



## *Rabobank en Circulaire Economie*

*Branchemanagers UPCM*

Björn Aarts - 12 Oktober 2021



**Rabobank**

# Rabobank & Circulaire Economie



1 Circulaire Economie in context

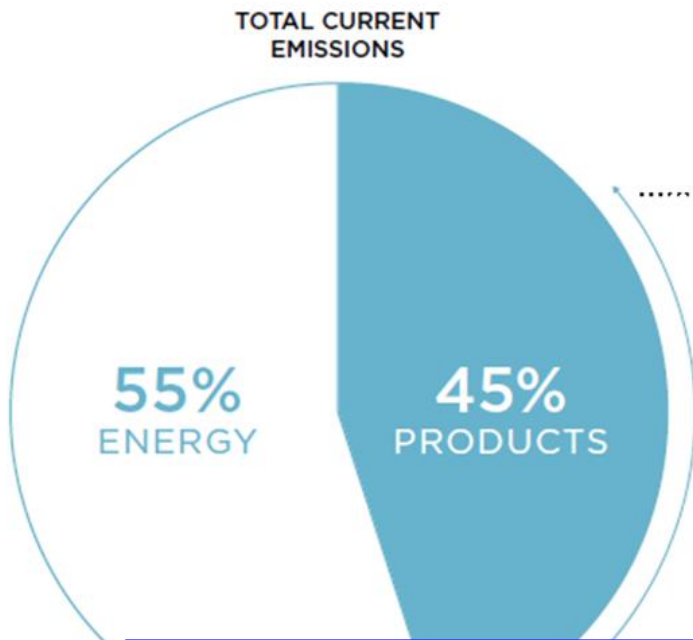
2 Waarom is circulair ondernemen belangrijk?

3 Wat is een goed Circulair business model en hoe krijg je dit gefinancierd?

4 Enkele voorbeelden

5 Vragen?

## COMPLETING THE PICTURE: TACKLING THE OVERLOOKED EMISSIONS



EXAMPLES COVERED  
IN PAPER  
(food, steel, cement,  
plastic, and aluminium)

EMISSION  
REDUCTIONS  
IN 2050

45%  
CIRCULAR  
ECONOMY

55%  
EMERGING  
TECH,  
CARBON  
CAPTURE  
STORAGE,  
AND DIET  
SHIFT

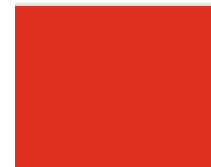
ZERO EMISSIONS

Vraag: hoeveel draagt CE bij aan de reductie van CO<sub>2</sub>?

ALS  
R WORLD



Rabobank



rise.  
es that

# Nederlandse ambitie



The world is now 8.6% circular.



More and  
Waste as a

**CIRCULARITY METRIC**  
THE NETHERLANDS

# Potentieel...

## CIRCULAIR POTENTIEEL MAAKINDUSTRIE

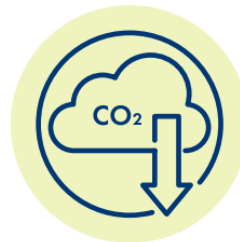
Een circulaire maakindustrie zorgt jaarlijks voor:



