A portrait of Michel Baars, a middle-aged man with short, light-colored hair, smiling warmly. He is wearing a light blue collared shirt under a grey blazer. The background is a soft-focus bokeh of autumn leaves in shades of orange, red, and yellow. A thin white curved line is visible on the left side of the image.

Michel Baars, Directeur New Horizon

# Ecologie en economie in **harmonie**

"Circulair is standaard, lineair het minder aantrekkelijke alternatief."

Tijdens Michels' studie milieutechniek en -beleid vroeg zijn vader zich hardop af of zijn zoon als ambtenaar ondernemers zou gaan lastig vallen. Dé motivatie voor Michel om ook technische bedrijfskunde te gaan studeren en zijn vader te bewijzen dat milieu en ondernemen hand in hand gaan.



**Wat is voor jou de reden om met circulariteit aan de slag te gaan?**

Omdat de maatschappij en het milieu worden vergeten, met alle gevolgen van dien. De circulaire economie is voor mij het economische model waarin ogenschijnlijke tegengestelden samen gaan: ecologie en economie in harmonie. Daarnaast vind ik persoonlijk dat ik als ondernemer een maatschappelijke rol heb in het meekrijgen van mensen die de toegevoegde waarde en de noodzaak van circulaire economie nog niet inzien.

**Waarom zou je als bedrijf circulair willen zijn?**

Alle bedrijven zijn bezig met de continuïteit van hun onderneming, en zaken als schaarste/beschikbaarheid, milieu-impact en maatschappelijke impact hebben daar direct invloed op. Als directeur zie ik circulair als de enige winnende strategie. De lineaire economie gaat misschien niet op korte termijn stuk, maar circulair is nu al beter én onvermijdelijk. Onvermijdelijk omdat negatieve milieu-impact belast gaat worden - denk aan belasting op CO<sub>2</sub>-uitstoot - en inkopers nu al veel circulair inkopen. Circulair is

bovendien beter vanwege een lagere milieu-impact en omdat het dankzij onder andere reparatie en renovatie meer mensen werk biedt, in de hele keten én lokaal, door meer handwerk. Zo ontstaan er nieuwe banen, ook voor mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt.

New Horizon is gespecialiseerd in urban mining: we ontmantelen panden, winnen daarmee grondstoffen en verkopen deze secundaire bouwmaterialen. Deze bouwmaterialen hebben een veel lagere milieu-impact heeft NIBE/Kiwa doorgerekend. Op circulair beton bijvoorbeeld scheelt dat minimaal de helft. De berekening van Grant Thornton is nog niet klaar, maar ik schat in dat we in 2020 minimaal 80.000 ton CO<sub>2</sub> gaan besparen. En dat is daadwerkelijk gerealiseerde milieu-impact, van secundair materiaal dat nieuw materiaal bespaard heeft. Niet herwonnen materiaal dat in het depot ligt.

Met New Horizon zijn we ondanks de extra werkzaamheden die er bij komen kijken nu al concurrerend. En dat wordt alleen maar concurrerender zodra de CO<sub>2</sub>-belasting ingevoerd wordt. Kortom, circulair is op alle vlakken beter. Bijkomende voordeel van de circulaire economie: door het meer regionale karakter - lokaal werk, lokale grondstoffen - maakt het ons minder afhankelijk van andere landen, waardoor een crisis zoals met Corona ons in de toekomst ook minder hard zal raken.

**Welke tendensen zie je waardoor circulariteit belangrijker gaat worden?**

De overheid zal op den duur CO<sub>2</sub>-uitstoot en wellicht ook primaire (nieuwe) grondstoffen gaan belasten, zoals in Zweden nu al het geval is. Lineaire bouwmaterialen zullen dan in zeer korte tijd fors duurder worden, afhankelijk van het product tussen de 40 en 400% volgens berekeningen van NIBE.



“Wijs niet  
naar elkaar  
maar neem je  
verantwoordelijkheid  
en begin.”

