



7 december 2021

Sander Limonard
Bart Kaas

WEGWIJZER CIRCULAIRE MAAKINDUSTRIE

TNO
innovation
for life

THE
SMITZH

THE HAGUE
UNIVERSITY OF
APPLIED SCIENCES



Doel van de sessie

**Hoe kan de wegwijzer jullie als
change agents helpen in jullie werk?**

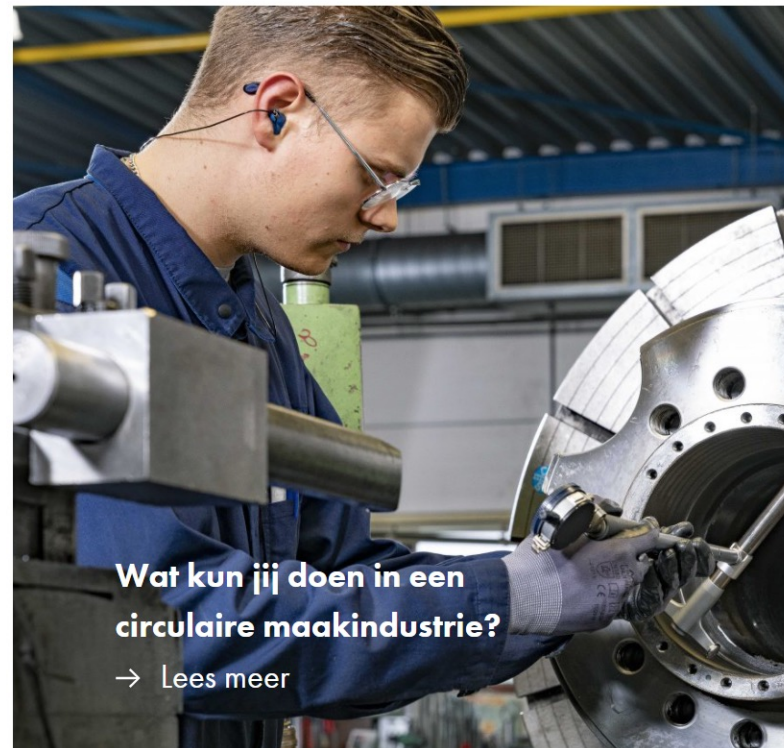


Wie hebben we aan tafel?

- a. Change agents: verantwoordelijk voor het verleiden van bedrijven om te investeren in circulariteit.
- b. Bedrijven: verantwoordelijk voor het beïnvloeden van beslissers in de eigen organisatie.
- c. Onderwijs: verantwoordelijk voor het verleiden van studenten om meer te leren over de circulaire economie.
- d. Anders.

Wegwijzer Circulaire Cases

De Wegwijzer Circulaire Maakindustrie staat vol met voorbeelden van bedrijven in de Maakindustrie die al kleine of grote stappen hebben genomen richting circulariteit. Deze voorbeelden dienen ter inspiratie voor ondernemers die meer willen weten over circulariteit. Met deze wegwijzer laten we zien dat er veel verschillende manieren zijn om circulair te ondernemen en willen we je informeren en enthousiasmeren over de verschillende mogelijkheden.



Wat kun jij doen in een circulaire maakindustrie?

→ [Lees meer](#)

