



Growing Circular: E-learningcursus over de circulaire economie (intro)

12 mei 2026, 08:56

Thomas Vandenhaute
Stefan Milis

Zet de eerste stap naar circulariteit en veerkracht met Sirris en Agoria

De overstap naar een circulaire economie mag geen toekomstmuziek zijn. Door de huidige economische en geopolitieke situatie is ze een absolute noodzaak voor uw bedrijfsvoering. Bedrijven staan onder druk door schaarste aan grondstoffen, klimaatimpact, strengere regelgeving, handelsbelemmeringen en veranderende klantverwachtingen. Circulaire economie biedt een enorme kans: het is dé manier om veerkrachtige businessmodellen te creëren en duurzaam te innoveren.

Met de Growing Circular e-learningreeks, ontwikkeld door Sirris in samenwerking met Agoria, krijgt u een praktisch traject om hiermee aan de slag te gaan.

[Aanvaard marketingcookies om deze video te bekijken](#). FireFox-gebruikers moeten de 'Verbeterde trackingbescherming' van hun browser uitschakelen om deze video te bekijken.

Van inzicht naar praktijk en strategische transformatie

De reeks combineert heldere uitleg, praktijkvoorbeelden en concrete tools en is opgebouwd in drie stappen:

- **Module 1:** begrijp de principes van circulaire economie en waarom die essentieel zijn
- **Module 2:** ontwikkel circulaire producten, diensten en businessmodellen (wordt vervolgd)
- **Module 3:** krijg inzicht in de strategische en organisatorische veranderingen die nodig zijn om circulair denken te verankeren in uw bedrijfsvoering en waardecreatie (wordt vervolgd)

Voor wie en hoe volgt u deze e-learning over circulaire economie?

De Growing Circular e-learningreeks richt zich op verschillende profielen:

- Management
- R&D en productontwikkeling
- Sustainability en operations
- Strategische en innovatieprofielen

De modules zijn volledig online en self-paced.

U volgt ze waar en wanneer het voor u uitkomt.

U past inzichten meteen toe, legt duidelijke link met uw bedrijfscontext en boekt stap voor stap vooruitgang. Door kennis, actie en transformatie te combineren, helpt Growing Circular u om verder te gaan dan losstaande circulaire initiatieven. Zo bouwt u een solide basis voor circulaire waardecreatie op lange termijn en versterkt u de weerbaarheid van uw bedrijf.

Start met Growing Circular!

De drie e-learnings vormen een samenhangend en flexibel leertraject:

1. Begrijp de circulaire economie en waarom die essentieel is
2. Begrijp de circulaire economie en waarom die essentieel is
3. Veranker circulair denken in uw strategie, structuur en dagelijkse bedrijfsvoering

De cursussen zijn volledig online en self-paced. U leert op uw eigen ritme en past inzichten meteen toe uw eigen bedrijfscontext.

Waarom uw bedrijf vandaag een circulaire visie zou moeten ontwikkelen

Ter gelegenheid van de lancering van onze 'Growing Circular' e-learningreeks legden we ons oor te luisteren bij de architecten van het programma. Agoria-experts Mira Tayah en Els Fonteyne lichten toe waarom circulariteit de sleutel is tot een toekomstbestendige technologiesector.

Met Growing Circular e-learningreeks willen Sirris en Agoria Belgische techbedrijven helpen de circulaire economie te omarmen. Betekent dit dat circulariteit voor veel bedrijven vandaag de dag nog een 'ver-van-mijn-bed-show' is?

Mira Tayah: "Het is vaak eerder een 'onbekende' dan een verre realiteit. Veel bedrijven stellen circulariteit nog steeds uitsluitend gelijk aan recycling. Maar eigenlijk is recycling de laatste strohalm, omdat het de meeste waarde die tijdens de productie is toegevoegd, vernietigt. De echte omslag zit in het behouden van die hogere waarde. Interessant genoeg laat ons onderzoek zien dat zeker 27% van onze leden al circulaire strategieën toepast - denk aan onderhoud, reparatie of revisie - zonder dit noodzakelijkerwijs het label 'circulair' te geven. Het doel van deze cursus is om die inspanningen bewust en strategisch in te zetten, in plaats van ze bij toeval te laten ontstaan."