**277 MILJARD KG**  
MATERIALEN



**3,2 MILJARD EXTRA  
TOEGEVOEGDE WAARDE**  
VOOR DE NEDERLANDSE  
ECONOMIE



**2,3 MILJOEN TON**  
CO<sub>2</sub>-REDUCTIE

# Mission Rabobank



*Mission*

**Growing a better world together**

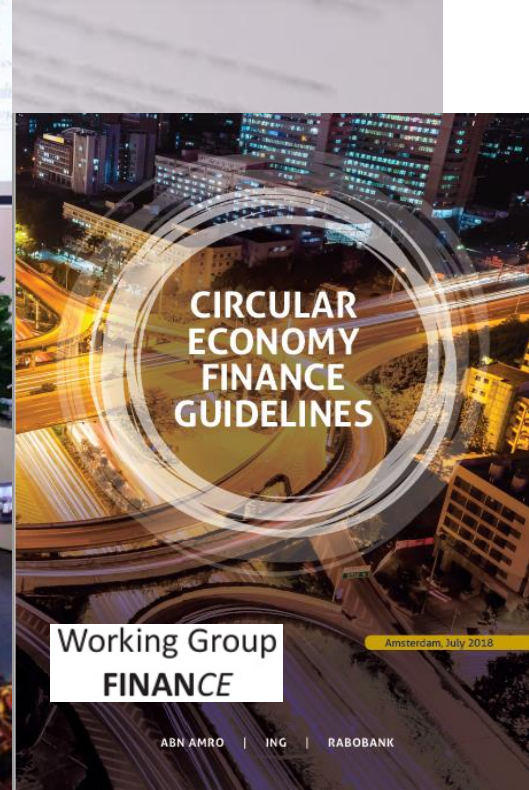
*Ambitie*

**Een substantiële bijdrage leveren aan de realisatie van de Sustainable Development Goals**





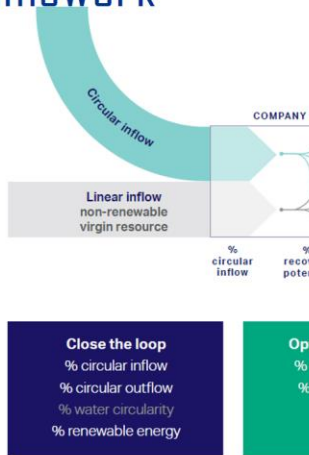
# Commitment financiële sector



# Initiatieven en beleidsontwikkeling o.a.



## WBCSD Circular Transition Indicators framework



**ELLEN MACARTHUR FOUNDATION**

# Financing the circular economy

Capturing the opportunity

The cover of the Ellen MacArthur Foundation report "Financing the circular economy" features a dark blue background with a white circular logo at the top left. The title is in large white font, and the subtitle is in a smaller white font below it.

**European Commission**

# TRANSITION SYSTEM OF THE CIRCULAR ECONOMY

Independent Expert Report

The cover of the European Commission report "Transition System of the Circular Economy" features a dark blue background with the European Union flag logo at the top left. The title is in large white font, and the subtitle is in a smaller white font below it. The bottom of the cover has a colorful abstract graphic of a plant with blue, pink, and green leaves.

