

Haalbaarheidsstudie circulaire economie/ circulaire waardecreatie

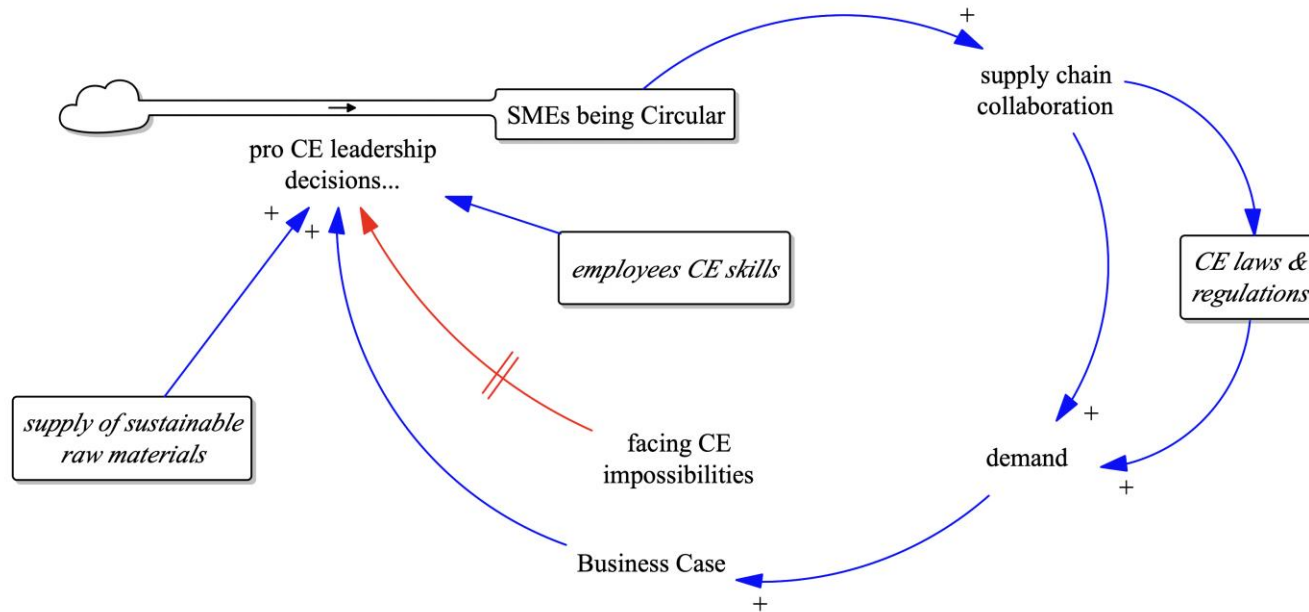
(Nr. 202060/661)

Binnen het INTERREG V A – kaderproject

Samenvatting van de 12 belangrijkste inzichten

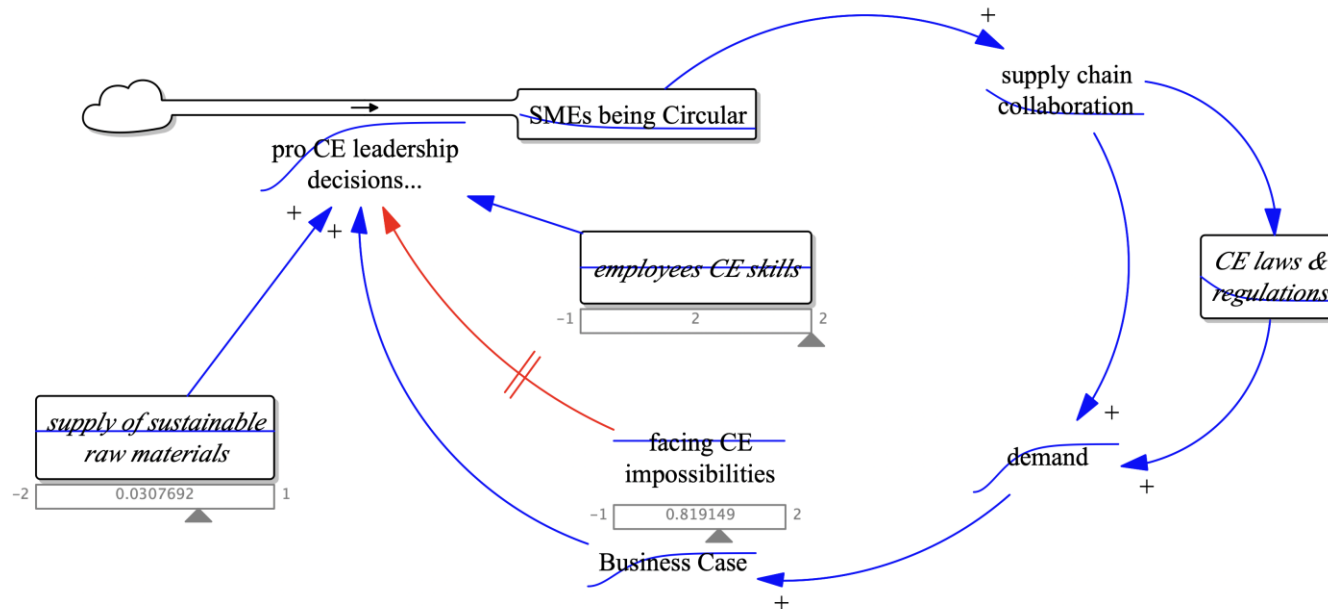
1. 86% van het MKB in de EUREGIO heeft klanten/leveranciers in Duitsland/Nederland. Daarom moeten organisaties en individuen die kmo's ondersteunen om hun CE-prestaties te verbeteren, rekening houden met verschillen in wetgeving of culturele verschillen in management- en besluitvormingsstijlen (bijv. informeler in Nederland versus meer formeel in Duitsland).
2. 40% van de respondenten voelt zich alleen met hun intentie om het bedrijf te veranderen en 60% geeft aan externe ondersteuning nodig te hebben!
3. 85% van het MKB wil toegang tot verbeterstrategieën om meer circulair te worden.
4. 79% van het MKB zou graag geholpen willen worden bij het berekenen van het kostenbesparingspotentieel van circulaire economie maatregelen voor hun bedrijf. 77% heeft hulp nodig bij het nemen van beslissingen die de nieuwe complexiteit van hun veranderende toeleveringsketens weerspiegelen.
5. De meest relevante investeringsgebieden zijn samenwerking in bedrijfsecosystemen 33%, gebruik van big data 35%, circulaire besluitvorming 37% en gebruik van kunstmatige intelligentie 44%.
6. In Nederland en Duitsland is er geen significant verschil in ondersteuningsbehoefte; kleinere kmo's hebben echter meer hulp nodig.
7. Bedrijven met een vrij hoog tot zeer hoog niveau van CE-bewustzijn zijn eerder geneigd om innovatieve aspecten zoals blockchain op te pakken.
8. Bedrijven met minder CE-bewustzijn hebben de neiging om vast te houden aan meer traditionele activiteiten zoals "het gebruik van groene producten".
9. Het meten van circulariteit heeft betrekking op producten, maar niet op management- en leiderschapsprocessen. 37% van het MKB is echter van plan te investeren in circulaire besluitvorming.
10. Bedrijven die circulariteit meten, hebben de neiging om hun eigen normen vast te stellen in plaats van algemeen aanvaarde kaders die benchmarking mogelijk maken. Deze praktijk maakt het onmogelijk om gegevens te vergelijken/voortgang in supply chains te meten. De weinige MKB-bedrijven die hun circulariteit meten, gebruiken controversiële/onwetenschappelijke kaders zoals Cradle to Cradle.
11. Minder dan 10% van het MKB gebruikt data om de circulaire economie van hun klanten/leveranciers te beoordelen. De overgrote meerderheid, 63% van het MKB, besteedt geen bijzondere aandacht aan de circulariteit van hun klanten of leveranciers. De 10% die om de circulariteit van hun klanten/leveranciers geeft, gebruiken vaak onbetrouwbare methoden zoals 'handdruk/de waarde van het woord'.
12. "Uit een Duits-Nederlands onderzoek, uitgevoerd in 2021 door [Names Partner], blijkt dat MKB-bedrijven op de weg naar hogere CE-prestaties met flinke barrières te maken hebben, zoals de vraag naar meer circulaire producten en diensten en de beschikbaarheid van duurzame grondstoffen. Zonder ondersteuning kunnen velen van hen hun CE-prestaties niet significant verhogen."

Dynamiek van kritieke strategische middelen die nodig zijn voor het succes van CE-transformatie.



- Bovenstaande elementen tonen de essentiële strategische middelen (materiële en immateriële) die KMO's nodig hebben om succesvol te zijn in CE-transformatie.
- De huidige beschikbaarheid van de essentiële strategische middelen die nodig zijn voor het succes van CE-transformatie is 36%, wat erop wijst dat kmo's voor aanzienlijke uitdagingen staan bij het bereiken van de transformatie, tenzij ze massaal worden ondersteund (bijv. verdere kwalificatie, wetwijziging).
- Zelfs met een groot aanbod van hernieuwbare grondstoffen en perfect opgeleide medewerkers, zullen steeds minder bedrijven beslissingen nemen op managementniveau als ze geen oplossingen hebben om de onmogelijkheden van de circulaire economie te overwinnen.

Dynamiek van kritieke strategische middelen die nodig zijn voor het succes van CE-transformatie.



- Bovenstaande elementen tonen de essentiële strategische middelen (materiële en immateriële) die KMO's nodig hebben om succesvol te zijn in CE-transformatie.
- De huidige beschikbaarheid van de essentiële strategische middelen die nodig zijn voor het succes van CE-transformatie is 36%, wat erop wijst dat kmo's voor aanzienlijke uitdagingen staan bij het bereiken van de transformatie, tenzij ze massaal worden ondersteund (bijv. verdere kwalificatie, wetswijziging).
- Zelfs met een groot aanbod van hernieuwbare grondstoffen en perfect opgeleide medewerkers, zullen steeds minder bedrijven beslissingen nemen op managementniveau als ze geen oplossingen hebben om de onmogelijkheden van de circulaire economie te overwinnen.

Vanuit welk landelijk perspectief beantwoordt u de vragen?

