

Recept circulair slopen in de Merwedekanaalzone

Verlag deelsessie GBN – door Loek Bogaards en Tim Bulters NMU

Introductie

GBN en Lek-Sloopwerken gaan de **Roto Smeets Drukkerij** in Merwedekanaalzone Utrecht hoogwaardig circulair slopen en vertellen welke materiaalstromen er wanneer vrij komen. Hoe komen we tot hoogwaardige herbestemming van deze materialen? Bij de sessie is een mooie mix aanwezig, van architecten, ambtenaren, bouwers en circulaire experts.

De aanwezigen stellen zich op als opdrachtgevers voor een nieuwbouw of renovatieproject, maar luisteren natuurlijk ook vanuit hun eigen achtergrond. Welke antwoorden hebben zij nodig om te besluiten deze materialen te herbestemmen? Denk aan vragen over de huidige functie van het gebouw, de directe herbruikbaarheid van materialen, aanwezige certificering etc.

Benodigheden/Ingrediënten

- Tijd en moeite.
- Duidelijk overzicht van beschikbare materialen (kwaliteit en hoeveelheden).
- Een relatie opbouwen met de materiaalleverancier.
- Enthousiasme en inzet voor het circulair herbestemmen van materialen
- Een circulaire uitvraag voor het slopen van het gebouw, als onderdeel van een visie op circulaire gebiedsontwikkeling.
- Goede timing.

Bereidingswijze

- Stap 1: het formuleren van een circulaire uitvraag. Als jij er als aanbod kant vroeg bij bent, kan je hier een rol in spelen. Inspireer met voorbeeldprojecten. Het vroeg vinden van een enthousiast persoon is niet een vereiste, maar kan wel sterk bijdragen aan het formuleren van een circulaire uitvraag.
- Stap 2: begin al voor de sloop actief met het zoeken naar afnemers en andere samenwerkingspartners en plan vervolgstappen.
- Stap 3: vind een enthousiast persoon die zich wil inzetten voor circulariteit in het nieuwbouw of renovatieproject. Voor de ontvanger van de circulaire bouwmaterialen geldt dat er tijd en moeite moet worden geïnvesteerd in het vinden van de juiste materialen. Zorg dus vanuit de aanbodkant dat je een enthousiasmerend verhaal vertelt zodat de vraagkant tijd en moeite wil investeren.
- Stap 4: investeer in een goede relatie tussen de vraag- en aanbodkant. Dit draagt bij aan mogelijkheden, op zowel korte als lange termijn. Communicatie is hierbij belangrijk.
- Stap 5: zorg voor een goed overzicht van de materialen die beschikbaar komen, de specificaties en de kwaliteit/condities hier van.

Allergieën

- Alleen opereren binnen je eigen netwerk en niet open staan voor nieuwe partnerschappen.
- Strenge naleving van certificeringseisen en starre vergunningsverlening.
- Korte termijn denken.
- Blind staren op CO₂ doelen, terwijl circulair gaat over meer dan alleen dat.