



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek Fase 2 conclusies en concepten

Bevindingen verkenning Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek

Verkenning

Afgelopen maanden is verkend hoeveel gebruikte en rest-bouwproducten in deze regio mogelijk herbruikbaar en verhandelbaar zijn en welke organisaties daarbij betrokken zijn. Daaruit kwam een aantal organisaties naar voren die mogelijk een rol zouden kunnen spelen in het sluiten van deze keten van gebruikte en restpartijen bouwproducten. Met deze organisaties is in gesprek verkend hoe zij deze kansen en mogelijkheden zien. Op basis daarvan is de samenvatting van deze bevindingen opgesteld, en zijn eerste beelden gevormd van een manier waarop die keten in deze regio in de praktijk kan worden gesloten.

Wat hebben we aangetroffen?

Naar aanleiding van de conclusies uit de verkenning in fase 1 zijn een reeks gesprekken gevoerd met zowel de betrokken ambtenaren van de gemeenten als een aantal lokale organisaties. Dat heeft de volgende bevindingen opgeleverd bij de componenten van een te vormen bouwkringloop systeem in deze regio.

1. Inzameling bouw materiaal particulier

Belangrijke karakteristiek van deze regio is de aanwezigheid van de meest luxe rijke villagebieden van het land. Vanuit de kringloopwinkels en media is duidelijk dat dit een relatief waardevolle 'oogst' oplevert, die landelijk publiek aantrekt. Dit kan ook voor bouwmaterialen mooie kansen bieden. Inzameling vanuit particulieren gaat primair via vier kanalen:

a. Milieustraten

Er zijn 3 milieustraten (afvalscheidingsstations, hierna afgekort tot 'asst') in beheer bij GAD, dus bij de gezamenlijke gemeenten in de regio. Er is bereidheid en ervaring om mee te werken aan oplossingen om bouwproducten in te zamelen voor de afvalcontainers (afvalstatus) uit. Belangrijk en uitdaging is goede selectie door iemand van de inzamelaar, niet GAD (wegens benodigde expertise verkoopbaarheid). Hoe dat kan is te bepalen door GAD met degene die de bouwkringloop organiseert. Grof huishoudelijk afval op laten halen kost in deze regio burgers al geld, dus reden om grotere spullen gratis weg te geven is er al.

Het asst Hilversum wordt op termijn verplaatst naar Hilversum Zuid.

Het asst Crailoo wordt verplaatst naar een locatie bij de A1 / Gooimeer Zuid. Hier is tevens terrein gereserveerd voor een nieuwe kringloopwinkel.

Het asst Huizen blijft op locatie (kringloopinzameling door Kleurrijk)

Het beheer van asst Weesp gaat over naar Amsterdam

b. Containers

Verbouwafval is niet welkom in de asst. Bij verbouwingen worden betaalde afvalcontainers geplaatst en opgehaald door commerciële partijen. Dit zijn alleen de groter verbouwingen, partijen en producten. Particulieren brengen losse bouwrestproducten wel naar de asst, als onderdeel van de verschillende grondstofstromen.

c. Inbreng kringloop

Momenteel is er bij Tomin, Kleurrijk en Kringloop 't Gooi al wel een onderdelenhoek waar ook wat bouwproducten te vinden zijn, dus wordt ook wel klein materiaal en gereedschap ingebracht c.q. aangenomen. Bouw materiaal wordt nu niet aangemoedigd, mede om te



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek ***Fase 2 conclusies en concepten***

voorkomen dat er teveel grote bouwproducten binnenkomen. Met andere positionering en expertise zou wel meer bouw materiaal kunnen worden ingezameld als de organisatie mee wil werken en er voldoende ruimte beschikbaar is.

d. Bouwmarkten detailhandel

Van de particuliere bouwmarkten is bekend dat er veel goede retour- en gedateerde producten worden vernietigd omdat ze deze producten en zelf niet in hun systemen kunnen verwerken. Meestal geven zij dit niet zomaar weg, omdat het ook hun eigen markt beconcurrereert. Karwei Bussum geeft aan dat dit bij hen 6 m3 per kwartaal is en dat dit wel door een bouwkringloop opgehaald mag worden – dat scheelt karwei ook storkosten naast het positieve doel. Wellicht kan dit een voorbeeld worden voor andere bouwmarkten.