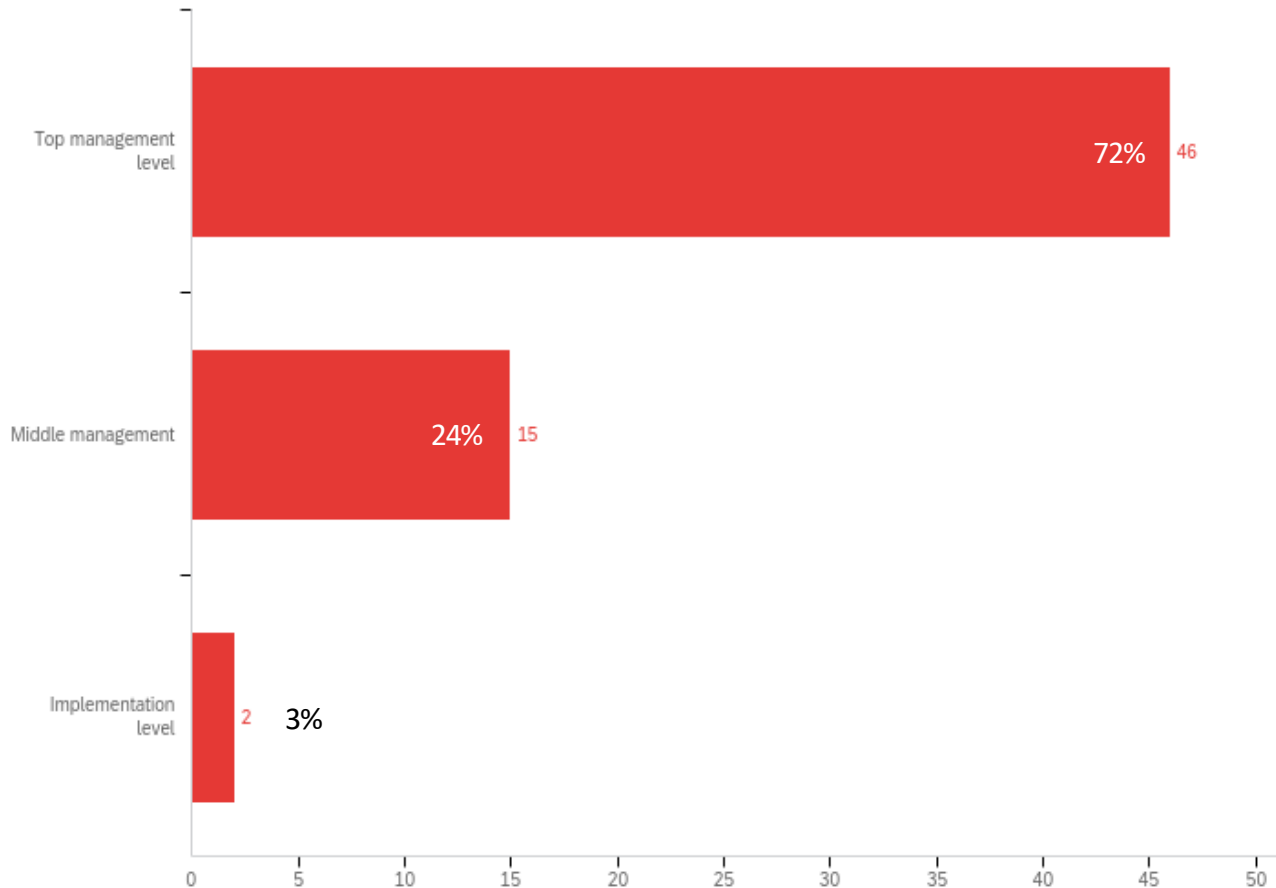
Germany 57%, 36		The Netherlands 43%, 27	
Branch	%	Count	
Manufacture of computer, electronic and optical products	6%	4	
Metal construction or mechanical engineering	24%	15	
Manufacture of rubber and plastic products	32%	20	
Construction	29%	18	
Manufacture of electrical equipment	10%	6	
Total	100%	63	

Welke grotere
reststromen
ontstaan er in
uw bedrijf?



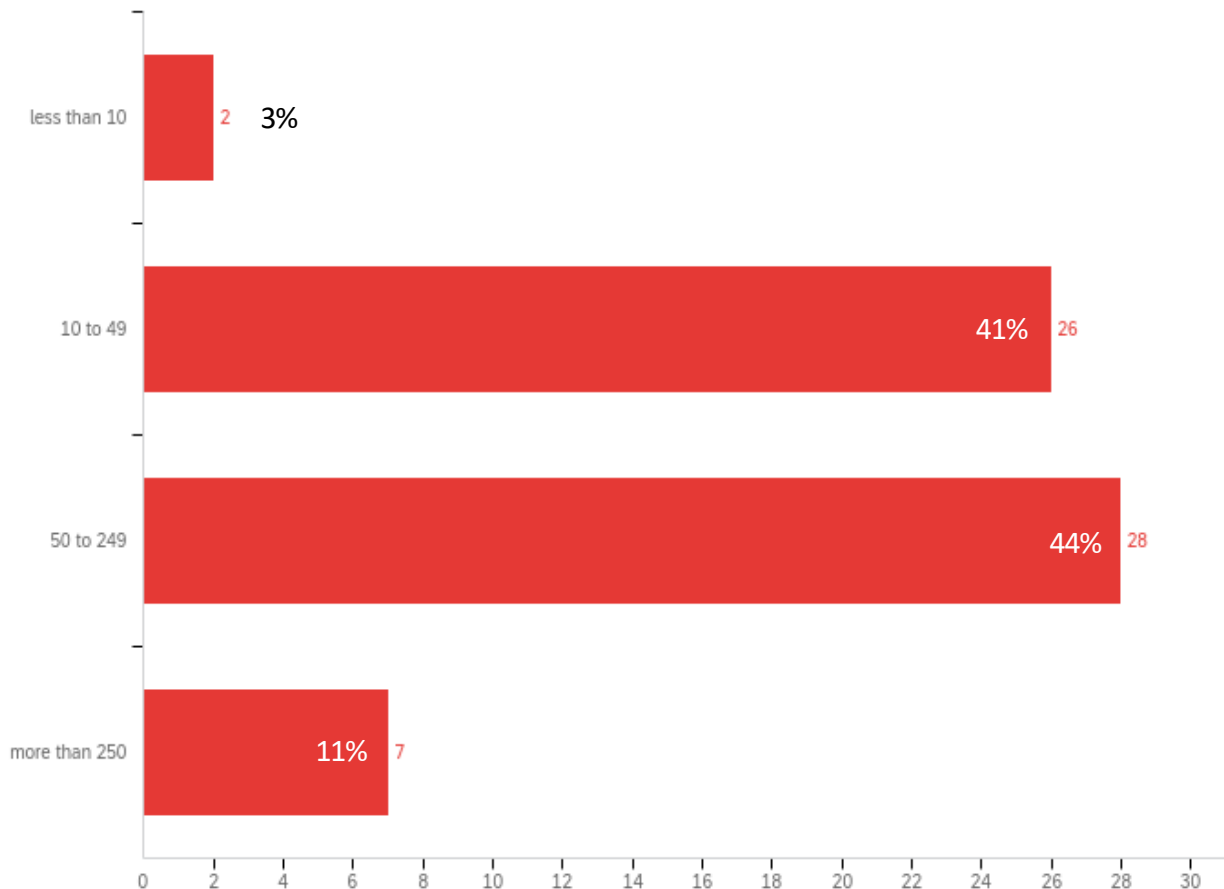
Welke van de volgende uitspraken beschrijft het beste uw besluitvormingsgebied in uw bedrijf?

- De meeste respondenten hebben een strategische positie.
- Respondenten hebben een goed overzicht van het bedrijf als geheel.
- Ongeveer 25% van de respondenten heeft een meer operationele functie.



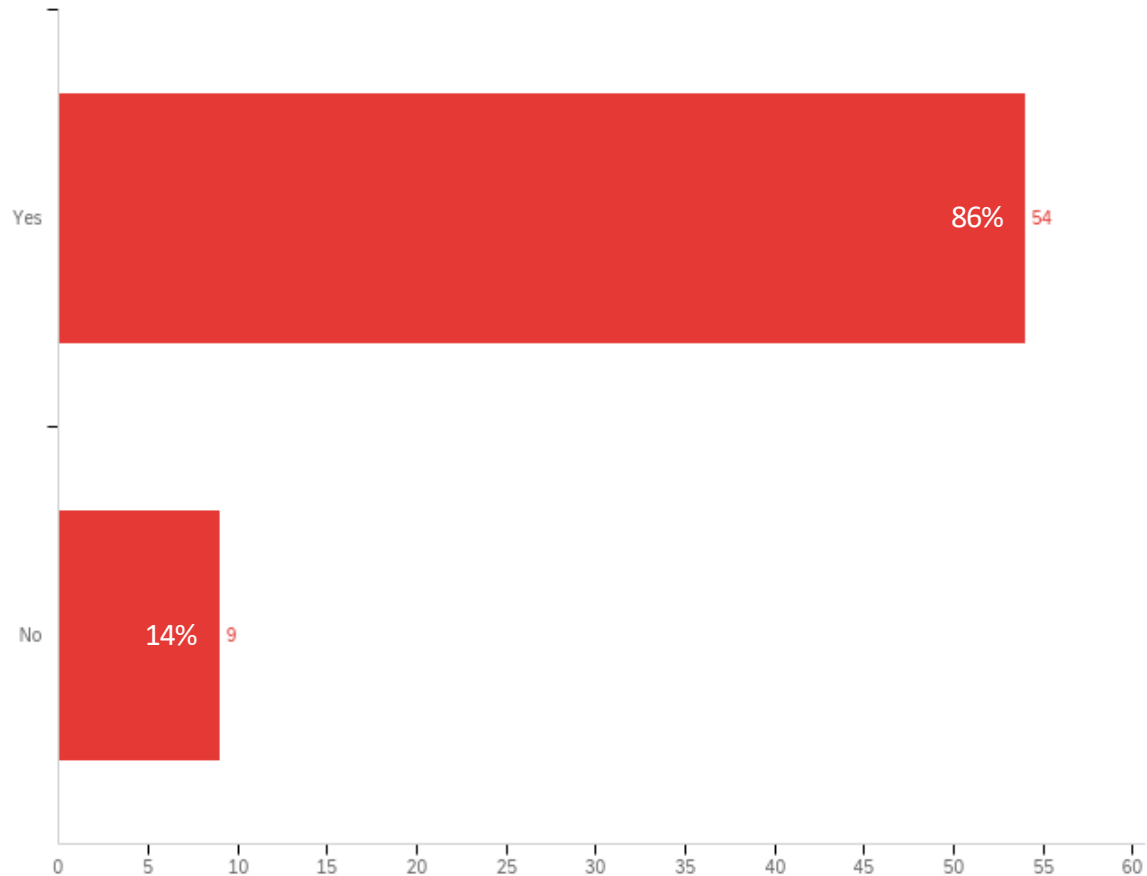
Hoeveel voltijdse equivalenten (FTE) werken er in uw bedrijf?

- De meeste respondenten komen uit bedrijven met tussen de 10 en 250 fulltime banen.
- Slechts twee respondenten zijn afkomstig uit zeer kleine kmo's met minder dan 10 fte

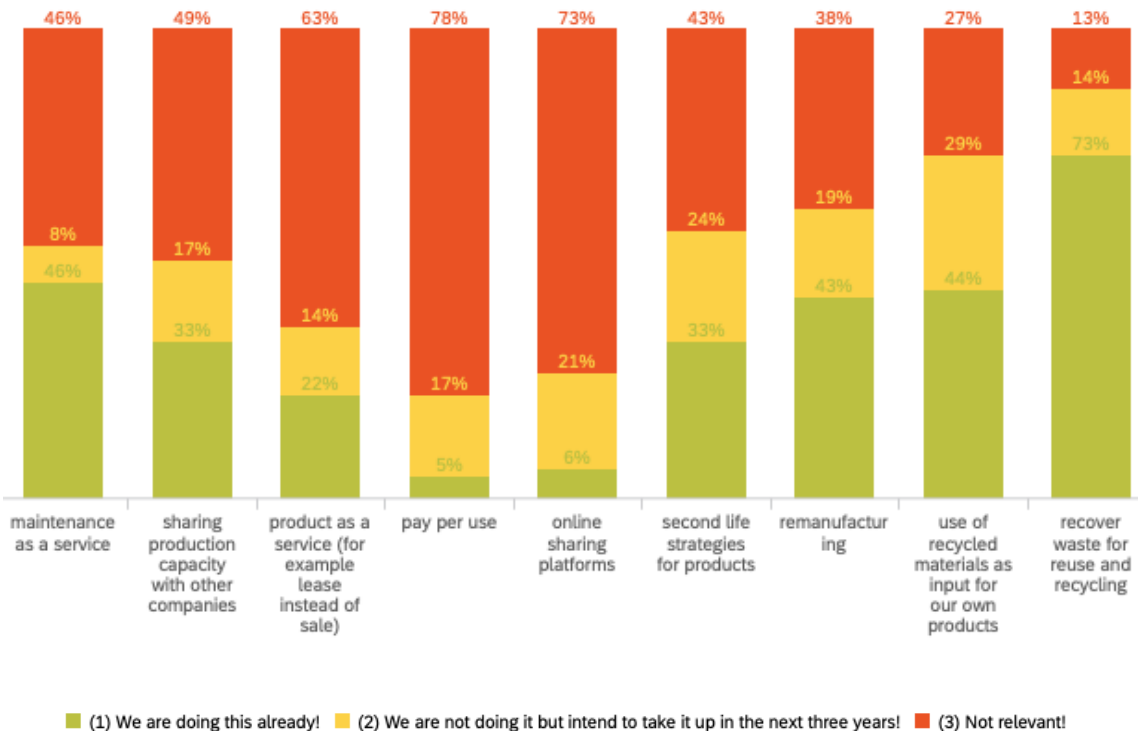


Heeft u klanten/leveranciers in Duitsland/Nederland?

