



Nederlandse en Belgische bedrijven boeken positieve resultaten met het circulaire businessmodel *Take Back Chemicals*. De leverancier blijft hierbij eigenaar van de chemische stof, maar krijgt betaald voor de dienst bij de afnemer. Innovatiemanager Bart Vander Velpen van Royal HaskoningDHV zet de belangrijkste ervaringen op een rij.

Tekst: Adriaan van Hooijdonk

'B edrijven denken vaak dat duurzaam ondernemen geld kost. Maar het tegendeel is waar. Het levert juist geld op", weet innovatiemanager en *business developer* Bart Vander Velpen van Royal HaskoningDHV. Het bewijs? Het in maart van dit jaar verschenen witboek *Take Back Chemicals* met voorbeelden van Nederlandse en Belgische bedrijven die met het circulaire businessmodel hebben gewerkt. De essentie is dat de leverancier van

# 'Het draait niet meer om volumes maar om toegevoegde waarde'

chemicaliën niet meer betaald krijgt voor de hoeveelheid geleverd product, maar voor de functionaliteit ervan. De leverancier blijft dus eigenaar van de chemicaliën. Hierdoor ontstaat een financiële prikkel om chemicaliën te hergebruiken, neemt de milieudruk af en realiseren de samenwerkende partijen een stabiele en betrouwbare grondstoffenvoorziening.

## Wederzijds vertrouwen

Take Back Chemicals vereist volgens Vander Velpen een andere manier van denken. Chemiebedrijven krijgen immers niet betaald voor de kilo's product, maar voor de toegevoegde waarde die ze leveren. Wederzijds vertrouwen én de bereidheid vanuit de gebruiker van chemicaliën om inzicht te geven in de bedrijfsprocessen zijn essentieel. Ook zijn verdeelsleutels nodig voor de gecreëerde winsten, rekening houdend met de bedrijfsrisico's die aan de nieuwe samenwerkingsvorm zijn verbonden. Daarnaast is het model vooral geschikt voor afvalstromen van chemicaliën met voldoende volume.

In het witboek zijn voorbeelden uitgewerkt, variërend van een textielbedrijf en een polymeerproducent tot een pvc-fabrikant en een metaalbewerkingsbedrijf. Hieruit komt het beeld naar voren dat het model een grote potentie heeft, maar dat de toepassing vooral maatwerk vereist.

## Salesmensen trainen

Dat heeft volgens Vander Velpen meerdere oorzaken. "Het is toch een radicaal andere manier van zakendoen", legt hij uit. "Daarom is het belangrijk om salesmensen te trainen en te benadrukken dat het

niet meer om volumes gaat, maar om de toegevoegde waarde die ze leveren. Bovendien moeten bedrijven zich realiseren dat deze nieuwe manier van samenwerken tot andere contractvormen leidt." Take Back Chemicals is volgens hem vooral geschikt voor niet-kernactiviteiten van een bedrijf, zoals schoonmaken, ontvetten en chemisch ontwateren. Het betekent dat de chemicaliën in een materiaalstroom gescheiden, gezuiverd en hergebruikt kunnen worden. Dat kan zowel on- als off-site plaatsvinden.

Gelet op het radicaal anders zaken doen, is het belangrijk dat de overheid bijdraagt aan juridische zekerheid voor de bedrijven die met het circulaire businessmodel aan de slag gaan. Dat kan door de afvalstoffenwetgeving beter te laten aansluiten op Take Back Chemicals. Daarnaast ziet Vander Velpen een rol voor de overheid weggelegd om bedrijven over de streep te trekken. De bestaande Green Deal, Take Back Chemicals genaamd, is volgens hem een goede stap van de overheid, maar niet voldoende om veel bedrijven te motiveren. Financiële middelen beschikbaar stellen, zoals in Duitsland gebeurt, is wenselijk om de invoering van het nieuwe businessmodel te versnellen. ■

*Vander Velpen roept VNCI-leden op om zich aan te melden voor het Take Back Chemicals-project, om zo nog meer haalbare cases te implementeren: [bart.vander.velpen@rhdhv.com](mailto:bart.vander.velpen@rhdhv.com)*

*Meer informatie en download Take Back Chemicals White Paper: <http://bit.ly/2nDVEmW>*

## DRIE VOORBEELDEN

- Een textielbedrijf gebruikte trichloorethyleen om was te verwijderen uit textiel. Door de Europese wetgeving REACH is deze stof in de EU alleen toegelaten na het doorlopen van een autorisatieproces. De leverancier van trichloorethyleen bood een alternatieve stof aan, die binnen een paar jaar waarschijnlijk ook niet meer zonder autorisatie in de EU is toegestaan. Royal HaskoningDHV faciliteerde gesprekken tussen afnemer en leverancier van de was. Gezamenlijk vonden de partijen een oplossing door de samenstelling van de was te wijzigen. Om het verwijderingsproces aan te passen is een aanzienlijke investering nodig. Die is vooralsnog niet beschikbaar. Daarom pleit Vander Velpen voor financiële ondersteuning van het textielbedrijf vanuit de overheid om de aanpassing te realiseren.

- In het proces van een polymeerproducent komt natriumchloride (keukenzout) vrij. Een nabijgelegen bedrijf bleek het goed te kunnen gebruiken. Daarom investeerde de polymeerproducent een bedrag in een installatie om het natriumchloride te zuiveren en aan de buurman te verkopen.

- Een voedingsmiddelenproducent gebruikt fosfor- en zwavelzuur om oliën te zuiveren. Hierbij ontstaat een afvalstroom die het bedrijf niet zomaar kan lozen door licenties. Royal HaskoningDHV bedacht met een universiteit een oplossing om het fosforzuur uit de afvalstroom te scheiden en te verwaarden. Momenteel zoekt de producent kapitaal om het project te realiseren.

## ROTTERDAMSE BELANGSTELLING

In de Rotterdamse haven is een groeiende belangstelling voor *Take Back Chemicals*, stelt Monique de Moel, *business developer* bij Havenbedrijf Rotterdam en tevens programmamanager Circulariteit. Twee chemiebedrijven zijn er recentelijk mee aan de slag gegaan. Bedrijven zien volgens haar de economische voordelen van het businessmodel om invulling te geven aan de circulaire economie en de milieubelasting te reduceren. Bovendien draagt het bij aan de industriële symbiose, waarbij bedrijven grondstoffen in de loop houden en zorgen dat die dus niet in de afvalstroom terecht komen. Wet- en regelgeving is volgens Moel momenteel gestoeld op de lineaire economie. "Daarom kan het niet anders dan dat de bedrijven soms tegen drempels aan lopen. Gelukkig ziet de overheid dit ook en werken we gezamenlijk aan oplossingen."