrijker. Kijk dus ook kritisch naar uw verdienmodel: wie zijn uw klanten? Hoe goed zijn uw marktkansen met dit product? Hoe wilt u dit positioneren en hoe gaat u uw doelgroep benaderen? Het zijn vragen die niet binnen 'business as usual' vallen. Er bestaat nog geen pasklaar antwoord op, omdat de circulaire economie in de praktijk vaak nog onontgonnen gebied is. Uw bank gaat die ontdekkingsstocht graag met u aan.



“GROENE TECHNOLOGIE
KAN ZICH BEWIJZEN
DANKZIJ HET LEF
VAN DE BANK”

13

Het Montfoortse bedrijf Kargro zorgt dat autobanden een tweede leven krijgen. Gebruikte banden worden gereviseerd door ze te voorzien van een nieuw loopvlak, of gerecycled als granulaat. Op zoek naar hoogwaardiger hergebruik stuitte het bedrijf op een nieuwe technologie: pyrolyse. Banden kunnen daarmee worden afgebroken tot verschillende stoffen, waaronder 'black carbon', grondstof voor nieuwe banden. Groene technologie die geld oplevert, maar die zich nog moet bewijzen.

Directeur Jan Driessen: “Onze bank heeft het lef getoond om ons circulaire initiatief te financieren, maar heeft hier ook gunstige faciliteiten aan kunnen verbinden als de Go-garantstelling van de overhead en de Groen-financiering voor duurzame investeringen. Wij hebben de inbreng van de bank dus als zeer nuttig ervaren.”

DE INVULLING: MAATWERK

De invulling van uw business plan is zoals altijd maatwerk. Wel brengen circulaire concepten nieuwe vragen met zich mee voor de financiering. Specifieke vragen komen bijvoorbeeld naar voren bij verdienmodellen die zijn gebaseerd op huren in plaats van kopen. Betaling voor de geleverde producten en diensten vindt dan niet bij levering, maar in de toekomst plaats.

Van belang om te weten is dan: hoe kredietwaardig zijn uw afnemers? Welke mogelijkheden zijn er voor cashflow-financiering? Maar ook: hoe bepaalt u de prijs van nieuwe producten of diensten? Wat is de waarde van een nieuwe propositie, of de restwaarde van materialen of onderdelen waarvoor tot dan toe nog geen markt bestond? Daarbij is het zaak om te komen tot een realistische inschatting. Want noch uw bank, noch u zijn gebaat bij financieren van valse hoop.

FINANCIERING: DE JUISTE MIX

In veel gevallen blijken de reguliere financieringsinstrumenten van de bank te volstaan. Voor meer risicovolle investeringen kijkt uw adviseur met u naar aanvullende financieringsbronnen.

De juiste mix kan bijvoorbeeld zijn opgebouwd uit:

- Krediet;
- Eigen vermogen;
- Leasing & factoring;
- Groengaranties of ondersteuning uit subsidieregelingen;
- Crowdfunding en sponsoring.

KOM OP TIJD

De ABN AMRO Bank, ING Bank en Rabobank zien veel toekomstmogelijkheden voor de circulaire economie. Zij denken dan ook graag met u mee bij de uitwerking van uw circulaire businessplan met hun kennis van financiering, risicobeheer en specifieke sectoren. U maakt ook gebruik van hun netwerk van andere ondernemers en contacten in de financiële wereld. Neemt u al in een vroeg stadium contact op met uw adviseur bij de bank, dan kunt u in samenspraak uw plannen uitwerken en waar nodig op tijd bijsturen. Zo krijgt uw circulaire businessplan de kansen die het verdient.

A man with glasses, wearing a dark blazer over a blue and white plaid shirt, stands in a factory or industrial setting. He is smiling and has his hands in his pockets. The background is a blurred industrial environment with metal structures and lights.

“DE BANK HEEFT ONS AAN GOEDE INGANGEN GEHOLPEN”

Producent van automatten Visscher-Caravelle uit Genemuiden, wereldmarktleider met 7 miljoen sets automatten per jaar, ging met hulp van de bank aan de slag met een pilot voor een circulair businessmodel.

Jacko van der Stege, global operations director: “We zijn een pilot gestart om in onze markt de re-tourstroom van gebruikte automatten op gang te brengen. Hiervoor hadden we nieuwe business partners nodig, van buiten ons gebruikelijke netwerk. De bank heeft ons aan goede ingangen geholpen bij een leasemaatschappij en een auto-importeur. Circulaire activiteiten ontwikkelen is een zoekproces. Tijdens die ontdekkingsreis houden we nauw contact met onze bank. Dat werkt stimulerend en geeft alle partijen zicht op nieuwe mogelijkheden.”



OVER MVO NEDERLAND

16

MVO Nederland inspireert, verbindt en versterkt bedrijven en sectoren om steeds verdergaande stappen te zetten op het gebied van maatschappelijk verantwoord ondernemen (MVO). ‘Samen toekomst creëren’ is het motto van deze nationale kennis- en netwerkorganisatie. Sinds de oprichting in 2004 is de organisatie uitgegroeid tot hét startpunt voor alle ondernemers die hun bedrijfsvoering willen verduurzamen. Met meer dan 2.000 bedrijven en organisaties - uit alle sectoren variërend van MKB tot multinational - is MVO Nederland het grootste nationale MVO-bedrijvennetwerk in Europa. In het programma Ambitie 2020 verenigt MVO Nederland de gezamenlijke ambities van vooruitstrevende Nederlandse bedrijven op weg naar een circulaire en inclusieve economie.

MVO Nederland wil de transitie naar de circulaire economie helpen versnellen. Vanuit het programma Circulaire economie is deze organisatie betrokken bij uiteenlopende activiteiten en projecten waarin bedrijven elkaar kunnen ontmoeten en inspireren en de samenwerking kunnen zoeken. Bijvoorbeeld bij de Community of Practice Circulaire economie, de Green Deal ‘Circulair Inkopen’ en het brede programma Nederland Circulair!

Heeft u naar aanleiding van uw gesprek met uw bank verdere vragen? Of heeft u de behoefte om te sparren met deskundigen binnen onze netwerkorganisatie? Neem dan contact met ons op. Wij helpen u graag verder uw circulaire projecten te realiseren! circulair@mvoederland.nl

www.mvonderland.nl

www.mvonderland.nl/circulaire-economie

CIRCULAIR ONDERNEMEN

MAAK DE TRANSITIE
NAAR DE CIRCULAIRE
ECONOMIE SAMEN
MET UW BANK



ABN·AMRO

ING



Rabobank

MVO Nederland
Nieuwekade 9
3511 RV Utrecht
030-230 56 00
contact@mvonederland.nl