- De overgrote meerderheid van het MKB heeft klanten en leveranciers over de grens.
- Het wordt duidelijk dat bij het transformeren van kmo's en hun toeleveringsketens van lineair naar circulair, rekening moet worden gehouden met interculturele/grensoverschrijdende dimensies.

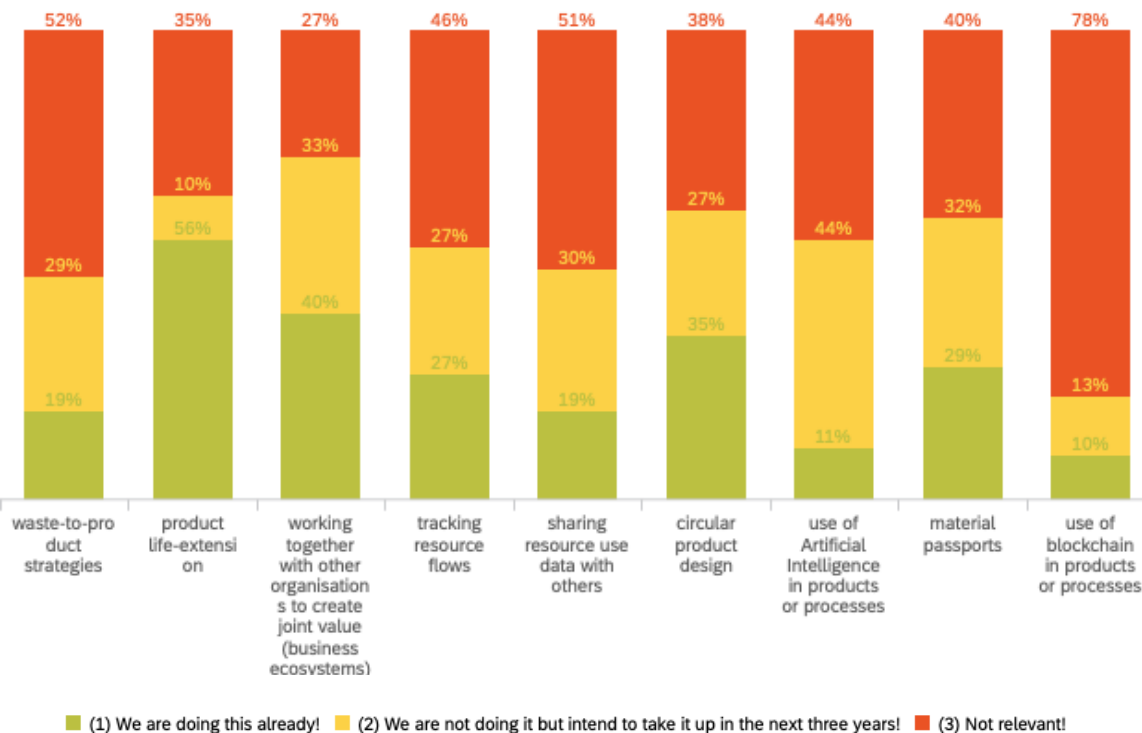


Welke van de volgende aspecten van de circulaire economie implementeert u al?



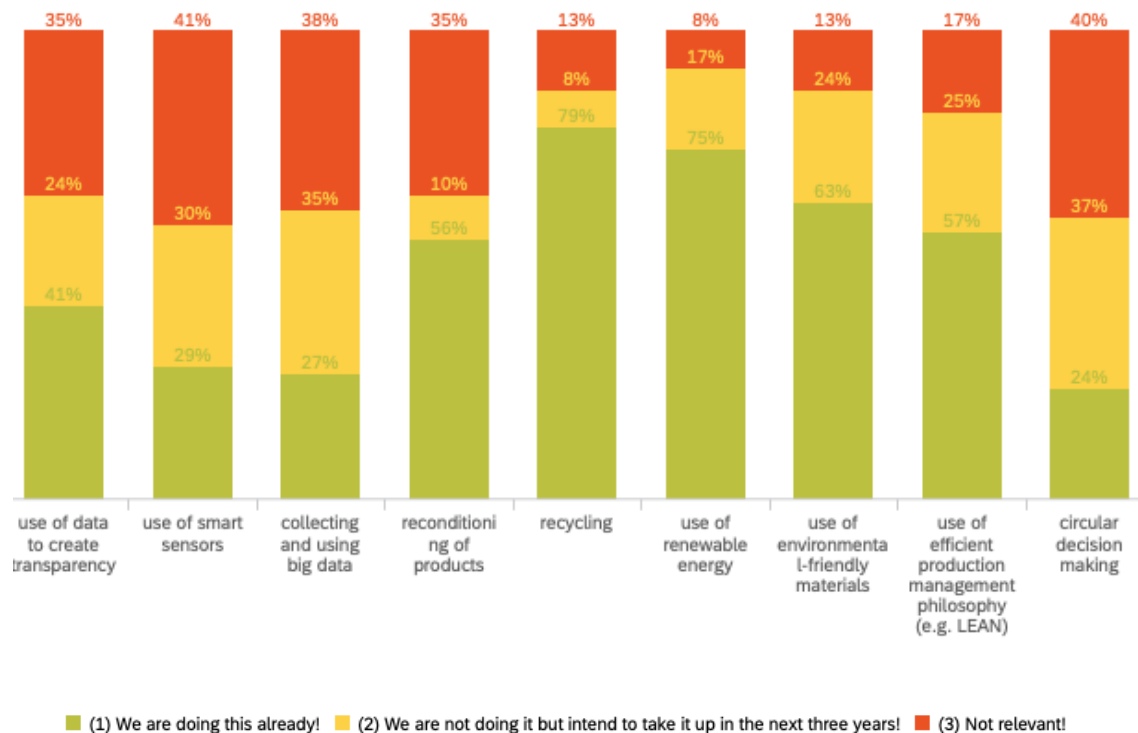
- De meeste dingen die nu al gedaan worden, zijn meer 'standaard' activiteiten zoals recycling.
- De meest irrelevante aspecten zijn blockchain 78%, online deelplatforms 73%, pay-per-use 78% en product as a service 63%.
- De meest relevante investeringsgebieden zijn circulaire besluitvorming 37%, gebruik van kunstmatige intelligentie 44%, big data 35% en samenwerking in bedrijfsecosystemen 33%.

Welke van de volgende aspecten van de circulaire economie implementeert u al?



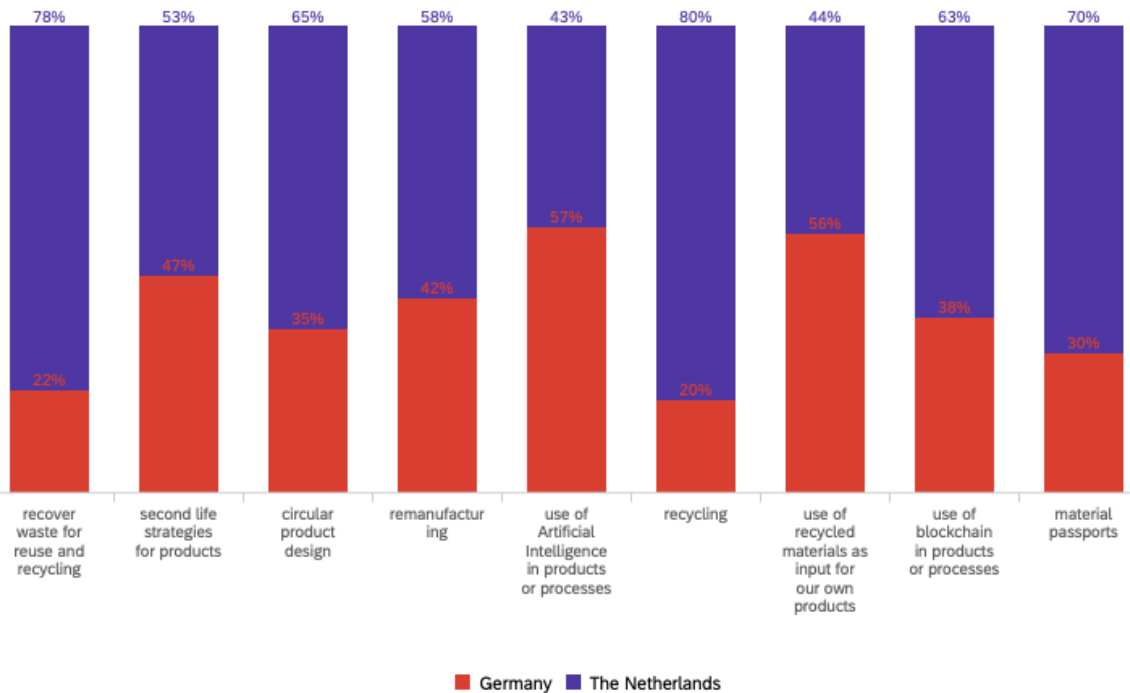
- De meeste dingen die nu al gedaan worden, zijn meer 'standaard' activiteiten zoals recycling.
- De meest irrelevante aspecten zijn blockchain 78%, online deelplatforms 73%, pay-per-use 78% en product as a service 63%.
- De meest relevante investeringsgebieden zijn circulaire besluitvorming 37%, gebruik van kunstmatige intelligentie 44%, big data 35% en samenwerking in bedrijfsecosystemen 33%.

Welke van de volgende aspecten van de circulaire economie implementeert u al?



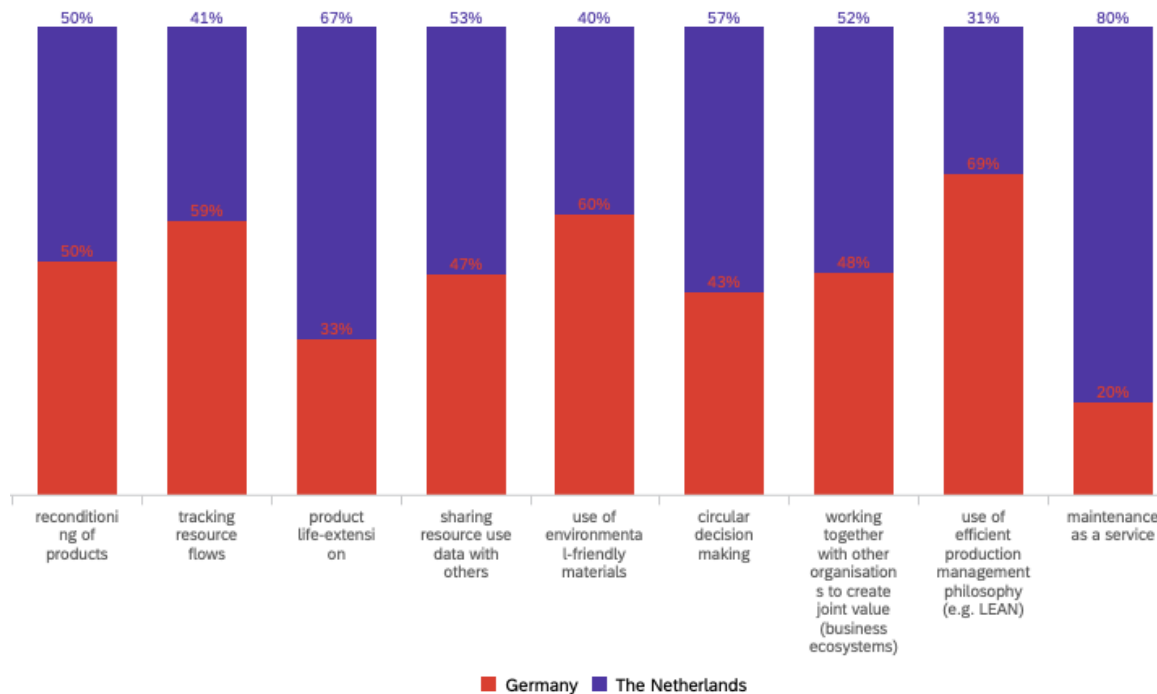
- De meeste dingen die nu al gedaan worden, zijn meer 'standaard' activiteiten zoals recycling.
- De meest irrelevante aspecten zijn blockchain 78%, online deelplatforms 73%, pay-per-use 78% en product as a service 63%.
- De meest relevante investeringsgebieden zijn circulaire besluitvorming 37%, gebruik van kunstmatige intelligentie 44%, big data 35% en samenwerking in bedrijfsecosystemen 33%.

