

EINDRAPPORTAGE

FASE 2: OPSCHALEN



Project: Nationaal Centraal Circulair aanbod – Fase 2: Opschalen

Subsidieontvanger: Stichting Insert

Regeling: Subsidieregeling experimenten, kennisontwikkeling en kennisoverdracht wonen 2022 (Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening)

Kenmerk beschikking: 2024-0000895531

Periode gesubsidieerde activiteiten: 1 december 2024 t/m 31 december 2025

Managementsamenvatting

Probleem

Het Nederlandse aanbod van herbruikbare (bouw)materialen is sterk versnipperd over meer dan 250 platforms en websites. Hierdoor kost het professionals veel tijd om circulaire materialen te vinden en worden nog vaak primaire materialen gekozen.

Oplossing

In fase 2 heeft Stichting Insert het Nationale Platform voor herbruikbare (bouw)materialen opgeschaald door:

- **Meer webshops te koppelen via de WordPress-plugin**
- **Een generieke RESTful API te ontwikkelen**, zodat ook niet-WordPress-webshops eenvoudig kunnen aansluiten
- **Een volledig communicatie- en wervingspakket** te maken voor aanbieders
- **Een landelijk overzicht** te creëren van aanbieders die geen koppelbare webshop hebben, maar wel circulair aanbod of diensten bieden

Opgeleverd

- **WordPress-plugin:** alle 44 kandidaat-aanbieders zijn benaderd; 6 willen koppelen; 4 koppelingen zijn gerealiseerd.
- **RESTful API:** technisch ontwikkeld, afgestemd met DSGO en Ketenstandaard en gepubliceerd; 5 aanbieders hebben interesse en vormen de eerste pilotgroep voor 2026.
- **Communicatiepakket:** sales-toolbox, pitchmateriaal, basisteksten, LinkedIn-content en communicatieplan.
- **Landelijke overzichtskaart:** actueel beeld van alle circulaire aanbieders, hun techniek en koppelbereidheid; de kaart leidt al tot nieuwe abonnementen.

Conclusie

Fase 2 heeft een stevige basis gelegd voor grootschalige landelijke opschaling. De techniek staat, de eerste koppelingen zijn live en een duidelijke pipeline richting 2026 is gevormd. Hiermee kan het Nationale Platform doorgroeien tot dé centrale plek voor circulair materiaal in Nederland. Ook is dit een goed uitgangspunt voor verdere groei van het ecosysteem en de community rondom circulair bouwen via het nationale platform.

INHOUDSOPGAVE

1	INLEIDING	4
2	DOEL EN OPZET VAN HET PROJECT	5
3	BESCHRIJVING UITGEVOERDE ACTIVITEITEN	6
4	RESULTATEN TEN OPZICHTE VAN DE VERPLICHTINGEN	8
5	KWALITATIEVE RESULTATEN EN IMPACT	10
6	EVALUATIE EN VERVOLG	11
7	OVERZICHT BIJLAGEN	12

1 Inleiding

Met dit eindrapport legt Stichting Insert verantwoording af over de uitvoering van het project 'Nationaal Centraal Circulair aanbod, fase 2'. Met deze subsidie van het Ministerie van Volkshuisvesting en Ruimtelijke Ordening is gewerkt aan het verder opschalen van het Nationale Platform voor herbruikbare (bouw)materialen. Het doel van het project is om het versnipperde Nederlandse aanbod van herbruikbare bouwmaterialen, materialen voor de openbare ruimte en groen centraal vindbaar te maken, zodat het gebruik van circulaire materialen eenvoudiger en aantrekkelijker wordt.

In fase 1 is met een proof-of-concept aangetoond dat een technische koppeling mogelijk is tussen de Insert Marktplaats en externe webshops. In deze tweede fase lag de focus op het opschalen van het aantal gekoppelde webshops via een laagdrempelige WordPress-plugin en op het voorbereiden en ontwikkelen van een algemene RESTful API-koppeling, zodat ook webshops met andere technieken kunnen aansluiten.

Deze eindrapportage beschrijft:

- welke activiteiten zijn uitgevoerd;
- welke communicatiematerialen zijn ontwikkeld;
- wat de resultaten zijn in termen van benaderde en aangesloten aanbieders via de WordPress-plugin en de voorbereide RESTful API-koppeling;
- hoe hiermee invulling is gegeven aan de verplichtingen uit de beschikking.