2. Inzameling bouw materiaal professioneel

Op bedrijventerrein Haven / De Vaartweg in Hilversum zijn veel bouwmarkten, bouw materiaal handels en bouwgerelateerde bedrijven. Ondernemers schijnen onderling al wel producten uit te wisselen, maar volgens de ondernemersvereniging zou dit met goede sturing / ondersteuning veel verder kunnen worden ontwikkeld, bij voorkeur met financiële steun door de gemeente – mits zij zelf de coördinator kunnen aanstellen (moet passen bij de ondernemende bedrijfscultuur).

Stiho is bereid mee te werken aan een methode om hun resten die nu in het afval verdwijnen te verzamelen op een plek waar de bouwkringloop regelmatig langskomt, selecteert en meeneemt. Zij geven aan dat dit behoorlijk wat kan zijn, als rest fractie na opkopers en voor afvalcontainer.

Op bedrijventerrein Gooimeer Zuid zijn ook diverse bouw-gerelateerde bedrijven. Volgens Gijs & Van Cleef is er bij hen zelf maar waarschijnlijk ook andere bedrijven wel animo om lokaal hun overgebleven spullen in te brengen bij een kringloop indien daar goede afspraken zijn (en niet teveel moeite of kosten).

Ook bij Slokker bouwgroep werd aangegeven dat zij de potentie van bouwkringloop zien en dat zij bouw materiaal op regelmatige basis weggooiën dat mogelijk kan worden hergebruikt. De uitdaging is om zometeen de werknemers op de bouwplaats mee te nemen in dit verhaal. Wanneer wij zover zijn denkt Slokker graag mee over concrete kansen.

3. Woningcorporaties en beleggers

Woningcorporaties en beleggers maken de hele keten mee, en kunnen een rol spelen als donor en als hergebruiker. Ook zouden hun bewoners baat kunnen hebben bij een bouwkringloop, voor hobby en kleine verbouwingen.

De drie grootste woningcorporaties zijn al actief in verduurzaming en circulariteit. Daar liggen kansen voor toelevering van grotere aantallen goede producten aan een bouwkringloop. De uitdaging is om de inzameling effectief te organiseren. Daarvoor is een hele concrete verbinding belangrijk tussen de juiste mensen. Zowel met de interne mensen bij de corporaties als (vooral) de diverse bedrijven waarmee zij samenwerken, zoals Intercel en Coen Hagedoorn.

Deze potentie is interessant, maar kan het beste worden uitgewerkt als er een eerste kern van een bouwkringloop is gevormd en duidelijk is wie die kar trekt.



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek

Fase 2 conclusies en concepten

Hoewel corporaties ook producten zouden kunnen verwerken, doen zij dit deels intern via eigen organisaties of eerder via een partner als Reuse, en dan gericht op bepaalde productgroepen. Een bouwkringloop zal door de aard van de producten en kleine series gelijksoortige producten naar verwachting niet een grote rol spelen in de verkoop van producten aan corporaties of hun aannemers.

4. Verkoop

Er zijn in de diverse woonkernen voldoende inwoners om goede afzet van bouwproducten te verwachten. De ligging vlakbij Amsterdam, goed bereikbaar via 3 snelwegen en de welvaart en reputatie van de regio in het land maakt deze regio aantrekkelijk voor verkoop niet alleen aan eigen inwoners maar ook aan landelijk publiek. Daarmee kan de omzet versterkt worden. Voor een aantal organisaties kan een bouwkringloop assortiment mogelijk aantrekkelijke extra omzet betekenen.

a. Kringloop

Tomin Groep is in een heroriëntatiefase bezig met de afweging of de winkels nog primair belang zijn in het licht van de uitdaging om steeds veeleisender werkplekken te creëren voor het snel gekrompen en veranderende werknemersbestand. Verkoop van de winkels is niet uitgesloten. In afwachting van beleidskeuzes (najaar?) zijn op korte termijn geen grote nieuwe projecten te verwachten.

