



Business ecosysteem als geheime wapen voor circulaire kanteling

Circulair bouwen is pas succesvol als alle betrokken partijen hun rol pakken. Het terugnemen van gebouwonderdelen en materialen is daarin essentieel, evenals de samenwerking tussen interne en externe stakeholders. Voor veel partijen is dit nog geen gesneden koek en staan er vooral vraagtekens bij samenwerkingen rondom circulair bouwen. "Een business ecosysteem kan de driver zijn om die vraagtekens om te zetten in uitroepetekens", aldus Housni Chaibi, consultant van Brink Management / Advies.

Tekst: Marvin van Kempen

Om erachter te komen waar Chaibi op doelt als hij het heeft over een business ecosysteem, gaan we terug in de tijd. Voor zijn master Construction Management & Engineering [zie kader] studeerde hij een half jaar in het buitenland, in Singapore wel te verstaan. Een culture shock op meer dan één manier. "Het is een relatief kleine staat van ongeveer 700 vierkante kilometer groot, met ongeveer 6 miljoen inwoners. Je zou denken dat zo'n groot aantal mensen op zo'n klein grondgebied uitdagingen met zich meebrengt, maar de infra en de bouw in dit land zijn uitzonderlijk goed georganiseerd."

Wat zorgt dan voor deze efficiëntie? Hoe is het mogelijk dat er bijvoorbeeld geen verkeerschaos ontstaat met zo veel mensen op zo'n kleine oppervlakte? "Er zijn verschillende systemen die ervoor zorgen dat het dagelijkse leven goed loopt. Zo introduceerden ze jaren geleden al de kilometerheffing, als een van vele maatregelen die verkeer moet ontlasten. In je auto gebruik je een pas. Daarmee betaal je als je in bepaalde gebieden van de stad rijdt. De hoogte van de betaling hangt af van het moment van de dag en het gebied. Buiten de efficiëntie rondom de verkeersinfrastructuur valt op dat 80% van de inwoners in huizen woont van Singapore Housing & Development Board, een semi-overheidsorgaan dat sociale woningbouw ontwikkelt. Je ziet weinig wijken of delen van de stad waar achterstand is of verpaupering plaatsvindt. Je ziet veel groene daken en ze denken er goed over na. Daar staat tegenover dat je als inwoner van Singapore minder inbreng hebt."

Circulariteit op ander analyseniveau

Bij terugkomst in Nederland was het tijd om deze praktijkervaring rondom efficiëntie en een andere manier van denken en bouwen in verband te brengen met Chaibi's afstudeeronderwerp: de transitie naar een circulaire economie op een ander analyseniveau. "Hier kwam het business ecosysteem om de hoek kijken. Hierbij denk je niet meer in cirkeltjes van opdrachtnemer en opdrachtgever. In plaats daarvan maak je er een grote gemeenschap van en werk je toe naar een symbiose."

Zo'n economische community bestaat niet alleen uit de traditionele ketenpartners van een doorsnee bouwproces.



Housni Chaibi.



Circl van ABN AMRO. (foto: Ossip van Duivenbode)

“In zo’n ecosysteem zijn veel meer stakeholders ondergebracht. Denk bijvoorbeeld aan gemeenten, leveranciers, eindgebruikers, concurrenten en andere organisaties die onderdeel kunnen uitmaken van een uitgebreide gemeenschap. Een belangrijk voordeel van zo’n systeem is dat je meer interactie tussen verschillende partijen krijgt.”

Juist die interactie is noodzakelijk om de transitie naar een circulaire economie mogelijk te maken. Want wie de cirkel wil sluiten, heeft daarvoor alle spelers in het proces nodig. “Om de winst van een business ecosysteem voor de versnelling naar een circulaire economie goed weer te geven, zocht ik naar een case study. Dit moest een bedrijf zijn dat de regisseursrol op zich neemt, vertrouwen heeft in de samenwerking en de ambitie heeft om circulair bouwen als hoogste prioriteit te stellen.”

circulaire ontwikkeling.” Daarnaast is de langetermijnvisie een integraal onderdeel van het succes van Circl. “Hierdoor verleng je de levensduur van materialen. Om die lange termijn visie succesvol te maken is het delen van kennis een belangrijk element. Door ervaringen en ideeën uit te wisselen in zo’n ecosysteem ga je samen voor het beste resultaat.”

