



klik rechtsboven voor de presentatie

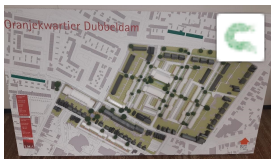
Rob Bogaarts van BrabantWonen trapt zijn presentatie af met de stelling: *"De rode draad is ketensamenwerking!"* Bij BrabantWonen is men gestart met het formuleren van een ambitie en doelen. Al snel bleek dat de doelen van gemeente 's-Hertogenbosch grotendeels gelijk lagen aan die van de coöperatie. Concreet zijn er kwantitatieve doelen gesteld voor indicatoren als MKI en MPG. Ambitie op termijn is ecospositief, d.w.z. met het project draagt men positief bij aan de omgeving.

"Het is van de gekke. We benaderen nog steeds slopers en betalen hen om de waarde uit onze woningen, onze materialen voorraad, te halen!"

De voorraad van de gebruikte materialen in de portefeuille woningen is in kaart gebracht door een derde partij. BrabantWonen maakt gebruik van 'The Natural Step' methodiek. Zij scannen op bruikbare grondstoffen. Zoals de actie 'geen afdankertjes, maar blijvertjes' daar een uitkomst van is. Bijvoorbeeld gebruikte kranen worden schoongemaakt, indien nodig hersteld en weer ingezet bij steringen van kranen.

Contact:

- Rob Bogaarts:
robbogaarts@gmail.com



klik rechtsboven voor de presentatie

Arnold Schep van Trivire volgt met zijn vraagstuk: Hoe kunnen we 170 woningen in Dubbeldam in Dordrecht zo circulair mogelijk slopen of renoveren? *"We denken graag goed na, maar nog liever doen én leren we!"*

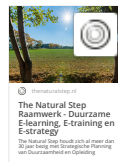
Discussie:

- Heb inzicht in de herbruikbaarheid van de materialen in het project. Door gebruik van bijv. de digitale app, gebaseerd op STABU.
- Betrek de gemeente erbij, want alles komt samen in de openbare ruimte, gemeenschappelijk GWW (openbaar groen, lantaarnpalen, straatmeubilair, etc.). Hier kun je slim zaken combineren. V.w.b. het reduceren van CO2 uitstoot. Als je bomen moet vellen, kun je dat hout weer hergebruiken voor speeltoestellen in dezelfde buurt.
- De wettelijke normen v.w.b. MPG zijn te laag, het wordt pas echt ambitieus als het 0,4 is of lager.
- Heb aandacht voor de sociale kant, mee laten 'circuleren'. Door bijv. blok voor blok te renoveren, de 1e groep bewoners te laten wonen in de eerst gereedkomende woningen en dat in goed overleg en dat met goede begeleiding, zodat zij enthousiast worden en blijven. En als er houten vloeren verwijderd worden, daar tafels van laten maken en die aanbieden aan de bewoners. Dit soort dingen doet het altijd erg goed en maken de mensen bewust van de circulaire stappen die gezet zijn. Zo worden zij ook ambassadeur. Ga niet alleen voor maximale circulaire impact op bijvoorbeeld CO2. Soms is een stap met een lagere impact op CO2, maar met meer sociale impact beter.
- Kijk breder, naar de samenhang met klimaatadaptatie en/of biodiversiteit. Zo sla je meerdere vliegen in 1 klap.
- Coöperaties zijn gewend om naar standaardconcepten te kijken, waar juist in deze casus maatwerk heel belangrijk is.
- Presenteer circulaire stappen als: Welke effecten heeft het op de TCoO (Total Cost of Ownership)? Dat is vaak een betere uitkomst dan o.b.v. aanschafprijs. Nuttig is hiervoor o.a. de BCI (Building Circularity Index van Alba Concepts).
- Wij maken circulaire keukens en wij maken alleen kans op een aanbesteding als TCoO een belangrijke richtlijn is. Volg zoveel mogelijk de R-ladder.
- Breng alles eerst goed in kaart op projectniveau, zodat je goed -prestatiegericht- kan uitvragen.

"Eigenlijk best gek, wij zijn (als coöperaties) allemaal kopietjes van elkaar. Alleen het aantal wooneenheden is het verschil. En toch zijn we -los van elkaar- nog heel druk met het formuleren van ambities. Kunnen veel van elkaar leren."