Kleurrijk in Eemnes draait goed (net als hun winkel in Huizen, maar die valt buiten dit project), heeft al een goed lopende volle afdeling 'onderdelen' en wil heel graag uitbreiden, ook met bouwkringloop. Trekt landelijk publiek dat relatief mooie Gooise spullen waardeert. Er komen ook veel welgestelde kopende klanten uit het Gooi, 'de Maserati's staan hier soms op een rij'. Kleurrijk heeft de intentie te fuseren met KLC Amersfoort, en was al op de hoogte van de eerste bouwkringloop Klus aldaar. Wil misschien ook wel een nieuwe extra winkel in het Gooi. De beoogde locatie bij de nieuwe milieustraat in Naarden zou wellicht kunnen. Het kan goed zijn om daar 2 winkels te hebben bij de entree van het Gooi (vanuit 020). Wellicht zou er ook iets met luxe bouwmarkt Nijhof in Baarn (buiten dit project) kunnen worden ondernomen (Nijhof sr was ooit hun voorzitter)

Kringloop 't Gooi is niet groot maar wel sociaal actief in de wijk met vrijwilligers en bewoners (ontmoeting). Kan wellicht ook deel assortiment voeren.

Er zijn veel kleine vintage- en kringloopwinkels in de regio, wellicht kunnen sommigen ook wat bouwproducten verkopen als dat voor hen effectief kan worden ingenomen.

b. Bouwmarkten

Particuliere bouwmarkten zijn te geautomatiseerd op nieuw assortiment om enkelstuk gebruikte producten te verkopen, vooral omdat er geen hele grote omzetverwachtingen zijn nog. De arbeidsintensieve intake, handling en assortimentsafstemming van goed verkopende herbruikbare producten zijn lastig in te passen in de efficiënte bedrijfsmodellen van bouwmarkten.

c. Bouwmateriaalhandel

Stiho heeft landelijk ervaring opgedaan met parallel aanbod van gebruikte producten. Ondanks de positieve wil van hen en hun klanten is dat niet echt van de grond gekomen voor de professionele markt, omdat de professionele vraag niet tot ontwikkeling komt



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek

Fase 2 conclusies en concepten

door achterblijven van de regelgeving c.q. gebrek aan vraag bij hun professionele klanten. De andere bouwmaterialhandels doen hier (ook om die reden) nog weinig mee.

Volgens de parkmanager van Hilversum Zuidwest wordt in Hilversum op diverse bedrijventerreinen gewerkt aan gezamenlijk 'parkmanagement' en worden al wel diverse onderlinge initiatieven genomen om circulaire acties tussen bedrijven op te starten. Dit zou een kans kunnen zijn om een volgende stap te zetten om in dit geval bedrijven die met bouwmaterialen werken te verbinden rond een professionele bouwkringloop.



In Gooimeer Zuid is ook enige clustervorming van bedrijven met professionele bouwproducten. Of zij verkoop gaan doen lijkt onwaarschijnlijk gezien de hoge kosten en lage opbrengsten, toelevering lijkt het hoogst haalbare. Mogelijk kan Van Houwelingen (groep in de regio midden NL) een rol spelen, maar niet teruggebeld worden kan ook een indicatie zijn dat er geen echte ambitie ligt nog.

d. Professionele bouwkringlopen

Er zijn een aantal landelijke handelaren en bedrijven in gebruikte bouwproducten. Vaak vanuit slopers opgezet: New Horizon, Van Liempd (met webshop), Clevero, Omgekeerd Bouwen, of afvalverwerking: GP Groot.

In Amsterdam is daarvoor ReUse opgezet vanuit woningcorporatie De Key, gericht op bepaalde productstromen die daar veel vrijkomen (sanitair, hang en sluitwerk, hout). Mogelijk zou ReUse ook een rol kunnen spelen in deze regio.

In deze regio is er nog niet zo'n handelaar. Jan van IJken in Eemnes is een echte 'high end' handelsonderneming in de meest kostbare luxe historische bouwmaterialen, voor monumenten, chique interieurs en verbouwingen, voor (welgestelde) particulieren en bouwbedrijven. Dat is een veel hoger en beperkter segment dan de veel bredere bouwkringloop, wat gericht is op hergebruik van alle producten die vrijkomen. Een bouwkringloop ernaast beginnen is geen optie voor dit bedrijf vanwege dat heel andere marktsegment. Wel zijn er mogelijk soms producten onderling uit te wisselen als er eenmaal een bouwkringloop is.

e. Bouwprojecten

Circulair centrum De Groene Afslag is bezig met nieuwbouw, daarvoor wordt continu ter voorbereiding actief gezocht naar gebruikte bouwproducten, een echte koploper in Nederland hierin. Het kunnen opnemen van gebruikte producten in projecten vraagt een juiste aanpak van die projecten en het inkoopproces. Dat zijn echter ook hele specifieke zoekopdrachten, die maar zelden substantieel lokaal kunnen worden ingevuld. Als er een bouwkringloop is kan er wellicht op een aantal producten worden gematched.

