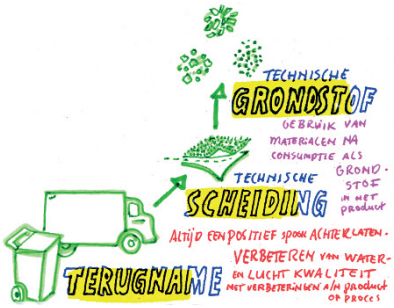
Verslag werksessie

Cradle to cradle als kans voor recreatiebedrijven

Tekst: Rob Berkers (STIRR), februari 2012

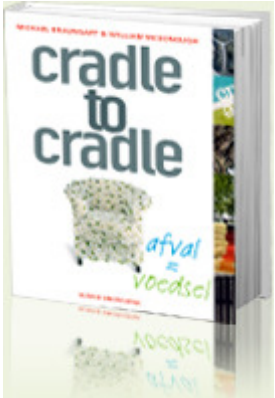
Een groep van circa 30 personen boog zich op 26 januari j.l. over de kansen die het cradle to cradle principe biedt voor de recreatiesector. Onder hen een flink aantal recreatieondernemers, vertegenwoordigers van brancheorganisaties, adviseurs en experts op het gebied van C2C. In een plenair deel gaven de experts elk een presentatie. Daarna was er ruimte om in groepjes vragen te stellen aan de experts en om met hen en met elkaar in discussie te gaan.



Doelen van de werksessie

Dagvoorzitter Marien Borgstein van STIRR benoemt de doelen van de werksessie. STIRR wil de aanwezigen helpen om een beluit te nemen: is C2C interessant voor mij? En zo ja: wat zijn dan eerste stappen die ik moet zetten? Deze werksessie past bij de missie van STIRR: het aanjagen van innovaties op het snijvlak van recreatie en ruimte.

De basisprincipes van C2C



Mariska van Dalen van Tebodin, Consultants & Engineers gaf de aftrap. Zij vertelde over de drie basisprincipes van C2C:

- Afval is voedsel:
  - Is het product een technische of biologische kringloop? Zijn de materialen herbruikbaar of composteerbaar?
  - Gebruik gezonde materialen
  - Zorg voor inzameling en hergebruik van materialen
- Maak gebruik van zonlicht
- Produceer drinkwater, schone lucht en biodiversiteit

Wat betekent dit concreet? Voorbeelden die toegepast kunnen worden zijn legio: het gebruik van materialen met een lange levensloop, hergebruik van materialen, gebruik van zonne- of windenergie, natuurlijke ventilatie, groene gevels voor isolatie, schone lucht en vocht regulering of zelf groente en fruit produceren.

Hoe start ik?

Mariska geeft acht eenvoudige stappen aan om met C2C aan de slag te gaan:

1. Lees over C2C en sluit je aan bij C2C netwerken
2. Maak een scan van uw huidige bedrijfsvoering

3. Maak een beslissing: herontwerp of innovatie?
4. Formuleer uw ambities (droom)
5. Vertaal ambities naar doelstellingen en actieplannen
6. Maak een planning met taken en verantwoordelijkheden en budget
7. Zorg voor middelen en tijd voor de uitvoering
8. Monitoren en bijsturen
9. Communiceren over C2C, intern en extern