De volgende aspecten doen we nog niet, maar die willen we de komende drie jaar wel oppakken!



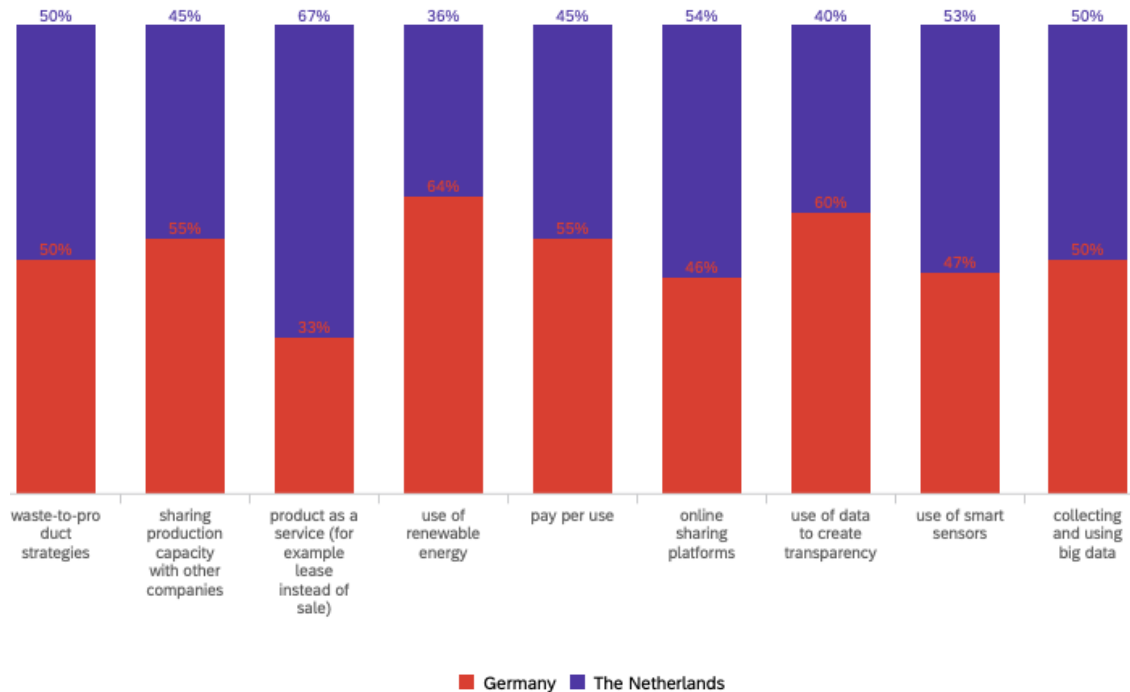
- 80% van het Nederlandse versus 20% van het Duitse MKB wil investeren in maintenance as a service.
- 67% van het Nederlandse versus 33% van het Duitse MKB wil investeren in live productverbetering.
- 67% van het Nederlandse versus 33 Duitse MKB wil investeren in 'product as a service'.

De volgende aspecten doen we nog niet, maar die willen we de komende drie jaar wel oppakken!



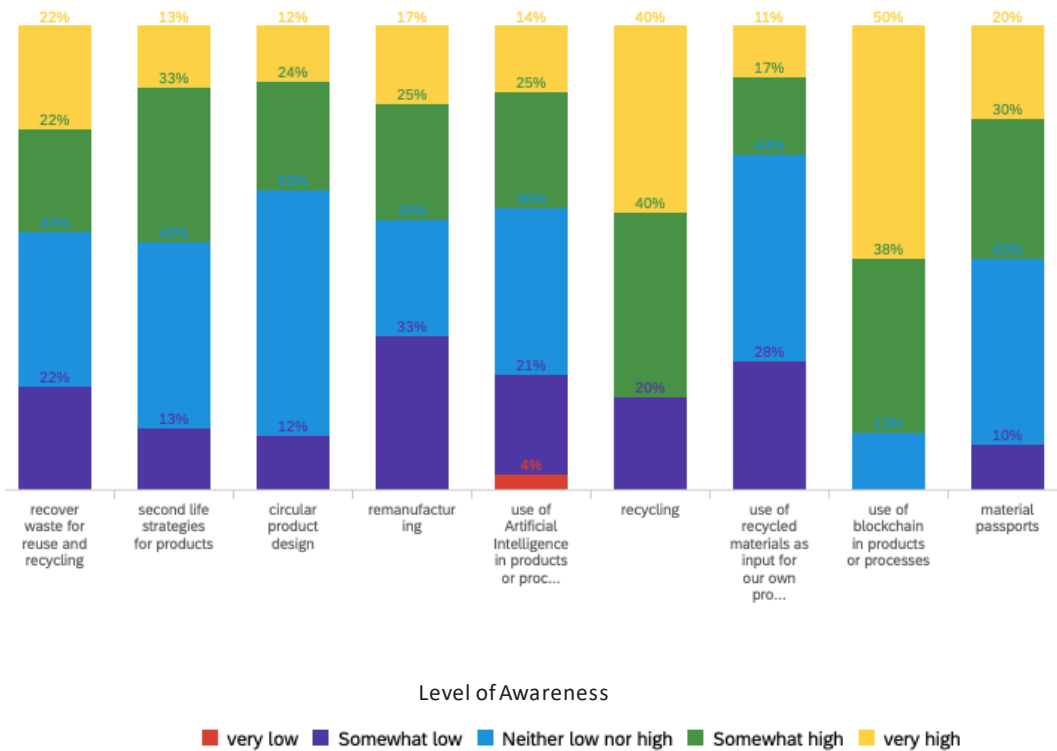
- 80% van het Nederlandse versus 20% van het Duitse MKB wil investeren in maintenance as a service.
- 67% van het Nederlandse versus 33% van het Duitse MKB wil investeren in live productverbetering.
- 67% van het Nederlandse versus 33 Duitse MKB wil investeren in 'product as a service'.

De volgende aspecten doen we nog niet, maar die willen we de komende drie jaar wel oppakken!



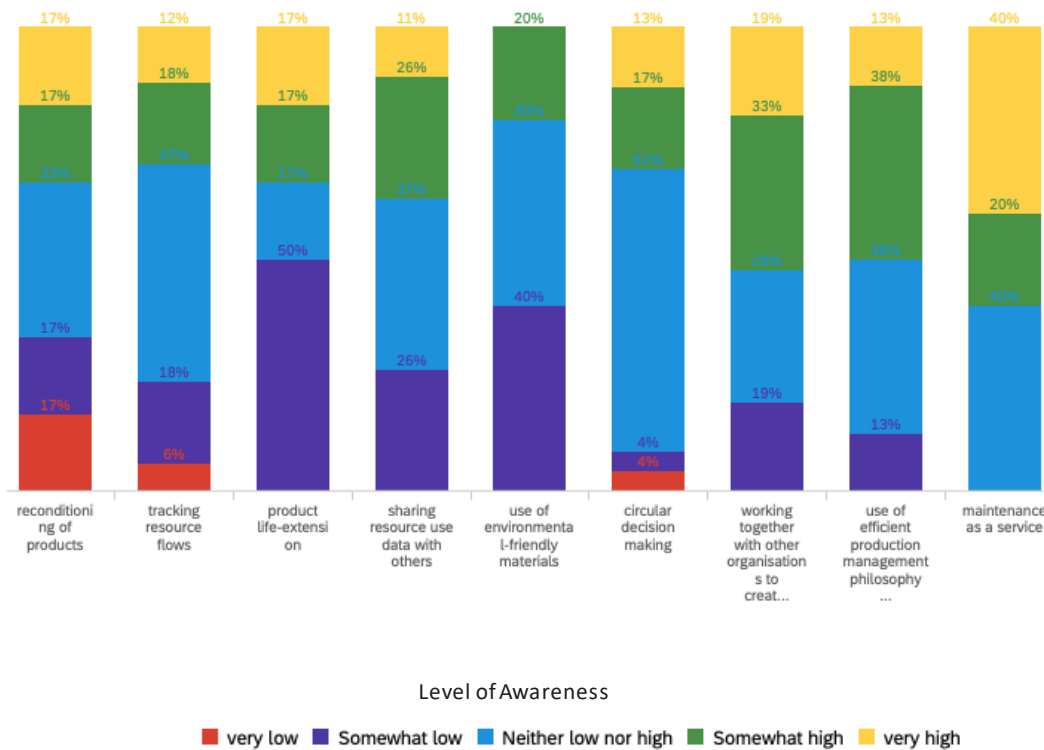
- 80% van het Nederlandse versus 20% van het Duitse MKB wil investeren in maintenance as a service.
- 67% van het Nederlandse versus 33% van het Duitse MKB wil investeren in live productverbetering.
- 67% van het Nederlandse versus 33 Duitse MKB wil investeren in 'product as a service'.

De volgende aspecten doen we nog niet, maar die willen we de komende drie jaar wel oppakken!



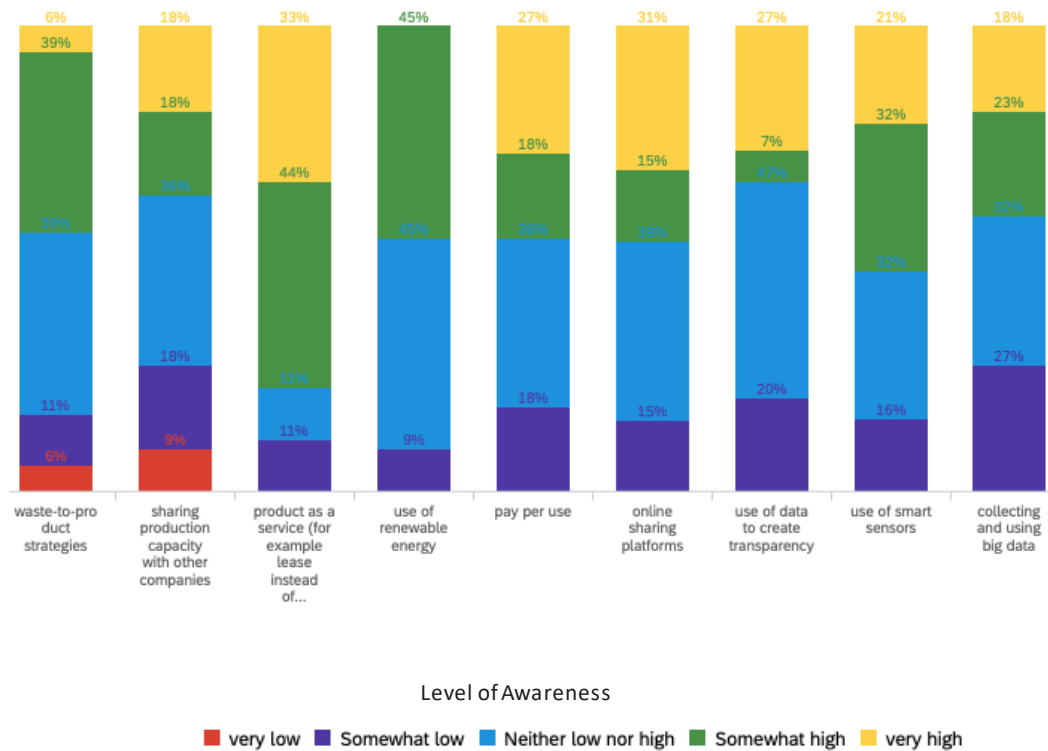
- Bedrijven met een vrij hoog tot zeer hoog niveau van CE-bewustzijn zijn eerder geneigd om innovatieve aspecten zoals blockchain op te pakken.
- Bedrijven met minder CE-bewustzijn hebben de neiging om vast te houden aan meer traditionele activiteiten zoals "het gebruik van groene producten".
- Recycling is een van de meest populaire maatregelen bij bedrijven met een hoger CE-bewustzijn.

De volgende aspecten doen we nog niet, maar die willen we de komende drie jaar wel oppakken!



