Community of practice: Sleutel mee aan de synergieën voor circulaire businessmodellen

2 december 2021, digitale meeting

Deze sessie maakte duidelijk dat de CoP rond Circulaire Business Modellen op kruissnelheid zit! Met een goed gebalanceerde agenda konden de deelnemers zowel inhoudelijk discussiëren, feedback geven op de eerste deliverable als vooruit denken naar nodige acties voor volgende deliverables.

De CoP stelt drie vragen centraal:

- Hoe kunnen we samenwerkingen organiseren om circulaire businessmodellen op een hoger niveau te tillen?
- Kunnen we inzicht krijgen in de verdeling van kosten en baten voor alle betrokken partijen? En hoe worden de kosten dan gefinancieerd?
- Welke juridische afspraken dienen gemaakt te worden om verantwoordelijkheden eerlijk te verdelen?

In deze vierde bijeenkomst van de CoP namen de trekkers, Wim Debacker en Anse Smeets (VITO), een uitgebreide groep aan deelnemers op sleeptouw om aan één van de drie concrete deliverables te werken. Namelijk, een draaiboek om succesvolle samenwerkingen op te zetten in een circulair business model. Ze presenteerden een draft versie van dit draaiboek en gingen in discussie met de deelnemers over de meerwaarde hiervan, ontbrekende informatie, de gewenste vorm, … Ook namen ze de tijd om in enkele onderdelen van het draaiboek in te zoomen. Dit bracht automatisch interessante inhoudelijke discussies met zich voort. Enkele take-aways zijn de volgende:

1. Het draaiboek zou verschillende doelgroepen moeten bedienen waarbij het zowel de bouwactoren als financierders vooruit helpt.
    - Om de relevantie voor deze laatste doelgroep te verhogen, is alignering met de inhoud en formulering van de bouwgerelateerde technische criteria van de EU Taxonomy essentieel.
2. De infofiches die voor elk circulair business model worden opgesteld worden warm onthaald.
    - Deze kunnen onder andere gebruikt worden om het bewustzijn rond het business model zowel intern als extern te versterken. Dit door er een argumentatie van voordelen per doelgroep op te nemen. Bijvoorbeeld: Welke zijn dé overtuigingsargumenten om een financiële instelling te overtuigen van een circulair project? Of een klant? Een aannemers? Belanghebbenden binnen de (bouw)firma?
    - Naast de infofiches zou een vergelijkend overzicht van de circulaire business modellen handig zijn. Dit laat toe om ze ten opzichte van elkaar af te wegen.
    - Een eerste lijst van circulaire business modellen werd reeds opgesteld met oa AAS, take-backgarantie, CESCO, … Deelnemers gaven aan dat het ook interessant zou zijn om in te zoomen op specifieke productcategorieën waar AAS op wordt toegepast, bv. Light-AAS of viaduct-AAS
3. Aansluitend op het vorige puntje, geven de CoP-deelnemers aan dat ze nood hebben aan meer documentatie over actuele voorbeeldcases voor de verschillende circulaire businessmodellen.

Inhoudstafel

A. Handleiding "Circulair Bouwen" (resultaat van EFRO project "Bouwen aan een circulaire Kempen")
<het wat, waarom en hoe van circulair bouwen, wat is een circulair businessmodel en algemene aandachtspunten>

B. Infofiches "circulaire business in de bouw" (NIEUW)
<overzicht van enkele gekende en minder gekende circulaire businessmodellen in de (circulaire) bouwwereld>

C. Tips & tricks Circulaire samenwerkingen (NIEUW, o.b.v. framework Galle et al. 2020)
<praktische richtlijngen om samenwerkingen op te zetten, te onderhouden en beheren>

D. Samenwerkingsovereenkomsten (NIEUW)
<typische juridische aspecten m.b.t. samenwerkingsvormen binnen circulaire bouwen>

E. Inspirerende cases (NIEUW)
<input vanuit Community of Practice + Proeftuin>

F. Honger naar meer (NIEUW)
<aanvullen met nuttige informatie en instrumenten>