Openstaan voor ander systeem

Een belangrijke conclusie uit de case study is dat overheden en gebouw eigenaren open moeten staan voor het implementeren van circulaire bouw enerzijds en het werken in een business ecosysteem anderzijds. “Op strategisch niveau moet je dit stimuleren. Vervolgens moet het volledige ecosysteem erin mee. Dat geldt ook voor leveranciers, die zich soms nog vragen stellen over hoe zij circulair moeten bouwen, bijvoorbeeld omdat hun productieproces zich er nog niet voor leent.” Dat betekent ook een gedragsverandering voor de aannemer. “Hij moet garanties kunnen geven op het demonteren van het gebouw, het teruggeven van de materialen aan de leveranciers en het opnieuw inzetten van de grondstoffen. Wil het gros van de bouwers dat op dit moment?” Om opdrachtgevers te stimuleren vaker in te zetten op circulaire ontwikkelingen is het meten en onderbouwen van prestaties een pre. Wanneer je dit meetbaar maakt, geeft het houvast voor projectpartijen. “We moeten onszelf afvragen of we een label of andersoortige onderbouwing kunnen krijgen voor prestaties op het gebied van circulariteit. Een andere manier om te versnellen is door vanuit de overheid het goede voorbeeld te geven en een ondergrens aan te geven voor resultaten. Het circulair aanbesteden van opdrachten kan als vliegwiel dienen.” Om het business ecosysteem goed van de grond te laten komen is eenzelfde versnelling noodzakelijk. “Blijf niet in kleine cirkeltjes maar zorg ervoor dat je partijen betreft waar je in eerste instantie niet aan dacht. Help elkaar te zoeken naar nieuwe oplossingen om naar het volgende niveau te komen. Mijn onderzoek is daarin slechts een eerste graadmeter van de mogelijkheden die samenhangen met het business ecosysteem. Ik daag partijen uit om na te denken over dit systeem en de implementatie daarvan.” ●

‘Geen opdrachtnemer en -gever, maar een grote gemeenschap die werkt naar een symbiose’

Chaibi selecteerde het gebouw Circl aan de Zuidas, een circulaire ontwikkeling van ABN AMRO. Naast de inzet op circulair bouwen was de langetermijnvisie een belangrijke factor in de keuze voor het demontabele pand. “Mijn onderzoek was erop gericht om te ontdekken of er een patroon van een business ecosysteem viel te herkennen in het proces van idee tot implementatie. Ik nam de case onder de loep en richtte me op idee, ontwikkeling en implementatie. Het viel me op dat diverse partijen in een vroeg stadium van het proces werden betrokken.” “Dat is essentieel, omdat het belangrijk is dat er zoveel mogelijk partijen meedenken over hoe het gebouw zo circulair mogelijk kan worden. Doordat je als organisatie wordt betrokken, ga je sneller na of je nog zaken kunt aanpassen aan je eigen proces, om mee te gaan in de

Housni Chaibi

Housni Chaibi studeerde bouwkunde in Rotterdam en behaalde hier zijn bachelor. Daarna zette hij in op de Master Construction Management en Engineering aan de Technische Universiteit van Eindhoven en behaalde hij deze in 2018. Hij studeerde een half jaar aan de National University of Singapore en volgde cursussen die te maken hadden met management van de gebouwde omgeving. Momenteel is Chaibi werkzaam als consultant bij Brink Management / Advies. Hier houdt hij zich bezig met vastgoedgerelateerde vraagstukken, waaronder die over circulair bouwen.