



Leidraad voor circulair slopen in Amersfoort

Stad met een hart

Leidraad Circulair slopen

Inleiding

Amersfoort groeit. Volgens het Deltaplan van de gemeente met 1000 woningen per jaar om zo tegemoet te komen aan de vraag. Dat doen we met aandacht voor verschillende woonwensen, verschillende inkomens en met oog voor onze omgeving en de kwaliteiten van onze stad. En juist met het oog op de leefbaarheid nu en in de toekomst, doen we dat duurzaam en waar mogelijk circulair. Zowel bij de bouw, omgeving als bij de sloop.

Waarom circulair slopen?

De ervaring is dat er in élk project waardevolle bouwproducten zitten die op een andere plek hergebruikt kunnen worden. Waarmee sloopafval grondstof wordt. Dat betekent wel dat je niet meteen gaat slopen maar eerst de tijd neemt om deze waardevolle producten te inventariseren, te demonteren en te verkopen. Het goede nieuws is, circulair slopen hoeft de sloopkosten niet te verhogen en kan zelfs, in sommige gevallen, tot een kleine sloopkostenbesparing leiden. En dat niet alleen, meer circulair slopen is een meer milieuverantwoord begin van een project. Weggooien van waardevolle bouwproducten is weinig verantwoord, of anders gezegd, zonde en gelukkig zijn er ook steeds meer ontwikkelaars, bouwers en slopers die hier aandacht voor hebben. Duurzaam bouwen begint vaak bij duurzaam slopen. In de leidraad Circulaire sloop staan we stil bij de minimale eisen en de aanpak die gemeente Amersfoort voorstaat. Dan doen we met 11 tips, opgesteld door Repurpose, in samenwerking met een aantal bekende sloopbedrijven.

Wat zijn wettelijke eisen bij verantwoord slopen?

Nieuwbouw verrijst niet alleen op braakliggend terrein. Vaak wordt er gesloopt. Volledig om de grond vrij te maken voor nieuwbouw, of deels om aan gebouwen nieuwe bestemmingen te geven of functies toe te voegen. Wettelijk is in het bouwbesluit vastgelegd dat vrijkomend bouw- en sloopafval deugdelijk wordt gescheiden. De voorschriften van dit bouwbesluit zijn gericht op een optimaal hergebruik van materialen uit bouw- en sloopafval. Ze moeten worden gescheiden op basis van de volgende uitgangspunten:

- gevaarlijke afvalstoffen als bedoeld o.a. in de [Regeling Europese afvalstoffenlijst](#);
- categorieën bouw- en sloopafval, die als zij niet gescheiden blijven een negatief (vervuilend) effect hebben op het recyclingproces van het bouw- en sloopafval waarin het terecht komt. Een voorbeeld daarvan is gips, dat later niet meer van het overige steenachtig afval te scheiden is en daarmee een negatief effect heeft op de herbruikbaarheid van steenachtige materiaal;
- categorieën bouw- en sloopafval die alleen voor recycling in aanmerking komen als er bronseparatie wordt toegepast omdat nascheiding technisch en/of economisch redelijkerwijs niet haalbaar is.

Alle overige afvalstromen die vrijkomen, zoals steenachtig materiaal, metaal, hout en kunststoffen, moeten optimaal worden gescheiden, op de bouw- of sloopplaats of elders.

Amersfoort gaat stapje verder met circulaire sloop

Maar bij aandacht voor sloop valt nog veel meer milieuwinst te behalen.

Gemeente Amersfoort stimuleert dit op 3 manieren:

- a. Materialenpaspoort (wordt verplicht naar schatting vanaf 2023 bij nieuwbouw) zodat je weet hoe een constructie is samengesteld en dus ook weer makkelijker te demonteren is. Er wordt nu gewerkt aan een Amersfoortse format om de periode tot 2023 te overbruggen en materiaal in de bouw vast te leggen.
- b. Deze leidraad met tips om zo circulair mogelijk te slopen en daarmee het hergebruik van (sloop) materialen of bouwelementen te optimaliseren.
- c. Stimuleren van lokaal opslaan van 'geogste' bruikbare bouwmaterialen met het doel ze direct en liefst lokaal weer te hergebruiken in de beoogde nieuwbouw.

Hoe kun je Circulair slopen?