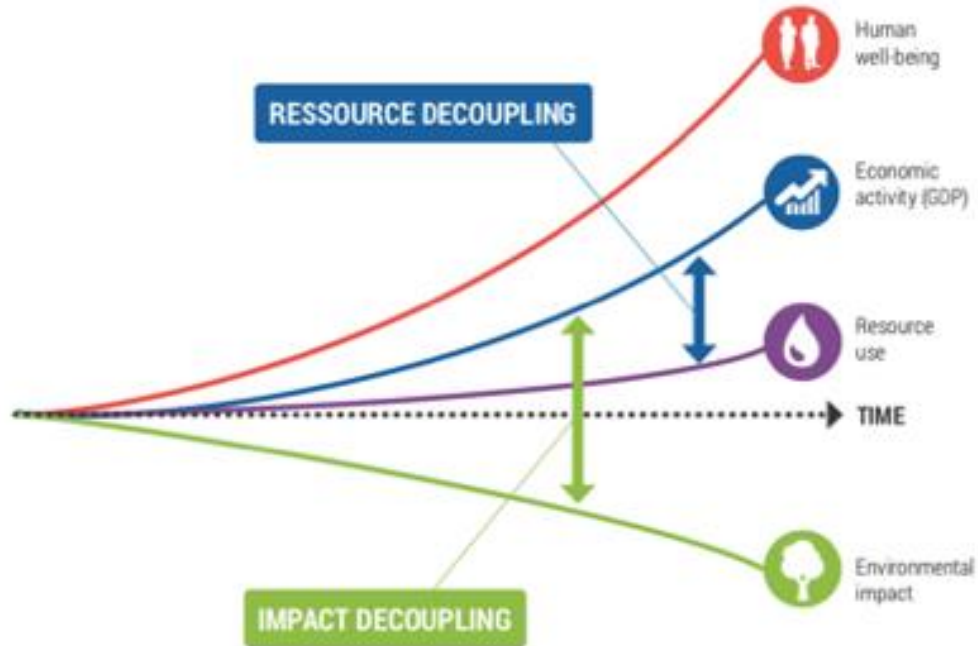




- Wet-en regelgeving
  - EU Green Deal - (CEAP- CE Action Plan)
  - Ban on single use plastics
  - Ecodesign directive (repair, re-use, recycle)
  - Uitegebreide Producentenverantwoordelijkheid (EPR)
  - CSRD (Corporate Sustainability Reporting Directive)
- Financieringsrisico's
  - Klimatrisico's banken (DZH matrix)
  - Supply-chain (grondstofschaarste, geo-politiek)
- Aantoonbare impact (reductie CO<sub>2</sub>, mate van circulariteit e.d.)
  - Klanten en opdrachtgevers , financiers, overheid

# Ontkoppeling...

FIGURE 1.3 Concept of decoupling



# Lineaire risico's (en circulaire kansen)



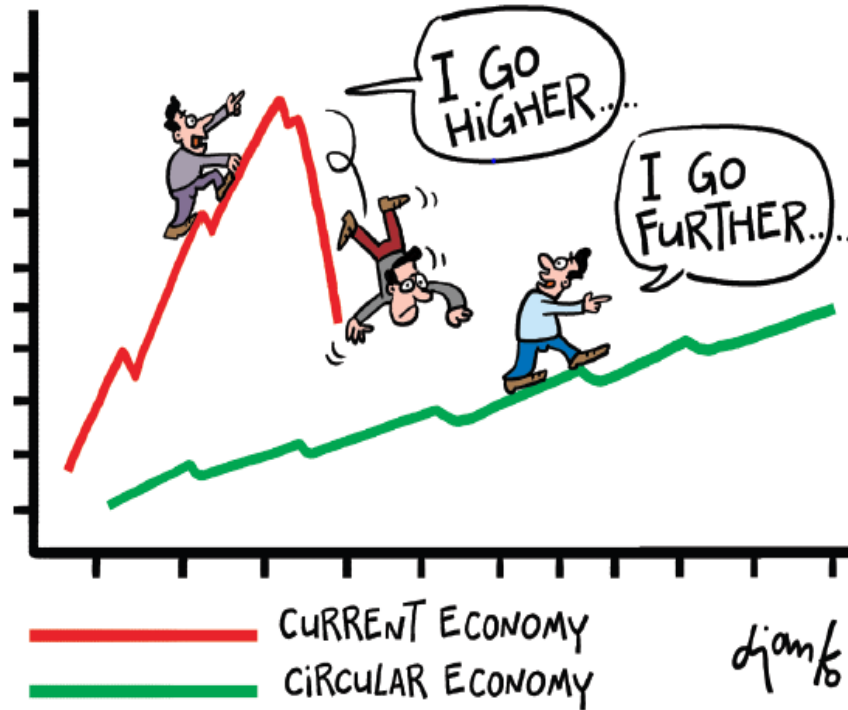
## LINEAR RISK

**The exposure to the effects of linear business practices - utilise scarce and non-renewable resources; prioritise sales of new products; fail to collaborate; and fail to innovate or adapt - which will negatively impact an organisation's ability to continue as a going concern.**

