

RODE DRADEN

**5 UITDAGINGEN EN OPLOSSINGEN VOOR CIRCULAIR
ONDERNEMERSCHAP**

- mei 2020 -

WAT ZIJN RODE DRADEN?

Het Versnellingshuis: Nederland Circulair! helpt ondernemers met circulaire ambities. Het afgelopen jaar hebben we al meer dan honderdvijftig bedrijven ondersteund. De uitdagingen en barrières die ondernemers tegenkomen zijn soms heel specifiek maar gaan ook vaak over vergelijkbare thema's. We zien die thema's als 'rode draden.' Die zetten we hier samen met hun mogelijke oplossingen voor je op een rij.

1. JE KRIJGT JE BUSINESSPLAN OF BUSINESSCASE NOG NIET OP ORDE

Je hebt een geweldig idee voor een circulaire business, maar daarmee ben je nog niet meteen een ondernemer. Behalve de circulaire insteek van jouw product of dienst spelen ook andere factoren een rol in jouw succes als ondernemer. Hoe zorg je bijvoorbeeld voor goede marketing, effectieve distributie en de juiste prijsstelling?

OPLOSSINGEN

- Het Versnellingshuis werkt aan een overzicht van partijen en programma's die jou versterken als ondernemer. Denk aan business coaches, accelerators en contacten bij Kamer van Koophandel.
- Het Versnellingshuis organiseert netwerkdagen om de meest relevante partijen die jou kunnen ondersteunen beter te leren kennen en hen te informeren over de ervaringen en uitdagingen die wij van ondernemers meekrijgen.
- Ontdek als ondernemer wat er al is. Sommige diensten of producten die jouw business verder kunnen helpen bestaan al. Zoek bijvoorbeeld een samenwerking op met een bureau met standaard ICT oplossingen. Je hoeft niet alles zelf te ontwikkelen.

2. JOUW CO₂-REDUCTIE LEVERT (NOG) NIKS OP

De wereldwijde CO₂-uitstoot moet flink naar beneden. Door slimmer materiaal gebruik, draag jij daar met jouw circulaire product of dienst aan bij. Je voorkomt CO₂-uitstoot in de productie- en afdankfase. Helaas betaalt dit zich niet altijd financieel uit, bijvoorbeeld doordat de beloning in het buitenland ligt of op een andere plek in de keten. Opdrachtgevers met een ambitie of opgave tot CO₂-reductie denken vaak eerder in termen van zonnepanelen en energiebesparing, dan CO₂-uitstoot besparen middels hun grondstoffengebruik.

OPLOSSINGEN

- Laat berekenen hoeveel CO_{2d} jouw oplossing bespaart ten opzichte van lineaire alternatieven. Meld je aan bij bronnen die voor jouw sector relevant zijn, zoals de Nationale Milieudatabase.
- Het Versnellingshuis bespreekt met het transitieteam Circulaire Bouweconomie wat wij kunnen betekenen voor het gebruik van hout in de bouw.

3. DE OVERHEID KOOPT JOUW PRODUCT NIET IN

De Nederlandse overheid heeft de ambitie om circulair in te kopen, ook veel decentrale overheden hebben deze ambitie. Toch lukt het veel circulaire ondernemers niet om hun product af te zetten bij overheden. Want hoe kom je binnen en hoe doe je mee met grote tenders? Het is soms lastig om op verschillende niveaus ingangen te vinden en te ontdekken wie de 'decision makers' zijn.

OPLOSSINGEN

- Raadpleeg regelmatig [de Aanbestedingskalender](#) en [TenderNed](#) voor een overzicht van openbare Nederlandse en Europese aanbestedingen.
- Kijk op [Startup in Residence](#). Hier worden startende bedrijven in contact gebracht met diverse stedelijke vraagstukken in Nederland. Overigens gaat het niet alleen om startups.
- VNO-NCW/MKB Nederland en PIANOo introduceren beide regelmatig marktontmoetingen tussen overheden en bedrijven. Dit is een uitgelezen kans om je circulaire product of dienst te laten zien. Houd bijvoorbeeld [de agenda van PIANOo](#) in de gaten.
- Het Versnellingshuis deelt het signaal dat er nog steeds behoefte is bij circulaire koplopers aan de overheid als launching customer of afnemer. Dat doen we met het interdepartementale directeurenoverleg Maatschappelijk Verantwoord Inkopen, waar Circulair Inkopen onder valt.

4. JE VINDT MAAR MOEILIJK KLANTEN

Vaak is jouw circulaire product of dienst net ietsje duurder. Het kan lastig zijn om potentiële klanten te overtuigen om dat beetje meer uit te geven. Omdat circulaire proposities nog klein zijn, is circulair nog niet de norm in de markt. Hoe vind je klanten en laat je hen de meerwaarde van jouw product inzien?

OPLOSSINGEN

- Het Versnellingshuis zet circulaire ondernemers in de spotlight op onze kanalen.
- Het Versnellingshuis matcht oplossingen en uitdagingen van ondernemers op onze online community [Circulairondernemen.nl](#).
- Het Versnellingshuis organiseert matchmakegevents waar ondernemers elkaar ontmoeten.
- Kwantificeer de circulariteit van je product of dienst om je propositie te versterken. Vind een partij die je kan helpen [op dit overzicht van het Versnellingshuis](#).

5. JE KRIJGT JE FINANCIERING NIET ROND

Voor een bloeiende onderneming is kapitaal nodig. Het is soms lastig om dat rond te krijgen. Als ondernemer weet jij niet alle ins en outs van de financiële wereld en bij financiers ontbreekt vaak kennis over circulariteit. Je merkt misschien dat het stelsel van subsidies en fiscale spelregels niet is gericht op circulaire producten en diensten. Vooral scale-ups ervaren een gat in het aanbod.

OPLOSSINGEN

- Het Versnellingshuis biedt [een financieringstool](#) voor ondernemers aan.
- Het Versnellingshuis onderzoekt welke nieuwe financieringsinstrumenten nodig zijn.
- Het Versnellingshuis brengt bovenstaande uitdagingen onder de aandacht van de rijksoverheid.
- Het Versnellingshuis biedt [de kenniskaart circulaire economie](#) aan over hoe je een businessplan financierbaar maakt.
- Vind je niet de juiste financiering? Bedenk of je zelf kunt investeren. Ondernemen is immers ook risico's nemen.

**HEB JIJ OOK EEN SPECIFIEKE VRAAG OVER CIRCULAIR ONDERNEMEN?
NEEM DAN CONTACT OP [MET HET VERSNELLINGSHUIS](#).**