Wat maakt circulariteit in de technologiesector uitdagender, maar tegelijkertijd veelbelovender dan in andere sectoren?

Els Fonteyne: "De uitdaging is dat de techsector decennialang is geoptimaliseerd voor een lineair 'take-make-dispose'-model. Om dit te veranderen, is een volledig nieuwe visie op ontwerp en dienstverlening nodig. Het potentieel is echter enorm, juist omdat technologische producten complex en hoogwaardig zijn. Door over te stappen op modulaire ontwerpen en diensten die de levensduur verlengen, kunnen bedrijven hun groei loskoppelen van het verbruik van grondstoffen. In een tijd van schommelende grondstofprijzen en verstoorde toeleveringsketens is circulariteit niet alleen een 'groene keuze'. Het is een strategie voor weerbaarheid en onafhankelijkheid."

Hoe verandert circulariteit de relatie tussen een bedrijf en zijn klanten fundamenteel?

Els Fonteyne: "Het transformeert een eenmalige transactie in een partnerschap voor de lange termijn. In een lineair model eindigt de relatie vaak op het moment van de verkoop. In een circulair model blijf je verbonden met zowel het product als de gebruiker. Je biedt upgrades, onderhoud en uiteindelijk terugnameservices aan. Dit creëert een continue feedbackloop waarmee je je product kunt verbeteren op basis van het werkelijke gebruik."

Mira Tayah: "Een uitstekend voorbeeld hiervan is het 'Product-as-a-Service' bedrijfsmodel. In plaats van een machine te verkopen, verkoop je de prestatie of het resultaat. Hierdoor komen de belangen van het bedrijf en de klant op één lijn te liggen: beiden willen een product dat zo lang mogelijk meegaat en efficiënt presteert. Dat bouwt een enorme merkloyaliteit op."

Kun je een concreet voorbeeld geven van een 'quick win' die een bedrijf tijdens deze cursus zou kunnen ontdekken?

Els Fonteyne:?"Een belangrijke 'quick win' is simpelweg de verandering in perspectief op productontwerp. Deelnemers realiseren zich vaak dat kleine aanpassingen in het ontwerp een product later veel gemakkelijker te repareren of te upgraden maken. Dit hoeft niet duur te zijn; het gaat erom dat je slimmere keuzes maakt aan de tekentafel."

Mira Tayah:?"Een andere winst zit in het identificeren van 'verloren waarde'. Bedrijven ontdekken vaak dat ze op een goudmijn zitten van gebruikte componenten of materialen die ze momenteel als afval beschouwen. De cursus helpt hen om dit niet langer als een afvoerkost te zien, maar als een bron van nieuwe inkomstenstromen."

Wanneer een bedrijf het volledige traject van drie modules heeft doorlopen, wat is dan het grootste verschil in hoe zij naar hun eigen product of dienst kijken?

Els Fonteyne:?"De grootste verschuiving is het afscheid nemen van het principe 'verkopen en vergeten'. Ze beginnen hun product te zien als een drager van waarde die meerdere levens kan hebben. Ze beschouwen het einde van een eerste levenscyclus niet langer als een verlies, maar als een kans voor een tweede of derde leven."

Mira Tayah:?"Uiteindelijk beseffen ze dat circulariteit een teamsport is. Na de drie modules begrijpen bedrijven dat ze het wiel niet alleen hoeven uit te vinden. Ze zien het belang in van het bouwen van een ecosysteem met partners, zoals leveranciers en dienstverleners, om materialen en producten in de loop te houden. Ze maken de overstap van een productverkoper naar een onmisbare schakel in een duurzame waardeketen."

Auteurs



Thomas Vandenhaute



Stefan Milis