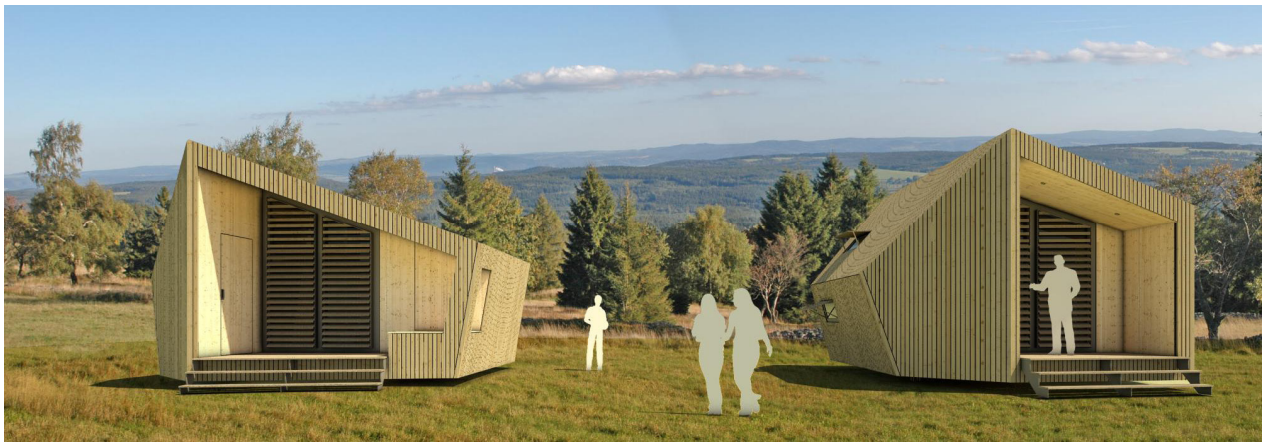
Ondernemers moeten vooral op een manier beginnen die bij hen past. Het devies van Mariska is: "Do'nt try to be perfect ! Enjoy"

"Je wilt geen TV bezitten, je wilt TV kijken"

We moeten er naar toe dat consumenten minder bezitten en dat vaker sprake is van leaseconstructies. Het product gaat dan aan het einde van de levensduur terug naar de producent. Dit maakt het veel makkelijker om de kringloop sluitend te krijgen. Het vraagt nogal wat om deze omslag te maken. Het systeem is nu anders opgebouwd en de regelgeving is daar op afgestemd. Bovendien is het niet in ieders belang om de switch te maken.

Een praktijkvoorbeeld: de duurzame trekkershut

De Stichting Natuurkampeerterreinen (SNK) heeft enkele jaren gelden het idee opgevat om een Duurzame Trekkershut te ontwikkelen, die naast de bestaande trekkershut, beter past in het streven naar duurzaamheid van de huidige samenleving. Een financiële bijdrage vanuit het Small Business Innovation Research programma(SBIR) 'Innovatie voor recreatie en ruimte', maakte het mogelijk om de haalbaarheid van zo'n trekkershut te onderzoeken. Marieken Nieuwdorp, directeur van SKN, vertelt over de ontwikkeling van de Duurzame Trekkershut.



Om op een relatief goedkope manier goede en creatieve ontwerpen te krijgen is de samenwerking gezocht met de afdeling bouwkunde van de TU Eindhoven. Vervolgens is een ontwerpwedstrijd uitgeschreven voor de studenten.

Het winnend ontwerp was erg mooi om te zien, was geheel C2C, maar was ook wel erg groot en te duur om op de markt te brengen. Het ontwerp (de Trek-in) is inmiddels aangepast; kleiner van formaat en lager in kosten. Maar nog altijd zijn de kosten te hoog. SNK is dan ook nog druk doende om manieren te vinden om de kosten verder om laag te brengen en de duurzaamheid wel overeind te houden. Dit kost erg veel tijd, de bouwwereld blijkt namelijk behoorlijk conservatief.

Bouwers zoeken niet zelf naar de meest duurzame oplossing, zo ervaart SNK. Ook de eindversie van de Trek-in zal duurder zijn dan de bestaande trekkershutten. Dit is echter niet erg: de materialen gaan immers langer mee, voor een grotere, duurzame trekkershut kan een hogere prijs worden gevraagd dan voor een 'normale' trekkershut en door de betere isolatie is de Trek-in het gehele jaar verhuurbaar. Het zal nog wel moeite kosten om ondernemers en banken te overtuigen dat een investering in de Trek-in en goede investering is. Zij rekenen met terugverdientijden die met dit product niet haalbaar zijn maar die ook niet nodig zijn. Daar staat tegenover dat de terugverdientijd in de recreatiesector ook niet al te lang moet zijn: je moet kunnen inspelen op een veranderende vraag.