De gemeente Amersfoort heeft Repurpose gevraagd om circulaire sloop bij de ontwikkeling van De Hoef West te stimuleren. Zij hebben een leidraad opgesteld met 11 circulaire slooptips die hier verder integraal zijn overgenomen. Deze tips zijn gebaseerd op hun eigen ervaring met hergebruik van zo'n 50.000 bouwproducten in ver- en nieuwbouw. Ook is bij drie circulaire sloopaannemers praktijkkennis opgehaald. Lek Mining met ervaring met verkoop vanuit slooprojecten, Van Liempd met een ver doorontwikkelde webwinkel en Snellen die recent Stadhuis Roosendaal uit elkaar heeft gehaald en daarbij relatief veel producten heeft verkocht voor hergebruik.

De 11 tips zijn praktisch, overzichtelijk en bieden een mooie leidraad voor iedere ontwikkelaar, projectleider, bouwer en sloper om mee aan de slag te gaan. Deze leidraad vormt daarmee een praktische aanvulling op de leidraad Duurzame Nieuwbouw.



11 Tips voor circulaire sloopkansen



Handelsnaam

Bezoekadres

Telefoon

Repurpose

Utrechtseweg 154

3818 ES Amersfoort

06-18247014

Website

IBAN

BTW nummer

KVK nummer

www.repurpose.nl

NL67 RABO 0178285722

NL002154247B16

66468280

11 tips voor circulaire sloop

Om jullie op weg te helpen met een meer circulaire sloop staan hieronder, zo beknopt als mogelijk, onze tips. Deze zijn toegespitst op een individueel sloopproject. Het doel van de tips is:

- Een uiteindelijk niet duurdere sloop (de kleine voorinvestering verdient zich terug),
- Een meer milieuvriendelijke sloop (meer hergebruik, minder afval en CO₂ uitstoot),

Fase	Tips met link naar toelichting
A Vóór betrekken sloop-aannemer	1. <u>Betrek de sloopaannemer zo vroeg mogelijk.</u> Hoe meer tijd er is om vanuit een gebouw te verkopen, hoe groter de kans op verkoop.
	2. <u>Laat jullie te slopen vastgoed niet koud onbewaakt leeg staan.</u> Dit verlaagt de verkoopwaarde (aanzienlijk).
B Informatie verzamelen	3. <u>Voorzie de sloopaannemers van een inventarisatie</u> van de meest waardevolle verkoopbare bouwproducten. Dit helpt de verkoopwaarde beter inschatten.
	4. <u>Deel zoveel mogelijk beschikbare gebouwinformatie</u> zoals (verbouw)bouwtekeningen. Dit helpt de sloop beter voorbereiden. Dit voorkomt (ongewenste) verrassingen tijdens het sloopproces.
	5. <u>Bepaal welke eigendommen jullie zelf willen hergebruiken.</u>
C Partijen benaderen	6. <u>Benader sloopaannemers met ervaring met verkoop van bouwproducten.</u> Deze partijen weten beter waarde uit vastgoed te halen.
	7. <u>Geef de sloopaannemers de tijd om het gebouw te bezichtigen.</u> Dit helpt de verkoopwaarde beter inschatten.
D Offertes opvragen en partij selecteren	8. <u>Geef de sloopaannemers liefst twee maanden voor een</u> offerte. Laat ze afprijzen wat jullie terugkrijgen. En anders minimaal één maand. Tijd helpt de verkoopwaarde beter inschatten. Laat ze <u>afprijzen, per bouwproduct / grondstof, wat jullie terugkrijgen.</u>
	9. <u>Vraag de sloopaannemers naar hun circulaire sloopvisie voor jullie project.</u> Laat ze vertellen wie hergebruik gaat organiseren, hoe ze omgaan met veranderende situaties en welke ervaring ze vanuit andere projecten hebben. Zo weten jullie vooraf beter met wat voor partij jullie gaan werken.
E Tijdens en na de sloop	10. <u>Indien er na opdracht bijna geen tijd is, geef de sloopaannemer minimaal één maand voor demontage en verkoop. Betrek een partij met een werf.</u> Zo kan de sloopaannemer de waardevolle spullen vanaf zijn werf verkopen.
	11. <u>Vraag voor promotie om beeldmateriaal van demontage en hergebruik.</u>

Onderbouwing en toelichting tips

Op deze en de volgende pagina's wordt uitgelegd waarom deze set van 11 tips samen helpen bij een meer circulaire sloop.

