

# Een nieuw narratief

Woordvoeringslijnen bij weerstand en tegenstand.

Wil je iemand laten zien dat circulaire economie tegen de vooroordelen in eigenlijk voor ons allemaal veel concrete winst te bieden heeft? Eigenlijk gaat dit niet over overtuigen, maar over het aanrijken van een nieuw perspectief. Dan helpt het om te starten vanuit verbinding, en via herkenbare stappen de ander dat nieuwe perspectief te laten zien. Zo sluit je aan op wat de ander drijft en ontstaat verbinding. Het model en het voorbeeld van een woordvoeringslijn in dit document kunnen daarin helpend zijn.



**Stap 5:** Creëren van nieuwe feedback loops

**Stap 4:** Introduceren van het nieuwe paradigma

**Stap 3:** Onderbouwen met bewijsvoering

**Stap 2:** Benoemen van het echte probleem en de bedreiging

**Stap 1:** Vinden van gedeelde waarden



**"Een circulaire economie, het klinkt allemaal leuk en aardig, maar laten we eerlijk zijn: het is gewoon te duur voor de gemiddelde ondernemer.**

**We hebben al moeite om de eindjes aan elkaar te knopen, met stijgende energieprijzen en personeelskosten. Duurzaamheid is een luxe die alleen de grote jongens zich kunnen veroorloven."**

### Stap 1: Gemeenschappelijke grond

U raakt hier een belangrijk punt. Elke ondernemer moet scherp op de kosten letten, zeker in deze uitdagende tijden. Kostenbeheersing is geen luxe maar een noodzaak voor het voortbestaan van uw bedrijf. Dat begrijp ik volledig.

### Stap 2: het echte probleem

Wat veel ondernemers niet zien is dat de echte bedreiging niet de kosten van verduurzaming zijn, maar juist de stijgende kosten van grondstoffen en energie. Grondstoffen worden schaarser, duurder en onvoorspelbaarder en dat raakt uiteindelijk iedereen, groot én klein. De vraag is niet of u zich circulariteit kunt veroorloven, maar of u zich kunt veroorloven om niet mee te doen.

### Stap 3: Bewijsvoering

Kijk bijvoorbeeld naar de snel veranderende metaalprijzen, veroorzaakt door geopolitieke spanningen. MKBbedrijven die tijdig zijn overgestapt op hergebruik van materialen, konden deze klappen veel beter opvangen. Zo zijn er bijvoorbeeld timmerbedrijven die jaarlijks €40.000 besparen door restmateriaal slim te hergebruiken, zonder grote investeringen. Hun slogan: “Zorg voor een goed milieu is dus ook vaak goed voor uw portemonnee!”

### Stap 4: Introduceer het nieuwe paradigma

Circulair ondernemen is in essentie niet een kostenpost, maar een strategische verzekering tegen toekomstige schokken (zoals snel stijgende grondstofprijzen. Het is een manier om uw bedrijf minder afhankelijk te maken van prijsschommelingen en leveringsproblemen. Niet omdat het moet van bovenaf, maar omdat het u als ondernemer strategisch voordeel geeft.

### Stap 5: Creëer nieuwe feedback loops

Steeds meer financiële instellingen bieden gunstigere voorwaarden voor circulaire businessmodellen. Bovendien biedt de overheid verschillende subsidieregelingen specifiek gericht op het MKB. En nog belangrijker: klanten en partners kiezen steeds vaker voor bedrijven die vooruitlopen op dit gebied. Dat creëert een positieve spiraal waarbij verduurzaming leidt tot betere marktpositie, wat weer leidt tot meer investeringsruimte.

Een ezelsbruggetje om de stappen te onthouden:

## Hidden problem

## Benoemen van het echte probleem en de bedreiging

## Frame new paradigm

## Introduceren van het nieuwe paradigma

## Shared ground

Vinden van  
gemeenschappelijke  
grond

## Illustrate with evidence

## Onderbouwen met bewijsvoering

## Trigger new feedback loops

## Creëren van nieuwe feedback loops



## Public Cinema

[publiccinema.com](http://publiccinema.com)

[nicolien@public\\_cinema.com](mailto:nicolien@public_cinema.com)

020-700 8231

Burgemeester de Vlugtlaan 125  
1063 BJ Amsterdam