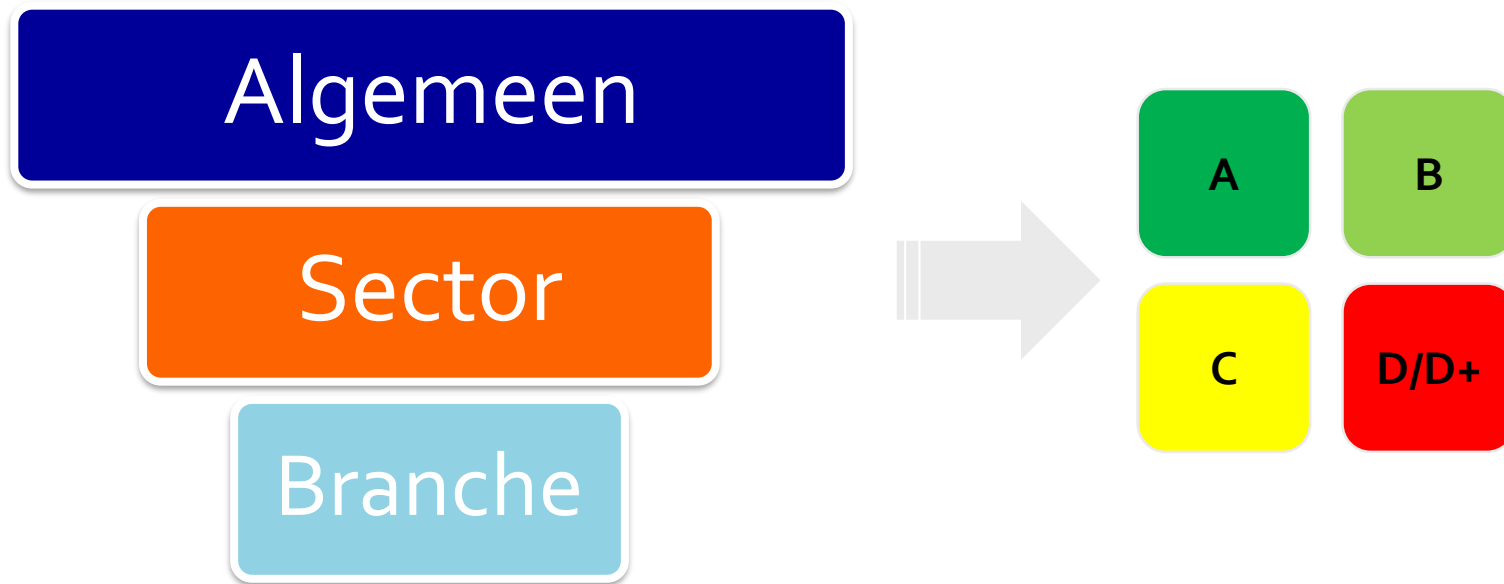
(source: KPMG; Circle economy et al.)



# Linear vs Circular



# Duurzaamheidsmatrix



3

Wat is een goed Circulair business model en hoe krijg je dit gefinancierd?



Rabobank

## Financieren van circulaire businessmodellen

1. Wat is een 'goed' circulair business model?
2. Wanneer financiert de bank?
3. Een nieuwe kijk op financieren



# Circulaire businessmodellen

Circulair ontwerp (design for disassembly)

Hergebruik van grondstoffen (recycle, upcycle) of biobased grondstoffen

Verlengen levensduur (maintain, refurbish)

Deelplatform (re-use)

Product als dienst (product as a service)



Rabobank



cradle to cradle



**GROENENDIJK**  
bedrijfskleding



VanHoutum

**auping**



**peerby**



Rabobank



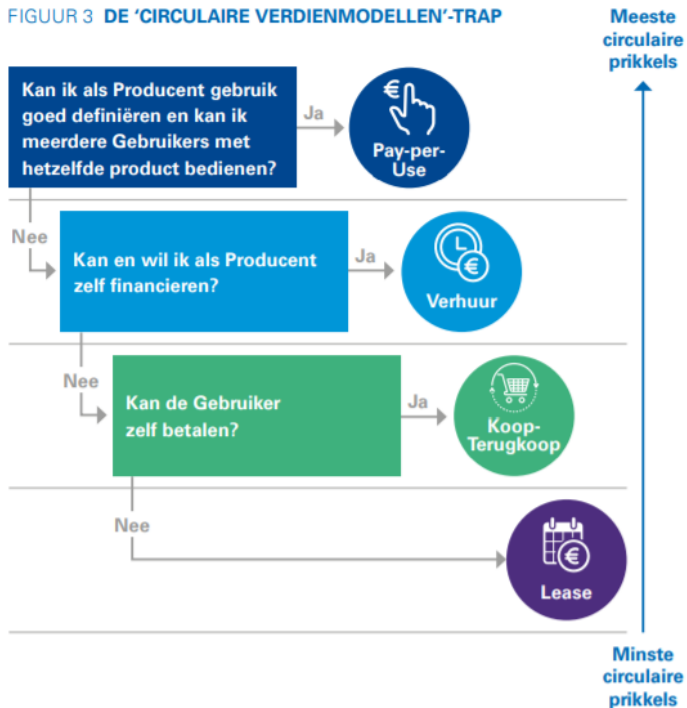
**CooLoo**

# Businessmodel vs Verdienmodel



Rabobank

FIGUUR 3 DE 'CIRCULAIRE VERDIENMODELLEN'-TRAP



## DEFINITIE VAN HET VERDIENMODEL

**1** De Gebruiker betaalt een variabele vergoeding aan de Producent voor gebruik van het product (de prijs is gekoppeld aan een gebruiksfactor). De Producent loopt het financiële risico.