Op de locatie mag geen retail komen, dus een (bouw)kringloopwinkel kan daar niet bij.

f. Circulaire netwerken

Er zijn diverse circulaire netwerken actief in de regio, ook online en via apps georganiseerd. Soms gericht op bepaalde producttypen, andere op thema of sociaal gericht. Hier worden ook al veel bouwproducten uitgewisseld. Een bouwkringloop



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek

Fase 2 conclusies en concepten

organisatie kan hier een mooie rol in spelen, voor aanbod van producten, als centrale locatie en wellicht steun en mede organisatie van de netwerken.

5. Circulaire projecten

Er zijn in de regio diverse circulaire projecten waarin wordt gezocht naar bepaalde specifieke toepassingen en opschaling van hergebruik van bepaalde productlijnen, zoals de circulaire badkamers of hergebruik van hout. De connectie met een bouwkringloop kan interessant zijn voor toepassing van beschikbare producten en overschotten.

Een interessante aanpak is wat Daan van Alkemade met Opwaarts doet in Hilversum: circulaire oplossingen creëren om zoveel mogelijk hergebruik te realiseren. Hij heeft als bijvangst al een bepaalde stroom bouw materiaal (vooral hout) dat hij aangeboden kreeg 'omdat aannemers er nergens anders mee naartoe kunnen'; een begin van een soort bouw hub dus.

De Groene Afslag is een belangrijk ontmoetingspunt in het landelijke circulaire netwerk en groeit verder op de nieuwe locatie. Er is geen ruimte voor detailhandel, maar een verbindende rol als centrale plek in het lokale professionele netwerk is wellicht denkbaar.

6. Bouwkringloop management

Een duurzaam werkende systeemoplossing als de uiteindelijke bouwkringloop vraagt om een duurzaam 'belegde' centrale rol, een katrekker die blijft. Voor die rol zijn een paar organisaties in beeld gekomen.

1. De kringlooporganisaties zijn de stabiele grote organisaties waarbinnen de bouwmaterialen als extra assortiment 'meeliften' in de grotere bedrijfsvoering. Hiervoor zijn momenteel de Tomin Groep, of wellicht haar overnamepartij, en de (eventueel gefuseerde) Stichting Kleurrijk de sterkste organisaties.
2. Sommige ondernemersverenigingen lijken geïnteresseerd om concrete circulaire oplossingen actief te willen steunen mits het past binnen de bedrijfsvoering en ondernemerscultuur. Het is denkbaar dat vanuit die financieel sterke achtergrond (duizenden leden) een centrale organisatie financieel is van waaruit een systeem wordt gerund.
3. Een ondernemer kan die rol ook op zich nemen. Een voorbeeld is Jan-Aart Kruiswijk van ReUse, die aangaf hier wel over te willen nadenken, als onderdeel van een bredere aanpak. Ook Daan van Alkemade van 'weeshuis voor spullen' Opwaarts in Hilversum doet al iets vergelijkbaars, en heeft interesse om een bouwkringloop te helpen opstarten, met de kanttekening deze niet langjarig te willen runnen. Mogelijk zijn er meer kandidaten in deze regio bereid hierin een centrale rol te spelen. Er is hierbij dus ook aandacht nodig voor de continuïteit, waarvoor bijvoorbeeld een sterke rechtsvorm met meerdere partners kan helpen, zoals een coöperatie of stichting.



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek Fase 2 conclusies en concepten

Mogelijke bouwkringloop concepten in de Gooi en Vechtstreek

Vanuit al deze specifieke losse 'puzzelstukjes' in deze regio kunnen verschillende eerste concepten gevormd worden van de puzzel die uiteindelijk gelegd zou kunnen worden.