2 Doel en opzet van het project

2.1 Achtergrond en doelstelling

Nederland kent inmiddels meer dan 250 verschillende platforms en websites waar herbruikbare bouwmaterialen, materialen uit de openbare ruimte en groen worden aangeboden. Voor architecten, inkopers en andere professionals kost het veel tijd om in al deze verschillende bronnen passende materialen te vinden. Hierdoor wordt in de praktijk vaak alsnog gekozen voor primaire materialen, terwijl circulair aanbod wél beschikbaar is. Het centrale uitgangspunt van dit project is daarom: het centraal ontsluiten van al het versnipperde Nederlandse aanbod van herbruikbare bouwmaterialen.

Het Nationale Platform voor herbruikbare (bouw)materialen bouwt voort op de Insert Marktplaats, die al meer dan zeven jaar online. Door koppelingen te leggen met andere webshops en platforms ontstaat één centrale, eenvoudig vindbare plek waar aanbod uit de hele markt wordt samengebracht. Voor aanbieders betekent dit extra zichtbaarheid en een grotere kans op afzet; voor afnemers betekent het een veel efficiëntere zoektocht naar circulaire materialen.

Stichting Insert heeft in eerdere projecten (fase 1, proof-of-concept) al aangetoond dat een technische koppeling tussen webshops en de Insert Marktplaats mogelijk is. In deze fase 2 was het doel om:

1. **Het aantal aangesloten platforms met de bestaande WordPress-plugin op te schalen;**
2. **Een aanvullende, generieke RESTful API-koppeling te ontwikkelen en voor te bereiden,** zodat ook niet-WordPress webshops kunnen aansluiten.

Parallel daaraan is als communicatiedoel geformuleerd dat eind 2025 ten minste 50% van de online aanbieders van circulaire materialen in Nederland bij Insert is aangesloten, concreet 22 van de 44 aanbieders die met een WordPress webshop werken.

3 Beschrijving uitgevoerde activiteiten

3.1 Opschalen van webshops via de WordPress-plugin

In fase 2 is de in fase 1 ontwikkelde WordPress-plugin verder benut en doorontwikkeld om op grotere schaal webshops te koppelen. De plugin maakt het mogelijk om productgegevens uit een bestaande WordPress- of WooCommerce-webshop automatisch door te plaatsen naar de Insert Marktplaats. De verkoop en afhandeling blijven volledig via de eigen webshop van de aanbieder lopen; Insert fungeert als aanvullend zichtbaarheids- en vindbaarheidskanaal.

Om het opschalen te ondersteunen zijn verschillende communicatiemiddelen en processen ontwikkeld en ingericht, waaronder:

- Een 1-op-1 sales toolbox met o.a. telefoonscript, voorbeeld-e-mail, FAQ, PowerPoint-presentatie, pitchvideo en een aanmeldformulier waarin ook de aanwezige techniek (API of WordPress-plugin) wordt besproken.
 - Zie bijlage 3 en 6
- Een basistekst voor brede communicatie (website, nieuwsbrieven, persberichten) waarin het project, het nationale platform en de voordelen voor aanbieders worden toegelicht.
 - Zie bijlage 5
- Een pitchdocument en -video 'Aansluiten bij de Insert Marktplaats' waarin de voordelen voor aanbieders overzichtelijk zijn samengevat (gebruiksvriendelijke koppeling, behoud van regie, bereik van een breed professioneel publiek, bijdrage aan een duurzame toekomst).
 - Zie bijlage 4
- Een gestructureerd benaderplan met een contactlijst van aanbieders, verdeling van aanbieders binnen het team en een procesbeschrijving van eerste contact tot en met livegang van de koppeling.
 - Zie bijlage 6 en 7

Parallel hieraan zijn waar nodig technische aanpassingen gedaan aan de eerste versie van de WordPress-plugin, zodat deze beter aansluit op de verschillende typen webshops en wensen van aanbieders.

3.2 Ontwikkeling van de RESTful API-koppeling

Naast de WordPress-plugin is in deze fase gewerkt aan de voorbereiding en ontwikkeling van een algemene RESTful API-koppeling. Deze koppeling is bedoeld voor aanbieders die gebruikmaken van andere webshop- of platformsystemen dan WordPress/WooCommerce. Door een generieke API te ontwikkelen kan ook voor deze aanbieders een gestandaardiseerde koppeling met de Insert Marktplaats worden gerealiseerd.

De activiteiten rondom de API bestonden uit het opstellen van functionele wensen en eisen, het technisch ontwerpen van de API, het voorbereiden van ontwikkel- en testwerk en het selecteren van potentiële pilotpartners. Voor het ontwikkelen van de API is contact gelegd met Stichting Ketenstandaard en het DSGO (Digitaal Stelsel Gebouwde Omgeving) via DigiGO. Zo is de opzet van de API afgestemd met belangrijke spelers in Nederland en hebben we een standaard gecreëerd in de markt. Deze is nu onderdeel geworden van het DSGO die eind oktober 2025 officieel gelanceerd is op het DigiGO congres. De resultaten zijn tevens gepubliceerd op de DigiGO website over deelnemers van het DSGO: <https://www.digigo.nu/deelnemers-dsgo/>.