- Bedrijven met een vrij hoog tot zeer hoog niveau van CE-bewustzijn zijn eerder geneigd om innovatieve aspecten zoals blockchain op te pakken.
- Bedrijven met minder CE-bewustzijn hebben de neiging om vast te houden aan meer traditionele activiteiten zoals "het gebruik van groene producten".
- Recycling is een van de meest populaire maatregelen bij bedrijven met een hoger CE-bewustzijn.

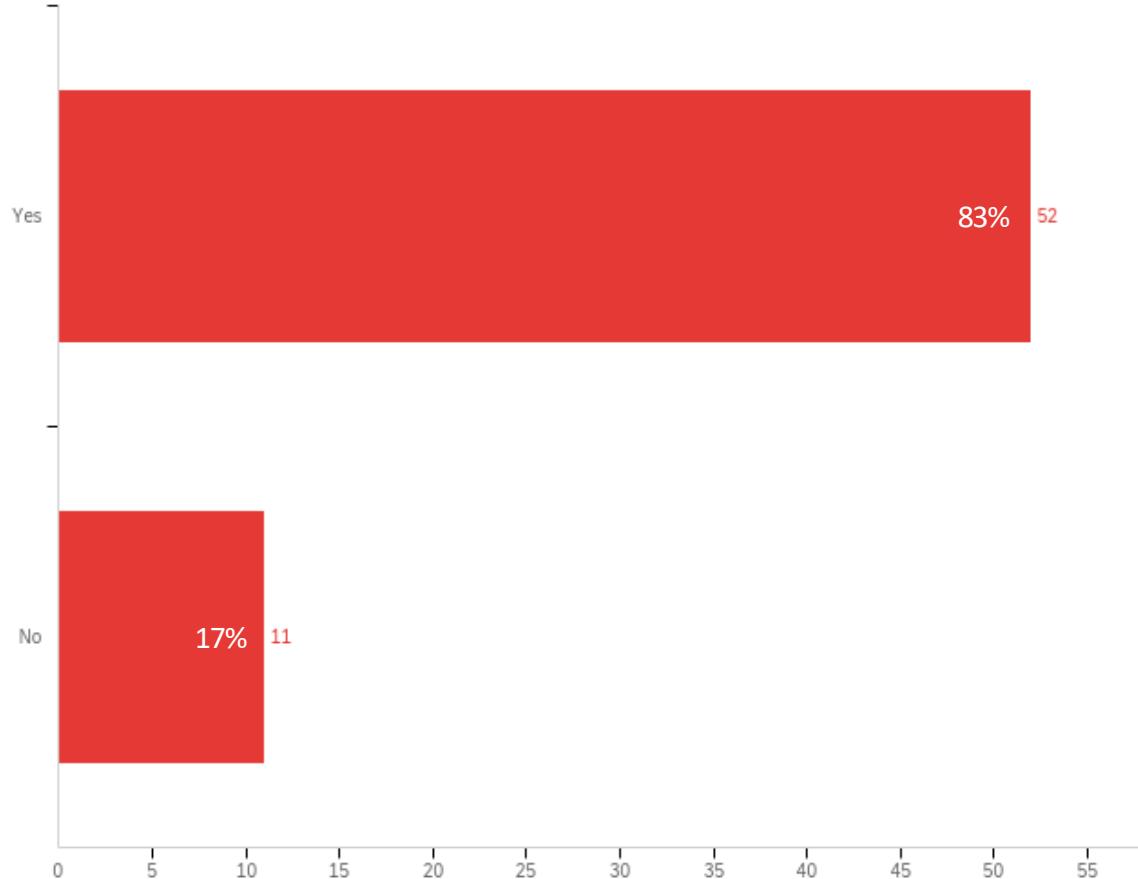
De volgende aspecten doen we nog niet, maar die willen we de komende drie jaar wel oppakken!



- Bedrijven met een vrij hoog tot zeer hoog niveau van CE-bewustzijn zijn eerder geneigd om innovatieve aspecten zoals blockchain op te pakken.
- Bedrijven met minder CE-bewustzijn hebben de neiging om vast te houden aan meer traditionele activiteiten zoals "het gebruik van groene producten".
- Recycling is een van de meest populaire maatregelen bij bedrijven met een hoger CE-bewustzijn.

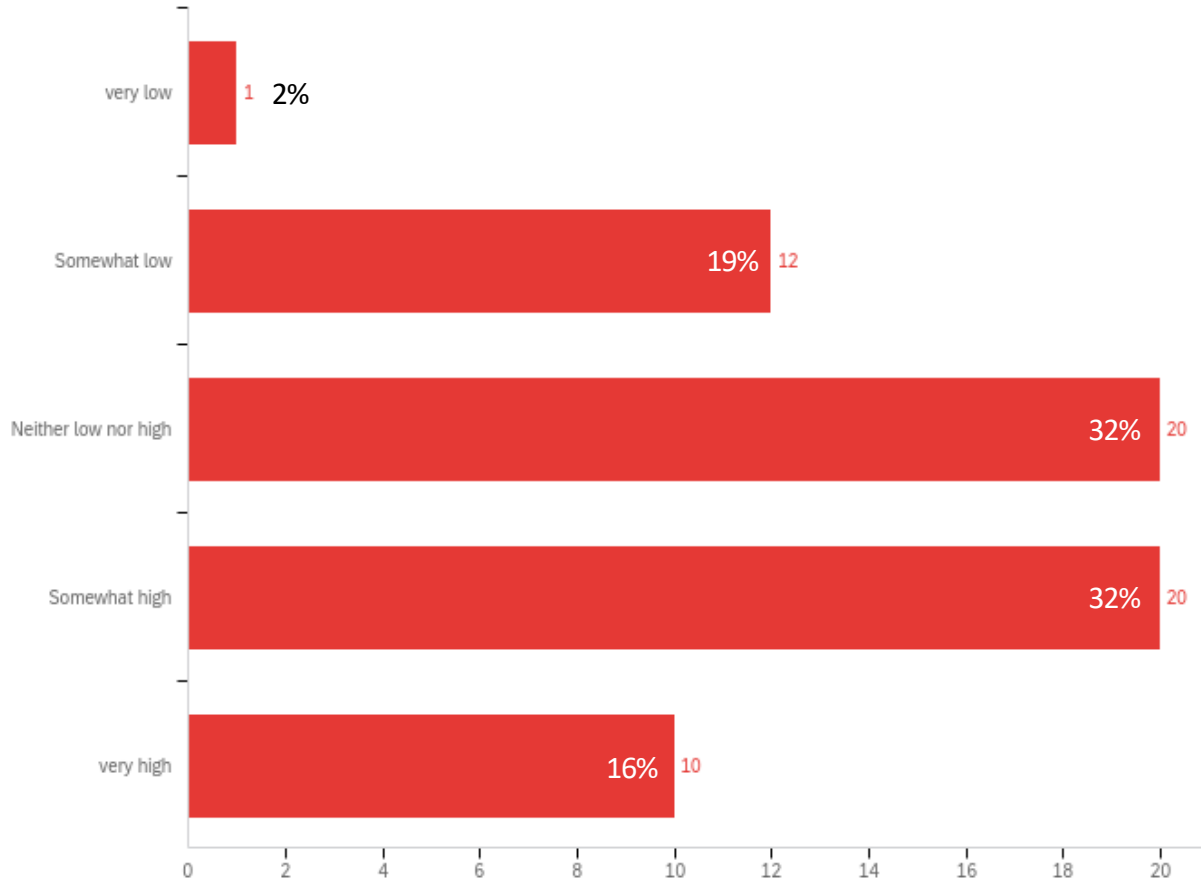
Werkt u samen met uw klant/leverancier aan de genoemde CE-aspecten?

- De meeste bedrijven werken samen met hun klanten/leveranciers aan aspecten van CE.
- Het blijkt dat de transformatie van bedrijven van lineair naar circulair alleen werkt als de actoren in de supply chain samenwerken.



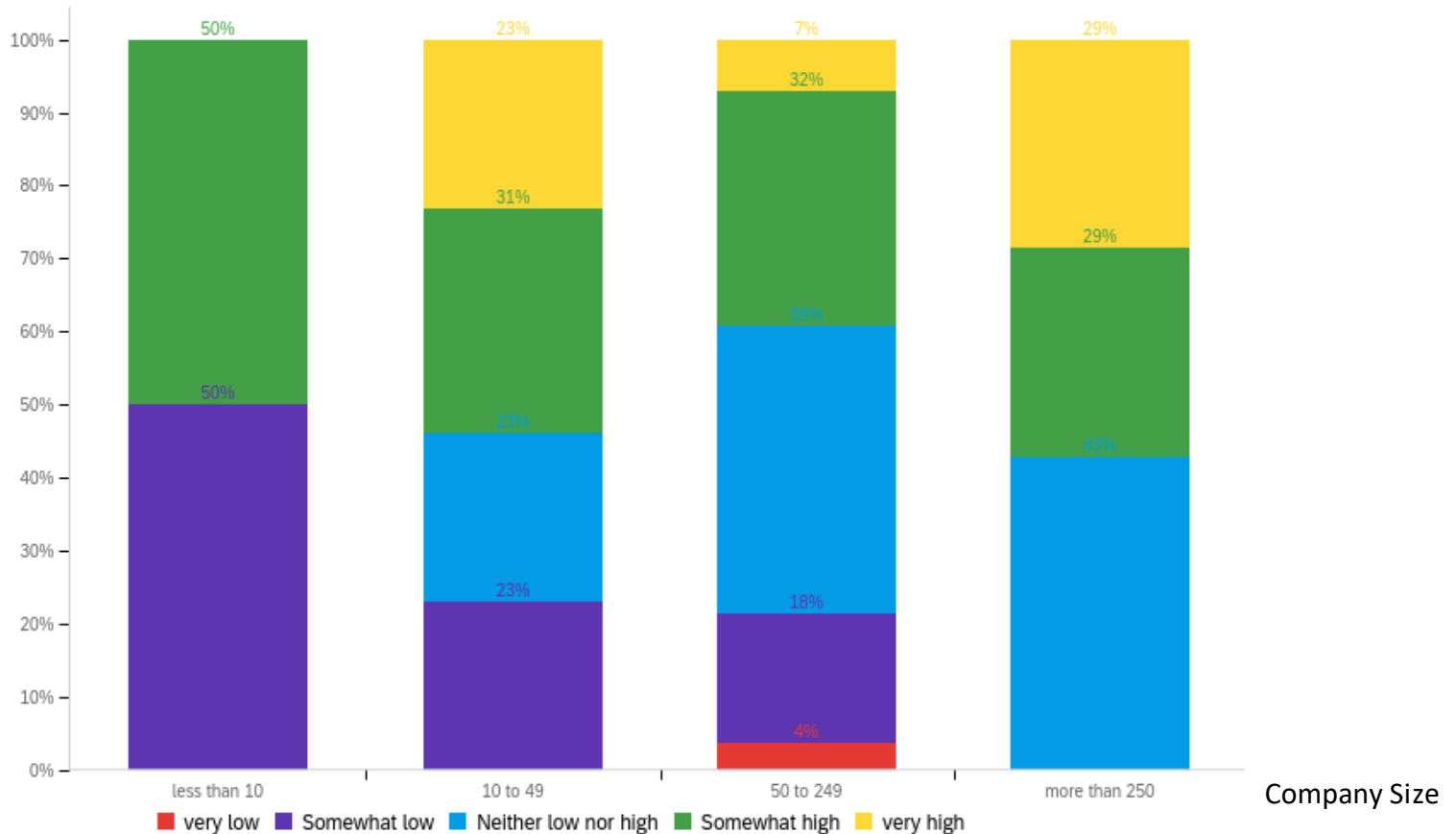
Zou u het bewustzijn van een circulaire economie in uw bedrijf willen beoordelen?

- Nadat ze waren blootgesteld aan verschillende aspecten van de circulaire economie, moesten de deelnemers aan de enquête hun bewustzijnsniveau beoordelen.
- De meeste respondenten beoordelen het CE-bewustzijn in hun bedrijf als relatief hoog.



