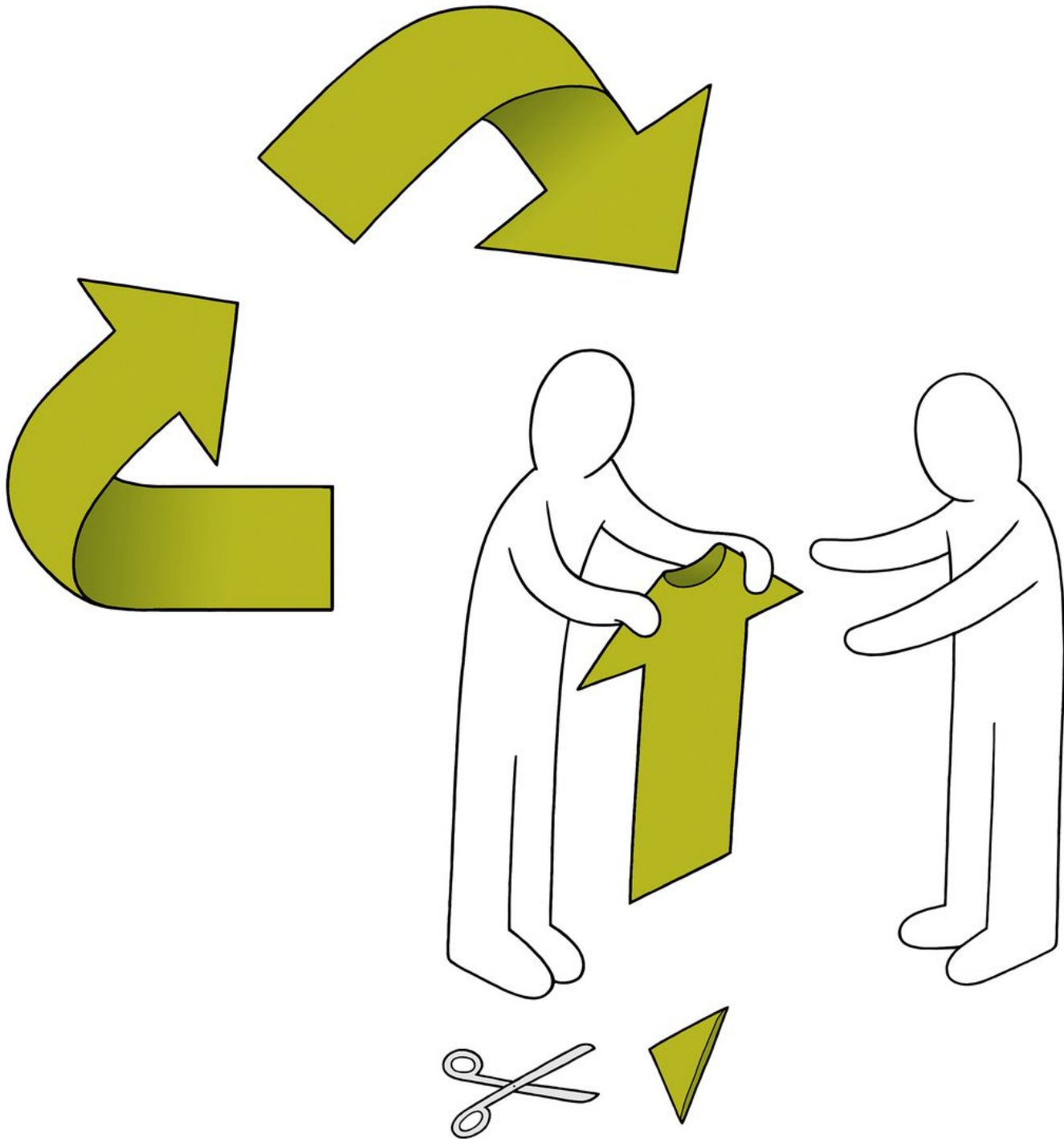


Niets meer weggooien: alles leasen

Renate van der Zee • 22 februari 2017 om 17:49



Illustratie Tomas Schats

Een spijkerbroek die je huurt en teruggeeft aan de maker als je hem niet meer draagt. Een kantoorgebouw dat je uit elkaar kunt halen zodat je de materialen voor iets anders kunt gebruiken. Zomaar twee voorbeelden van de circulaire economie.

