



Pay per lux van Philips, hier bij architectenbureau RAU in Amsterdam

## ALLES WORDT ANDERS IN DE CIRCULAIRE ECONOMIE

# VAN BEZIT NAAR GEBRUIK

**Gaan we door op de huidige lineaire weg dan raken grondstoffen onherroepelijk uitgeput. Vroeg of laat leidt dat tot grote problemen. Om die vóór te zijn, is de omslag nodig naar een circulaire economie. Betalen voor gebruik in plaats van bezit kan daar in belangrijke mate aan bijdragen. De financiële prikkel ligt dan bij de partij die de meeste invloed heeft op productiewijze, energiezuinigheid en levensduur.**

TEKST HANS HAJÉE

Niet langer gebruikte producten worden veelal vernietigd. De grondstoffen waaruit ze bestaan zijn dan voor altijd verdwenen; verbrand of onder de grond gestopt. Zeker, steeds meer afval wordt gescheiden en gerecycled. Daardoor neemt de verspilling af. Toch is de impact beperkt omdat bij de productie geen rekening is gehouden met het opnieuw gebruiken van grondstoffen. Vaak is *downcycling* het hoogst haalbare; minderwaardig hergebruik ten opzichte van de oorspronkelijke functie. Opnieuw gebruiken in dezelfde toestand – *upcycling* – is veelal technisch niet mogelijk of financieel niet rendabel.

### CIRCULAIRE PRINCIPES

Om verandering te brengen in het vertrouwde lineaire systeem van produceren, gebruiken en weggooien moeten processen fundamenteel veranderen. Bijvoorbeeld door producten zo te ontwerpen dat maximaal hergebruik mogelijk

is. Grondstof moet zoveel mogelijk waarde behouden, afval wordt tot een minimum beperkt. Op haar site schetst MVO-Nederland een aantal principes van de circulaire economie:

- Waardebehoud wordt gemaximaliseerd door eerst te kijken naar producthergebruik, vervolgens hergebruik van onderdelen en als laatste hergebruik van grondstoffen.
- Producten worden zo ontworpen en gemaakt dat deze aan het eind van de gebruiksfase makkelijk demontabel zijn en materiaalstromen eenvoudig gescheiden kunnen worden.
- Tijdens productie, gebruik en verwerking van het product worden geen schadelijke stoffen uitgestoten.
- Onderdelen en grondstoffen van gebruiksproducten (zoals een lamp) worden hergebruikt zonder kwaliteitsverlies (in een nieuwe lamp of bijvoorbeeld in een nieuwe laptop).

- De grondstoffen van verbruiksproducten (zoals tandpasta) zijn biologisch afbreekbaar en worden (na eventuele onttrekking van nog waardevolle grondstoffen) teruggegeven aan de natuur.

- Producenten behouden het eigendom van gebruiksproducten, klanten betalen voor het gebruik en niet voor het bezit. Een andere mogelijkheid is dat de producent het product terugkoopt aan het einde van de levensduur.
- Omdat de prestatie van het product de waarde bepaalt, wordt het leveren van de juiste kwaliteit extreem belangrijk voor de producent.

### EEUWIG BRANDENDE GLOEILAMP

Bezit en gebruik spelen een essentiële rol bij de transitie naar een circulaire economie. Architect Thomas Rau is een van de belangrijkste voorvechters van het circulaire gedachtegoed. In zowel de Tegenlicht-uitzending Einde van bezit als in zijn boek *Material Matters*

beschrijft hij een gloeilamp in een Amerikaanse brandweergarage die al meer dan honderd jaar brandt. Deze kwaliteit was dus een eeuw geleden haalbaar. Fabrikanten hadden echter al snel door dat dit businessmodel een doodlopende weg was. Dus spraken zij af – keurig schriftelijk vastgelegd – dat iedereen het aantal branduren zou beperken tot 1.000. Wie toch lampen maakte die langer meegingen, kreeg een boete. De afgelopen eeuw zijn dus vele miljoenen lampen geproduceerd, gebruikt en vernietigd zonder echte noodzaak en nut; anders dan de winst van de makers.

### HAND IN EIGEN BOEZEM

Wat voor lampen geldt, is ongetwijfeld op meer producten van toepassing. Een eerste reactie is wellicht verontwaardiging. Maar kun je het fabrikanten kwalijk nemen? Als hun producten vrijwel onbeperkt meegaan, wat blijft dan over van het verdienmodel? Daar komt bij dat ook consumenten de hand in eigen boezem moeten steken. Wasmachines en koelkasten moeten het zo lang blijven doen. Maar hoe anders is het bij jongeren en mobieltjes, mannen en gadgets, vrouwen en schoenen... Al is het einde van de levensduur geenszins in zicht, en masse wordt telkens weer een nieuwere versie gekocht. Uitgekiende marketing houdt dit systeem in stand en ook groepsdruk speelt een rol. Talloze producten worden aangeschaft en weer weggegooid zonder enige technische – de oude is kapot, een nieuwe significant beter – of economische – goedkoper in gebruik – noodzaak.