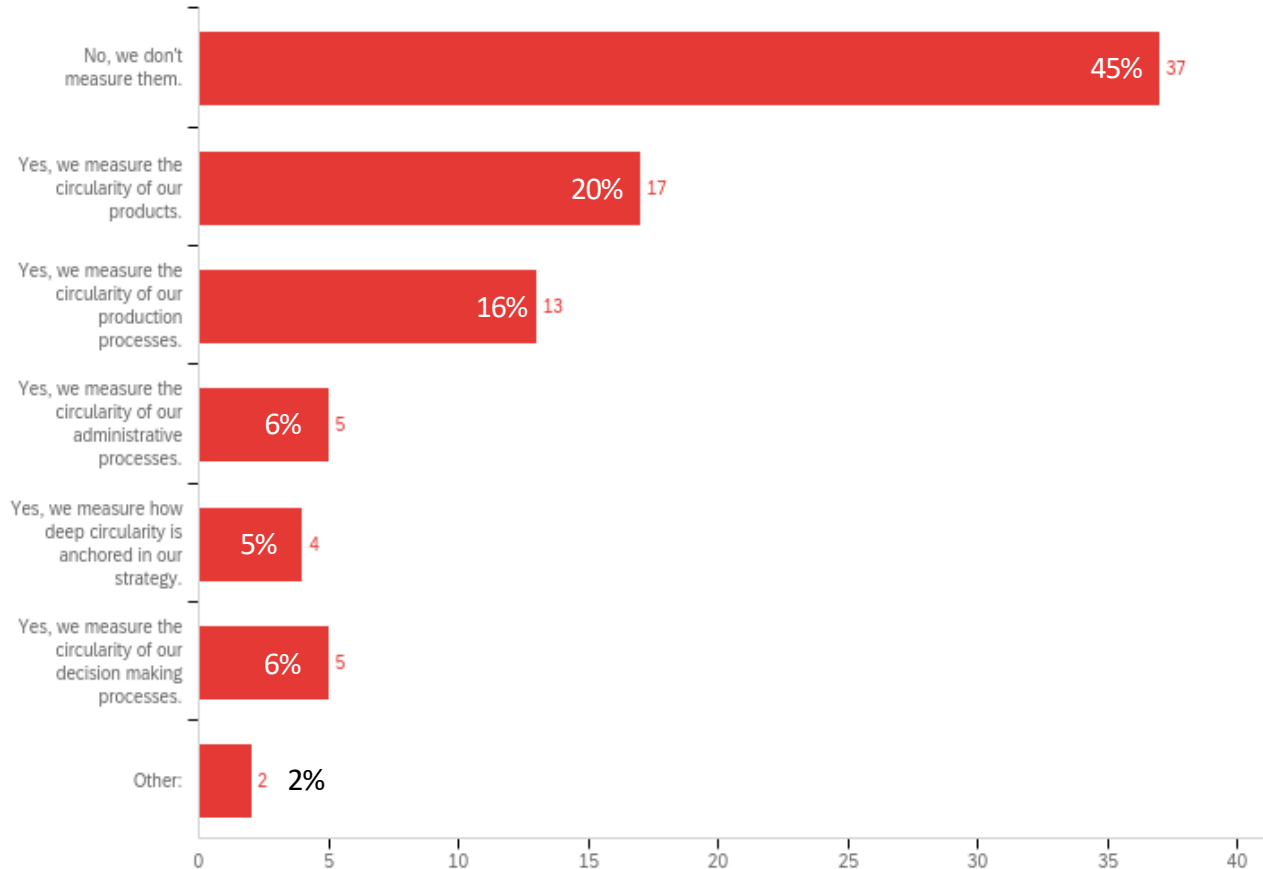
Zou u het bewustzijn van een circulaire economie in uw bedrijf willen beoordelen?

- Kleine MKB'ers hebben doorgaans minder CE-bewustzijn dan grotere MKB'ers.
- Het blijkt dat kleinere KMO's meer ondersteuning nodig hebben dan grotere KMO's.



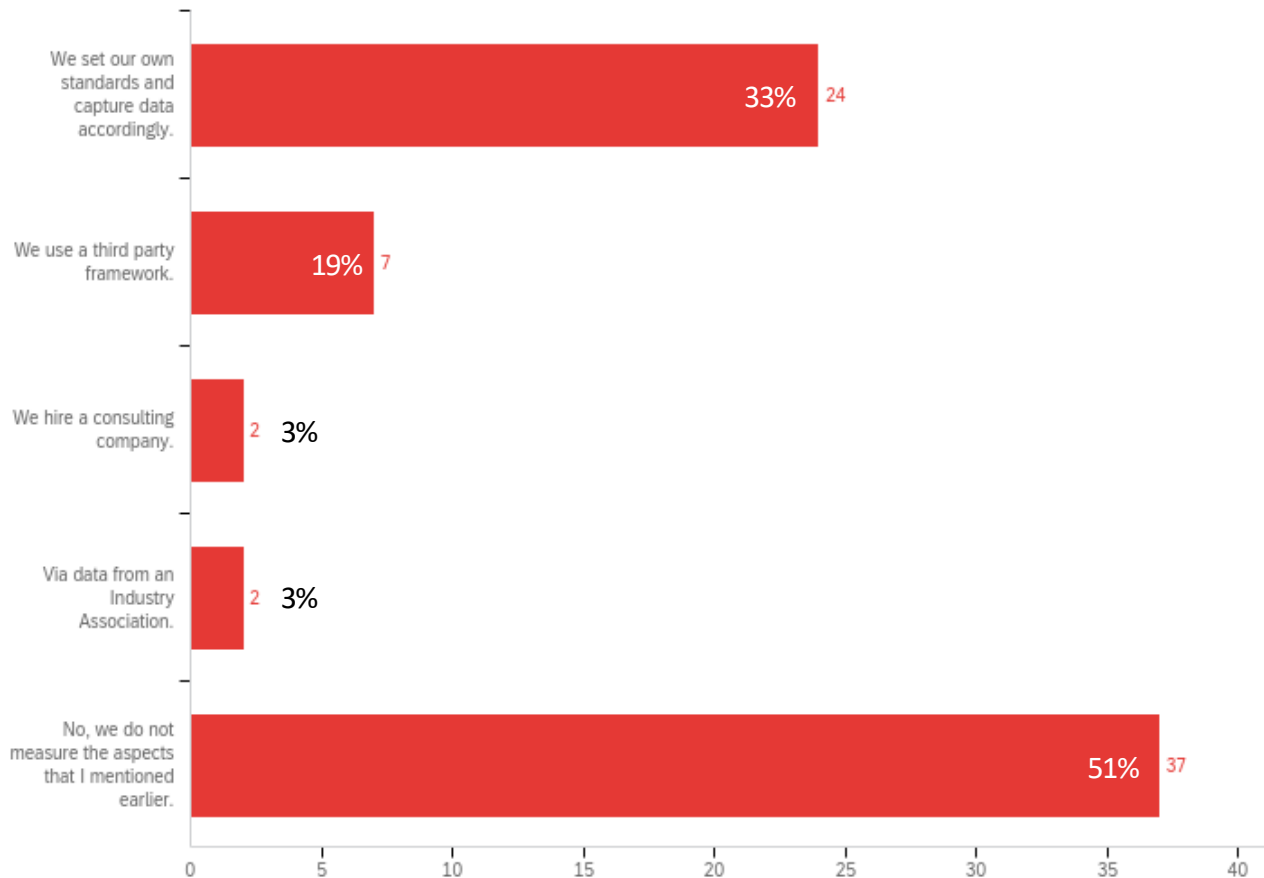
Meet je aspecten van circulariteit? Zo ja, op welke niveaus meet u?

- De meeste MKB-bedrijven meten de circulariteitsaspecten niet.
- Het meten van de effectiviteit van CE wordt gezien als iets gerelateerd aan producten, maar niet aan management- en leiderschapsprocessen.
- Circulariteit heeft zijn weg nog niet gevonden in besluitvormings- en strategieprocessen.



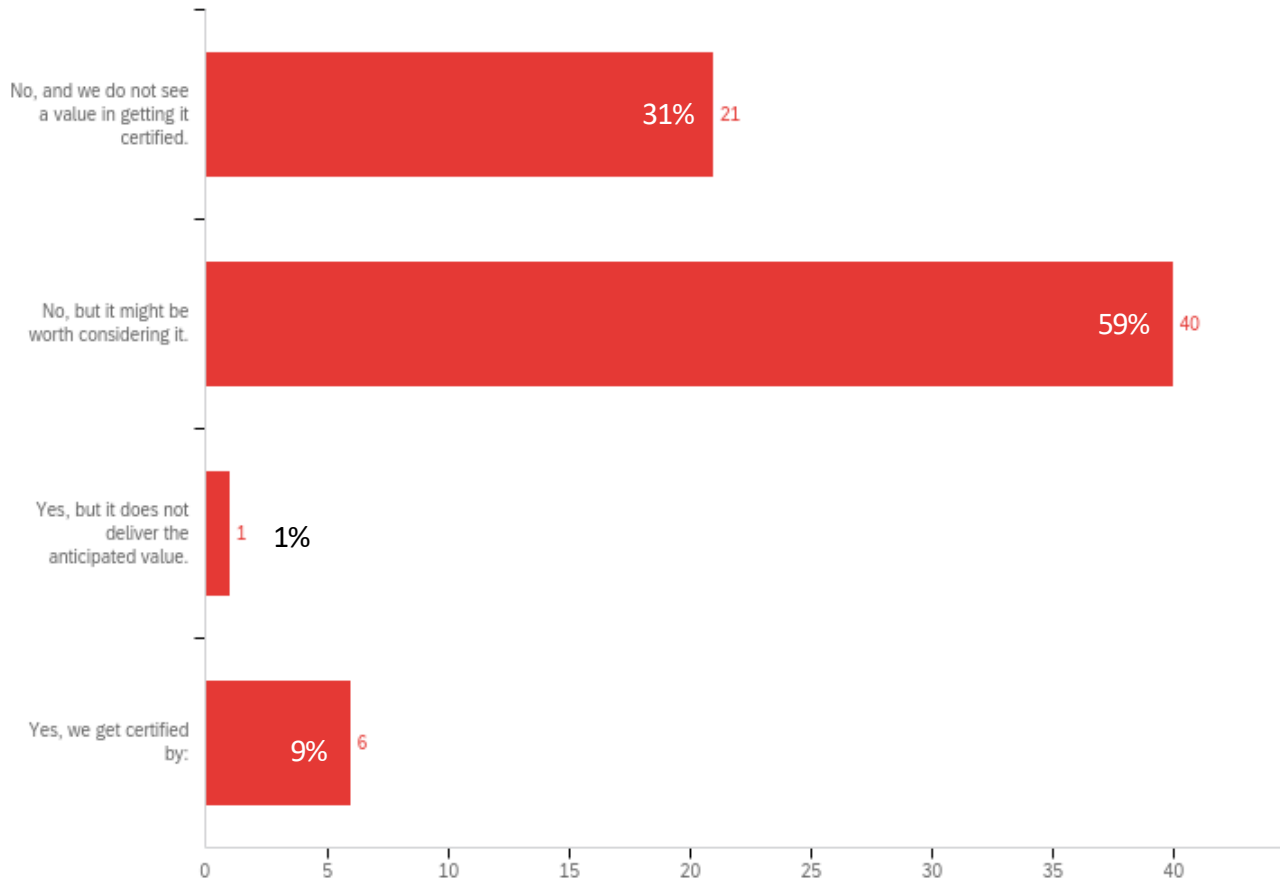
Zo ja, hoe meet je die aspecten van circulariteit die je noemde?

- Bedrijven die CE meten, stellen meestal hun eigen normen. Dit maakt het moeilijk, zo niet onmogelijk om de gegevens te vergelijken/voortgang te meten in de toeleveringsketens.
- De weinige MKB-bedrijven die hun circulariteit meten, gebruiken zeer problematische en onwetenschappelijke kaders zoals Cradle to Cradle.



