

“Impact maken met circulaire bouweconomie”

03-12-2020 07:00



In een compleet artikel spreekt MIXpro met Erik Koremans, directeur van New Horizon Material Balance, met David Molenaar, manager key accounts van Rexel en met Dick IJff, manager landelijk werkende relaties en namens Stiho.

New Horizon regie wil regie krijgen over de afvoerstromen tijdens sloopwerken. “Niet klakkeloos slopen en afvoeren, maar kritisch inventariseren welke materialen we kunnen oogsten die een tweede leven kunnen krijgen. Of welke materialen tot grondstof voor duurzame nieuwe bouwmaterialen verwerkt kunnen worden.”

Daartoe werd in 2017 het Urban Mining Collective opgericht. Een samenwerking van toen dertien partners die gezamenlijk hun circulaire ambities bundelen. “Samen verzorgen we de oogst, distributie en bewerking van geoogste materialen net als de uiteindelijke verkoop van de circulaire bouwproducten”, zegt Koremans. “Hoewel we geen sloopbedrijf zijn, behoren we inmiddels wel tot de vijf grootste partijen op de markt als het gaat om het ontmantelen van gebouwen.”

Grote rol voor distributie

Een belangrijke rol in de circulaire keten van het Urban Mining Collective is weggelegd voor de groothandel. Koremans: “Die is namelijk – samen met de leveranciers – verantwoordelijk voor de distributie van de materialen en de teruglevering aan de markt.” Daarvoor werd contact gezocht met enkele groothandels, die ieder op hun eigen discipline werden binnengehaald.

“Zo is Rexel partner geworden voor de elektrotechnische stromen, Stiho voor de bouwkundige en Rensa voor de werktuigbouwkundige stromen. De ambities op het gebied van circulariteit van deze partners passen bij onze visie en samen met partners voor andere disciplines zijn we het Urban Mining Collective gestart.”

Lees [het volledige artikel over de rol van de groothandel in circulaire bouwmaterialen](#) of check hieronder de interessante highlights:

Wisselwerking groothandel

Een groothandel kan bijvoorbeeld een levering combineren met het ophalen van het oogstmateriaal op de terugweg. Daarmee voorkom je onnodige kilometers en dus milieubelasting." Een werkwijze die voor 'partners van het eerste uur' Stiho en Rexel goed werkt. Beide groothandels hebben hun eigen plek binnen het Urban Mining Collective vanuit hun specialisme. De geoogste en tot circulair bewerkte producten zijn in de assortimenten van beide groothandels opgenomen. "Voor veel producten een voorwaarde", aldus Koremans. "Het materiaal gebruiken op dezelfde plek is geen optie, daarvoor zit veel te veel tijd tussen oogst en hergebruik. Daarom is het na bewerking gewoon onderdeel van het assortiment van de partners."

SROI

Voor het hout dat uit donorpanden wordt geoogst is Stiho verantwoordelijk. "Wij nemen bijvoorbeeld deuren, kozijnen, trapeleuningen en stootborden, maar ook hang en sluitwerk in de breedste zin van het woord in, die na bewerking in ons assortiment worden opgenomen", zegt Dick IJff, manager landelijk werkende relaties en namens Stiho nauw betrokken bij het Urban Mining Collective. Vanuit de overkoepelende De Stiho Groep is ook Baars & Bloemhoff, groothandel aan de stand- en interieurbouw, aangesloten bij het collectief.

Rexel heeft circulair assortiment toegevoegd aan het reguliere. "Het is nu onderdeel van ons volledige aanbod en is inmiddels ook via de webshop verkrijgbaar." Daarbij biedt Rexel naast bijvoorbeeld een circulaire kabelgoot ook altijd een alternatief. Dat doen we bewust, want ons circulaire assortiment bestaat uit volwaardige en kwalitatieve producten die aan de gestelde eisen voldoen. Het bieden van een alternatief past soms beter, omdat een 1-op-1 vervangend artikel niet altijd meer leverbaar is. Circulaire producten hebben dezelfde prijs als lineaire. Ook daarmee benadrukken we richting de markt dat ze kwaliteit kopen." Ook voor Stiho geldt dat circulair dezelfde prijs heeft als nieuw. IJff: "Met dezelfde marges voor de ondernemer en garanties voor de klant."

Andere rol handelaar

Het verkopen van circulaire producten vraagt volgens IJff een andere rol van de groothandel. "Je gaat van pure product-selling naar concept-selling. Want als een klant geïnteresseerd is in circulair hout, dan wil hij misschien wel meer circulaire producten in het project toepassen. Dat zie ik persoonlijk als grote meerwaarde van onze betrokkenheid bij de overige leden van het Urban Mining Collective. De commerciële basis van deze samenwerking maakt dat ik het collectief kan vertegenwoordigen. Dat geldt voor de mensen die namens de andere partners op pad gaan net zo."

- Erik Koremans (New Horizon): "Niet klakkeloos slopen en afvoeren, maar kritisch inventariseren welke materialen we kunnen oogsten die een tweede leven kunnen krijgen."
- David Molenaar (Rexel): "Circulaire producten hebben dezelfde prijs als lineaire. Ook daarmee benadrukken we richting de markt dat ze kwaliteit kopen."
- Dick IJff (De Stiho Groep): "Door geoogste materialen terug te brengen naar de bedrijfskolom, maken we het eenvoudig opnieuw inzetbaar."

Foto sloten: Rob ter Bekke Fotografie.

Dit is een samenvatting van [een uitgebreid MIXpro-artikel over de rol van de groothandel in circulaire bouwmaterialen](#)