### PAY PER LUX

De prikkel verandert fundamenteel wanneer een afnemer niet betaalt voor bezit maar voor gebruik. Eerdergenoemde Thomas Rau initieerde daarbij een doorbraak. Op Schiphol werd Philips getriggerd met het verzoek geen armaturen te leveren maar licht met een vooraf omschreven kwaliteit – *pay per lux*. De producent blijft eigenaar van de hardware, de luchthaven betaalt alleen voor de levering van licht. De aanvankelijk aangeboden hoeveelheid lampen bleek nog fors te kunnen worden beperkt toen Philips duidelijk werd gemaakt dat ook het energieverbruik voor hun rekening zou komen. Deze benadering betekent eveneens dat het voor de leverancier aantrekkelijk wordt om in de toekomst aanpassingen door te voeren die het energieverbruik terugdringen. Daar heeft Philips immers zelf financieel baat bij.

### EEN LIFT MINDER

Ander voorbeeld van de impact van *pay per use* is te zien in Circl. Dit paviljoen van ABN Amro bevat tal van circulaire elementen en

innovaties. Zo is de lift in het gebouw aan de Zuidas geen eigendom maar wordt er afgerekend per liftbeweging. Dat leidde ertoe dat fabrikant Mitsubishi adviseerde om in plaats van de aanvankelijk geplande twee liften er maar één te realiseren. Volgens Mitsubishi was dat voldoende om het aantal gebruikers te vervoeren. Dat een fabrikant in de traditionele situatie een dergelijke suggestie zou doen en nee zou zeggen tegen deze extra omzet, lijkt hoogst onwaarschijnlijk. Door het verdienmodel af te stemmen op het werkelijke gebruik wordt in dit geval een lift minder geproduceerd. Er zijn dus minder grondstoffen nodig. Ook de milieubelasting door uitstoot tijdens productie en transport neemt af.

### PROOF OF THE PUDDING

Als een product eigendom blijft van de fabrikant ontvangt deze bij levering geen bedrag ineens. De klant betaalt een groot aantal kleinere bedragen, verspreid over een lange periode. Maar *the proof of the pudding is in the eating*. Dus als de prestaties goed zijn en een aanbieder beheerst zijn processen optimaal dan is zeker kans op een hogere opbrengst dan in de oude situatie. Dit innovatieve businessmodel vereist wel een cruciale verandering van de financieringsstructuur. Daarbij worden aspecten belangrijk als het onderliggende contract en de lange termijn-kredietwaardigheid van afnemers. Financiers moeten nieuwe kennis vergaren en zich baseren op andere zekerheden.

### GEVELS LEASEN

Ook juridische randvoorwaarden spelen een rol. Bijvoorbeeld wanneer gebouwonderdelen als een dienst worden aangeboden. Het eigendom daarvan moet dan los kunnen staan van het gehele object. Het leasen van gevels leek

juridisch lang niet mogelijk omdat deze integraal onderdeel uitmaken van een gebouw. De brancheorganisatie voor gevelbouwers VMRG ontwikkelde echter samen met advocatenkantoor Houthoff een overeenkomst op basis van erfpacht die het leasen van gevels mogelijk maakt. De eerste overeenkomst in deze vorm is getekend voor een pilotproject op de Eneco EnergyCampus in Utrecht.

### HEILIGE GRAAL?

Is gebruik in plaats van bezit inderdaad de heilige graal op weg naar een circulaire economie? Dat de potentiële bijdrage groot is, staat buiten kijf. De financiële prikkel ligt immers bij de partij die de meeste invloed heeft op productiewijze, energiezuinigheid en levensduur. Maar om de impact van *pay per use* ten volle te benutten, is het essentieel dat grondstoffen maximaal kunnen worden hergebruikt. Het is echter vaak goedkoper om minder hoogwaardig te recyclen of producten te vernietigen. Ook ligt het recyclemoment soms ver in de toekomst. Dat maakt het simpelweg onmogelijk om nu al met zekerheid te stellen dat hergebruik ook werkelijk zal plaatsvinden en zo ja, in welke vorm.

### CIRCULAIR SAUSJE

Het borgen van deze laatste schakel van circulariteit is dus vaak onzeker. Het vormt echter wel een essentieel element bij het daadwerkelijk sluiten van de kringloop. Een belangrijk aandachtspunt, zeker nu steeds meer aanbieders de markt van *pay per use* betreden. Soms gaat het om verkapte leaseconstructies met een circulair sausje. Wees daarom kritisch. Heeft iets echte toegevoegde waarde of wordt circulariteit vooral gebruikt als marketingterm?