1. Betrek de sloopaannemer zo vroeg mogelijk

Naast een geschikte partij is van grootste invloed de tijd om bouwproducten te verkopen en te (laten) demonteren. Stel je voor dat er allerlei particulieren, handelaren en sommige bouwaannemers op zoek gaan naar tweedehands bouwproducten, dan is dat vaak snel nodig. Deze partijen kunnen niet lang wachten tot materiaal uit sloop vrijkomt.

Hoe meer maanden er zijn om te verkopen vanuit een project, hoe groter de kans op een verkoopmatch. Elke maand komen er weer nieuwe incidentele materiaalvragen langs bij de sloopaannemer.



Circulaire sloop Stadhuis Roosendaal door Snellen. Vrijwel alles is gedemonteerd en (wordt) verkocht. Een deel wordt in de nieuwbouw hergebruikt dankzij vroegtijdige integratie in het nieuwbouwontwerp door Repurpose.

2. Laat jullie te slopen vastgoed niet koud onbewaakt leeg staan

Stel je wilt iets verkopen, zoals een auto, dan moet deze goed zijn onderhouden. Bij slecht onderhoud zakt de waarde (aanzienlijk). Dat geldt ook voor bestaande bouwproducten.

Bij leegstand bestaat er kans op diefstal. Waardevolle grondstoffen, zoals koper, worden nog weleens gestolen uit een gebouw. Vaak worden daarmee ook andere bouwproducten beschadigd. Ook bestaat er een kans op lekkage (weghalen waterleiding). Indien installaties waar water in

hoort te zitten droog staan kan er roest ontstaan. Verwarmingsinstallaties, zoals radiatoren, zijn daardoor niet meer verkoopbaar. En diverse materialen gaan achteruit als een gebouw niet meer verwarmd is en er gemakkelijk lucht en vocht binnen kan komen. Sommige materialen gaan rotten of er ontstaat schimmel. Zo zijn bijvoorbeeld houten binnendeuren, zachte plafondplaten of producten met een afwerkingslaag niet meer te verkopen.



Leegstand in Amsterdam-Zuidoost. Dit voormalige complex van ABN Amro is getransformeerd tot nieuwe studentenwoningen. Beeld: Floris Lok.

3. Voorzie de sloopaannemers van een inventarisatie

Het lijkt onlogisch om vooraf kosten te maken voor het in kaart brengen van waardevolle producten. De ervaring leert dat deze paar duizend euro zich echter later weer terugverdienen. Dit komt doordat veel sloopaannemers vooraf niet de tijd krijgen / nemen om verkoopbare bouwproducten goed in kaart te brengen. Ook komt het voor dat bij een inventarisatie verkoopbare bouwproducten worden aangemerkt waar een slooopaannemer niet aan heeft gedacht. Dit omdat de slooopaannemer naar een pand kijkt met (enkel) zijn afzetkanalen in het achterhoofd (het komt overigens ook voor dat de slooopaannemer kansen ziet die weer niet in het rapport staan). Vaak is een degelijke inventarisatie, aangevuld met een schouw, de beste input voor een slooopaannemer om vooraf in te schatten wat verkocht kan worden. Dit leidt uiteindelijk tot lagere sloopkosten. Wat verstandig is om te laten inventariseren:



Inventarisatie van Repurpose van een gevelelement bestaande bouw Rabobank Utrecht

- Foto en beschrijving bouwproduct (ook beschadigingen)
- Inschatting hoeveelheid en afmetingen
- Locatie bouwproduct in het gebouw
- Indien bekend, wijze van bevestiging
- Referentieprijzen van eenzelfde product nieuw

Daarbij kan, om kosten te besparen, worden ingezoomd op een selectie bouwproducten en/of grondstofstromen. Dit kan voorkomen dat er allemaal minder waardevolle bouwproducten uitgebreid in kaart worden gebracht.

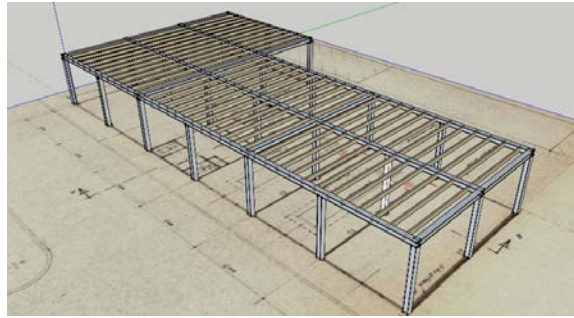
4. Deel zoveel mogelijk beschikbare gebouwinformatie

Indien er data beschikbaar is of makkelijk te verkrijgen is, dan helpt dit de slooopaannemer op meerdere manieren. Denk daarbij aan:

- De bij 3. genoemde inventarisatie en alle foto's gemaakt tijdens de inventarisatie.
- Bouwtekeningen van de bouw en de verbouwingen. Denk vooral aan doorsnedes, plattegronden en detaillering.
- Bouwproductinformatie zoals genoemd in het bestek van de bouw en verbouw.

