

# Keynote - Circulair als verdienmodel



Circulair begint waar recyclage stopt. Succesvolle circulaire organisaties **kijken verder dan de technische kant van de zaak**. Ze ontwikkelen nieuwe product-dienstcombinaties, spelen creatief in op (nieuwe) behoeftes van klanten, zoeken naar alternatieve vormen van financiering en bouwen aan een samenwerkingsmodel met hun leveranciers en klanten.

Met **vijf strategieën voor een krachtig circulair aanbod** toont **Peter Depauw** hoe iedere organisatie circulair kan worden. En wat de impact op je business model en je processen zijn: *Prijzetting, marketingstrategie, facturatie bij as-a-service, lange termijn relaties, cash-flow, supply chain, etc.*

Of wat met **Circulair als verdienmodel** door continu dalende bedrijfskosten?

>> *We brengen strategische inzichten, financiële reflecties en verhalen van succesvolle circulaire bedrijven.*

## VOOR WIE?

\* Voor profit bedrijven en non-profit organisaties die de **eerste stappen** willen zetten om meer circulair te werken of aan te kopen, kringlopen te sluiten, reststromen valoriseren of zelfs opwaarderen.

\* Voor ondernemers die willen inzetten op circulaire modellen en **klaar zijn voor de next step**: opschalen, zoeken naar financieringsmogelijkheden of nieuwe product-dienstcombinaties zoals as-a-service, pay-per-use, onderhoudscontract, etc.

## HET EFFECT VAN DEZE KEYNOTE IS:



**1.** Je staat stil bij de mogelijkheden van circulair als **competitief voordeel** (i.p.v. een last).



**2.** Je krijgt inzicht in de **impact** van (en op) jouw organisatie door circulair te



**3.** Hoe begin je eraan? Je krijgt een overzicht van **kansen versus risico's**.

## CONCREET

### KEYNOTE - CIRCULAIR ALS VERDIENMODEL

> *Peter Depauw*

> **20 minuten tot 1 uur** (afh. van publiek, focus)

> Strategies and Leaders heeft een boon voor circulaire business modellen!

**Bel voor meer info  
of prik alvast een datum**

[www.strategiesandleaders.com](http://www.strategiesandleaders.com)

**Kantoor:** Ferdinand Lousbergskaaï 32, 9000 Gent



Peter: 0498/83 07 59

[peter@strategiesandleaders.com](mailto:peter@strategiesandleaders.com)