Momenteel worden op grote infrastructurele projecten al milieukosten in rekening gebracht, de zogenaamde MKI, een soort van levenscyclusanalyse. De schade aan het milieu, gedurende de bouw en het gebruik van de infrastructuur, wordt daarmee beprijsd. Tijdens de aanbesteding wordt dit bedrag afgetrokken van de prijs waartegen je als leverancier je diensten aanbiedt. Zo kan het dus zijn dat je aanbod duurder is dan dat van een concurrent maar je toch de aanbesteding wint omdat de milieuschade van je project veel kleiner is. Op dit moment is het nog duur om deze milieukosten in kaart te brengen. Maar er is steeds meer data en er komen snellere en slimmere methoden om dit inzichtelijk te maken. Wanneer er voldoende berekeningen gemaakt zijn en deze in digitale modellen zitten, zullen ze ook op kleine projecten toegepast en verplicht gaan worden.

In de bouw- en vastgoedsector worden daarom steeds meer eisen gesteld aan de milieuprestatie van bouwmaterialen. Daarmee wordt de wijze waarop gebouwen ontmanteld worden ook beïnvloed. Immers, door

urban mining toe te passen kunnen bouwmaterialen een substantieel lagere milieu-impact krijgen.

Ik zie ook al de eerste tekenen van schaarste. Nog niet direct door gebrek in de wereld als geheel, maar wel door tekorten aan materialen op het juiste moment en de juiste plek. Een concreet voorbeeld is het lage water waar we langdurig mee te maken hebben gehad met als direct gevolg een tekort aan zand en grind. Dat is iets nieuws en we moeten daarop gaan anticiperen.

#### Hoe krijg je je klanten mee?

Een duurzaam of circulair product verkoopt zichzelf in onze markt niet automatisch, zelfs niet wanneer de kwaliteit vergelijkbaar is en de prijs concurrerend. Het secundaire bouw materiaal dat we verkopen is niet duurder, heeft dezelfde garantie, slopen duurt niet langer en is zelfs goedkoper en onze materialen leveren een enorme positieve milieu-impact op. Toch moet je om klanten mee te krijgen hun drijfveren goed kennen, weten waarom ze georganiseerd zijn zoals ze zijn en ►



empathie tonen. Projecten binnen de bouw zijn vaak financieel omvangrijk, kennen een hoog faalrisico en relatief lage marges. En dus wordt er het liefst met bekende partijen en producten gewerkt, volgens een bestaande routine, en wordt risico door vernieuwing vermeden. In die context is het lastig om open te staan voor een beter maar nog onbekend alternatief. Dat systeem doorbreken is hard werken en volhouden, en risico's overnemen. Als een speler eenmaal overstapt, dan werkt het hele apparaat meteen mee en gaat het opeens gruwelijk hard.

#### Hoe doorbreek je het systeem?

Door de spelregels te veranderen. Slopers hebben door hun verdienmodel baat bij zoveel mogelijk sloopafval. Asbestverwijderaars hebben belang bij zoveel mogelijk 'besmet' bouw materiaal. En ze schuiven het risico op meerwerk af op een opdrachtgever, die zelf geen goede inschatting kan maken.

Mijn belang is hetzelfde als dat van de opdrachtgever: zo min mogelijk weggooien, zo veel mogelijk her-

gebruiken en dus - binnen de regels - zo weinig mogelijk als vervuild door asbest aanmerken. Ik maak een zorgvuldige analyse, kan zo het risico goed inschatten en neem dat risico ook op me. Ik gebruik bij asbest ook bewust het woord vervuiling, en niet besmetting. Dat is minder eng en die associatie is zeer relevant: minimaliseer of maximaliseer je het probleem?

#### Hoe voorkom je greenwashing?

In gesprekken met inkopers zoek ik de spanning op: ik wil alleen circulaire beton leveren aan het juiste project. Niet als greenwashing van een verder niet circulair project. Ik zie mezelf als producent en het liefst wil ik mijn materiaal te zijner tijd terug. Dat kan door eigendom van het materiaal te houden of statiegeld op het materiaal te zetten. Ik zoek de middenweg en vraag aan een inkoper: "Waarom moet ik aan jou leveren? Wat breng jij in?" Waarna ik vraag om een donorgebouw om te ontmantelen. Om in te laten zien circulaire bouwmaterialen alleen beschikbaar zijn dankzij urban mining. Het kan en mag niet zo zijn dat de bedrijven die circulair beton inkopen en zo enorme CO<sub>2</sub>-besparingen realiseren hun eigen projecten niet circulair opzetten en laten eindigen in bouw- en sloopafval.