Via deze website is ook een link gemaakt naar de documentatie van de API van Insert, zie ook de volgende schermafbeelding voor een impressie.

The screenshot shows the digiGO website header with navigation links: Over digiGO, Nieuws, Evenementen, Gemeenschappen, Contact, and a search icon. Below the header is a dark navigation bar with links: Standaarden, ILS'en en richtlijnen, Digitaal stelsel, Enterprise Architectuur, digiVaardig, and Bestuursakkoord '27. The main heading is 'Deelnemers en ambassadeurs DSGO'. Below it, a subtext reads: 'Op deze pagina vind je een overzicht van (kandidaat) deelnemers en de ambassadeurs van het DSGO.' The main content area is titled '(kandidaat) deelnemers' and displays a grid of 20 logos arranged in 5 rows and 4 columns. The logos include: 2ba, CENTRAAL REGISTER TECHNIEK, KETENSTANDAARD, Ministerie van Binnenlandse Zaken en Koninkrijksrelaties, movares, smart urban engineering, L, TBI, Techniek Nederland, TIQIT, VolkerWessels, wienerberger, Witteveen+Bos, insert, ib data, omitec, FUTURE INSIGHT, ARCADIS, data ROTONDE, and moreapp. A blue button labeled 'Meld je aan' is located at the bottom left of the grid.

In de Masterlijst met aanbieders zijn aanbieders die voor een API-koppeling in aanmerking komen gemarkeerd, zodat met hen gericht over de technische randvoorwaarden en planning kon worden gesproken. Deze zijn allemaal geïnformeerd over het bestaan van de API, en met partijen die direct aangaven interesse te hebben in een koppeling wordt inmiddels gesproken over het proces om een koppeling tot stand te brengen.

3.3 Communicatie en benadering van aanbieders

Om aanbieders te informeren en enthousiasmeren is het eerdergenoemde communicatiepakket ingezet. Dit bestond onder meer uit LinkedIn-berichten (met uitleg over de voordelen, oproepen om aan te sluiten), nieuwsberichten en het uitwerken van een overzichtspagina met aanbieders van circulair materiaal in Nederland.

Naast deze brede communicatie is veel nadruk gelegd op 1-op-1 contact: telefonisch, per e-mail en, waar mogelijk, via (online) afspraken. In de salesplanning is per week uitgewerkt welke stappen worden gezet (kick-off communicatieplan, voorbereiding sales, uitwerken processtappen, voeren van salesgesprekken, voortgangsoverleggen en bijsturing).

4 Resultaten ten opzichte van de verplichtingen

4.1 Ontwikkeld communicatiemateriaal

Binnen het project is een compleet pakket aan communicatiematerialen ontwikkeld ten behoeve van het werven en ondersteunen van aanbieders. Dit pakket omvat onder meer:

- Het pitchdocument 'Aansluiten bij de Insert Marktplaats' met een heldere uitleg van het nationale platform, de voordelen voor aanbieders en de mogelijkheden om via API of WordPress-plugin te koppelen (bijlage 4).
- Een communicatiedossier met basisteksten voor website, nieuwsbrieven en persberichten over het nationale platform en de rol van Insert (bijlage 5).
- Een uitgewerkt communicatieplan 2025 met doelstellingen, doelgroepomschrijving, beschikbare uren, communicatiemiddelen, KPI's en een gedetailleerde activiteitenkalender (bijlage 3).
- Concept- en voorbeeldteksten voor LinkedIn-berichten, inclusief varianten voor oproepen om aan te sluiten, het delen van reviews van aanbieders en het uitlichten van materiaalcategorieën (bijlage 4).
- Een 1-op-1 sales toolbox met scripts, voorbeeldmails, een aanmeldformulier en begeleidende documentatie over het technische aansluitproces.

Deze materialen zijn als bewijs van de uitgevoerde activiteiten als bijlagen bij deze eindrapportage beschikbaar (communicatieplan, pitchdocument, basistekst en social content).