Concept 1 – decentrale vrede samenwerking

Een breed decentraal totaal bouwkringloop netwerk met een groot aantal actoren, verbonden met onderlinge werkafspraken en samenwerkingsverbanden, eventueel ondersteund met digitale tools.

1. Er komen meerdere verkooppunten waar particulieren bouwproducten kunnen kopen op diverse plekken in de regio. In elke winkel die meedoet wordt een bepaald assortiment aangeboden in een hoek of afdeling zoals dat past binnen de bedrijfsvoering.
 - a. De Kringloper in Naarden, of eventuele opvolgende organisatie; verbinding met omliggend bedrijventerrein
 - b. De Kringloper in Hilversum (en later eventueel op nieuwe locatie)
 - c. Kleurrijk in Eemnes (waar dan uitbreiding van de winkel nodig is)
 - d. Kringloop 't Gooi in Bussum
 - e. Eventuele nieuwe kringloopwinkel in Naarden naast de nieuwe milieustraat
 - f. Mogelijk is er ruimte voor nog een hele nieuwe kringloopwinkel in de regio
 - g. Bouwmarkten en andere bedrijven die in de toekomst ook een bepaald assortiment bouwproducten willen verkopen
2. Een centraal verkooppunt voor professionele bouwproducten aan bedrijven (wellicht ook gecombineerd met verkoop aan particulieren). Hier worden goede bouwproducten ook tegen betaling of in consignatie gematcht en waar nodig en haalbaar tijdelijk opgeslagen. Aangeboden producten worden zoveel mogelijk beoordeeld voor eventueel transport, bij voorkeur online. Daarmee wordt actief gematcht met mogelijke lokale afnemers of ingenomen voor verkoop op locatie en mogelijk via een online marktplaats. Hiervoor is een kansrijke locatie Hilversum Zuidwest, waar veel bouwmaterialhandels zijn gevestigd, waarmee een ondernemer wellicht zou kunnen starten als stakeholders. Ook het bedrijventerrein Gooimeer Zuid zou hiervoor een goede locatie kunnen zijn. Mogelijk is dit een project waar de ondernemer van Reuse in zou willen stappen.
3. Inwoners in de regio kunnen overgebleven bouwproducten inbrengen op verschillende punten:
 - a. Direct bij de bouwkringloopwinkels in de buurt (dit heeft altijd eerste voorkeur)
 - b. Bij de afvalscheidingsstations van GAD
Hiervoor zijn inzamelpunten nodig, of uitbreiding van de huidige met bouw materiaal. Ideaal is als een deskundig genoeg iemand vanuit de kringloopwinkels staat om producten te accepteren of af te wijzen, permanent of op drukke tijden.
 - c. Grote bouwproducten kunnen door de kringloopwinkels worden opgehaald na (voorlopige) online / telefonische beoordeling
4. Bedrijven in de regio kunnen overgebleven bouwproducten aanmelden op een centrale bouwkringloop website, waar via welke deelnemende afnemers contact opnemen. Met de belangrijkste toeleveranciers worden directe contacten gelegd en onderhouden, waarbij maatwerk afspraken worden gemaakt over de manier waarop producten worden toegeleverd.
5. Om onnodig transport te voorkomen kan iedereen producten vooraf aanmelden:
Particulieren



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek Fase 2 conclusies en concepten

- a. Via een regionale website of app, waar de bkl's kunnen aangeven of zij het wel of niet willen
- b. Via elke website van de winkel
- c. Bellen naar de winkels of hun callcenters

Bedrijven

- a. Op dezelfde manier als particulieren (maar vaak te omslachtig)
- b. Op basis van 1:1 afspraak van een aanbieder met een winkelmanager over de gewenste methode voor melden, ophalen of brengen
- c. Via een centrale bouwkringloop website, waar de winkels online kunnen aangeven of ze die producten willen en daarna contact opnemen (tijd besparen / efficiency)

Om deze verbindingen tot stand te brengen worden de bedrijven actief betrokken via een startbijeenkomst, maling, media berichten en daarna regelmatige nieuwsbrieven

Algemene lokale bouwkringloop zaken worden uitgevoerd door een samenwerking tussen de managers van een aantal verkooppunten. Eventueel kunnen een aantal taken gezamenlijk worden georganiseerd via een gezamenlijk aan te wijzen coördinator.