Vervolg vragen:

- Welke informatie kunnen coöperaties delen, zodat tijd gewonnen wordt? Dit door de data verzameling te beperken en meer o.b.v. extrapolatie te interpreteren.
- Op welke onderdelen kan er samengewerkt worden met andere stakeholders, zoals in het voorbeeld van de openbare ruimte i.s.m. gemeente of bewoners?
- Hoe kunnen we van elkaar leren, om TCoO eenduidiger als (overtuigende) basis te gaan gebruiken, zowel in uitvragen vanuit de opdrachtgever als in aanbieden vanuit de uitvoerder? Met als doel dat circulaire oplossingen hoger gewaardeerd gaan worden t.o.v. conventionele/lineaire oplossingen.
- Hoe een circulaire visie- en ambitievorming vaststellen?



klik rechtsboven voor tips & inspiratie


Deelnemers van 18 maart en/of 1 april:

1. Arno Vinke, Gemeente Katwijk
2. Arnold Schep, Trivire
3. Bart Schuitemaker, iCirdl
4. Bente Reinerie, iCirdl
5. Bram Kroon, IDDS Bouw - en Sloopmanagement
6. Chakir Ahaloui, Heijmans Vastgoed
7. Dick van Veelen, Meijs Ingenieurs
8. Erik Molenberg, Ingenieursbureau Drechtsteden
9. Floor van de Kemp, Meversa
10. Fulco Treffers, 12N Urban Matters
11. Ger Kwakkel, Gemeente Den Haag
12. Hans de Jong, SGS Search
13. Iris Bastiaansen, Martens Keramiek
14. Jacco van Duijn, Dura Vermeer
15. Janno Heinen, Gemeente Dordrecht
16. Jeroen Put, Cirkellab
17. Joël Kuperus, Verkerk Service Systemen
18. Joep van der Veen, Woonbron
19. Karin Boot, Cirkellab
20. Koen de Koning, iCirdl
21. Mark Boschman, RoosRos
22. Marleen Bartelts Schilt, InHolland (Rotterdam)
23. Matthijs den Boef, Heijmans
24. Menno Pijpers, IDDS Bouw - en Sloopmanagement
25. Michiel van Loon, iCirdl
26. Mieke Weterings, Gemeente Rotterdam
27. Nico van Hoogdalem, iCirdl
28. Peter Kreukniet, Insert
29. Peter Muller, Ingenieursbureau Drechtsteden
30. Peter van den Eijnden, Ingenieursbureau Drechtsteden
31. Peter van der Zijde, Zonnecomfort
32. Rik van Woudenberg, Gemeente Leiderdorp
33. Rob Bogaarts, BrabantWonen
34. Robin Clement, RGS Groep
35. Rolien Wiersinga, Circular Green
36. Simon Rombouts, Chainable
37. Sven Westendorp, iCirdl
38. Thirza Monster, start met 8
39. Tim Korndörffer, Heijmans Vastgoed
40. Tom de Water, Julianahaven Recycling
41. Victor Franke, EKOTEX Wandafwerking
42. Walter de Groot, CircuWall
43. Yael Ben Basat, iCirdl
44. Yvonne van der Hulst, Van der Hulst Bouwbedrijf

klik rechtsboven voor de presentatie



Contact:

- Chakir Ahaloui:
cahaloui@heijmans.nl
- Tim Korndörffer:
tkorndorffer@heijmans.nl

Chakir Ahaloui en Tim Korndörffer van Heijmans Vastgoed vertellen over hun visie; een gezonde leefomgeving. "Als grote partij hebben we daar best wat invloed op en dus ook een verantwoordelijkheid." Concrete doelstellingen:

- in 2023 zijn al onze grondgebonden woningen circulair (zowel conceptwoningen als maatwerk)
- in 2030 zijn ook alle niet-grondgebonden woningen circulair

Voor een ontwikkelproject in Vijfsluizen in Vlaardingen hebben we een aantal zaken voor ogen:

- herbruikbare materialen
- hernieuwbare grondstoffen
- herbruikbaar en losmaakbaar
- gezonde materialen

Daarvoor hebben we onze materiaalstromen in kaart gebracht. Op dit moment gebruiken we 78% primaire grondstoffen voor onze woningen. Hoe zit dit bij andere partijen? Daarbij voor ons van belang dat de woningen betaalbaar en flexibel zijn. We zijn bereid leergeld te betalen (als dit op bepaalde termijn wel gaat renderen) om te zorgen voor een lagere milieu impact en gezonde leefomgeving. We worstelen met keurmerken, certificering. Kunnen prestatie afspraken hiervoor werken?