#### Welke mindset moet nog veranderen bij de klassieke CEO?

We moeten als leiders af van het veel genoemde bezwaar: de markt vraagt er niet om. Daardoor blijft innovatie uit. Wijs niet naar elkaar maar neem je verantwoordelijkheid en begin. Als koploper of eerste volger, al naar gelang wat je organisatie past. Dat betekent volgens mij dat je onvoorwaardelijk kennis met elkaar deelt. Veel dilemma's blijven namelijk in stand door het gebrek aan kennis.

Zie in dat circulair de standaard is en lineair het minder aantrekkelijke alternatief. Wanneer je nu je bedrijf verandert op basis van dit inzicht dan ben je op tijd. Wanneer je verandert op basis van urgentie dan ben je zeker te laat!

---

**NewHorizon**  
URBAN MINING

---

# De verschilmakers achter 'Verschilmakers'

'Verschilmakers' is een initiatief van Circl en Circularities. De uitgave verschijnt als vervolg op de week van de circulaire economie 2020 en meet-up's van de Circular Business Community in samenwerking met CIRCO en Circle Economy.

## Opdrachtgever:

Niina Pussinen, [Circl](#) - Initiatief van ABN AMRO



## Concept & realisatie:

Klaske Kruk & Hylke Faber, [Circularities](#)



## Met medewerking van:

Adrian de Groot Ruiz (Impact Institute), Aernout Dijkstra-Hellinga (Bugaboo), Bram van der Sanden (Mitsubishi Elevator Europe), Charlotte Adriana Mostert (Philips), Erick Wuestman (KplusV), Evelien van den Bossche (KPN), Felix Wilbrink (ABN AMRO), Gertjan de Kam (Vepa), Godfried Kaanen (MKB-Nederland), Hein Brekelmans (ABN AMRO), Janwillem de Kam (Vepa), Jonne Velhuis (Impact Institute), Lise Hordijk (Bugaboo), Maaike Koeten (Heldergroen), Michel Baars (New Horizon), Miquel Ballester (Fairphone), Mirjam van Laarhoven-Boekhoven (Philips), Peter Bakker (World Business Council for Sustainable Development), Roel Drost (EcoChain), Simon Braaksma (Philips), Wouter Reedijk (Sympany) en Sander Veenendaal (Heldergroen).

## Met dank aan:

Anne van Workum (EY VODW) Annick de Witt (Universiteit Utrecht), Arnoud Walrecht (KPMG), Céline Pessers (ABN AMRO), Chantal Engelen (Kromkommer), Chris Lorist (VNO-NCW), Claire Teurlings (Amsterdam Economic Board), Clifford Abrahams (ABN AMRO), Erik van Assen (NEVI), Erik Koremans (New Horizon Material Balance), Helle Ullerup (Philips), Hilda Akkermans (Pakhuis de Zwijger), Irene Samwel (MVO Nederland), Jan Heijns (Groene Brein), Jasper Gabriële (Seepje), Jeannette Levels (LBP | SIGHT), Jeljer Haarsma (ABN AMRO), Jeroen van Muiswinkel (KPMG), Karianne Vermaas (CIRCO), Karin van Barneveld (ABN AMRO), Marijn Polet (Copper8), Marit Janssen (ABN AMRO), Marjan Schrama (Amsterdam Economic Board), Marjolein Goense (ABN AMRO), Marlon van Dijk (Grant Thornton), Mark Beumer (Versnellingshuis Nederland Circulair), Michel Scholte (Impact Institute), Mireille Reijme (Rijkswaterstaat), Natascha Kooiman (Smaackmakers), Ricardo Tacken (ABN AMRO), Rob Conradi (Aikido coach en trainer), Rob van Willigen (ABN AMRO), Ronald Koedam (Mitsubishi Elevator Europe), Simone Gager (Circle Economy), Sjors Mineur (Circl), Sonny Duijn (ABN AMRO), Stella van Himbergen (CIRCO), Suzanne Verkerk (ABN AMRO), Sybren Bosch (Copper8), team Heldergroen, Thomas Kolster (Goodvertising), Tjeerd Krumpelman (ABN AMRO) en Yvonne Lang (Circl).

**Fotografie:** Jurriaan Hoefsmit, Shutterstock

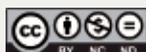
**Vormgeving:** Xerox Creative Services / Bas Hageman



'Verschilmakers'

lees je online op

[www.circl.nl/verschilmakers](http://www.circl.nl/verschilmakers)



2020