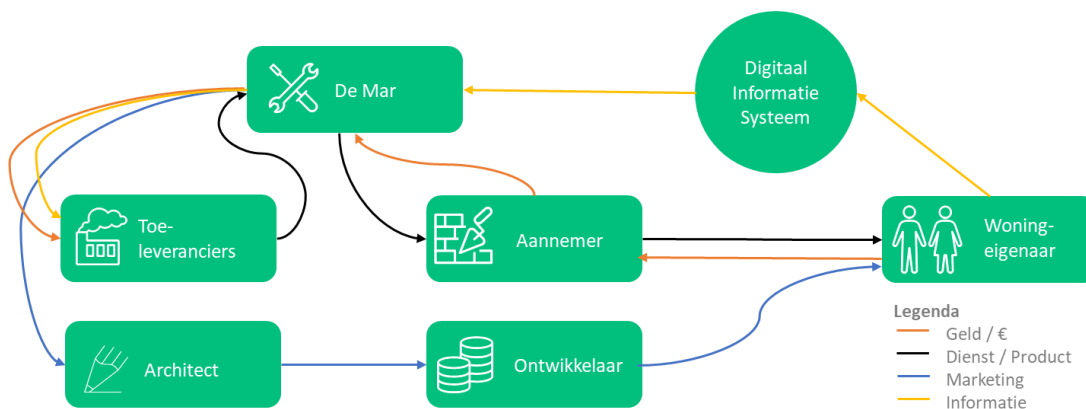


# Advies Circulair businessmodel

De Mar werkt aan de ontwikkeling van een circulaire module voor een woning. Onderdeel van deze circulaire module is een circulair businessmodel, dat zowel voor De Mar als voor de gebruikers lange-termijn waarde oplevert. We richten ons op het beantwoorden van de vraag: *Wat is een passend circulair businessmodel voor de te ontwikkelen module?*

## Analyse

Tijdens een werksessie zijn de verschillende stromen rond de circulaire module (fysiek, informatie en financieel) in kaart gebracht. In onderstaand schema zijn de stromen te zien bij de oplevering van de woning, waarbij de circulaire module (zwarte lijn) onderdeel is van de oplevering.



Stroomschema voor oplevering van de woning

Vanuit De Mar wordt de architect aangemoedigd om met de ontwikkelaar in gesprek te gaan, en zo veel mogelijk modules in te tekenen. Aan de ontwikkelaar de taak om de module te verkopen aan de uiteindelijke woningeigenaar. Deze woningeigenaar geeft vervolgens – via een digitaal informatiesysteem – aan welke inbouwspecificaties hij wenst voor de module. Dit komt bij De Mar binnen, die waar nodig onderdelen bestelt bij toeleveranciers. De module wordt vervolgens via de aannemer geplaatst. De woningeigenaar betaalt dit bedrag aan de aannemer, die op zijn beurt De Mar betaalt.

## Vier adviezen

Op basis van de analyse zijn drie adviezen opgesteld voor De Mar voor de verdere uitrol en opschaling van de circulaire modules bij woningen. Daarbij ligt de focus op nieuwbouw, maar kan de module ook verkocht worden als aanvulling op een bestaande woning.

### Advies 1: Kies initieel voor een verkoop

Om de module financieerbaar te maken binnen de hypotheek van de eigenaar, is het nodig om deze te verkopen aan de eigenaar van de woning. Organisatorisch voorkomt verkoop dat bij een onverhoopt faillissement bewoners hun circulaire modules kwijt raken. Tot slot lijkt verkoop in de acceptatie van klanten kansrijker dan een model waarin zij betalen voor periodiek gebruik van een module.

### Advies 2: Ontwikkel een product-dienstcombinatie, met onderhoud als dienst na verkoop

Voor het optimaliseren van het gebruik van de circulaire module is het belangrijk om contact te houden met de klant. Dit kan door de verkoop van een product-dienstcombinatie: bij de koop van het

product (de circulaire module) kan ook voor een bepaalde periode een dienst worden afgenomen (preventief en correctief onderhoud). Vanuit het contact met de klant en de regie op de module tijdens het onderhoud, bijvoorbeeld jaarlijks, kan de verkoop van aanvullende onderdelen worden gepromoot.

*Advies 3: Ontwikkel een koop-terugkoopmodel voor de verschillende componenten*

Naast de verkoop en het reguliere onderhoud is aanpasbaarheid van de binnenzijde van de module een belangrijk onderdeel van het concept. Bij de behoefte aan nieuwe componenten zijn er vaak ook andere componenten over. Om de waarde te behouden en nieuw grondstofverbruik te voorkomen, kunnen componenten door De Mar worden teruggekocht om opnieuw ingezet te worden.

Omdat de behoefte bestaat om de waarde maximaal te behouden, lijkt een koop-terugkoopconstructie voor deze componenten het meest kansrijk. Het retourbedrag wordt als korting verrekend bij een nieuwe aankoop. Door het koop-terugkoopmodel is het eigenaarschap van de componenten op alle momenten in het proces helder.

**Tot slot**

Er zijn veel ideeën voor circulaire modules voor woningen, maar het blijkt nog lastig om deze grootschalig te implementeren. Ook voor De Mar is dit een experiment, waarbij zij gaan experimenteren. Het is dit soort experimenteren dat we nodig hebben om te leren welke circulaire modellen succesvol zijn in een B2C-omgeving. En daarmee brengen we een circulaire economie een stap dichterbij.