Discussie:

- Wij hebben een merkvolg ontwikkeld. Is biobased/modulair/demontabel. Is stap voor stap ontwikkeld.
- Er is ook CO₂-arm beton, hout is niet de enige oplossing voor opschaling. Er is nl. wel genoeg hout, maar niet genoeg om nu te leveren. Freement beton (circulair cement), 60% beton besparen. Staal herbruikbaar. Dus combinatie van diverse materialen is de toekomst, niet alleen houtbouw. Zie wel meer kansen in biobased materialen.
- Hoe nemen wij partijen mee? Visie aan het begin communiceren, kennis delen. Allereerst met elkaar bespreken hoe gaan we het doen, en dan pas over prijzen hebben. Samen ontwerpen. Eerst vrij denken met eindgebruiker.
- Wat wordt precies onder circulariteit verstaan? Is nu dikwijls een containerbegrip. Hoe duidelijker je 't voor jezelf hebt, hoe makkelijker je hierin ook anderen kunt meenemen. Wij als architectenbureau richten ons op gezondheid en toekomstgerichtheid. Circulair betekent voor ons de keten sluiten, wat gebeurt ermee na verkoop? Wat is behoudenswaardig? Circulariteit: aanpasbaarheid. Daarin nemen we lagen van Steward Brand mee.
- Een woning wordt al gebouwd met minimale eisen bouwbesluit. Maar als je bijv. kijkt naar hoe grachtenpanden zijn gebouwd, die hebben de ruimte om veranderingen te ondergaan. Als je aansluit bij bestemmingsplan, zet je een gebied op slot.
- Wij leveren C2C behang en verf. Bieden producten die losmaakbaar en gezond zijn. Wij werken al samen met partijen die conceptwoningen hebben ontwikkeld. Dikwijls wordt een woning zonder verf en behang opgeleverd. Daarvoor kunnen wij een adviesrol invullen richting bewoners. Ons product is haalbaar en schaalbaar voor conceptwoningen.
- Hoe een en ander borgen? Hoe omgaan met worsteling kwantificeren, scores, harde afspraken? Hiernaar kijken met overkoepelde blik, de SDG's halen, niet te veel inzoomen. Moeten geen standaard checklijsten worden. Je kunt bijv. al in de wet kwaliteitsborging een en ander toevoegen aan consumentendossier. Een goede (gebruiks)handleiding om bijv. hergebruik te stimuleren. En een en ander wordt geborgd in MPG (steeds meer aandacht voor materialen).
- Ik zie veel in ketensamenwerking, komen allemaal dezelfde dilemma's tegen, zijn aan het pionieren. Integrale blik en aanpak nodig, met alle ketenpartners, ieder heeft een rol te spelen. Kansen om ketensamenwerking nader vorm te geven.



klik rechtsboven voor de presentatie

Chakir en Tim willen graag de commerciële kant aan bod brengen. Hoe brengen zij circulaire woningen aan de man (die niet centraal georganiseerd zijn)? Voorbeeld van een dilemma in een project in Hoogvliet. Gaat om 37 grondgebonden woningen. Architect heeft buitenkant ander aanzicht geven. Er is gebruikt gemaakt van een Resista gevel. Dit bestaat uit 60% rijstvlies. Aannemer wordt hier kriegelig van. Makelaars gaven aan dat de klant dit niet meer waardeert dan een bakstenen gevel. Denkt eerder dat baksteen beter is en dat de particulier daar zelfs meer voor wil betalen. Het zit diep bij mensen dat wat onbekend is, onbemind maakt. Particulier kiest eerder voor veilige, traditionele oplossing.

Fulco Treffers stelt zich voor. Architect en stedenbouwkundige. Participatie is erg belangrijk en het geven van praktijkvoorbeelden. Alle (ook professionele) partijen aan tafel krijgen. Hij wil graag weten hoe de omgang met particulieren gaat? Hoe verhoudt je je daartoe? Hoe beschrijf je de particulier? Hoe wordt de particulier ingelicht over o.a. onderhoud, omgeving, hoe en wat bij veranderingen, etc.? De keten heeft een lange termijnbelang. Waarde van circulariteit in die keten moet bekend worden. Proces moet zo zijn dat de waarde en ideeën met elkaar gedeeld worden. Een voorbeeld van een project in Eindhoven: De coöperatie is aan het zoeken. Bewoners worden betrokken voor een klein experiment. Zij zijn geselecteerd op het feit dat zij niets hebben met circulariteit. Nadat duurzaamheid uitgelegd is, waren zij na 2 sessies de ambassadeurs van het project. Zij snapten nu de waarde ervan. Vormgeven van het proces is erg belangrijk.

