

# Bouwen aan een circulaire Kempen

*Verslag derde co-creatie sessie.*

## Agenda

9.00 – 9.30: Terugblik en delen van de ervaringen tot nu toe

9.30 – 10.00: Juridische implicaties van product-dienstsysteem (Bernard Vanheusden, UHasselt)

10.00 – 10.30: Woonvormen voor de toekomst (Martha Vandermaesen, Labland)

10.30 – 11.00 : Financiering van een circulair model (Peter Suykerbuyk, Econocom)

11.00 – 11.15: *Pauze*

11.15 – 12.30: Marktplaats met de mogelijkheid tot het stellen van gerichte vragen aan de diverse experts (UHasselt, Labland, Econocom, Kamp C, Möbius, VITO)

12.30 – 13.00: Netwerklunch

## Verslag

### Terugblik

Tijdens de terugblik deelden de deelnemers hun ervaringen tot nu toe en welke concrete stappen ze al ondernomen hadden om hun opgestelde business model te testen in de realiteit (bv door bevraging van klanten...). Hierbij kwamen alle aspecten van het business model aan bod. Zo was er bijvoorbeeld een deelnemer die een fictieve offerte had gemaakt en die aan verschillende financiers had bezorgd. Op die manier kreeg hij een goed idee van de snelheid waarmee deze financiers reageren op dit soort vragen. Dit kan belangrijk zijn om zelf snel op een klantenvraag te kunnen reageren.

### Juridische implicaties van product-dienstsysteem (Bernard Vanheusden, UHasselt)

Op vraag van OVAM / Vlaanderen Circulair werkte de UHasselt in 2018 en 2019 aan een onderzoeksopdracht, getiteld 'Juridische knelpunten bij circulaire economie projecten', dit uiteraard ook naar aanleiding van de Green Deal Circulair Aankopen en de Green Deal Circulair Bouwen. In het eindrapport worden verschillende aspecten behandeld, zoals het afvalstoffenrecht en productnormering. In de presentatie voor onze deelnemers focust prof. Vanheusden zich echter op de juridische aspecten van product-dienstsysteem, uiteraard vanwege onze focus op business modellen.

Product-dienstsysteem gaan er meestal vanuit dat de klant niet zozeer nood heeft aan het bezitten van het product, maar wel aan de functie die dit product vervult. In het geval eigendom toch de voorkeur heeft, kan ook de vraag gesteld worden of deze eigendom exclusief moet zijn of kan gedeeld worden. Voorbeelden van dergelijke product-dienstsysteem werden ook al in vorige sessies behandeld (bv light-as-a-service).

Een mogelijk voordeel van een dergelijk systeem is uiteraard de duurzaamheid doordat producten intenser gebruikt worden en de eigenaar gestimuleerd wordt om de levensduur te verlengen. Er zijn echter ook een aantal andere voordelen van juridische of financiële aard voor de klant/gebruiker. Zo vervallen de aansprakelijkheidsrisico's en de registratieverplichtingen voor de gebruiker. Bovendien is hij ook niet verantwoordelijk voor eventuele herstellingen of ander onderhoud.

We zien ook dat er best al een aantal handvaten zijn om van start te gaan met een product-dienstsysteem. Zo merken we een wijziging in het overheidsopdrachtenbeleid met een verschuiving van traditionele overheidsopdrachten voor werken naar innovatieve overheidsopdrachten voor diensten. Daarnaast moeten opdrachtgevers uiteraard ook overgaan van een traditionele omschrijving van hun behoeften op basis van normen en standaarden, naar een functionele behoefte-omschrijving op basis van prestatie-eisen. Het traditionele beschrijvende bestek legt vast met welke materialen en bouwtechnieken een gebouw moet worden opgetrokken. Een prestatiebestek geeft alleen de prestatie-eisen weer, de kenmerken en kwaliteiten waaraan de levering moet voldoen. Die eisen kan de uitvoerder op een vrije manier vertalen in technische oplossingen. Zo krijgt hij ruimte om innovatieve producten en technieken te gebruiken. In het klassieke 'light-as-a-service' voorbeeld zijn

de eisen in termen van lichtsterkte en betrouwbaarheid. De leverancier moet dan zelf bekijken hoeveel en welke lampen hij nodig heeft om deze dienst optimaal te leveren.