- Contactgegevens van de laatste gebouwbeheerder. Hij/zij weet vaak meer over hoe goed te verkopen installaties nog presteren en welke producten recent zijn vervangen.

Dit helpt om een goede aanpak voor de sloop te bedenken en ook om te bepalen wat hoe wanneer en voor welke prijs gedemonteerd kan worden.



Repurpose kon op basis van de oorspronkelijke bouwtekeningen achterhalen of hergebruik van deze dakconstructie van deze garage haalbaar was.

5. Bepaal welke eigendommen jullie zelf (op locatie/lokaal) willen hergebruiken



Op de Hoef West staat een pand met terracotta gevelstenen. Een voorbeeld van hergebruik is deze op de gevel toepassen van een nieuwbouw appartementen-complex.

Lokaal hergebruik pakt vaak financieel het gunstigst uit. Het product is immers al eigendom van de afnemer. Het product hoeft dus niet verkocht te worden aan een sloopaannemer. Deze verkoopt het weer aan een tussenpartij die het weer verkoopt aan een bouwaannemer. Al deze partijen hebben extra handelingskosten en zetten hun marge op het materiaal.

Met de gemaakte inventarisatie kan jullie architect, met begeleiding van een circulair adviseur, beoordelen wat interessant is voor hergebruik. Dit allereerst op basis van de beschikbare informatie over hoeveelheden, uitstraling en afmetingen. Vervolgens kan later (bij het maken van een offerte) aan de sloopaannemer worden gevraagd af te prijzen wat demontage en opslag mag kosten. De kunst is om vervolgens het hele proces van demontage tot montage in kaart te brengen en af te prijzen. Bij bovenstaande voorbeeld kan het bijvoorbeeld geen kwaad om de bestaande tegels schoon te maken voordat ze worden hergebruikt. Een circulair adviseur kan helpen met een 'appels met appels' vergelijking maken. Is hergebruik uiteindelijk goedkoper en/of beter voor het milieu?

Leg her te gebruiken materialen altijd vast in de sloop- en bouwplannen.

Handelsnaam Repurpose
Kantooradres Utrechtseweg 154
3818 ES Amersfoort
Telefoon 06-18247014

Website www.repurpose.nl
IBAN NL67 RABO 0178285722
BTW nummer NL002154247B16
KVK nummer 66468280

6. Benader sloopaannemers met ervaring met verkoop van bouwproducten

Elke sloopaannemer is ergens beter in dan de ander. Wij zien vaak dat grotere sloopaannemers beter in staat zijn om grote volumes effectief tegen de vlakte te werken. Dit komt omdat zij vaak grotere sloopmachines bezitten. In verhouding tot het jaarlijks te slopen gebouvvolume hebben ze weer relatief weinig mensen in dienst. Zo zien we vaak dat kleinere sloopaannemers weer meer mankracht hebben in verhouding tot hun jaarlijkse sloopvolume. Dit gaat niet op voor elke sloopaannemer, maar geeft wel weer dat er verschil is tussen sloopaannemers en hun capaciteit om materialen te demonteren en te verkopen.

Voor het kunnen verkopen van waardevolle producten is het van belang dat er een sloopaannemer wordt betrokken die in ieder geval:

- iemand in dienst heeft die gaat over verkoop van jullie vrijkomende bouwproducten,
- een afzetnetwerk / -kanaal heeft (bijv. een webshop)



Demontage door Lek Mining van verkochte vakwerkliggers voor een nieuw gebouw gebouwd door de BAM.

Aanvullend daarop is het handig als de sloopaannemer:

- Al een langere tijd ervaring heeft met verkoop van vrijkomende stromen,
- Zelf ervaren mensen heeft om (verkochte) producten te demonteren (dan zijn de afzetkanalen niet alleen maar beperkt tot partijen die zelf producten uit een project kunnen komen halen),
- Een werf heeft vanaf waar ze nog producten verkopen (hierdoor is er meer verkooptijd voor de producten waarvan de sloopaannemer zeer zeker weet dat deze later nog verkocht gaan worden).