4.2 Inzicht in het aantal benaderde en gerealiseerde aansluitingen via de WordPress-plugin

In de 'Masterfile Circulaire Aanbieders' is per aanbieder vastgelegd welk type webshop wordt gebruikt (o.a. WordPress/WooCommerce), welke koppeloctie van toepassing is (WordPress-plugin of API) en wat de status is in het benader- en koppelproces. Op basis van deze masterlijst zijn de volgende aantallen voor de twee koppelingen vastgesteld:

Kanaal	Potentiële aanbieders	Benaderd	Willen koppelen	Koppeling ingepland	Koppeling gerealiseerd
WordPress-plugin	44	44 (100%)	6 (14%)	4 (9%)	4 (9%)

Dit betekent dat in de projectperiode 44 aanbieders met een webshop als potentiële kandidaat zijn geïdentificeerd en benaderd. Zes aanbieders hebben expliciet aangegeven via de WordPress-plugin te willen koppelen; voor vier van hen is de koppeling daadwerkelijk ingepland én gerealiseerd. Deze aanbieders publiceren hun aanbod nu zowel in de eigen webshop als op de Insert Marktplaats. De overige twee WordPress koppelingen hadden meer technische ondersteuning nodig en worden in afstemming met de webshophouder uitgevoerd wanneer de techniek gereed is.

Wat opvalt is dat veel webshops in eerste instantie geen interesse bleken te hebben om te koppelen of lastig bereikbaar waren om het gesprek aan te gaan over de voordelen van koppelen met Insert. We zullen in 2026 nogmaals de resterende webshops benaderen om zo meer partijen te kunnen koppelen via deze laagdrempelige plugin, nu we succesverhalen kunnen delen.

4.3 Ontwikkeling van de RESTful API-koppeling en bijbehorende aansluitingen

In dezelfde Masterfile is vastgelegd welke aanbieders voor een RESTful API-koppeling in aanmerking komen. Dit zijn met name aanbieders met andere CMS- of platformsystemen (bijvoorbeeld Shopify, eigen platforms of marktplaats.nl integraties). Voor deze groep gelden de volgende aantallen:

Kanaal	Potentiële aanbieders	Benaderd	Willen koppelen	Koppeling ingepland	Koppeling gerealiseerd
RESTful API	79	79 (100%)	5 (6%)	4 (5%)	0 (0%)

Voor de RESTful API zijn 79 aanbieders als potentiële API-kandidaat geïdentificeerd en actief benaderd. Vijf aanbieders hebben tot nu toe concreet aangegeven via de API te willen koppelen. Hierbij is het van belang te weten dat voor een succesvolle API koppeling aan beide zijden van de API een koppeling gerealiseerd dient te worden. Na de ontwikkeling van de Insert-API en de oplevering hiervan met documentatie is het dus mogelijk geworden voor andere partijen om te starten met het ontwikkelen van de eigen API die hierop aansluit. Vergelijk dit met een "Insert-stopcontact" waarvoor iedere geïnteresseerde webshop een "stekker" (API) kan ontwikkelen om materialen bij Insert te publiceren of materialen vanuit Insert naar de eigen database te downloaden. Omdat de ontwikkeling en testfase van de Insert-API grotendeels in de tweede helft van 2025 viel en de uiteindelijke oplevering in november plaatsvond, zijn binnen de looptijd van deze subsidiefase nog geen API-koppelingen formeel ingepland of volledig gerealiseerd. De geïnteresseerde API-partners vormen wel de eerste groep pilotkandidaten voor de verdere uitrol na afloop van deze fase. Deze koppelingen worden momenteel (maart 2026) voorbereid door de IT-partners van de koppelpartners en zullen later in 2026 geactiveerd worden.

Door de extra inspanning die nodig is aan de kant van de webshop om een koppeling via de API te realiseren, merken wij dat de animo om te koppelen lager is en er een hogere drempel wordt ervaren. Momenteel wordt gewerkt aan verschillende ondersteunende oplossingen, zoals voorbeeld-API's en online informatiesessies, om deze drempel weg te nemen en meer webshops enthousiast te maken om te koppelen met de Insert Marktplaats. Hiermee blijven we in 2026 actief om zoveel mogelijk webshops te laten koppelen met de Insert Marktplaats.

4.4 Aanvullend: Landelijk overzicht aanbieders circulaire (bouw)materialen

Bij het opstellen en de Masterfile van circulaire aanbieders viel op dat er ook veel aanbieders op de markt zijn die geen webshop hebben die koppelbaar is met Insert Marktplaats, maar die wel een rol spelen in de circulaire bouwconomie. Ze hebben bijvoorbeeld wel materialen, maar tonen dit op een gewone website in plaats van een webshop, of leveren aanvullende diensten zoals refurbishing, verhuur van materieel of kunnen materiaalinventarisaties uitvoeren op oogstlocaties. Om deze organisaties ook zichtbaar te maken, is besloten een landelijk overzicht te maken waarop al deze partijen worden getoond op een kaart met de belangrijkste contactgegevens en een samenvatting van hun activiteiten, en daarbij ook hun logo met link naar de website in een overzicht vermelden. Door dit kosteloos op te stellen en hierover breed te communiceren maken we het complete ecosysteem van circulair bouwen inzichtelijk en zetten we deze community op de kaart. Deze site heeft inmiddels al verschillende abonnementen opgeleverd van genoemde aanbieders.