Bij het opstellen van een contract voor een product-dienstmodel is het belangrijk onderscheid te maken tussen een aantal essentiële verbintenissen die al dan niet moeten afgesloten worden:

- Basisdienst: verzekering van de dienst en beschikbaar houden van het product
- Beschikbaarheidsvergoeding die hier tegenover staat, inclusief eventuele kortingen of bonussen op basis van de mate van beschikbaarheid.
- Zorgplicht voor de gebruiker die zich als een goede huisvader dient te gedragen.
- Terugnameplicht op het einde van de verbintenis
- Innovatie- of upgradeverplichting voor de aanbieder zodat state of the art gegarandeerd blijft
- Boetebeding bij beschadiging en/of verlies van het ter beschikking gestelde materiaal en/of product

Een ander belangrijk juridisch aspect is het vrijwaren van het eigendom. Bij roerende goederen is dit belangrijk omdat bezit traditioneel als vermoeden van eigendom wordt aanzien. Voor roerende goederen is het zelfs mogelijk dat deze onroerend worden doordat ze in de eigendom van de gebruiker worden geïncorporeerd. Hierdoor wordt de gebruiker dan eigenaar ingevolge onroerende natrekking (bij het bouwen van een huis op een stuk grond bijvoorbeeld, wordt de eigenaar van de grond door natrekking ook eigenaar van het huis). Hieraan kan echter verzaakt worden via het vestigen van een recht van opstal, een recht op eigendom van gebouwen of beplantingen op andermans grond, gedurende een periode van maximaal 50 jaar.