Hoe kan dit worden opgezet? Wat is nodig?

Belangrijkste actie die nodig is, is het 'vlechten' van het netwerk. Het organiseren van de diverse onderlinge samenwerkingsafspraken, en ook het invullen van de 'gaps' daartussen. Daarvoor is iets van een centrale gezamenlijke organisatie nodig. De bekostiging daarvan moet goed worden georganiseerd. Uitdaging is om dit continuïteit te bieden. Als dit moet worden overgelaten aan de organisaties zelf is de kans groot dat dit maar heel langzaam op gang komt, zoals dat tot nu toe ook gebeurt, omdat er te weinig zicht is op het totale plaatje en teveel onderlinge afhankelijkheden zijn.

Met betrokken organisaties kan worden verkend of er ruimte is om zo'n centrale 'kartrekker' te ondersteunen, en van daaruit stap voor stap gezamenlijk te bouwen aan zo'n breed netwerk en de vele deeloplossingen die daarbinnen nodig zijn.

Concept 2 – Bouwkringloopcentrum

Een groot (boven)regionaal Bouwkringloopcentrum dat het centrum vormt van een groot netwerk van deelnemende partners in de hele regio en mogelijk zelfs landelijk. Combinatie van inzameling en verkoop van particuliere en professionele producten, sociaal en commercieel, organisatie van circulaire samenwerkingen en allerlei activiteiten rond circulair bouwen.

1. Er komt 1 centraal centrum op een strategische locatie in de regio. Een Circulaire Bouwmarkt waar een groot assortiment producten op voorraad wordt gehouden en een goed gesorteerde winkel wordt gerund door een professionele centrale organisatie, die daaromheen allerlei activiteiten organiseert en het totale netwerk verbonden houdt op weg naar de transitie naar circulair bouwen.
2. Er is een combinatie van de 'kringloopkant', waar een inclusieve organisatie gratis producten inneemt en verhandelt, en een meer commerciële kant, waar veelal professionelere producten ook in grotere series worden ingekocht en verkocht aan zowel particulieren als bedrijven, met de nodige support en service. Met inzet van sociale arbeid kunnen producten ook worden gerepareerd of weer verkoopklaar gemaakt.



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek

Fase 2 conclusies en concepten

3. Deze centrale organisatie kan zelf inzamelen, verkopen, producten opslaan, verbeteren en ook optreden als de circulaire bouwgroothandel voor de regio. Van hieruit worden kringloopwinkels voorzien van een bepaald gekozen assortiment voor zover dat wordt aangeboden, als onderdeel en uitbreiding van hun normale assortiment zodat ook dicht bij alle inwoners in de regio gebruikte bouwproducten te vinden zijn.
4. Er worden contacten onderhouden met alle bedrijven en organisaties in de bouw, zoals aannemers, onderhoudsbedrijven, bouwmaterialhandels, bouwmarkten en woningcorporaties. Primair voor toelevering van producten, later steeds meer ook voor afname van geschikte producten. Met hen worden projecten geïnitieerd waarbij zowel producten worden ingezameld als gestimuleerd en kennis en ervaring ontwikkeld voor verdere opschaling.
5. Door continue studie naar toepassingsmogelijkheden in de bouw wordt tevens een kanaal gevormd voor gebruikte producten naar professionele bouwbedrijven en bouwprojecten in de regio

Hoe kan dit worden opgezet? Wat is nodig?

1. Een locatie

Een locatie met een binnenruimte van ca. 500 - 1.000 m² kan al een serieuze bouwkringloop huisvesten. Dat mag deels ook overkapt (droge) buitenruimte zijn voor bepaalde producttypen, zoals steenachtig materiaal of hout. Een open buitenterrein kan aanvullend goedkopere opslagruimte bieden aan bepaalde producten, maar dat zijn er slechts enkele, en vooral grovere. Omdat verkoop bepalend is voor succesvol hergebruik, en de doelgroep zowel particulieren als bedrijven zo groot mogelijk moet zijn, is een goed bereikbare en zichtbare locatie belangrijk, zoals dat ook voor huidige bouwmarkten geldt. Niet optimale afvalinbreng (wat maar een deel aandeel vormt en logistiek vrij eenvoudig ook anders in te vullen is), maar consumentenwensen zijn daarom primair leidend. Wel zou een combinatie van beide nog mooier zijn. Concreet zijn hiervoor al een aantal locaties in beeld gekomen in de gesprekken:

- De lege hallen van de Tomin Groep in Hilversum Zuidwest
- De lege hallen op vliegveld Hilversum, waar nu ook Circulair Ambachtsbedrijf Opwaarts is gevestigd
- De nieuwe locatie van het GAD afvalscheidingsstation in Naarden, waar al ruimte is gereserveerd voor een kringloopwinkel
- De (A1) locatie achter Kringloop Eemnes (Kleurrijk), waar nu nog de werf van de gemeente Eemnes is gevestigd
- Het bedrijventerrein rond Nijhof in Baarn aan de A1, wellicht in combinatie met Nijhof (nog niet gesproken)

Er kan wellicht een interessante combinatie worden gezocht of extra ruimte worden gecreëerd voor bedrijven die bouwproducten upcyclen of verwerken in hun producten als halffabricaat of grondstof zoals circulair ambacht, of aanverwante circulaire producten verkopen.

2. Een centrale organisatie met goed en continu bestuur

Omdat het businessmodel in dit stadium van de transitie nog lastig is (nog nauwelijks incentives voor de bouw om hergebruikte producten toe te passen), is financiering vanuit de markt een uitdaging. Bij een strikt commerciële aanpak is bovendien een strikte schifting op assortiment nodig en wordt er veel minder 'gered' dan technisch mogelijk, zoals bijvoorbeeld bij Jan van Eijken.

Het concept Buurman draait om die reden ook vrijwel alleen op hout, aangevuld met workshops als inkomstenbron.

Op zich zou het sterkst zijn als een zelfstandig ondernemer het aandurft zo'n concept zelfstandig op te zetten. Bij voorbeelden van startups met een zelfstandig ondernemer bleek dat een



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek Fase 2 conclusies en concepten

zelfstandige bouwkringloop haalbaar kan zijn. Wel bleek ook hoe kwetsbaar zo'n start kan zijn, doordat deze afhangt van een persoon. Daarom is wellicht nog beter als een combinatie van een aantal organisaties en personen gezamenlijk deze centrale organisatie en leiding op zich neemt. Om een serieuze regionale bouwkringloop niet alleen te starten maar ook langetermijnperspectief mee te geven kan een vorm van 'voogdij' zinvol zijn. Ook is hiermee een efficiency te bereiken als de organisatie onderdeel uitmaakt van een grotere organisatie, zoals een kringloopwinkel of werkbedrijf. Management en medewerkers kunnen dan flexibel en efficiënt worden ingezet, en de klantenkring kan wederzijds versterkend werken.

Mogelijk is een model denkbaar waarbij een of meer grotere organisaties in een rol als bestuurder, aandeelhouder en/of investeerder opereren. Bijvoorbeeld als stichting, coöperatie, of dochter-BV. In deze regio zou dat bijvoorbeeld Tomin Groep (afhankelijk van de beleidsagenda), de nieuwe kringloopcombinatie Eemnes/ Huizen / Amersfoort, of een kringlooporganisatie van buiten die in deze regio wil starten, zoals Rataplan of Het Goed (die beide al elders met De Bouwkringloop pilots draaien), of wellicht een samenwerking van meerdere van deze organisaties.

3. Directie en management

Een bouwkringloopwinkel is een nieuwe vorm van circulaire handel in een nieuwe vorm van brede samenwerking met een groot aantal partijen die tot nu toe in de lineaire economie niet op die manier samenwerkten. Dat vraagt ook een nieuwe combinatie van skills van de mensen die de winkel leiden.

Bouw materiaal is een specifieke categorie producten en specifieke markt (zowel toelevering als verkoop) die een eigen aanpak vraagt om tot hergebruik te kunnen brengen. Daarvoor is de Bouwkringloop aanpak specifiek ontwikkeld, en ook het management van een bouwkringloop winkel vraagt om die specifieke expertise. Het is daarom belangrijk dat er expertise en affiniteit is op het gebied van bouwen, klussen, en de bouw-consument.