**2** De Gebruiker betaalt een vaste vergoeding aan de Producent voor beschikbaarheid van het product. De Producent loopt het financiële risico. Operational Lease is een vorm van huur. Zie pagina 12 voor meer informatie hierover.

**3** De Producent verkoopt het product aan de Gebruiker en geeft de garantie aan de Gebruiker om dit product terug te verkopen. De Gebruiker loopt financiële risico. Na de terugkoop ligt het financiële risico bij de Producent.

**4** De Leasemaatschappij financiert indien de Producent en Gebruiker niet kunnen óf willen financieren. Als de Lease een lening is (Financial Lease), dan is er een lage circulaire prikkel.

## CIRCULAIRE IMPACT

- Producent
- Retour
- Delen van producten<sup>1</sup>
- Prikkel voor gebruiker<sup>2</sup>

- Producent
- Retour
- Delen van tijd<sup>3</sup>
- Prikkel voor gebruiker<sup>2</sup>

- Gebruiker
- Retour<sup>4</sup>
- Prikkel voor gebruiker

- Leasemaatschappij of Gebruiker
- Retour<sup>5</sup>
- Prikkel voor gebruiker<sup>6</sup>

## FINANCIËLE IMPLICATIES

- Producent
- Intern

- Producent
- Intern

- Gebruiker
- Extern

- Leasemaatschappij of Gebruiker
- Extern

# Wat is een *goed* circulair business model?



Richt zich op het **sluiten van kringlopen** en **behoud van waarde** en is gericht op **samenwerking in de keten**.



Bedient een **aantoonbare vraag** vanuit de markt / heeft een duidelijk **verdienmodel**



Is onderdeel van de lange termijn **strategie** van de organisatie en is (volledig) geïntegreerd in de **operatie** van de organisatie