C2C in gebiedsontwikkeling: de Floriade

Wouter Schik is landschapsarchitect en specialist duurzame ontwikkeling bij Arcadis. Hij is onder andere betrokken bij de Floriade in Venlo: een gebiedsontwikkelingsproject waarin C2C het leidend principe is. Wouter benadrukt dat een dergelijk project alleen een succes kan worden, als het aansluit bij de passie van de betrokkenen. Het komt aan op het verbinden van belangen, op waardegericht werken. Door de betrokkenen zijn in het begin Floriade-principes afgesproken. Daar moet zoveel mogelijk aan voldaan worden. Maar daar binnen is het belangrijk om samen te kiezen welke oplossingen het beste passen: bij het gebied en bij de partijen. Je moet gelukkig worden van werken aan duurzaamheid, vindt Wouter.

Wouter noemt tot slot een aantal lessen over werken volgens C2C:

- ✓ Zorg voor een goede start (duidelijke doelen, heldere afspraken, draagvlak)
- ✓ Doe aan verwachtingenmanagement (is iets niet meteen haalbaar? Communiceer dit)
- ✓ Bedenk wat je morgen al kunt doen
- ✓ Bedenk wie jouw kan helpen en wie jij kan helpen.

C2C als bedrijfsstrategie: DESSO als voorbeeld

De laatste spreker is Marco van Bergen, projectleider Duurzaamheid, bij tapijtfabrikant DESSO. DESSO, zo zeggen zij zelf, streeft naar het leveren van superieure producten en het ontwikkelen van baanbrekende oplossingen dankzij voortdurende innovatie. De innovatiestrategie concentreert zich op drie hoofdgebieden: Creativity, Functionality en Cradle to Cradle.

Prof. dr. Michael Braungart, chemicus en oprichter van Cradle to Cradle™ Institute, met Stef Kranendijk, CEO van DESSO (rechts)

DESSO wil in 2020 volledig C2C zijn. Als concrete resultaten zijn benoemd:

- 50% gebruik van post-consumer producten
- 100% inkoop duurzame energie
- Hergebruik van fabrieksafvalwater
- Terughaal- en recyclingsystemen
- Een Cradle to Cradle-supply-chain management
- 100% Cradle to Cradle productcertificering
- 100% duurzame of gerecyclede bronnen
- 100% veilige terugkeer van materialen
- 100% hergebruik of recycling van materialen

Om dit voor elkaar te krijgen zijn grote inspanningen nodig: investeringen in innovaties en in nieuwe allianties. Zo heeft DESSO een innovatieve scheidingstechniek ontwikkeld waarmee scheiding van garen van de backing mogelijk wordt. De backing kan worden hergebruikt als backing, het garen kan worden teruggebracht naar de bouwstenen. Een deel van de producten wordt hergebruikt in de cementindustrie; dat vraagt dus om het sluiten van nieuwe allianties.

De inzet op duurzaamheid komt voort uit oprechte maatschappelijke betrokkenheid. Maar deze keuze legt het bedrijf ook financieel geen windeieren. De kosten voor duurzame producten zijn wel hoger, maar deze kunnen deels worden doorberekend naar de consument die bereid is iets extra's te betalen voor het duurzame product. En recyclen is nu nog relatief duur maar dat zal snel minder worden. Bovendien heeft DESSO door zijn inzet op duurzaamheid een heel positief imago. Dat zal zich steeds meer gaan uitbetalen. Trendwatchers noemen het bedrijf al als een van de bedrijven van de toekomst.

Certificering

Onder de aanwezigen zijn veel vragen over certificering: Is certificering nuttig? Zijn er niet te veel keurmerken? Zit de consument er wel op te wachten? Marco van Bergen noemt een aantal voordelen van certificering:

- De klant weet dat een product kwalitatief goed is en duurzaam geproduceerd is.
- Als je gecertificeerd bent is het makkelijker om afspraken te maken met andere partijen, zoals overheden en financiers.
- Om gecertificeerd te worden moet je je verdiepen in de materie. Dit brengt je op nieuwe ideeën.