Contact:

- Fulco Treffers:
fulco@12n.nl

Discussie:

- Een deel van de particulieren zal het niet willen. Dat is altijd zo. 'Non-believers' hoeft je nu niet te vangen. Het is een natuurlijk proces van vernieuwing. Met de 'believers' beginnen en het succes daarna zorgt voor een ketenreactie. Na verloop van tijd gaat iedereen mee.
- Als een circulaire woning duurder is, dan goed kunnen uitleggen wat je daar dan voor krijgt. Bijv. als een rijstvlies gevel meerwaarde oplevert voor een gezonde leefomgeving.
- Neem als voorbeeld de energietransitie. In een wijk in Dordrecht wordt op een laagdrempelige manier de energietransitie onder de aandacht gebracht (door bijv. kooklessen te geven op inductie). Energietransitie wordt als middel gebruikt om de wijk beter te maken.
- Ga in gesprek met leveranciers om mensen ervan te overtuigen (van het product). Gebruik de leveranciers als gesprekspartner. "Gebruik ons als overtuigers voor jullie doelstelling."
- Wij hebben als voordeel de huurder al te kennen. Die worden stap voor stap meegenomen in de voordelen. Als het geen voordeel heeft, krijg je geen draagvlak. Het moet bijv. geld opleveren. Huuraanpassing in relatie met besparing geeft energetische verbetering.
- De gebruiker heeft nog geen gevoel voor circulaire materialen. Proefwoningen zijn zeer belangrijk, zodat mensen 't kunnen zien en voelen. Daarbij vroegtijdig de particulieren meenemen in het nemen van keuzes. Klankbordgroepen zo breed mogelijk zien te krijgen. Zo krijg je een weerspiegeling van verschillende bewoners. Krijg je ambassadeurs in je wijk. Als resultaat krijg je dan met weinig weerstand te maken.
- Het is belangrijk om TcoO van tevoren aan de koper te laten weten.

Vervolg discussie:

- Circulair vraagt om een ander proces. Alle neuzen dezelfde kant op laten gaan, is moeilijk. Zichtbaar maken is heel belangrijk. Mensen meenemen in een nieuw verhaal kost veel tijd. Alle schakels in de keten moeten hetzelfde verhaal vertellen. Ervaring met bewoners is dat overtuigen niet helpt. Je moet het laten zien, en vooral de doorrekening laten zien. Wat gaat het opleveren?
- Selecteer leveranciers op een andere manier. In een meer integraal proces. Aan de voorkant de kwaliteit bij iedereen neerleggen. Ook door te toetsen op de circulaire insteek.
- Je moet het beleefbaar maken. Is het een idee om een proeftuin/soort showroom te creëren met de producten en daar uitleg over te geven? Op bijv. Heijplaat in Rotterdam bij iCDoBo staan veel voorbeelden.
- Ik zie het in toegevoegde waarde. Het financiële model moet je laten zien. De terugkoopgaranties helder maken en restwaarde laten zien. Zo krijg je een verdienmodel. Jouw woning is over 20 jaar zoveel meer waard. Je kunt dit als grote partij aan leveranciers vragen. Als je de regie neemt dan krijg je waarschijnlijk de juiste partners mee.
- Wij zijn hierover al aan het nadenken. Soort statiegeld om de producten een ander leven te laten leiden daarna. Voorbeeld: Op dit moment wordt er een circulaire gietvloer ontwikkeld. 10% van de waarde krijg je terug als je die niet meer wilt. Van de oude wordt weer een nieuwe gietvloer gemaakt.

Vervolg vraag:

- Zijn er voorbeelden van leveranciers die ofwel een individueel of een gezamenlijk aanbod hebben richting opdrachtgevers om hun producten terug te nemen na X termijn met restwaarde/terugkoopgarantie?



Klik rechtsboven voor de presentatie

Contact:

- Erik Molenberg:
ec.molenberg@drechtsteden.nl
- Janno Heinen:
j.heinen@dordrecht.nl
- Ger Kwakkel:
ger.kwakkel@denhaag.nl

Ger Kwakkel van de gemeente Den Haag trapt af. Zijn casus gaat over vervanging van de kademuren in Den Haag. Er zijn 24 kilometer kades. Hoe gaan we de nieuwe, circulaire innovaties uitvoeren, vooral ook op grote schaal? In 2030 moeten we 100% circulair inkopen waarbij we de komende jaren pilots gaan uitvoeren, zodat we kennis ophalen en ervaring opdoen. Hoe kunnen we circulair het beste uitvoeren hiervoor?