Tegelijkertijd is het ook een vorm van kringloop, in die zin dat de toelevering van producten wezenlijk anders werkt dan bij de lineaire economie. Dat vraagt kennis en expertise van die vorm van ondernemen.

Tevens is het heel belangrijk om het netwerk actief betrokken te houden, als toeleverancier van de continue wisselende producten.

Uiteindelijk is het ook retail: verkoop is allesbepalend voor de haalbaarheid en het succes van de bouwkringloop. Verkoop aan bedrijven of particulieren, vraagt ieder een eigen aanpak. Echte commercie vormt een niet te onderschatten en uitdagende kant van het runnen van een bouwkringloop, die hoge eisen stelt aan het management.

De combinatie van deze skills is nog bij vrijwel niemand aanwezig. Een meest vergelijkbaar profiel voor deze rol kan bijvoorbeeld worden gevonden bij het management van een bouwmaterialhandel of bouwmarkt, of bij kringloopmanagement bij mensen met affiniteit met de bouw en kluswereld. Deze expertise kan bij een ondernemer zelf aanwezig zijn, of bij directie of management van de winkel, eventueel aangevuld door medewerkers op deelaspecten.

4. Financiering

Een bouwkringloop richt zich weliswaar op een potentieel groeiende markt voor hergebruik, maar dat is ook nog een tamelijk onzekere markt en de haalbaarheid is onder andere sterk afhankelijk van politieke ingrepen. Financiering is daarom nog een lastig punt voor reguliere financiering. Hiervoor kan gedacht worden aan de groene banken en duurzame investeerders, wellicht aangevuld met een vorm van subsidie.

Aanvullend kan wellicht een vorm van crowdfunding worden aangesproken, bijvoorbeeld bij deelnemende bedrijven, waarmee ook gelijk het netwerk van toeleveranciers kan worden versterkt.



Bouwkringloop Gooi en Vechtstreek Fase 2 conclusies en concepten

Op Hilversum zuidoost is een groot aantal bouwmaterialhandels en bouwmarkten geconcentreerd. Het is niet ondenkbaar dat een ondernemer met hen een model opzet waarin zij samen participeren om hun gezamenlijke afvalstromen zoveel mogelijk tot hergebruik te brengen. Structurele deelname aan zo'n bouwkringloop kan wellicht ook deze bedrijven helpen bij het voldoen aan de nieuwe Europese ESG wetgeving.

Keuze en opstart

In beide modellen zijn nieuwe samenwerkingsverbanden nodig en is nodig dat een partij de centrale rol gaat spelen, in ieder geval in de opstartfase. Om een serieuze bouwkringloopwinkel en omringend bouwkringloopsysteem van de grond te krijgen is een aanloopfase nodig waarin alles wordt uitgewerkt en voorbereid. Dit zal moeten starten vanuit de organisatie(s) die de onderneming uiteindelijk leidt. Daar begint dit proces dus: het vinden van de ondernemer of de organisatie die de bouwkringloop gaat opzetten.

In de verkenning zijn in deze regio als de meest kansrijke organisaties om deze gesprekken mee te starten naar voren gekomen:

1. Kringloop Eemnes / Huizen / Amersfoort
2. Tomin Groep
3. Andere sterke kringlooponderneming van buiten de regio, zoals Rataplan of Het Goed
4. Nijhof Baarn
5. De ondernemer van Reuse: Jan-Aart Kruiswijk
6. De ondernemer van Opwaarts: Daan van Alkemade
7. De ondernemersvereniging Hilversum Zuidwest en/of een aantal bouwgerelateerdebedrijven
8. De woningcorporaties Dudok Wonen, Alliantie en Gooi en Omstreken

Met hen kan wellicht in een aantal stappen een korte verkenning worden gevoerd vanuit de achtergrond van de hier omschreven conclusies en concepten:

1. Verkennend gesprek met elke partij over deze 2 concepten, hun voorkeuren en mogelijke rol
2. Vervolggesprek met meest gereede stakeholders om te komen tot een eerste voorkeursrichting
3. Uitwerken conceptplan voorkeursrichting
4. Bespreken met stakeholders en bepalen rolverdeling
5. Uitwerken definitief businessplan of -plannen