Circulariteit is het nieuwe toverwoord als het over duurzaamheid gaat. De

overheid stimuleert het en steeds meer bedrijven experimenteren ermee. Maar anders dan veel mensen denken, gaat het hier niet om een nieuw soort recyclen. Het idee is juist dat niets meer in de afvalbak terecht komt.

„Het is niet het zoveelste nieuwe duurzaamheidsstrucje. Het is een fundamenteel andere benadering“, zegt architect Thomas Rau, een van de grote pleitbezorgers van circulariteit. „De gedachte is dat materialen nooit meer verloren gaan. Neem de kermis op de Dam. Deze wordt voor vijf dagen opgebouwd en voldoet in die periode aan alle behoeftes. Daarna kan alles worden gedemonteerd en in een andere stad worden opgezet zonder dat er iets verloren gaat. Over die *mindset* hebben we het.“

Circulariteit houdt in dat fabrikanten eigenaar van hun product blijven – de klant betaalt alleen voor het gebruik. Tot nu toe profiteren producenten er geregeld van om gewilde producten te maken die snel kapot gaan: dan kopen mensen gauw weer nieuwe. Maar circulariteit stimuleert fabrikanten om iets goeds te maken, ze verdienen eraan als hun klanten het lang kunnen gebruiken en krijgen het daarna weer terug.

„Je moet het een beetje nuanceren“, zegt Michel Schuurman, circulariteit-expert bij Maatschappelijk Verantwoord Ondernemen Nederland. „Er zijn veel producten die klanten niet terug kúnnen geven. Papierproducent Van Houtum maakt bijvoorbeeld wc-papier uit oude drankpakken en het gewas olifantsgras. Je begrijpt dat ze dat echt niet terug hoeven. Circulariteit gaat dus ook over producten die zijn gemaakt van materialen die uiteindelijk veilig terugvloeien in de natuur.“

Voor de klant zijn er grote voordelen: hij of zij krijgt spullen van hoge kwaliteit voor een lage prijs. Een voorbeeld: bij het bedrijf Bundles kun je voor een klein bedrag per maand een wasmachine leasen, waarna je vervolgens 40 cent per wasbeurt betaalt. Daarmee heb je een luxueuze, zuinige wasmachine in huis, die je misschien anders niet eens had kunnen kopen. Bovendien ga je er zuinig mee om omdat je per wasbeurt betaalt. Daarnaast heb je geen kopzorgen over reparaties en is het de fabrikant die de zorg draagt voor de spullen. „Volgens Arnold Tukker, hoogleraar industriële ecologie, kan circulariteit veertig procent van onze

milieuvraagstukken oplossen”, zegt Schuurman. Het is ook het antwoord op de grondstoffenschaarste, meent hij. „De komende jaren zal het aantal consumenten, afkomstig uit de middenklasse, meer dan verdubbelen. Als we doorgaan op de oude voet, worden grondstoffen schaars. De geschiedenis leert ons dat deze schaarste maar op één manier wordt opgelost: we gaan elkaar de hersens inslaan.”

Circulair muziek luisteren

„Mijn studiegenoot Dorus en ik zijn enorme muzikliefhebbers,” zegt Tom Leenders, medeoprichter van Gerrard Street. „Maar de koptelefoontjes die we gebruikten, gingen snel kapot. Dan gooiden we ze weg en kochten we nieuwe. Op een gegeven moment dachten we: dit is echt zonde, dat moet beter kunnen. Het idee voor ons bedrijf is dus geboren uit persoonlijke frustratie.”

Bij Gerrard Street kun je voor 7,50 euro per maand een koptelefoon leasen waarvoor je anders 250 euro zou betalen. Als hij kapot gaat, kan hij gewoon gerepareerd worden. En als je hem niet meer wilt, geef je hem terug. „We hebben onze eigen koptelefoon ontworpen”, vertelt Leenders. „Die bestaat uit losse onderdelen, zelfs iemand met twee linkerhanden kan hem in elkaar zetten. Hij is van goede kwaliteit, dus hij gaat niet snel kapot. We gebruiken bijvoorbeeld een speciaal type plug dat goed tegen slijtage kan.”

Klanten van Gerrard Street hebben een internetaccount, als er iets kapot is, kunnen ze het daar melden. Het bedrijf stuurt dan een nieuw onderdeel plus een retourenvelop waarin het oude onderdeel wordt teruggestuurd. Leenders: „Sinds afgelopen zomer, toen we begonnen, zijn er 200 reparaties geweest. Teruggestuurde spullen verzamelen we om te recyclen. We zijn samen met de fabriek aan het kijken of we die spullen ook kunnen hergebruiken.”