Het landelijk overzicht is te vinden op onze website:
<https://www.insert.nl/landelijk-overzicht-aanbieders-circulaire-materialen/>

5 Kwalitatieve resultaten en impact

Door de combinatie van communicatiemiddelen en 1-op-1 benadering is de naamsbekendheid van het Nationale Platform voor herbruikbare (bouw)materialen onder aanbieders verder vergroot. Aanbieders geven aan dat zij het waarderen dat Insert als onafhankelijke stichting zonder winstoogmerk optreedt en dat koppeling met de Insert Marktplaats hen extra zichtbaarheid geeft bij een relevant professioneel publiek (architecten, aannemers, gemeenten, ontwikkelaars).

De eerste gerealiseerde WordPress-koppelingen laten in de praktijk zien dat koppelen relatief weinig tijd kost en dat aanbieders hun producten daarna eenvoudig kunnen beheren via hun bestaande webshop. Het eenvoudige beheer (één keer in de eigen webshop, automatisch ook op de Insert Marktplaats) verlaagt de drempel om circulair aanbod breder beschikbaar te maken.

Daarnaast heeft de systematische inventarisatie van aanbieders in de masterlijst een waardevolle basis gelegd voor verdere opschaling. Er is nu een actueel landelijk overzicht van aanbieders, hun materiaaltypen, technische mogelijkheden en bereidheid om te koppelen. Dit overzicht wordt gebruikt om vervolgstappen (zowel met de WordPress-plugin als de RESTful API) gericht te plannen en de opschaling in 2026 en daarna nog verder vorm te geven.

6 Evaluatie en vervolg

Binnen de looptijd van fase 2 zijn de voorgenomen activiteiten gerealiseerd: het ontwikkelen en inzetten van ondersteunende communicatiemiddelen, het actief benaderen en begeleiden van een grote groep aanbieders en het voorbereiden van een generieke RESTful API-koppeling. Dit heeft geleid tot de eerste concrete koppelingen via de WordPress-plugin en een duidelijke pipeline van geïnteresseerde aanbieders voor zowel plugin als API.

Tegelijkertijd laat de praktijk zien dat het realiseren van koppelingen tijd kost: aanbieders hebben regelmatig interne afwegingen te maken (prioriteit, capaciteit, technische keuzes) en het afstemmen van gegevensstructuren vraagt om maatwerk. De in deze fase ontwikkelde werkwijze met een duidelijke salesplanning, vaste contactmomenten en een goed gedocumenteerd proces biedt hiervoor een herhaalbaar kader.

Voor het vervolg is het belangrijk om de ingezette lijn door te zetten: het verder uitrollen van de WordPress-plugin bij de resterende geïnteresseerde aanbieders, het technisch afronden en testen van de RESTful API en het daadwerkelijk realiseren van de eerste API-koppelingen. Daarmee kan het Nationale Platform doorgroeien naar een zo volledig mogelijke afspiegeling van het Nederlandse aanbod aan herbruikbare materialen.

Vervolgens verwachten wij dat het voor opschaling van het gebruik van circulaire bouwmaterialen nu vooral kansrijk is om in te zetten op het verder bouwen van het ecosysteem en de community, waardoor organisaties en mensen elkaar weten te vinden, van elkaar kunnen leren en circulaire processen soepeler gaan lopen. Insert kan dit faciliteren via de Insert Marktplaats en het al opgebouwde netwerk in het circulaire bouwecosysteem.

7 Overzicht bijlagen

1. Beschikking subsidieverlening Nationaal Centraal Circulair aanbod, fase 2 (12 december 2024)
2. Subsidieaanvraag Nationaal Centraal Circulair aanbod, fase 2 (inclusief activiteiten en begroting)
3. Communicatieplan 2025 Nationaal Centraal Platform fase 2
4. Pitchdocument 'Aansluiten bij de Insert Marktplaats' (incl YouTube video)
5. Basistekst en voorbeelden LinkedIn-berichten
6. Salesplanning 2025 (benadering aanbieders)
7. Masterfile Circulaire Aanbieders (overzicht aanbieders, techniek en koppelstatus)