

Samenvatting online meetup

'Hoe bouw je circulaire ketens die écht werken?'

Tijdens deze online meetup ging [Rein Hintzen](#) in gesprek met [Mart Mensink](#) van DuSpot. DuSpot fungeerde als praktijkvoorbeeld om te laten zien hoe circulaire ketensamenwerking concreet kan worden georganiseerd.

Deelnemers uit de infra, bouw, installatiebranche en leveranciers deelden open hun ervaringen. Het gesprek draaide om één centrale vraag: wat werkt wél in de praktijk en waar lopen we nog vast?

Veelgestelde vragen vooraf:

- Hoe krijg je incurante voorraad opnieuw in de markt?
- Hoe organiseer je succesvol oogsten met een slooppartner?
- Hoe maak je van circulaire ketensamenwerking een structurele aanpak binnen je organisatie?
- Welke rol kunnen toeleveranciers spelen wanneer producten vrijkomen aan het einde van hun levensduur?

Introductie:

DuSpot is vijf jaar geleden ontstaan vanuit frustratie: er liggen volop kansen voor hergebruik in de bouw, maar vraag en aanbod vinden elkaar nauwelijks. Wat begon als een matchingsplatform groeide uit tot een ketenaanpak waarin inmiddels honderden organisaties samenwerken van slopers en aannemers tot gemeenten en waterschappen.

Een belangrijk inzicht uit de praktijk: een tool alleen is niet voldoende. Zonder actieve ketensamenwerking op de achtergrond komen vraag en aanbod niet structureel bij elkaar. Daarom is de focus verschoven naar het opzetten van regionale en productgerichte ketens waarin organisaties projectoverstijgend afspraken maken.

1. Circulariteit begint vóór de tender

Een terugkerend punt in het gesprek was dat circulariteit niet tijdens de uitvoering moet worden "toegevoegd", maar al aan de voorkant moet worden georganiseerd. Wanneer uitvoerders tijdens de uitvoering nog moeten nadenken over circulaire oplossingen, wordt het ervaren als een extra belasting in plaats van een integraal onderdeel van het project.

Daarom wordt gewerkt met:

- Regionale en productgerichte ketens
- Interne werkgroepen volgens het principe 'circulair tenzij'
- Oogstmeeesters binnen organisaties
- Circulaire hubs voor tijdelijke opslag
- Het koppelen van vraag en aanbod vóórdat materialen de afvalstatus krijgen

Circulariteit blijkt geen toolvraagstuk, maar vooral een commitmentvraagstuk binnen de keten.

2. Grootste frictie: logistiek en schaal

Een concreet voorbeeld uit de praktijk betrof krimpfolie op bouwplaatsen. De recyclingtechniek is vaak niet het grootste probleem. De uitdaging zit vooral in:

- De kleinschaligheid per bouwlocatie
- Verspreide inzamelpunten
- Retourlogistiek
- De zuiverheid van de materiaalstroom
- Vlamvertragende varianten die niet recyclebaar zijn

De kern van het probleem: kleine stroompjes moeten samenkomen tot een voldoende grote, zuivere stroom om verwerking rendabel te maken.

Schaal ontstaat niet vanzelf, die moet georganiseerd worden.

3. Wetgeving en afvalstatus

Ook afvalwetgeving kwam uitgebreid aan bod. Wanneer krijgt een materiaal de status 'afval'? En wat betekent dat voor transport en opslag?

Het cruciale inzicht: door vroegtijdige circulaire inventarisatie, acceptatiecriteria en directe matchmaking tussen sloper en producent kan worden voorkomen dat materiaal formeel als afval wordt aangemerkt.

Door materialen in de keten te houden voordat ze afvalstatus krijgen, blijft zware afvalwetgeving buiten beeld. Dit werd door meerdere deelnemers als een eyeopener ervaren.

4. Tenderpraktijk: veel percentages, weinig richting

Uit de groep bleek dat aanbestedingen vaak nog vaag zijn in hun circulaire uitvraag. Veelal wordt gestuurd op massapercentages gerecycled of biobased materiaal. De concrete productuitvraag ontbreekt regelmatig.

Gevolg:

- Veel interpretatieruimte
- Weinig richting
- Circulariteit blijft abstract

Dit biedt tegelijkertijd ruimte voor partijen die zelf een duidelijke circulaire aanpak ontwikkelen en die als onderscheidend vermogen inzetten in tenders.

5. Installatiesector: systeemvraagstuk

Binnen de installatiesector werd een belangrijke observatie gedeeld: de echte kans zit in bedrijfsprocessen, niet in materialen.

ERP-systemen zijn lineair ingericht. Bestelknoppen staan standaard op 'nieuw'. Circulariteit is geen default.

Zolang refurbished of hergebruikte producten niet net zo eenvoudig bestelbaar zijn als nieuwe producten, blijft opschaling lastig. Nieuw bestellen is vaak de automatische reflex. Refurbished bestellen vraagt een bewuste actie.

De doorbraak ligt dus niet alleen in techniek, maar in systeemaanpassingen binnen inkoop- en bestelprocessen.

6. Praktische voorbeelden en laaghangend fruit

Tijdens de sessie kwamen diverse concrete voorbeelden voorbij van producten die al circulair kunnen worden toegepast:

- Kabelgoten binnen de installatiebranche
- Refurbished MV-boxen
- Betonelementen zoals rotondes of liggers
- Houtstromen (kozijnen, dakbedekking)
- Geotextielen

- Krimpfolie zonder vlamvertragers

Een krachtig principe dat meerdere keren terugkwam: standaard circulair aanbieden, tenzij de opdrachtgever expliciet anders vraagt.

Door de default om te draaien, verschuift circulariteit van uitzondering naar norm.

7. De echte doorbraak: "Circulair tenzij"

De rode draad van de middag:

- Begin klein
- Kies één concrete materiaalstroom
- Organiseer intern commitment
- Bouw regionale of productgerichte ketens
- Maak het onderdeel van je standaard werkwijze

Het vraagt organisaties die als eerste op de trein durven te stappen. Vaak weten opdrachtgevers nog niet precies waar ze om moeten vragen. Daar ligt een gezamenlijke verantwoordelijkheid van de keten.

Wat nemen we mee?

- Circulariteit vraagt ketencommitment
- Begin met één concrete stroom
- Organiseer intern 'circulair tenzij'
- Pas standaard inkoopprocessen aan
- Voorkom afvalstatus door vroegtijdige ketensamenwerking
- Logistiek en schaal bepalen succes
- Tenderuitvragen zijn nog onvoldoende scherp

Kom in contact

Wil je verder praten over hoe je binnen jouw organisatie een eerste stroom kunt organiseren of hoe je ketensamenwerking kunt opzetten?

Rein Hintzen - Medeoprichter Circular Plastics Academy
reinhintzen@circular-plastics-academy.com - 06-11885263