Een nadeel noemt Marco van Bergen ook: certificering kan regels met zich meebrengen die wel erg strikt zijn. Dit leidt soms tot extra inspanningen in tijd en/of geld om er aan te voldoen. Verder merkt hij op dat certificering staat of valt met draagvlak. Het heeft pas zin als een groot deel van de sector het keurmerk steunt, en bijvoorbeeld niet alleen de grotere bedrijven.

Er kan een onderscheid gemaakt worden in certificaten die als promotiemiddel naar consumenten worden gebruikt en certificaten die die rol niet hebben maar dienen om een sector duurzamer te maken. In de praktijk loopt dit nogal eens door elkaar heen. Dit is ook het geval met de Green Key, het

The Green Key

[illegible]

internationale keurmerk voor bedrijven in de toerisme- en recreatiebranche. Sommige recreatieondernemers merken op dat Geen Key voor consumenten nauwelijks betekenis heeft. Gerd-Jan Korte, die vanuit RECRON bij Green Key is betrokken, benadrukt dat Green Key ook nooit is opgezet als consumentenkeurmerk. Het werkt echter wel degelijk bij het duurzamer maken van de sector. Er zou een consumentenkeurmerk van gemaakt kunnen worden, maar de vraag is of dit nuttig is.

Enkele tips over C2C tot slot

- De website van het C2C ExpoLab geeft een overzicht van C2C gecertificeerde producten: http://www.c2cexpolab.eu/productlibrary/
- Agentschap NL heeft goed toegankelijke informatie over C2C. Zie: http://www.agentschapnl.nl/programmas-regelingen/cradle-cradle
- Afval wordt nu vaak gezien als kostenpost. Maar misschien kan het juist wel een opbrengst zijn. Wat voor jou waardeloos is, kan voor een ander juist heel bruikbaar zijn (denk aan snoeiafval als biobrandstof). Dit vraagt om nieuwe samenwerkingsverbanden.
- Ook een kleine recreatieondernemer kan de kringloop verkleinen. Denk bijvoorbeeld aan het werken met streekproducten.
- Redeneer van grote effecten naar kleine effecten. Als bij een groot gebiedsontwikkelingsproject de dakpannen niet C2C zijn: het zij zo. Waterhuishouding, beplanting, verharding: daarbij gaat het om veel grotere effecten. Zet daar je energie op in.
- Overheidssubsidies voor C2C zijn er niet. Dat kun je onterecht of jammer vinden, maar dat is het feit. Overheden zijn wel eerder bereid medewerking te verlenen aan een plan als dit op een duurzame manier is vormgegeven. Benadruk dat dus ook naar een overheid.
- Probeer als overheden en als sectororganisaties de frontrunners te stimuleren. Zij moeten barrières slechten. Straal uit dat je het waardeert dat zij dit willen doen en help hen waar mogelijk.
- Zoek naar het juiste evenwicht tussen droom en daadkracht. Durf je ultieme droom te formuleren. En ga dan kijken wat reëel is: wat kan op korte termijn, wat op langere termijn en welk deel van de droom moet je laten varen?
- Leg de lat niet meteen te hoog. Begin gewoon en geniet er van!
- Weliswaar hoef je niet alles meteen aan te pakken, maar wat je doet, doe dat meteen goed.