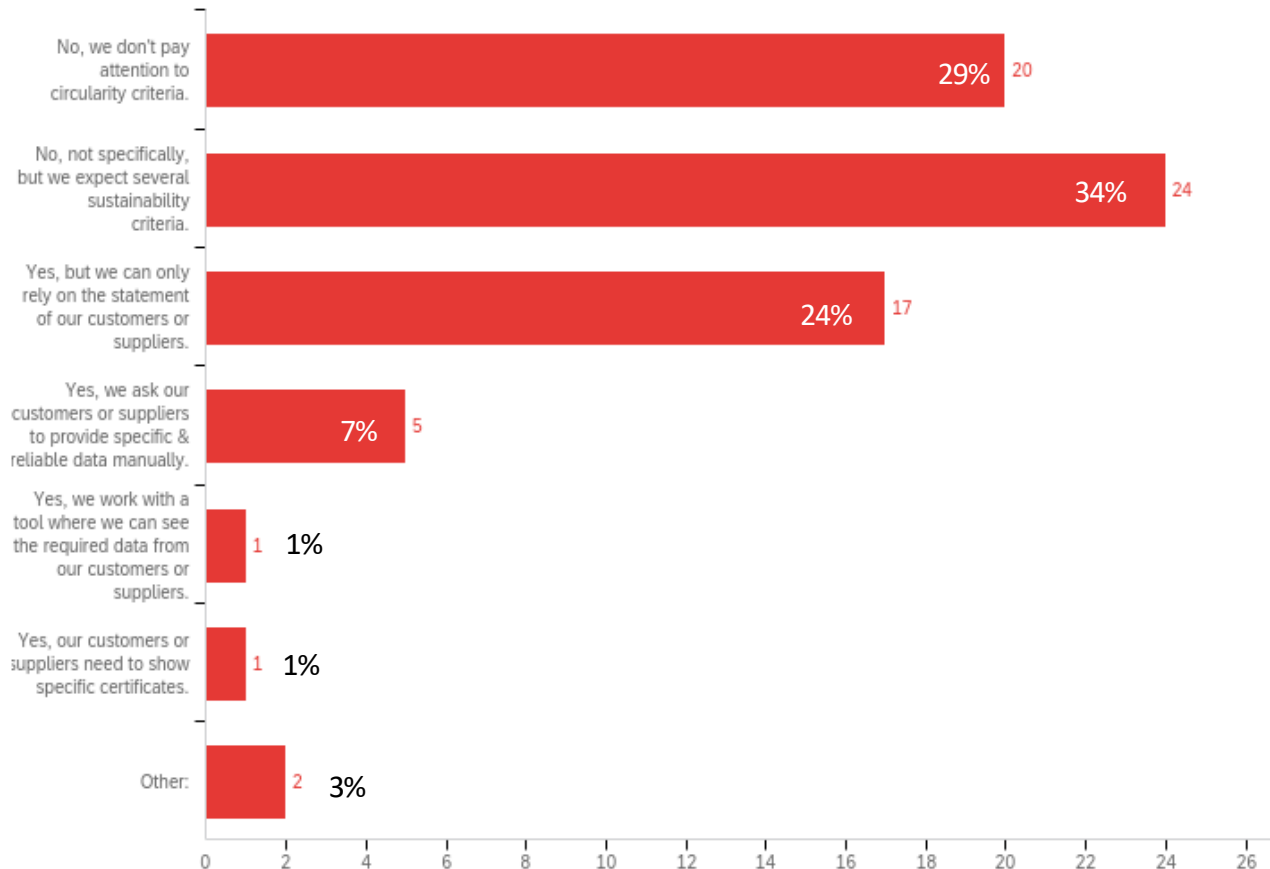
Uw circulariteit laten certificeren? Zo ja, vul dan in door wie.

- De meeste KMO's zouden openstaan voor een certificeringssysteem.
- Veel MKB-bedrijven zien er geen waarde in om gecertificeerd te worden.



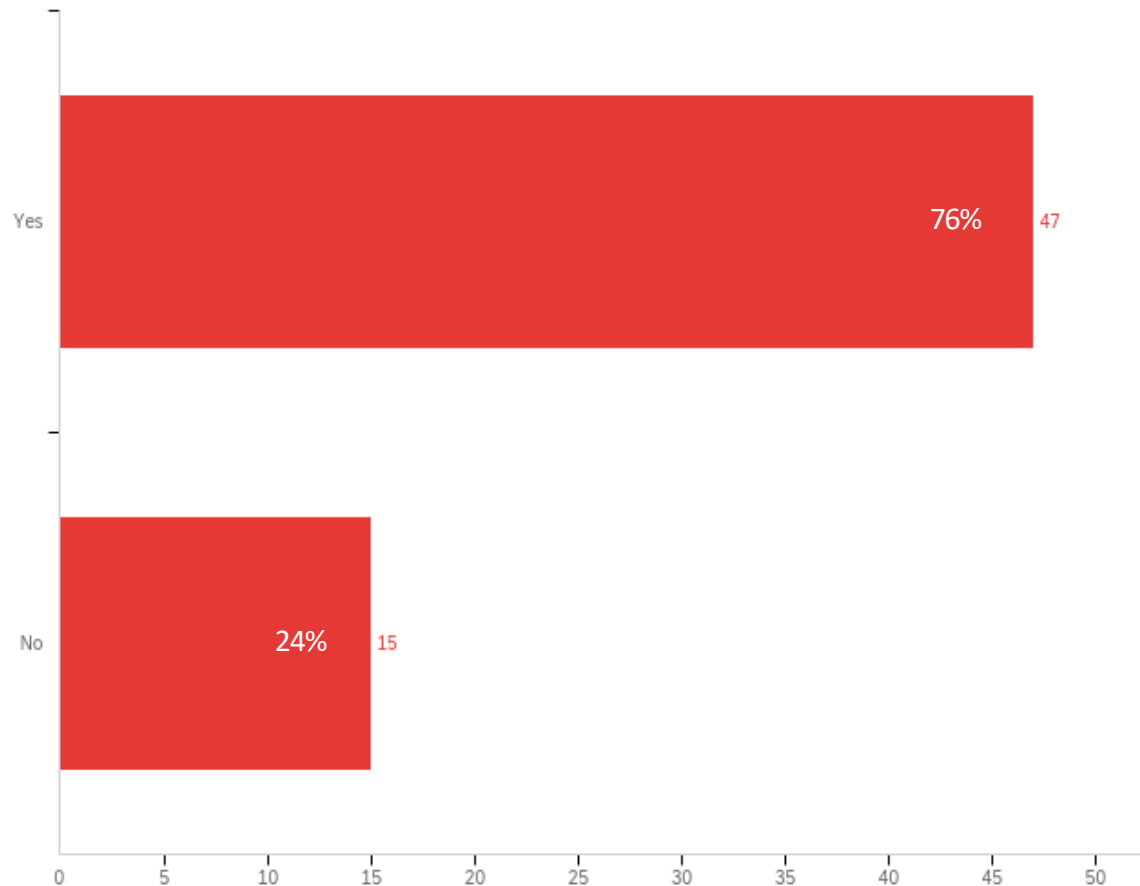
Besteedt u aandacht aan de circulariteit van uw klanten of leveranciers?

- De overgrote meerderheid, 63% van het MKB, besteedt geen bijzondere aandacht aan de circulariteit van hun klanten of leveranciers.
- Kmo's die de circulariteit van hun klanten/leveranciers belangrijk vinden, gebruiken onbetrouwbare methoden op basis van de "handdruk / waarde van het woord".
- Minder dan 10% van het MKB gebruikt data om de circulaire economie van hun klanten/leveranciers te beoordelen.



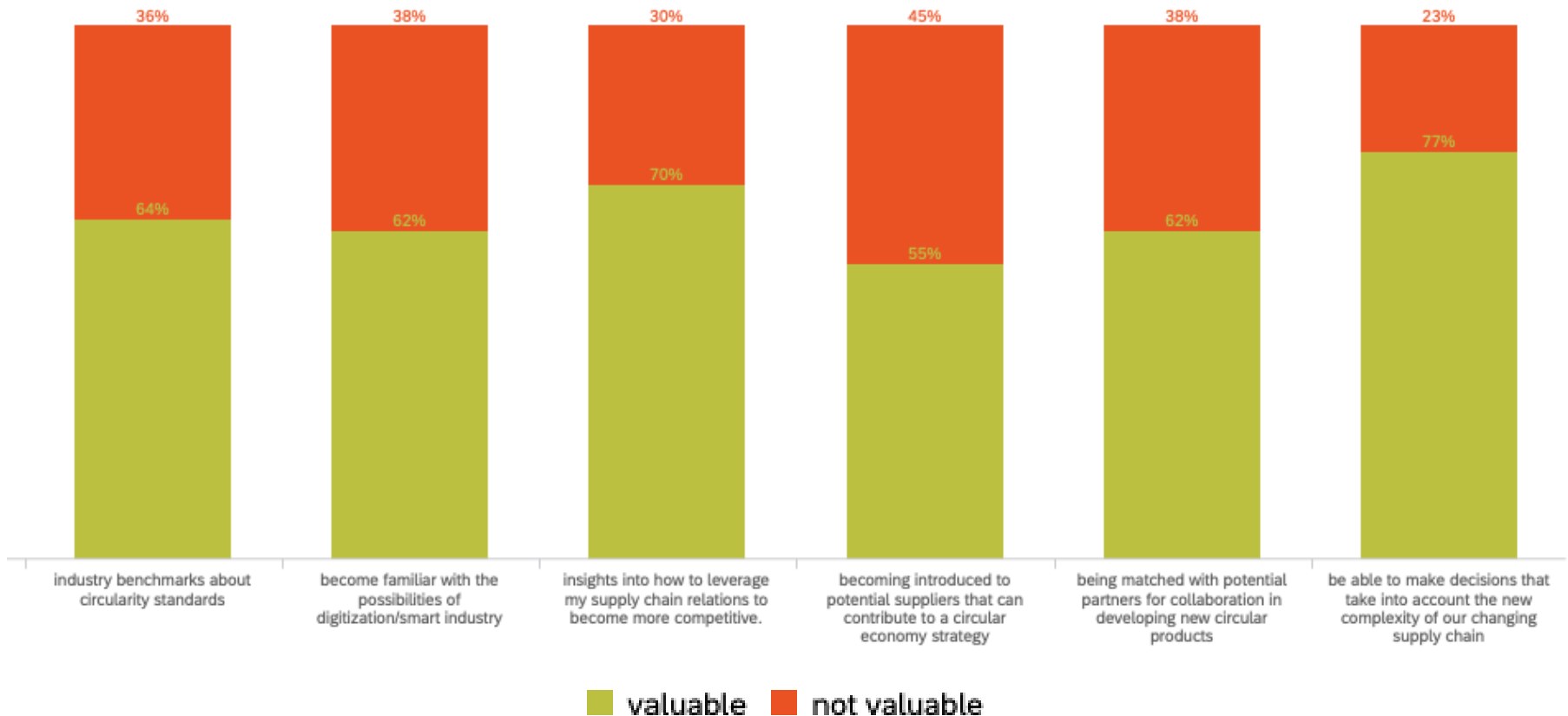
Interessieren Sie sich für eine Lösung, mit der Sie die Strategien, Prozesse & Produkte Ihres Unternehmens in Bezug auf Kreislaufwirtschaft entwickeln können?

- Bent u geïnteresseerd in een oplossing waarmee u de strategieën, processen en producten van uw bedrijf kunt ontwikkelen in relatie tot circulaire economie?