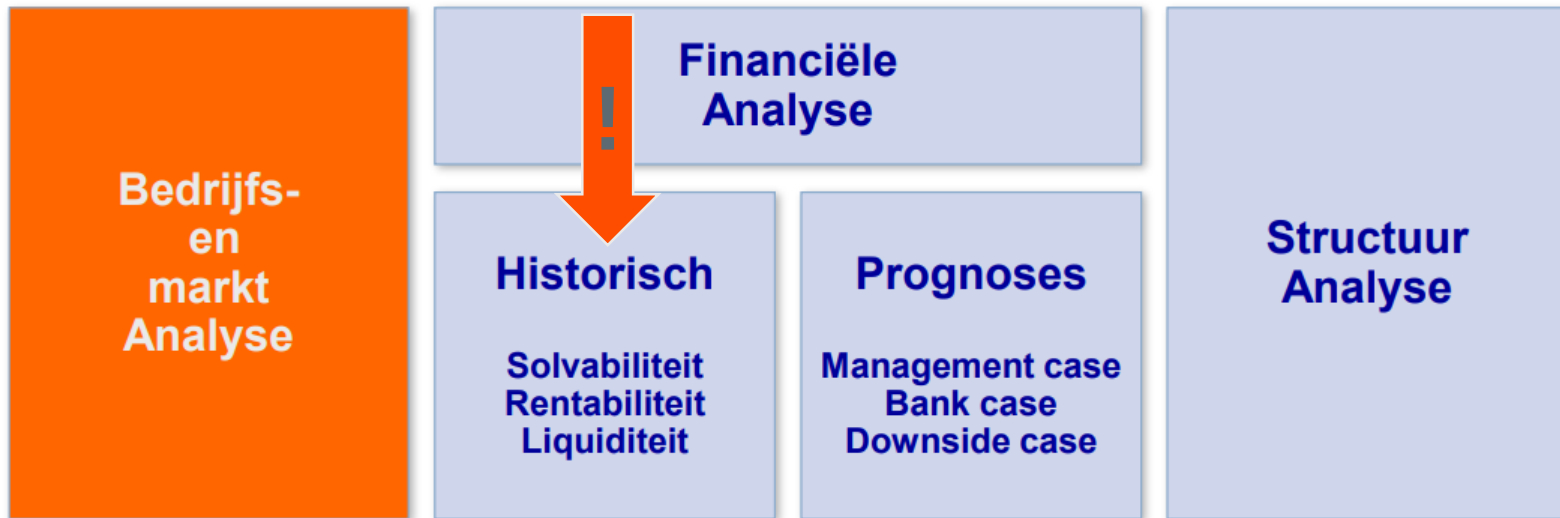


Draagt bij aan een **toekomstbestendige wereld**

# Hoe financieren?



Rabobank



# Vragen vanuit de financier...bij PAAS



Rabobank

## MARKT

- Is er een marktanalyse uitgevoerd?
- Wie is de klant/launching customer?
- Wat maakt deze propositie uniek?
- Wat is het huidige marktaandeel en wat zijn de opschalingsmogelijkheden?
- Zijn er toetredingsbarrières?
- Welke technologie wordt gebruikt en is deze bewezen?
- Is de aanvoer van grondstoffen gegarandeerd?

## ZEKERHEDEN

- Welk type zekerheid is aanwezig?
- Is de restwaarde in te schatten?
- Hoe sterk is het ( service) contract?

## ONDERNEMER

- Wie is de ondernemer?

## FINANCIËEL

- Wat is het verdienmodel?
- Hoe robuust is de cash flow? En wanneer is het break-even punt?
- Hoe wordt/is het startkapitaal gefinancierd?
- Wat is het percentage non-performing klanten?

## DUURZAAMHEID

- Wat is de totale aantoonbare positieve klimaatimpact van het bedrijf (CO<sub>2</sub> -en grondstoffenbesparing, mate van circulariteit)
- 

## ORGANISATIE

- Hoe is de retour logistiek geregeld in de waardeketen/ supply chain?
- Hoe is de organisatie gestructureerd?
- Hoe wordt continuïteit van de servicecontracten gegarandeerd bij faillissement?
- .....

# Barrières As-a-service vanuit financieringsperspectief



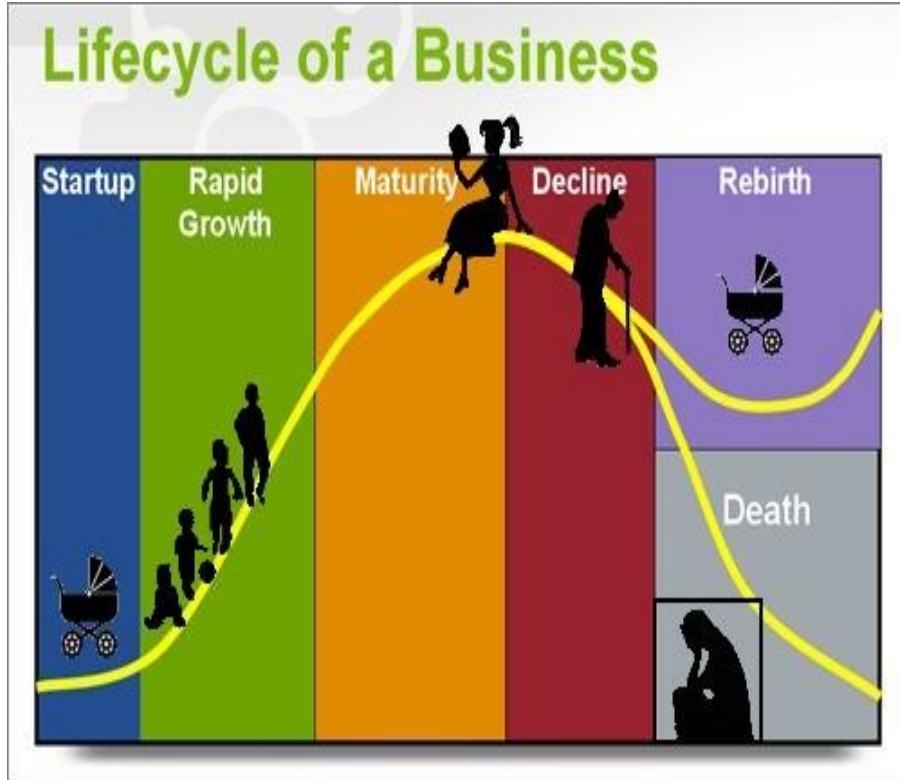
- Restwaarde assets onbekend
- Vaak aard- en nagelvast (natrekking)
- Immateriele waarde van assets
- Assets niet bij klant aanwezig
- Balans wordt verlengd doordat bedrijf eigenaar blijft van assets, dit geeft hoger risicoprofiel
- Traditionele financiële ratio's worden negatief beïnvloed (m.n. solvabiliteit)
- Dit heeft consequenties voor de berekening van EL, LGD, PD.
- Gebaseerd op feit dat ipv trackrecord (terugkijken) moet worden gekeken naar de toekomstige cashflow
- Kapitaalintensief aan de voorkant, cashflow komt periodiek binnen, winstmarge wordt niet direct gemaakt, maar uitgesmeerd.
- Looptijd financiering is vaak te kort voor de looptijd van een contract