„Met de circulaire economie houd ik me niet zo bezig, waar het mij om gaat is dat ik een goede kwaliteit koptelefoon krijg voor een aantrekkelijk prijs,” zegt klant Edo de Haas. „De goedkope oordopjes die ik vroeger

gebruikte, waren een ramp: slechte kwaliteit, altijd kapot of kwijt of in de knoop. Ik luister nu veel meer muziek.”

Vijf jaar geleden begon Erik Toenhake van Dutch Spirit met het heffen van vijftig euro statiegeld op zijn maatpakken. Met als doel zijn klanten aan te sporen hun oude pakken te retourneren. „Het is een soort statement tegenover de klant,” zegt hij. „Jaarlijks worden miljarden kilo’s kleren weggegooid of vernietigd. Wij willen duidelijk maken dat we het belangrijk vinden zorgvuldig met materialen om te gaan.”

Toenhake biedt zijn klanten ook de mogelijkheid om een maatpak te leasen. Dat houdt in dat je twee jaar lang een maandelijks vast bedrag tussen de 30 tot 35 euro betaalt voor je pak. Daarna stopt de betaling, je mag zelf bepalen wanneer je je pak wil terug brengen. Van geretourneerde pakken laat Dutch Spirit bijvoorbeeld stropdassen maken. „We gebruiken ecologische materialen zoals eco-wol en knopen van steennoot,” zegt Toenhake. „We laten onze pakken maken onder eerlijke arbeidsomstandigheden, in Marokko, dus niet aan de andere kant van de wereld. En we compenseren de CO2-uitstoot door per pak in Bolivia één boom te planten.”

Als marketing- en communicatiedirecteur van een energiebedrijf zit ik in de duurzame scene,” zegt klant Frans van den Boorn. „Ik ben het aan mijn stand verplicht om in een duurzaam pak rond te lopen. Als ik het niet meer draag, ga ik het zeker inleveren zodat het materiaal kan worden hergebruikt. Op de voering van mijn pak staat de Universele Verklaring van de Rechten van de Mens gedrukt. Als mensen me daar op aanspreken, heb ik meteen een goed verhaal.”

Geen lamp maar wel licht

Waarom zou je een lamp kopen als je eigenlijk alleen maar licht wilt hebben? Dat is de gedachte achter circular lighting, de ‘verlichtingservice’ die Philips bedacht samen met Turntoo, adviesbureau op het gebied van circulariteit. „Het begon toen we een nieuw kantoor gingen inrichten in het Oostelijk Havengebied van Amsterdam”, vertelt Sabine Oberhuber van

Turntoo. „We zagen daar allemaal oude verwarmingsketels op straat liggen, die waren gewoon weggegooid. We dachten toen: dat soort verspilling willen we niet. Toen iemand van Philips met het plan kwam voor de installatie van ledlamp-armaturen, zei mijn partner Thomas Rau: ‘Ik wil alleen licht kopen, maar niet de lampen zelf. Die moeten van jullie blijven!’”

De man van Philips ging uitzoeken of het kon, op voorwaarde dat Rau het nog even niet aan zijn baas zou vertellen. Samen maakten ze een plan dat de CEO van Philips drie jaar later als een baanbrekende innovatie presenteerde. „En we bleken ook nog eens met veel minder lampen toe te kunnen.” Circular lighting – licht als service – is tegenwoordig een van de mogelijkheden die Philips biedt. Schiphol koos er bijvoorbeeld voor bij de herinrichting van Lounge 2. „Die ledlampen gaan zes jaar mee en aanvankelijk moest je dan de hele armatuur vervangen”, zegt Oberhuber. „Maar met een minimale ingreep zorgde Philips er voor dat de installatie vijftien jaar mee kan. Tja, als de producent eigenaar blijft van het product, gaat hij er anders naar kijken. Dan zorgt hij dat de afnemer er zo lang mogelijk mee kan doen.”

Het gaat bij circular lighting nu nog alleen om grootscheepse ledlamp-armaturen. De klanten zijn kantoren, fabrieken of parkeergarages – grote bedrijven waar veel licht nodig is en lampen lang branden. Dat is op dit moment nog het meest rendabel. „Maar je zou in de toekomst ook voor consumenten iets kunnen doen, in de vorm van een ledlamp-pakket voor het hele huis”, zegt Oberhuber. „Het bestaat nog niet, maar de vraag is er zeker, dus het aanbod volgt.”