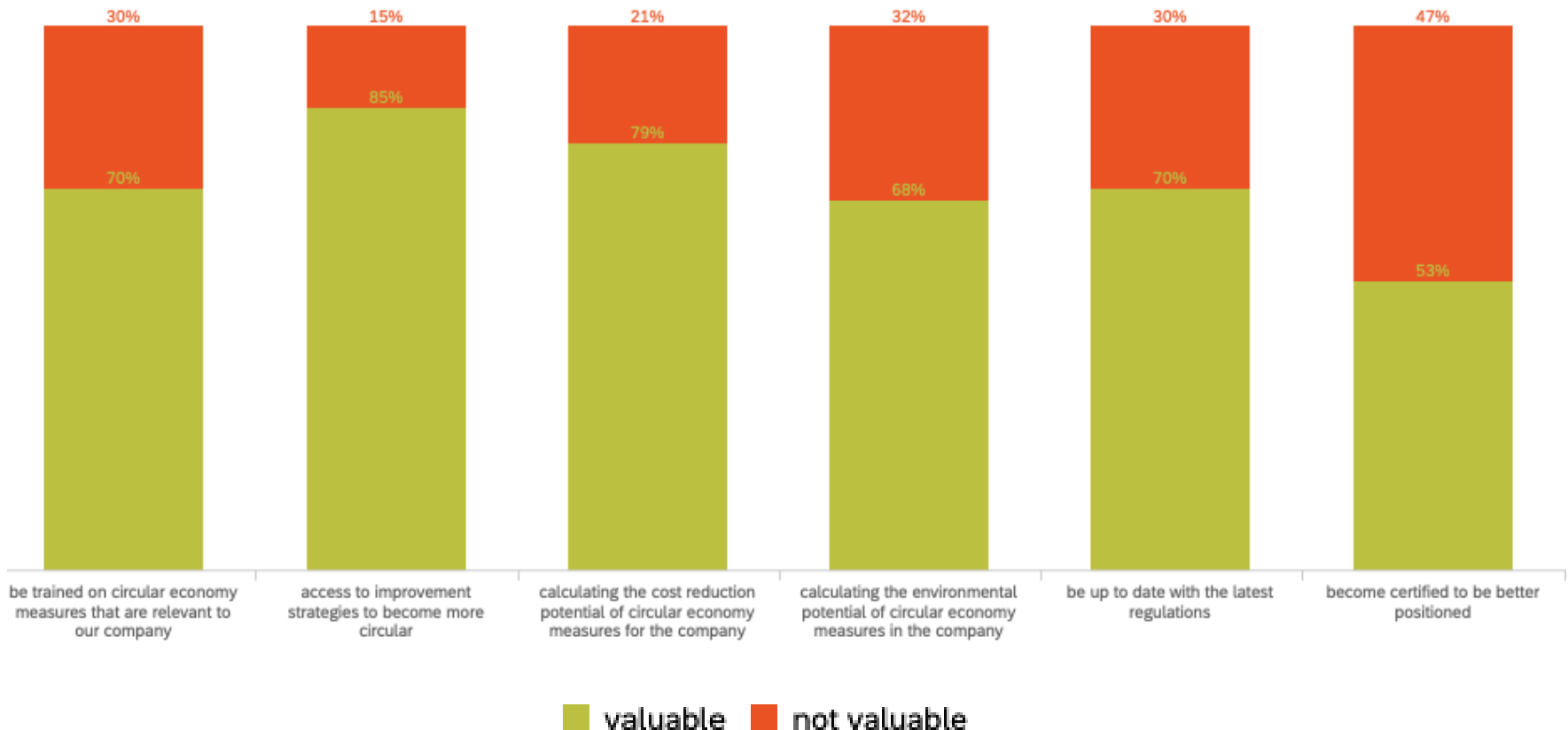
Welke ondersteuning zou voor u interessant/oninteressant zijn?

- 85% van het MKB wil toegang tot verbeterstrategieën om meer circulair te worden.
- 79% van het MKB zou graag geholpen willen worden bij het berekenen van het kostenbesparingspotentieel van circulaire economiemaatregelen voor hun bedrijf.
- 77% van het MKB heeft ondersteuning nodig om beslissingen te nemen die rekening houden met de nieuwe complexiteit van hun veranderende toeleveringsketens.



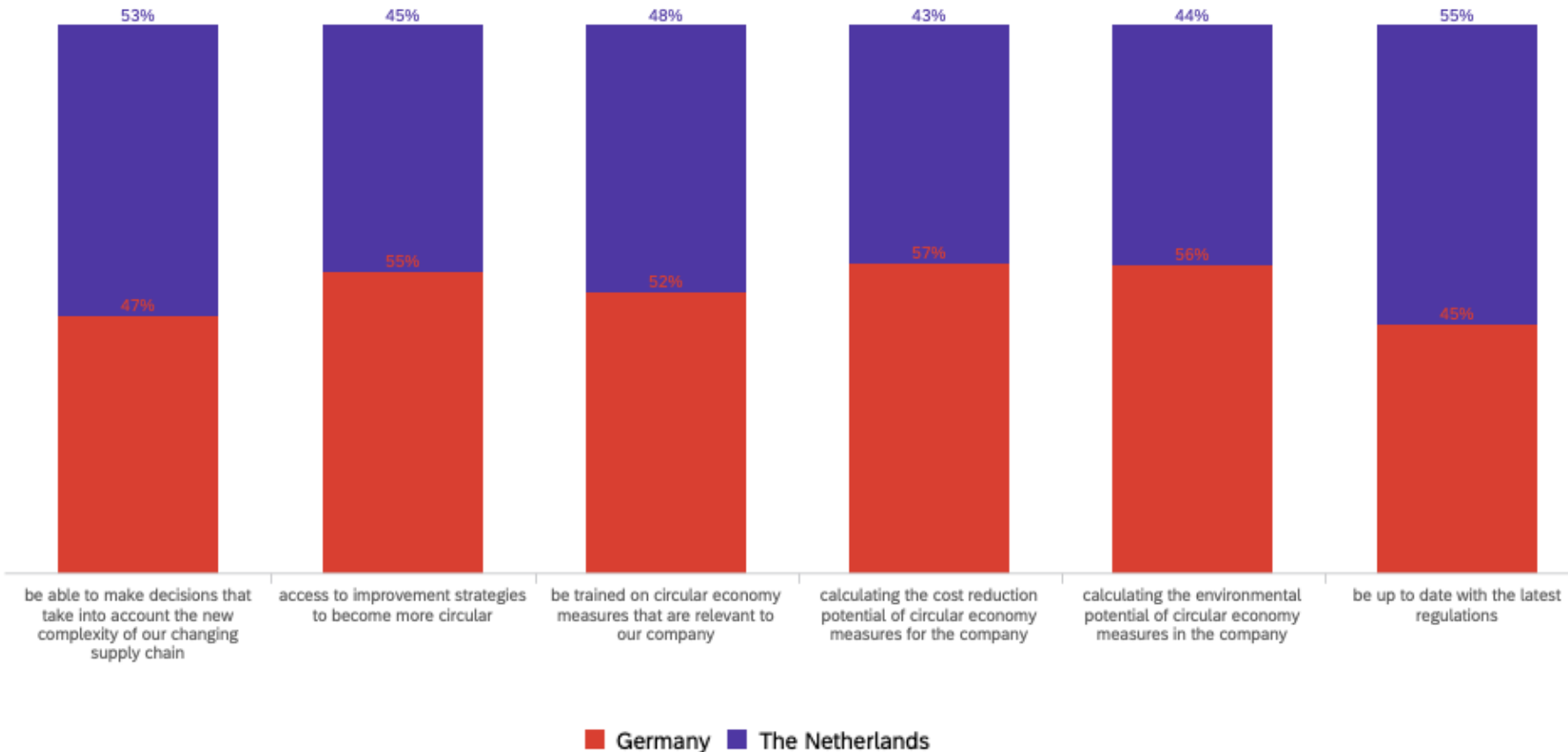
Welke ondersteuning zou voor u interessant/oninteressant zijn?

- 85% van het MKB wil toegang tot verbeterstrategieën om meer circulair te worden.
- 79% van het MKB zou graag geholpen willen worden bij het berekenen van het kostenbesparingspotentieel van circulaire economiemaatregelen voor hun bedrijf.
- 77% van het MKB heeft ondersteuning nodig om beslissingen te nemen die rekening houden met de nieuwe complexiteit van hun veranderende toeleveringsketens.



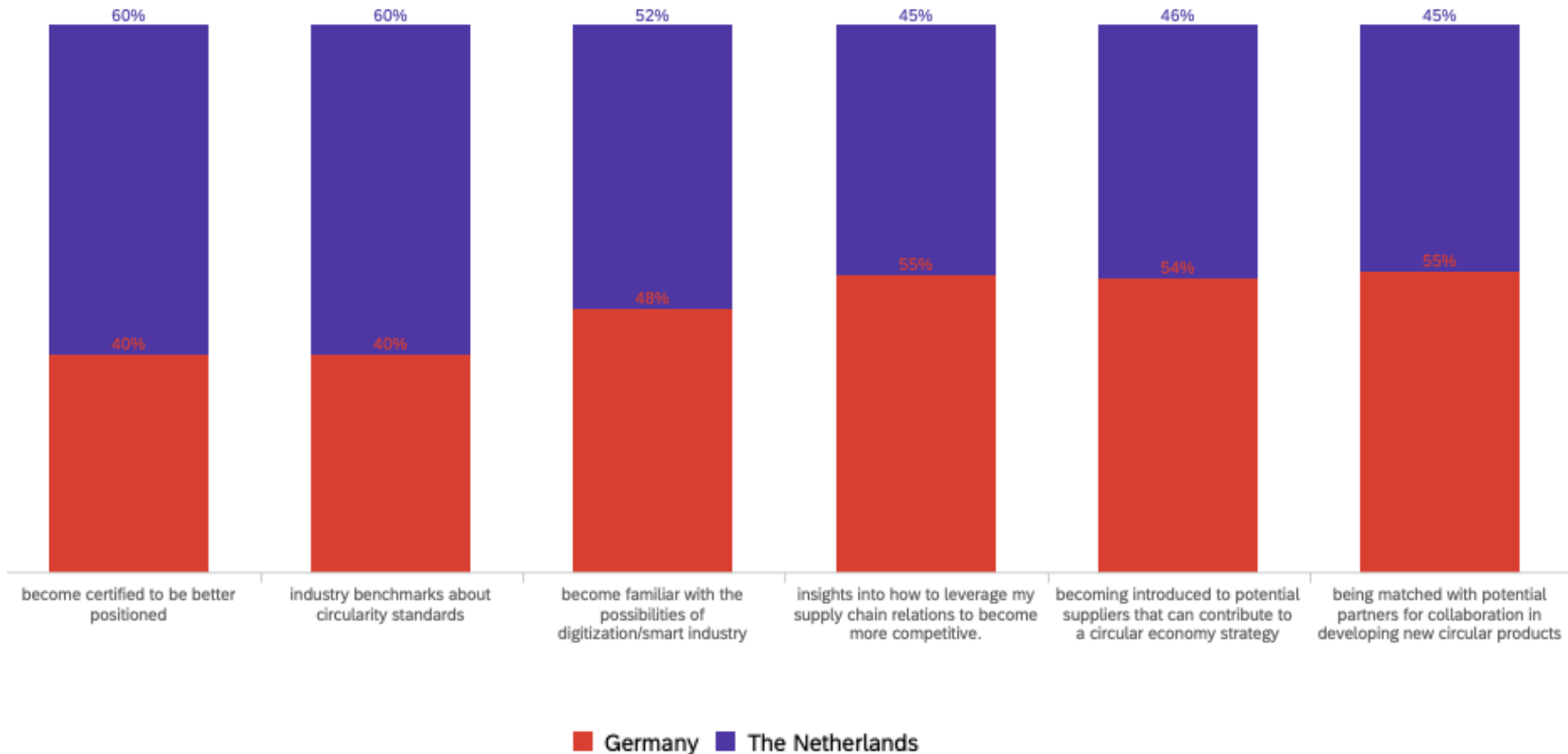
Welke ondersteuning zou voor u interessant/oninteressant zijn?

- Er is geen significant verschil in ondersteuningsbehoefte in Nederland en Duitsland.



Welke ondersteuning zou voor u interessant/oninteressant zijn?

- Er is geen significant verschil in ondersteuningsbehoefte in Nederland en Duitsland.



Stelt u zich eens voor: "Over 5 jaar kan mijn bedrijf geselecteerde aspecten van de circulaire economie volledig benutten en haar concurrentievermogen verder vergroten."

70% van de respondenten geeft aan dat bovenstaande stelling belangrijk voor hen is.



60% van de respondenten gaf aan dat de bovenstaande stelling even belangrijk is voor henzelf en hun bedrijf. Uit dit cijfer blijkt dat 40% van de respondenten alleen staat om van bedrijf te veranderen.



60% van de respondenten zei dat hun organisatie ondersteuning van buitenaf nodig had om de bovenstaande verklaring te bereiken!

