

Kansen op de weg naar c

De bouw geldt als één van de prioriteiten in het rijksbrede programma Circulaire Economie. Hier ligt een uitdaging voor bedrijven in de grond-, weg- en waterbouw. Wel dient dan eerst de kloof tussen hen en hun opdrachtgevers te worden geslecht: een circulaire bouweconomie vereist nauwe samenwerking tussen bedrijven en gemeenten en provincies.

De Transitieagenda circulaire bouweconomie uit 2018 doet een appel op de bouwsector. Terecht, want ook de manier waarop bedrijven in de grond-, weg- en waterbouw (GWW) hun geld verdienen kan veranderen in een circulaire bouweconomie. Het toepassen van circulaire principes kan bijvoorbeeld leiden tot een verschuiving van eigendom naar gebruik. Dit heeft direct consequenties voor het businessmodel van GWW-bedrijven.

Samenspel

Binnen het EFRO-project Circulaire Weginfrastructuur is onderzoek gedaan naar de wijze waarop businessmodellen kunnen worden veranderd om een circulaire bouweconomie te bevorderen. Conclusie is dat hiervoor een beweging op gang moet komen als samenspel tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers. Juist een initiatief van één partij kan een andere

partij in beweging brengen. Een voorbeeld: tot nu toe is het regel dat een weg na aanleg wordt overgedragen aan de opdrachtgever, vaak de gemeente of provincie. Vanaf dan zorgt de overheid voor onderhoud en waar nodig voor vervanging van de weg of van lagen asfalt. Het kan ook anders: als de weg eigendom blijft van het GWW-bedrijf dat de aanleg heeft verzorgd, zal deze partij in het kader van het onderhoud als vanzelf nadenken over het hergebruik van waardevolle grondstoffen. Het concept houdt dan in dat de overheid een jaarlijkse vergoeding betaalt aan het bouwbedrijf voor gebruik van de weg door het publiek. Zo kunnen circulaire ambities worden gerealiseerd.

Vertalen in beleid

Duurzaam inkopen is door de wetgeving al meer dan vijftien jaar een erkend begrip voor gemeenten en provincies. Het streven

naar circulariteit is later in beeld gekomen. Duurzaam en circulair inkopen lijken in eerste instantie dicht bij elkaar te liggen en in veel gevallen versterken ze elkaar inderdaad. Duurzaamheidsbeleid kan het streven naar circulair gebruik van materialen echter ook in de weg zitten. Neem een woningcorporatie die besluit om woningen te renoveren om de isolatiewaarde te verbeteren. Vanuit het oogpunt van circulair denken speelt dan direct de vraag welke nuttige toepassingen beschikbaar zijn voor het vrijgekomen materiaal. Maar dit draagt niet bij aan kostenbewust renoveren. Het vraagt dus tijd om het streven om duurzaam en circulair in te kopen op alle niveaus te vertalen in beleid en in concrete uitvragen.

Meetbaar maken

Gemeenten en provincies bepalen zelf hoe zij duurzaamheid en circulariteit meetbaar

Aanleg van het circulair fietspad van Grasfalt® in de gemeente Renkum



irculaire bouwconomie

maken in een aanbestedingsprocedure. De gekozen methode is gewoonlijk in lijn met het ingezette beleid. Als het speerpunt van de gemeente is om bij te dragen aan CO₂-reductie, ligt het voor de hand de aanbestedingscriteria hierop te richten. Maar uit het onderzoek blijkt dat opdrachtgevers voor verschillende methodes kiezen om hun ambities op dit gebied te vertalen in meetbare eenheden. Het onderscheid tussen duurzaamheid en circulariteit is bovendien niet altijd scherp te maken. Dat is niet bevorderlijk voor de snelheid waarmee de transitie naar de circulaire economie plaatsvindt. De noodzaak voor een breed erkende methodiek voor het bepalen van circulariteit komt hier duidelijk naar voren.

Kansen creëren

De bouwsector heeft inmiddels een aantal succesvolle cases beschreven waarin circulaire principes worden toegepast. Leidend om bij te dragen aan de CE blijkt een duidelijke visie en ambitie vanuit het management van de organisatie. Samenwerking gericht op de lange termijn is een ander ingrediënt voor succesvolle vernieuwing van businessmodellen. Met name samenwerking met een start-up komt uit het onderzoek opvallend vaak naar voren als

versneller om innovaties te realiseren. Uitdaging is opschaling van dergelijke initiatieven naar circulair bouwen als een algemeen geaccepteerde en erkende werkwijze.

Stap voor stap

Op bedrijfsniveau valt overigens ook het nodige te verbeteren. Vaak is er slechts sprake van aanpassing van het businessmodel op het niveau van een deel van de activiteiten van een individueel bedrijf. De invoering van circulaire businessmodellen is geen Big Bang voor het hele bedrijf; het is meer een proces van stap voor stap.

Bovendien zien GWW-bedrijven de nodige hindernissen om circulaire businessmodellen verder door te ontwikkelen. Als voorbeeld noemen we de technische eisen waardoor de introductie van nieuwe toepassingen kostbaar en tijdrovend is. Verder leert de praktijk dat in de bouw veranderingen slechts langzaam worden geaccepteerd en doorgevoerd.

Aanbestedingscriteria

Voor het op innovatieve wijze realiseren van circulaire ambities geldt als voorwaarde dat hiervoor ruimte moet bestaan binnen de aanbestedingscriteria. Dat is een belangrijke bevinding uit het onderzoek die zowel naar voren komt bij de opdrachtgevers als bij de opdrachtnemers. Een recente handreiking hiervoor, gebaseerd

op onderzoek bij gemeenten, toont aan dat het verlagen van de mate van detail in de aanbestedingscriteria de ruimte voor innovaties vergroot. Dit biedt meer ruimte voor nieuwe CE-georiënteerde oplossingen.

'Minder detail in de aanbestedingscriteria vergroot de ruimte voor innovaties'

Coalities

Vanuit het perspectief van GWW-bedrijven als opdrachtnemers en lagere overheden als opdrachtgevers geldt een duidelijk onderscheid in belangen en verantwoordelijkheden. Vanuit het onderzoek zien wij nadrukkelijk kansen in langdurige samenwerking tussen beide spelers voor het realiseren van concrete oplossingen. Het gaat hier om het vormen van coalities waarin in het bijzonder risico's worden gedeeld om een hoger doel te bereiken. Dit begint met een gedeelde visie en een stevig onderling vertrouwen. Een langdurige samenwerking tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers kan de transitie naar een circulaire bouwconomie in een hogere versnelling brengen.

Henk Ruiter en Koos Wagenveld

Henk Ruiter (Henk.Ruiter@han.nl) is docent-onderzoeker aan de HAN University of Applied Sciences, Koos Wagenveld (Koos.Wagenveld@han.nl) is als lector Financial control eveneens verbonden aan de HAN.

