



Vijf redenen om circulair te ondernemen

17 oktober 2017, 02:00

Thomas Vandenhoute

De circulaire economie brengt nieuwe innovatiekansen met zich mee voor ondernemers en dit op verschillende vlakken.

Overschakelen op een circulaire bedrijfsstrategie is complex en vraagt tijd en investeringen. Toch loont het de moeite om er mee bezig te zijn. We geven u alvast vijf interessante redenen:

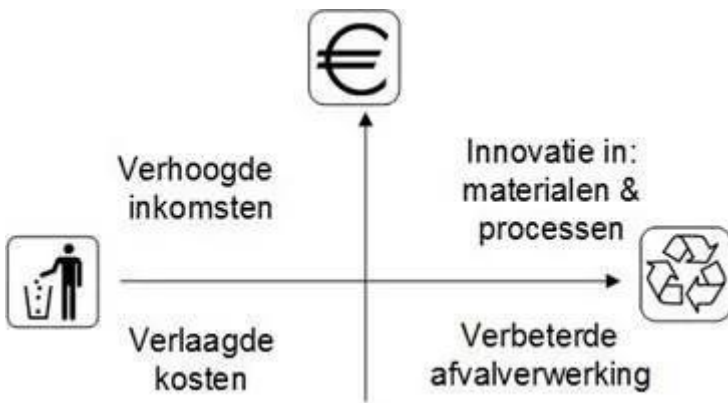
1. Ecologische voetafdruk verkleinen

De gangbare 'take-make-dispose'-aanpak maakt in een circulaire economie plaats voor een model waarin het opnieuw gebruiken van producten en grondstoffen centraal staat. Hierdoor besparen we op kostbare grondstoffen en verminderen we onze CO₂-uitstoot.

2. Kosten minimaliseren

In een gemiddeld technologiebedrijf maken materiaalkosten 50-60 procent van de totaalkosten uit en komt gemiddeld 18 procent van de aangekochte grondstoffen uiteindelijk niet in een verkoopbaar product terecht. Het verlies aan grondstoffen met 10 procent terugdringen, levert gemiddeld 2 procent meer winst op. Dit kan door meer en beter afvalstromen te recyclen en ze opnieuw te gebruiken als grondstof, maar bijvoorbeeld ook door bij het ontwerp van producten en

onderdelen zo weinig mogelijk grondstoffen in te zetten.



3. Innovatie bevorderen

Circulair ondernemen zet u ertoe aan uw businessmodel en product te herdenken en nieuwe partnerschappen aan te gaan. In nieuwe verdienmodellen zullen consumenten en bedrijven bijvoorbeeld betalen voor het gebruik van een product of machine in plaats van voor het bezit ervan. De band tussen producent en klant wordt sterker wanneer een product op die manier als dienst wordt verhandeld. U kan als aanbieder beter inspelen op de vraag én bijkomende dienstverlening ontwikkelen. Er ontstaat ook een stimulans om het ontwerp van uw product te optimaliseren. U zal producten doordachter ontwerpen, zodat ze langer meegaan, een laag verbruik hebben, gemakkelijk op te graden en herstellen zijn, en de onderdelen of basismaterialen ervan herinzetbaar zijn. Dit creëert een win-win-situatie voor zowel de producent als de klant.

4. Een antwoord bieden op veranderende klantenwensen

De consument vandaag hecht belang aan authentieke en duurzame producten, en maakt meer en meer gebruik van een product zonder het zelf te hoeven bezitten. Diensten en producten moeten gepersonaliseerd zijn en 'convenience' is de nieuwe norm. Ook bedrijven willen zich focussen op hun core business en ontzorgd worden. Ze willen bijvoorbeeld perslucht gebruiken, maar zonder te moeten investeren in een luchtcompressor en bijbehorend onderhoud en reparaties. Overheden en steden, met hun aankopen goed voor meer dan 15 procent van het BBP, hechten in toenemende mate belang aan duurzaamheid. Als ondernemer kunt u dus beter uw aanbod afstemmen op deze nieuwe trends.

5. Proactief inspelen op Europees en Belgisch beleid

De circulaire economie kan rekenen op de aandacht van beleidsmakers op alle niveaus en dat zal steeds zichtbaarder worden in de wetgeving. Doelstellingen voor selectieve inzameling en recyclage worden verscherpt. Er zijn eco-designregels in ontwikkeling, met als bedoeling de materiaal-efficiëntie van producten te verhogen. Men bezint zich over het introduceren van doelstellingen voor hergebruik. Wie erin slaagt te anticiperen op deze reglementering in opmaak, heeft een competitief voordeel.

Dit artikel wordt gepubliceerd in het kader van het project 'Eco-compliance als competitief wapen' dat door Sirris en Agoria wordt gevoerd met de steun van VLAIO.

(Bron foto bovenaan: [Carbontrust](#) – 2015)

Auteurs



Thomas Vandenhaute