

# Nederland circulair in 2050: hoe financieren we de omslag voor het mkb?

Maaïke Lycklama à Nijeholt en Arjen van Klink

 HOGESCHOOL ROTTERDAM

**Nederland heeft de ambitie om in 2050 volledig circulair te zijn. Dit betekent dat ook bedrijven hun activiteiten en verdienmodellen anders moeten gaan organiseren. Ze zullen zoveel mogelijk gebruik gaan maken van duurzaam geproduceerde, hernieuwbare grondstoffen. Ook zullen ze gaan werken in materiële kringlopen die de gehele levenscyclus van de producten bestrijken.**

Hiervoor moeten nieuwe productiemethoden worden ontwikkeld, waarbij de producten circulair worden ontworpen, zodat deze producten of hun componenten kunnen worden hergebruikt. Verder zullen bedrijven vaker in ketens gaan samenwerken met elkaar. Om dit alles mogelijk te maken zijn nieuwe circulaire businessmodellen nodig die zich richten op samenwerking in de keten en waardebehoud in alle levensfasen van producten, van ontwerp en productie tot gebruik en hergebruik. Deze nieuwe businessmodellen moeten uiteraard gefinancierd kunnen worden. Juist op dat terrein liggen uitdagingen.

Veel mkb-ondernemers willen graag bijdragen aan de gewenste transitie naar een klimaatneutrale en circulaire economie. Deze ondernemers maken grote stappen als het gaat om het circulair vormgeven van hun productieprocessen, maar hebben het moeilijk als het om de financiering ervan gaat. Vaak lukt het bij de start nog om financiering te krijgen, doordat er dan veel start-upfinanciering- en subsidiemogelijkheden beschikbaar zijn. Zodra de circulaire mkb-bedrijven echter overgaan naar de scale-up fase wordt het lastiger. Het verkrijgen van normale bankfinanciering voor hun circulaire businessmodellen blijkt moeilijk. Waar 'gewone' mkb-bedrijven in de scale-up fase bij de bank kunnen aankloppen om hun

groei te financieren, hebben de circulaire mkb-bedrijven daar in deze fase moeite mee.

Vooraf circulaire mkb-bedrijven die werken met het verdienmodel Product as Service (PaaS) ondervinden daar hinder van. Bij dit verdienmodel blijft de fabrikant de eigenaar van zijn producten. Zijn klanten maken gebruik van de producten en betalen voor dit gebruik en de ontvangen services, zoals onderhoud en reparatie. De producten worden na afloop van de contractperiode door de producent teruggenomen en opgeknapt en daarna opnieuw in de markt gezet. Door deze constructie blijft de fabrikant 'in control' over de levensduur van de producten, het onderhoud en de reparatie ervan.

Een belangrijke reden van de terughoudendheid van banken bij de financiering betreft de door banken moeilijk in te schatten risico's die aan circulair ondernemen kleven. De toekenningswijze van financiering door banken is nu nog vooral op zekerheden (activa) en nabije inkomsten gebaseerd en veel minder op verder in de toekomst gelegen kasstromen. Dit werkt in het nadeel van mkb-bedrijven met circulaire verdienmodellen zoals Product-as-a-Service (PaaS), omdat de kasstromen dan uitgesteld zijn. De producten worden immers niet in één keer verkocht, maar verhuurd

of geleased aan de klanten, waardoor de bedragen in termijnen binnenvloeiën in plaats van in één keer aan het begin. Ook de ketens waarin circulaire mkb-bedrijven dikwijls met elkaar samenwerken maakt de financiering ingewikkeld, omdat samenwerking met andere ondernemingen ook afhankelijkheid en daarmee risico betekent. Verder is het voor banken lastig om de restwaarde van de producten van de circulaire mkb-bedrijven in te schatten: zijn de producten of hun componenten wel zo makkelijk te hergebruiken als wordt beoogd? En hoe goed gaan de gebruikers met de producten om? Is bij slecht gebruik de restwaarde nog wel zo hoog als beoogd?

De banken zullen moeten meebewegen met de nieuwe benadering die de circulaire businessmodellen vragen bij het verstrekken van de financiering. Zij erkennen de financieringsproblematiek als het om circulaire ondernemingen gaat. De financiële sector is dan ook gestart met het ontwikkelen van een raamwerk met richtlijnen voor het identificeren, selecteren en financieren van initiatieven die zijn gebaseerd op nieuwe circulaire businessmodellen. Een volgende stap is het trainen van de financieringsspecialisten op dit terrein.

Maar ook de circulaire mkb-bedrijven zelf kunnen meebewegen om de toegang tot de financiering te vergemakkelijken. Zij kunnen bijvoorbeeld hun circulaire businessmodellen beter onderbouwen, zodat voor banken inzichtelijke business cases ontstaan waarin de risico's waar de banken op stuiten beter worden uitgelegd en onderbouwd. Door te onderkennen wat belangrijkste obstakels en hindernissen voor banken zijn en hierop te verbeteren, verminderen zij het risico voor de bank en vergroten zij hun kans op bankfinanciering. Immers, onbekend maakt onbemind.

Dit is makkelijker gezegd dan gedaan. Daarom hebben de kenniscentra en lectoraten van Hogeschool Rotterdam, Hogeschool Inholland, Hogeschool Saxion, NHL Stenden Hogeschool en het Groene Brein de handen ineengeslagen. Zij doen gezamenlijk onderzoek naar de problemen die scale-up circulaire mkb-bedrijven ondervinden bij het aantrekken van bankfinanciering en gaan circulaire mkb-bedrijven helpen bij het onderbouwen van hun business case. ■

Voor meer informatie over dit onderzoek kunt u contact opnemen met Maaïke Lycklama à Nijeholt, lector Finance & Business Innovation bij het Kenniscentrum Business Innovation van Hogeschool Rotterdam:  
[businessinnovation@hr.nl](mailto:businessinnovation@hr.nl)



Arjen van Klink



Maaïke Lycklama à Nijeholt