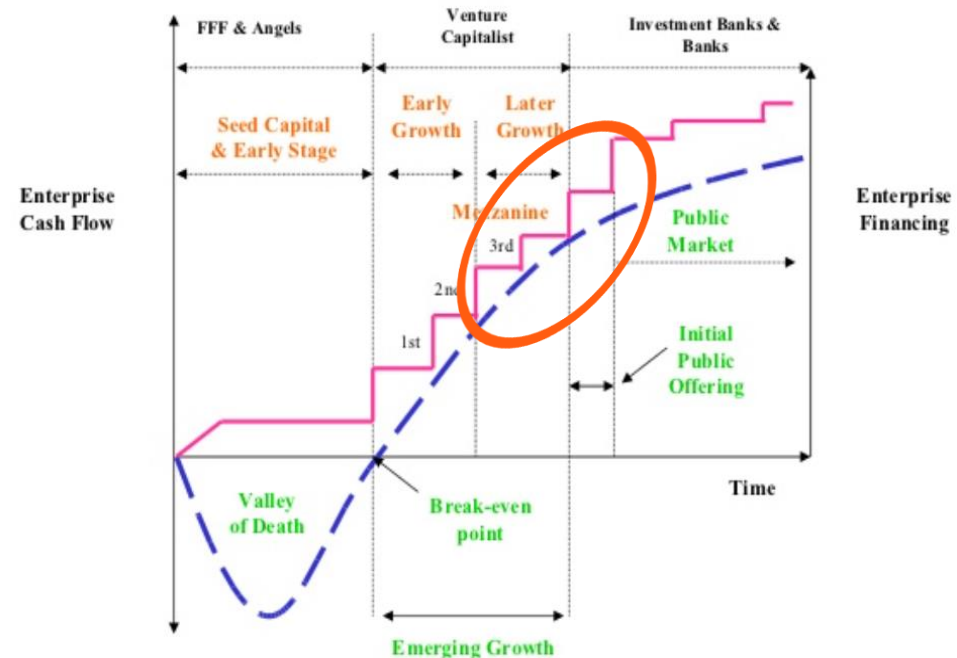
# Wanneer stap je als bank in?



Rabobank



## Financing Life Cycle



# Financieren met een toekomstgerichte blik



Rabobank



- Eigenaar = 1 bedrijf
- Gericht op historische financials, met zware weging van eigen vermogen
- Financieren van assets
- Financieel rendement



- Complexiteit & onbekendheid
  - Nieuwe business modellen, technologische innovatie en samenwerkingsverbanden (wie is eigenaar?)
- Van financieren product/bedrijf naar financieren ketenoplossing, dienst of platform
- Hoe waardeer je lange termijn contracten met stabiele cash flow en 'tweedehands assets'?
- Hoe waardeer je maatschappelijk en milieu rendement?