### **Woonvormen voor de toekomst (Martha Vandermaesen, Labland)**



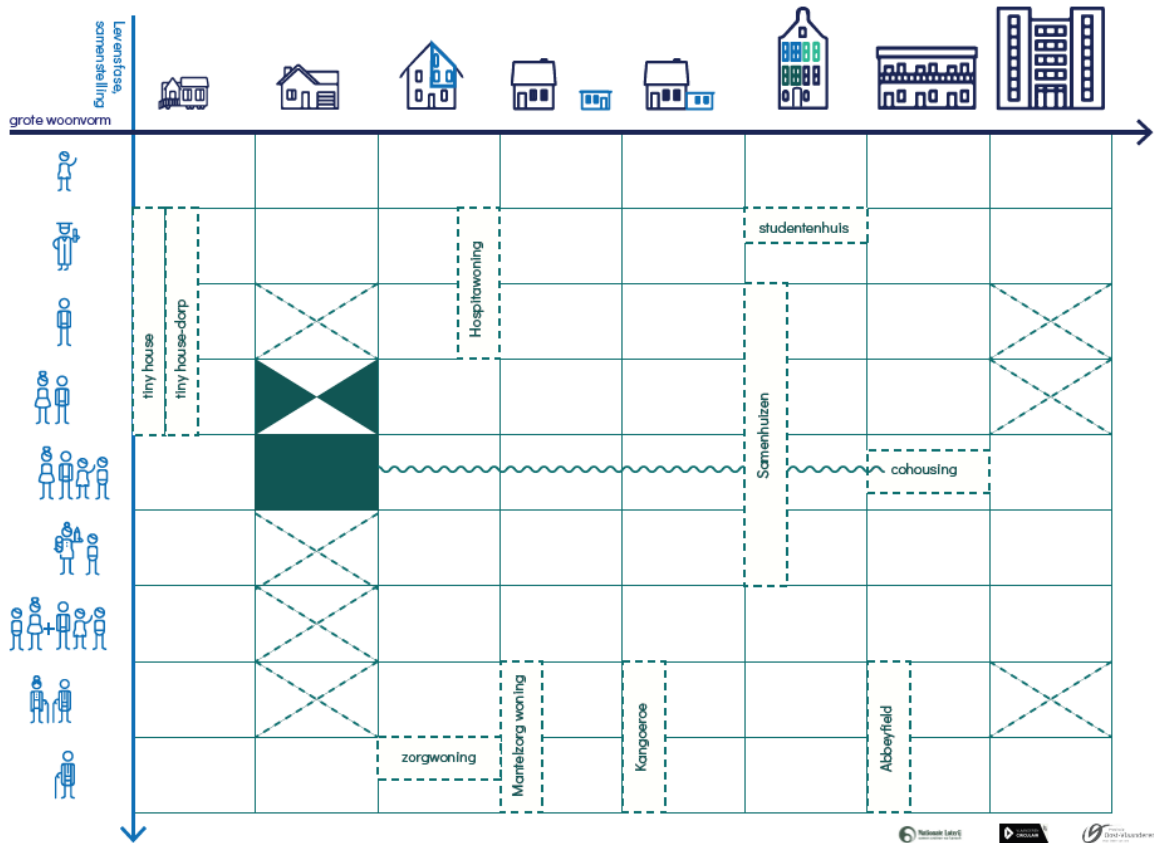
Labland noemt zichzelf een experimenteerplek voor stedelijk bouwen en wonen. Ze richten zich op vragen zoals 'Welke bouwwetgeving hebben we nodig en welke gooien we misschien beter in de vuilbak?' en 'Welke bestaande woonvormen en bouwwijzen kunnen we verbeteren en hoe dan?'. Ze willen een synthese maken van ecologisch, betaalbaar en comfortabel wonen. Dit doen ze door experimenteerruimte te zoeken waar nieuwe woonoplossingen kunnen ontstaan die een antwoord bieden op

concrete maatschappelijke uitdagingen.

Onze huidige samenleving onderscheidt zich door de diversiteit aan verwachtingen qua woonvormen, bv. op basis van gezinssamenstelling en/of levensfase waarin de gezinsleden zich bevinden. De huidige typische woonvormen bieden een antwoord op een aantal van deze verwachtingen maar anderzijds blijven er ook lacunes waarin dan nieuwe woonvormen ontstaan (bv kangoerewoning, tiny house...).

Naast een diversiteit aan woonvormen en bouwmethodes zijn er uiteraard ook verschillende beheermodellen denkbaar om deze woonvormen te financieren (wooncoöperatie, community land trust, pandschap...).

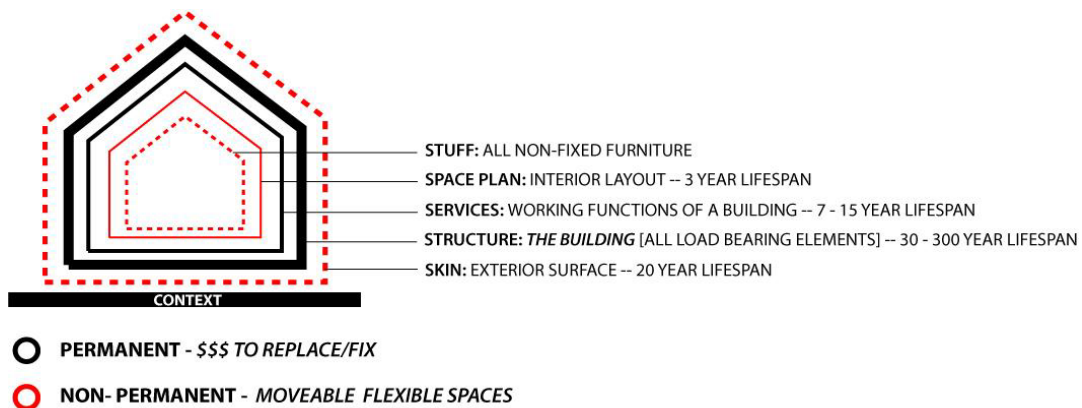
Het ultieme doel is een Open Source BouwSysteem van coöperatief beheerde circulaire bouwelementen voor beter leefbare woningen. Dit is gebaseerd op het principe van veranderingsgericht bouwen. Veranderingsgericht bouwen betekent dat woningen aanpasbaar en multi-inzetbaar zijn. Aanpasbaarheid is uiteraard gebaat bij een systeem van open standaarden en generieke compatibele componenten die gedeeld worden door verschillende producenten.