7. Geef de sloopaannemers de tijd om het gebouw te bezichtigen

Door een sloopaannemer de tijd te geven om zelf goed rond te kijken, bijvoorbeeld boven het plafond of in de gesloten ruimte met klimaatinstallaties, kan hij goed beoordelen hoe een gebouw in elkaar zit en wat wel en niet verkoopbaar is. Doordat iedere sloper zijn eigen methodes en afzetkanalen heeft, bekijkt elke sloopaannemer het gebouw weer anders. Om die reden is alleen een degelijke inventarisatie nog niet genoeg.



Voor de sloop van dit kantoor te Amsterdam werd de kans geboden om ook de installaties goed te bekijken. Dit hielp de waarde van deze nog vrij jonge klimaatinstallatie beter inschatten.

In de praktijk is een bezichtiging 30 minuten snelwandelen door het gebouw. Dit is beter dan geen bezichtiging, maar maakt ook dat in de

haast allerlei belangrijke zaken over het hoofd worden gezien. Vraag liever aan de sloopaannemer hoeveel tijd ze graag zouden krijgen en kijk of dat voor jullie haalbaar is. Zo krijgen ze de kans om op hun eigen tempo en op hun eigen manier het gebouw te leren kennen. Uiteindelijk leidt dit ertoe dat ze de waarde van te verkopen producten beter kunnen inschatten wat de slooprijzen en het sloopproces ten goede komt.

8. Geef de sloopaannemers liefst twee maanden voor een offerte.

Laat ze afprijzen wat jullie terugkrijgen.

Wanneer er allerlei informatie beschikbaar is over het gebouw en de te verkopen materialen, moet dit nog vertaald worden in een goede offerte. Sommige sloopaannemers gaan hun aanbodnetwerk al af om te zien of bepaalde opkopers interesse hebben in vrijkomende materialen. Als dit zo is, hebben ze al een mogelijke koper na het krijgen van de opdracht. Dit vertaalt zich weer in een hogere korting op de sloop. Om die reden is 2 maanden om te komen kijken en een offerte te maken verstandig.

Indien er bijna geen tijd is voor het maken van een offerte en ook niet voor het demonteren en verkopen van bouwproducten, dan is het handig om alleen sloopaannemers met een verkooplocatie te benaderen en ze minimaal één maand de tijd te geven voor het maken van een offerte.

Voor de offerte is het handig om te vragen of de aanbieder zijn te verkopen producten wil uitsplitsen. Dit zou met alle geleverde info en tijd om een goede offerte te maken prima moeten kunnen. Dit geeft jullie inzicht in wat jullie per product van de sloopaannemer terugkrijgen. Ook helpt dit om offertes en partijen met elkaar te vergelijken. Het gemaakte inventarisatierapport (met nieuwprijswaardes) is handig als referentie bij de offertes.

9. Vraag de sloopaannemers naar hun circulaire sloopvisie voor jullie project

Elke sloopaannemer werkt anders. Ook is vaak niet meteen duidelijk wat voor iemand de projectleider is. Laat de projectleider (eventueel nog met een andere persoon) presenteren hoe ze het project binnen tijd en budget op circulaire wijze gaan uitvoeren. Vraag:

- hoe ze aankijken tegen hergebruik in de directie omgeving,
- hoe ze omgaan met onverwachts aangetroffen asbest,
- wat jullie doen als er opeens minder te verkopen bouwproducten zijn,
- wat jullie doen als, na gunning, blijkt dat jullie zelf bouwproducten willen hergebruiken,
- en wat jullie doen als er opeens minder tijd is voor demontage en verkoop.

Zo weten jullie vooraf hoe de sloopaannemer in de wedstrijd zit. Zo kan een sloopaannemer op zoek willen gaan naar een passende oplossing of direct uit zijn op meerwerk / verrekenen.

10. Indien er na opdracht bijna geen tijd is, geef de sloopaannemer minimaal één maand voor demontage en verkoop. Betrek een partij met een werf.

Als er weinig tijd is, dan is het handig om een sloopaannemer met een werf in te schakelen. Vanaf het project verkopen is in korte tijd niet te doen. Verkoop vanaf een eigen werf wel. Desalniettemin is er een maand nodig om:

- De sloop voor te bereiden
- een 'demontageteam' op te zetten
- Dit team producten te laten demonteren
- Transport naar de werf organiseren
- Eventueel al starten met de voorsloop



De werf van Van Liempd ligt vol met allerlei circulaire bouwmaterialen. Deze zijn te vinden via hun online webwinkel, alles keurig met specificaties.