Janno Heinen van de gemeente Dordrecht en Erik Molenberg van Ingenieursbureau Drechtsteden: Hun casus gaat over het parkeerterrein van een winkelcentrum te Zwijndrecht. Hier is de combinatie van circulariteit en klimaatadaptatie gemaakt om wateroverlast tegen te gaan vanwege toenemende buienactiviteit. Omdat ze aangesloten zijn bij de betonketen komt het beton terug als water passerende fundering in hetzelfde project. Het wordt uit de keten gehaald om het als meerwaarde weer te gebruiken. Pilot versies worden uitgevoerd door ondernemers en de kennis is er tegenwoordig. Waar begin je nu om dit op te schalen waarmee grote volumes uitgevoerd worden? Hoe sterk is deze techniek, wat is de levensduur, draagkracht en veiligheid als je alles circulair uitvoert? Een ondernemer wordt moe van het feit dat ze na een pilot weer teruggaan naar het oude normaal. Hoe kunnen we nou verder gaan, zodat we echt kunnen opschalen?

Discussie:

- Kun je beter alleen tempo maken of gezamenlijk opschalen?
- Mooi dat ondernemers meer duidelijk willen hebben zodat er meer mogelijkheid is om te kunnen innoveren. Kaders vaststellen. Er is te veel gekeken naar de markt om de kennis bij de opdrachtgever te brengen.
- Alles wat opgeschaald kan worden omdat de kennis er al is, moet ook opgeschaald worden.
- Als we als opdrachtgevers nou samen een uitvraag doen, kunnen we meerdere ondernemers betrekken waardoor het interessanter wordt om in te gaan op die uitvragen.
- Als gemeente moeten we de ambities verhogen waarbij we die als voorgeschreven maatregel uitvoeren.
- Bij ons wordt een en ander al gebundeld, ik denk dat we meer behoefte hebben aan het gesprek waarop we kunnen innoveren. Op regionaal niveau moet je nog meer het gesprek aangaan hoe je die tenders in de markt duurzaam kan uitvoeren.



Klik rechtsboven voor de presentatie

Vervolgpunten:

- Ruimte geven aan duurzame innovaties versus risicobeheer veiligheid
- Gezamenlijk gedragen risico, hoe kunnen we dit bereiken?
- In aanbestedingen kaders meegeven aan de markt en niet alles openlaten. Wat zouden deze kaders kunnen zijn? Kaders op basis van marktconsultatie?

Discussie:

- De manier van plannen maken moet op de schop. Welke keuzes maak je al helemaal aan het begin van een project? Vaak komt circulariteit pas in een te laat stadium op tafel. Integraal een plan opstellen bij stedelijke ontwikkeling zorgt voor voordeel op den duur.
- Hoe kan je ervoor zorgen dat risico's en garantie gezamenlijk gedragen worden? Een ondernemer of aannemer kan niet weten of een nieuw product over 10 jaar nog aan de eisen voldoet, omdat het nog nooit gebruikt is. Een oplossing is mogelijk om de eerste paar jaar de garantie/verantwoordelijkheid gezamenlijk als opdrachtgever en opdrachtnemer te nemen.
- Een paar voorbeeldkaders die we kunnen meenemen in zo'n aanbesteding:
 - Als je inschrijvingen met elkaar wilt vergelijken moet je dezelfde betaalmiddelen toelaten. We moeten dezelfde rekentool hebben in de vorm van hoe duurzaam iets is. MKI kan daar een rol in betrekken in de vorm van een functionele beschrijving. Als je kan laten zien dat je duurzaam bent in de manier en de techniek van werken, dan uitwerken in een vorm van valuta.
 - Bij een eis wil je van de maximale waarde af en dat vervangen door een minimale waarde.
 - We willen een weg waar een X % circulariteit in zit waar voor 20 jaar vervoer overheen kan. Is dat dan genoeg richting voor een marktpartij in een aanbesteding? We bedenken als ingenieursbureau en gemeente een weg maar een aannemer weet veel beter hoe een weg in elkaar zit. Daar moet je ze bij betrekken omdat zij het beste weten hoe het in elkaar zit.
- Een straat hoeft niet 6 keer apart open om verschillende dingen te vervangen. In één keer al het onderhoud en aanpassingen doen scheelt veel tijd, geld en materialen.
- Je moet de verantwoordelijkheid niet alleen bij de marktpartijen neerleggen. Als opdrachtgever moet je aan de ene kant meer op innovatie sturen en daar moet je voor de marktpartijen een soort van proeftuin opzetten. Het is er ook wel, maar het blijft beperkt tot één plek of één keer. En dan kom je bij de aannemer en opdrachtnemer uit.
- Het Ingenieursbureau legt contractueel vast dat de technieken die ontwikkeld worden daarna gedeeld worden, zodat de volgende aannemer of uitvoerder er ook mee aan de slag kan.
- Het lastige is dat een bewezen product een aantal jaren mee gaat en dat je daar garantie op kan geven. Voor nieuwe producten is dat minder omdat producten nog niet bewezen zijn. Laat nou zien dat je de verwachte levensduur hebt van bijv. 20 jaar.
- Hoe kan je ervoor zorgen dat je de marktpartijen de garantie mee gaan dragen? Samen voor die garantie van de levensduur verantwoordelijkheid dragen. We pakken een langere garantietermijn.
- Een ondernemer die ervan overtuigd is dat zijn product goed is, moet het risico aan durven van de garantie van de eerste drie jaar en de jaren daarop moet de opdrachtgever de garantie dragen.
- Waar zit ruimte in de handboeken en waar ook niet? Kaders moeten duidelijk zijn. Achter alle technische eisen wordt gekeken of het mogelijk is om die te veranderen waardoor het al snel op een normale uitvraag terecht komt.
- Moeten we eigenlijk niet gaan kijken naar een nieuwe manier van samenwerken? Een innovatie moet je met elkaar doen. Als een innovatie ergens goed werkt, moet je dat overal kunnen uitvoeren. Om niet te vergeten dat er geen ruimte mag zijn voor de ondernemer die zijn eigen sausje.

Vervolg discussie:

- Moeten we de levensduur van een stuk infrastructuur niet verkorten van 20 naar 10 jaar omdat de kwaliteit circulariteit eenmaal zo is. Er zijn ook andere eisen dan levensduur. Er zijn een aantal eisen waar flexibiliteit in mogelijk is. Maar kijk je naar een stuk beton wat boven de weg hangt, dan moet dit aan strenge eisen voldoen. Maar aan een straatsteen zitten mindere eisen vast. Daar moet flexibiliteit bij komen.
- Kun je als gemeente ook innovatie technieken claimen? Ja, Rijkswaterstaat zet bijv. een prijsvraag uit op een bepaalde casus. Daar staat een prijs tegenover. Rijkswaterstaat houdt dan het intellectuele eigendom. En dat kan als gemeente ook.
- Hoe kijken jullie aan tegen een voorbeeld in de provincie Utrecht. Een fietstunnel die in een dorpje gemaakt wordt is aangesloten bij de provincie zodat er in de hele provincie de kennis is om een fietstunnel te maken. Positief beeld hierover.
- Hoe heeft gemeente Amersfoort het openbaar aanbesteed? Voorbeeld om 5 uitvragen aan te besteden op verschillende manieren. Als je die 5 door een andere aannemer op een andere innovatieve manier laat uitvoeren. Ondertussen wordt het gemonitord en de beste innovatie gaat vaker gebruikt worden. Je moet ook de kans bieden om verbetering aan te nemen en de fouten en lessen te accepteren. Openheid en transparantie is een vereiste.
- We moeten gewoon gaan doen en meer focussen op het uitvoeren en daar van leren.

Vervolg vraag:

- Hoe krijgen we meer commitment binnen de gemeente om meer voor elkaar te krijgen? We zitten allemaal op eilandes als gemeente. Maar we hebben een landelijk belang en moeten als gemeentes samenwerken.



Klik rechtsboven voor tips & inspiratie

**Volgende Cirkelstad Zuid-Holland CoP's:**

Het jaarprogramma Cirkelstad Zuid-Holland staat het gehele jaar in het teken van ketensamenwerking. Telkens zetten we een groep in deze keten aan zet. De groep 'architecten' is de volgende keer aan de beurt om invulling te geven aan een:

- introductiesessie (20 april van 9 tot 11 uur)
- verdiepingssessie (11 mei van 15 tot 17 uur)

Meer informatie via spinner Thirza Monster:

thirza@startmet8.nl of 06-28446512.

Iedereen is welkom. Graag tot ziens!