Uit een experiment (Demo DOK woning) dat volledig demonteerbaar is en volledig uit recuperatiemateriaal bestaat, leerde Labland dat deze manier van bouwen erg arbeidsintensief is, vooral omwille van de grote hoeveelheid tijd die werd besteed aan de inzameling en verwerking van deze materialen. In sommige gevallen is het daardoor goedkoper om materiaal nieuw te kopen. Wellicht is het dus efficiënter om materialen eerst om te vormen tot standaard bouwcomponenten om ze daarna te hergebruiken. Ook prefabricatie kan leiden tot een vermindering van de hoeveelheid bouwafval, het opdrijven van de bouwsnelheid en een potentiële kostprijsverlaging.

### Financiering van een circulair model (Peter Suykerbuyk, Econocom)

Econocom heeft al een aantal jaar ervaring in het financieren van leaseconstructies en product-dienstsyste­men. Door hun betrokkenheid bij de Green Deal Circulair Aankopen en de Green Deal Circulair Bouwen breiden zij deze ervaring verder uit. In de context van de bouwsector richten zij zich vooral op de drie binnenste lagen van gebouwen: de services, de interieurindeling en het meubilair.



De buitenste lagen (structuur en schil) hebben een langere levensduur (>20 jaar) en worden vaak 'onroerend door bestemming' waardoor financiering via een leasecontract een stuk complexer wordt. Financier zijn immers geneigd om de contractduur korter te houden om het risico te beperken. Een aantal voorbeelden van deze manier van werken zijn 'meeting-room-as-a-service', 'lighting-as-a-service' en 'flooring-as-a-service'.

De typische uitdagingen van een product-dienstsysteem voor de leverancier zijn:

- Je moet pre-financieren en je kan de inkomsten niet onmiddellijk boeken.
- Je blijft eigenaar van het product en hierdoor komt dit op je balans.
- Je moet veel meer factureren. In plaats van één factuur stuur je immers bijvoorbeeld een maandelijkse factuur gedurende een aantal jaren.
- Op het einde van de levensduur komt er wel wat logistiek bij kijken om het product terug op te halen en een nieuwe bestemming te geven (hergebruik, herstelling, recyclage...).

Het is uiteraard de rol van een financier om een oplossing te bieden voor de eerste twee uitdagingen. Daarnaast kan hij echter ook diensten leveren om de administratieve last te verlichten. Tenslotte kan de financier, door ervaring met andere dossiers ook zijn expertise delen om een oplossing te bedenken voor andere, niet-financiële, problemen, zoals de logistieke uitdagingen. Terwijl aspecten als transport, installatie en onderhoud als één geheel worden aangeboden aan de klant, worden er op de achtergrond immers vaak meerdere contracten afgesloten met verschillende partijen.

## Marktplaats

Op onze marktplaats kregen de deelnemers een laatste kans om tijdens dit traject nog een aantal vragen te stellen aan de aanwezige experts.



Om het GTI project 'Bouwen aan een Circulaire Kempen' te realiseren ontvangt VITO – Kamp C – Möbius vanuit EFRO 111.924,62€ financiële steun.