Eén maand is behoorlijk krap maar zou genoeg moeten kunnen zijn. Stem voor opdracht goed af hoeveel tijd de sloopaannemer na opdracht heeft. Achteraf geen tijd voor demontage en verkoop betekent ook dat het teruggegeven bedrag voor de te verkopen producten niet klopt. Hier zal de sloopaannemer zeer zeker op terug komen.

11. Vraag voor promotie om beeldmateriaal van demontage en hergebruik

Zoals uit de rest van het document duidelijk wordt is er meer voorbereidingswerk en -tijd nodig om te kunnen komen tot een meer circulair sloop. Een mooie uitkomst is allereerst dat er meer bouwproducten een hoogwaardigere herbestemming krijgen. Daarbij kunnen jullie delen dat jullie project op De Hoef op circulaire wijze is gedemonteerd en gesloopt. Vraag de sloopaannemer beeldmateriaal te verzamelen van demontage en hergebruik. Dit aangevuld met een sheet met wat in welke hoeveelheid door wie is hergebruikt is alle nodige info voor het delen van interessante informatie over wat voor goeds er met jullie gebouw is gebeurt.



Bij de aanpassing van een kantoor in Utrecht zijn diverse glazen binnenwandelementen hergebruikt in een nieuw kantoor.

Pas op, kan aanstekelijk werken

Vaak zijn commerciële ontwikkelaars in eerste instantie niet van een uitgebreid sloopproces. Mogelijk wel als dit niet duurder is maar beter voor het milieu. De commerciële ontwikkelaars die dit weleens proberen worden vaak enthousiast(er) over meer circulair slopen. Dit omdat er minder van hun waardevolle spullen wordt weggegooid. Sommige zoeken zelfs uit of ze zelf te verkopen bouwproducten kunnen hergebruiken in eigen projecten. Vooral hergebruik op locatie kan lonen, voor milieu (minder transport) en de portemonnee (geen opslag-, verkoop- en inkoopkosten).



3D ontwerp van een centrale hal op basis van door Repurpose bij Lek Mining gevonden herbruikbare aluminium puien.

Samenwerkingskansen circulaire sloop en nieuwbouw

We zijn nog niet ingegaan op de kansen die er zijn bij samenwerking. Vooral hier liggen nog kansen om op circulaire wijze meer uit alle gebouwen op de Hoef West te halen. Voor het milieu en mogelijk ook voor de portemonnee.



De beste keten is de kortste keten.

Een aantal ideeën:

➤ **Gezamenlijk inkopen van sloopinventarisaties.**

Doordat alles in een keer in kaart kan worden gebracht pakt dit goedkoper uit.

➤ **Lokaal hergebruik door:**

- Uitwisseling van inventarisaties met ontwerp- en bouwteams.
- Begeleiding van het proces om te komen tot hergebruik.
- Lokaal opslaan van uitgewisselde bouwmaterialen.

Lokaal hergebruik pakt vaak het goedkoopst uit. Ook maakt dit de circulaire sloop- en bouwambities heel tastbaar. Begeleiding van dit proces kan met subsidie en mogelijk ook met steun vanuit de gemeente Amersfoort.

➤ **Lokale popup bouwwinkel** voor vrijkomende bouwproducten.

➤ **Opeenvolgende sloop** zodat éénzelfde sloopaannemer van het ene werk naar de volgende kan gaan en zo tijd en kosten kan besparen. Het materieel is er al.

➤ **Afzet van bulkafvalstromen** zoals beton. Bijvoorbeeld door met een mobiele breker op de Hoef West beton te breken. Deze kan opnieuw ingezet worden binnen De Hoef West. Dit voorkomt onnodig transport van een zware afvalstroom.

➤ Gezamenlijke **marketing**. Wanneer meerdere partijen actief zijn met circulair slopen en bouwen kan samen aandacht worden gezocht voor deze wijk met op grote schaal eigen gesloten materiaalhergebruikketens.

Een paar van bovengenoemde punten zullen we verder uitwerken en aan jullie en de andere projectontwikkelaars presenteren. Graag verkennen we of er interesse is in het pakken van gezamenlijke kansen.

Bedankt voor het lezen. We hopen dat jullie iets kunnen met deze kennis.