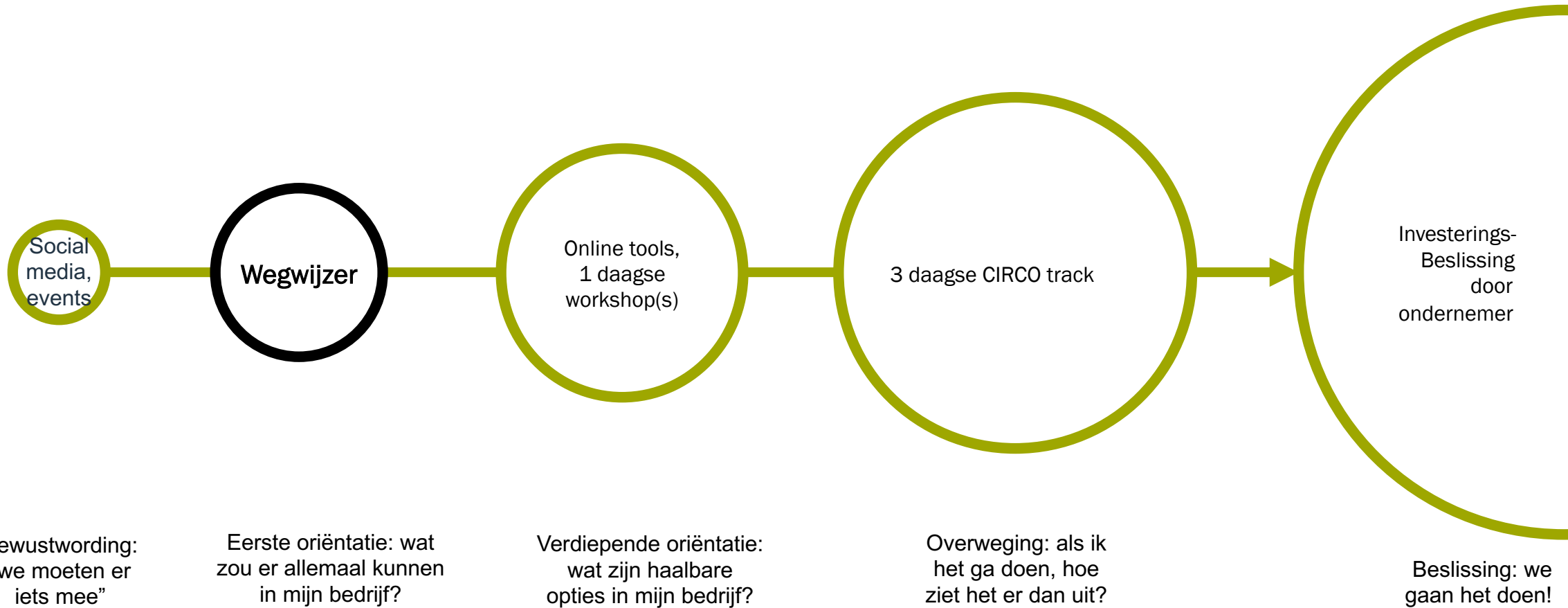
Op zoek naar specifieke ervaringen?

Vul onderstaande keuzeopties in om te kijken welke cases bij jouw onderneming passen.

1. Ik heb de ambitie om _____ ▾
2. Mijn onderneming maakt deel uit van de sectoren _____ ▾
3. Ik heb interesse in de strategiën _____ ▾

 [Begin opnieuw](#)

Waarom een wegwijzer?





Informatie in elke case

Hoe: wat is de circulaire stap, hoe heb je dat georganiseerd?

Waarom: wat is de business case (kosten/baten)?

Opdracht (10 minuten)

- Ga naar www.circulairemaakindustrie.nl/wegwijzer.
- Kies een van de 5 cases (zie volgende sheet)
- Bereid op basis van deze informatie een betoog voor (2 minuten max) hoe deze case jouw gaat helpen in je werk.
- Niet overtuigd van het nut van de gekozen case? Kies dan een andere uit de selectie.
- Vind je er geen nuttige case tussen? Zoek dan in de andere cases op de wegwijzer.

Draka



Draka (maker van kabels) heeft een haspel retour service in het leven geroepen zodat deze niet worden weggegooid. Reden: risico's in de keten vermijden.

AGMI



AGMI (verkeersborden) geeft verkeersborden met het Re-Sign system een tweede leven door middel van refurbishing. Doel: markt vergroten.

HTC



HTC is steeds klantgerichter gaan werken en kwam daarbij uit op een Speedgate-as-a-service model. Dit was de prikkel om de levensduur te gaan verlengen.

Lely



LELY TAURUS CERTIFIED

Gebruikte Astronaut melkrobots

Lely stelt boeren in staat om hun melkrobots op de online marktplaats used.lely.com aan te bieden om ze zo een tweede en/of derde leven te geven.

Vanderlande



Door een modulair baggage afhandelingsysteem bestaande uit robots as-a-service aan te bieden, wordt materieel doelmatiger ingezet en besparen luchthavens enorme investeringen in vaste systemen.



Betoog Draka



Betoog AGMI



Betoog HTC



Betoog Lely



Betoog Vanderlande



Betoog Vanderlande



Betoog andere case?



Groepsconclusie

Met welke case onder de arm zou jij op pad gaan?

- a. Draka
- b. AGMI
- c. HTC
- d. Lely
- e. Vanderlande
- f. Een andere case



Toekomst wegwijzer

Wat heeft deze wegwijzer het meeste nodig om jullie werk makkelijker te maken?

- a. Meer cases
- b. Betere doorzoekmogelijkheden
- c. Meer gedetailleerde informatie per casus
- d. Meer info over de rol van digitalisering



Dank voor uw aandacht

Heeft u een goed voorbeeld dat een podium verdient, of wilt u verder in gesprek over de mogelijkheden? Mail ons.

a.j.p.limonard@hhs.nl

bart.kaas@tno.nl



let's change
YOU. US. THE WORLD.