SBIR Innovatie, Recreatie en Ruimte

Aan het einde van de bijeenkomst vertelt Niek Hazendonk van het Ministerie van EL&I, en nauw betrokken bij STIRR, over de SBIR Innovatie Recreatie en Ruimte. SBIR staat voor Small Business Innovation Research (SBIR). Dit is een aanbestedingsinstrument van de rijksoverheid dat wordt ingezet voor specifieke doelen. In 2009 is rond het thema recreatie en ruimte een eenmalige tender opengesteld waarvoor 1 miljoen euro beschikbaar was. Dit geld is bestemd om mee te investeren in de eerste fase van innovatie. In eerste instantie zijn tien projecten gehonoreerd. Een drietal daarvan is doorgegaan naar een tweede fase. Hun eindproducten worden zomer 2012 opgeleverd.
Het gaat in alle gevallen om innovatieve producten en diensten die gericht zijn op de ontwikkeling en het behoud van de landschappelijke kwaliteit in samenhang met de

ontwikkeling van een duurzaam renderende recreatiesector. In opdracht van STIRR is een magazine gemaakt waarin de tien gehonoreerde projecten zijn beschreven. De eerste exemplaren daarvan worden door Niek Hazendonk overhandigd aan vertegenwoordigers van gehonoreerde projecten die in de zaal aanwezig zijn: Erna Kruitwagen van Recreatieoord de Panoven, Agnetha Schaar van Macavity projecten en Marieken Nieuwdorp van Stichting Natuurkampeerterreinen.

Niek vertelt dat opvallend veel ondernemers die een project voor de SBIR-regeling hebben ingediend, inzetten op C2C. Blijkbaar leeft dit dus onder recreatieondernemers, in elk geval onder een groep voorlopers. Voor STIRR was dit de aanleiding om deze bijeenkomst te organiseren.

Deelnemers

Naam	**Organisatie**	
Rob Berkers	STIRR	Organisator
Marien Borgstein	STIRR	Dagvoorzitter
Niek Hazendonk	Ministerie EL&I / STIRR	Mede organisator
Mariska van Dalen	Tebodin	Spreker
Marieken Nieuwdorp	Stichting Natuurkampeerterreinen	Spreker
Wouter Schik	Arcadis	Spreker
Marco van Bergen	Desso	Spreker
Erna Kruitwagen	Buitengoed de Panoven	
Tom Bremer	Forellenvisvijvers De Huif	
Hans Kelderman	KC Group B.V.	
Michiel Ruis	Van der Vecht Apparatenbouw	
Peter van Heijningen	Zonnewende groepsaccommodatie	
Philip van Evert	NORT Gelderland	
Jan Hendrik Broekman	Interim power	
Erika Broekman	Interim power	
Margreet van de Stolpe	Camping de Fazant	
Gerd-Jan Korte	RECRON	
Karin Veldhuizen	Watersportcamping Heeg	
Henk Veldkamp	Park de Rosep	
Agnetha Schaar	Macavity projecten	
Ellen Kok	Kok Consult	
Arthur Helling	RECRON	
Peter Kuipers	Het Hart van Drenthe Beheer	
Frank van der Tuin	Kennemerduincampings	
Jan Kromwijk	Jachthaven Marnemoende	
Jan-Willem Boon	Gras Advies	
Christhan van Duffelen	SUBLEAN Nederland B.V	
Merel Smit	Watersportcamping Heeg	

Stichting Innovatie Recreatie en Ruimte

Stichting Innovatie Recreatie en Ruimte (STIRR) is een initiatief van een aantal vooruitstrevende recreatieondernemers en fungeert als aanjager van initiatieven op het snijvlak van recreatie en ruimte. Ondernemers, overheden, organisaties en onderwijs- en kennisinstellingen zijn onze partners. We brengen deze partijen samen, we denken met hen mee, jagen zelf innovaties aan en zorgen dat leerervaringen worden gedeeld. Dit doen we via onze nieuwsbrief, in bijeenkomsten, via publicaties en op onze website: www.recreatieenruimte.nl, Zowel dit verslag als het SBIR-magazine zijn op deze site downloadbaar.

Meer weten?

E-mail: info@recreatieenruimte.nl
Tel: 06-31932884 (Hans Hillebrand, directeur STIRR) of 06-36165934 (Rob Berkers, o.a. organisator bijeenkomst C2C)