# Tips financierbaarheid CEBM



- Convince the lender that your business model is sustainable in the long term, not only environmentally and socially but also financially. Financing will always be dependent on a good "business case" with sound revenue streams.
- The offer must show greater benefit for the customer, and thus have a potential for higher profitability than the corresponding linear model.
- For products that are low-value and normally cannot be taken as collateral, how can you and the lender find a suitable form of security? Is there a secondary market where a residual market value can be found? Can contracts and future revenue streams be considered as collateral?
- There is an increased perceived risk to the financier when financing circular models, therefore it is very important for a financier to know that the owners of the company also take their share of the risk

# Tips financierbaarheid CEBM (2)



- One of the biggest financial challenges with the conversion to circular business models is that when the balance sheet changes, the conditions for important key figures are also change.
  - E.g. residual value, balance sheet extension, upfront financing need for future revenue streams
- This can mean that it becomes very difficult to control the company's two activities (the linear and the circular) within the framework of the same financial model and governing principles. This can be solved by placing the circular business in a separate business area, or even in a separate company. (SPV)

# Onze Rol als Rabobank



o.a.

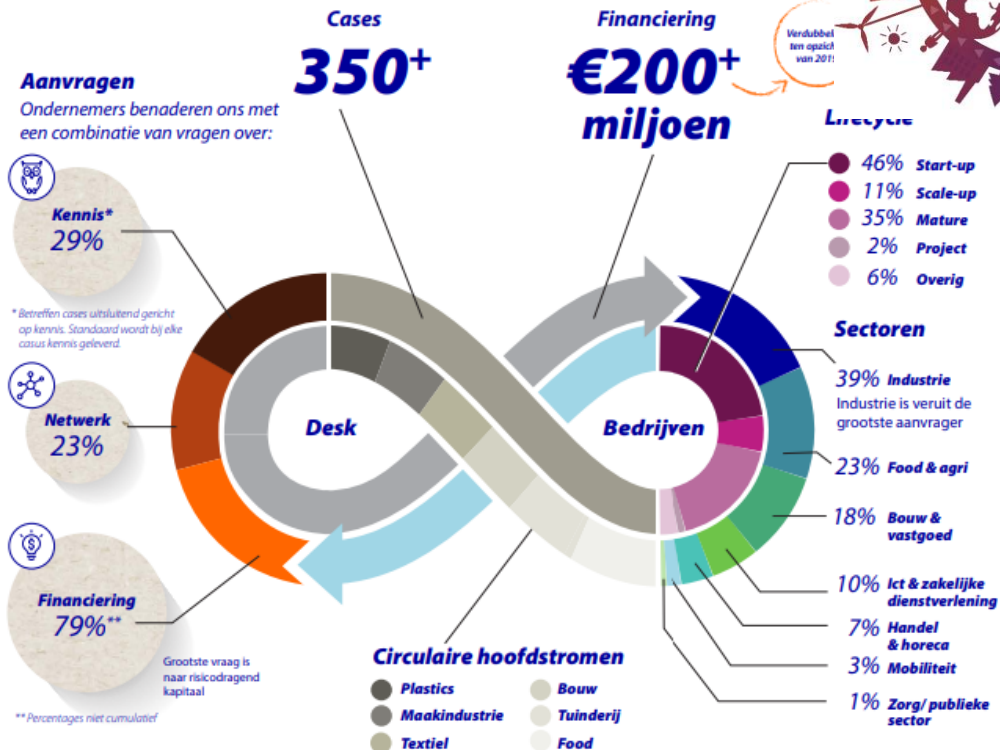
Innovatie lening

Impactlening

# Rabo Circulair Ondernemen Desk



De Circulair Ondernemen Desk helpt klanten en collega's met strategische vraagstukken op het gebied van circulaire businessmodellen (Financieel, Kennis, Netwerk)



[circulair.ondernemen@rabobank.nl](mailto:circulair.ondernemen@rabobank.nl)



# Voorbeelden



ioniqa



auping



KIPSTER





Rabobank

Vragen?

[Circulair.ondernemen@rabobank.nl](mailto:Circulair.ondernemen@rabobank.nl)