

EERSTE HULP BIJ CIRCULAIR BOUWEN



Duurzaam bouwen is circulair bouwen. Maar hoe maken gevestigde bouwbedrijven de switch naar een circulaire bedrijfsvoering, zonder dat ze zich daarbij in de voet schieten? En wat zijn de do's-and-don'ts voor start-ups? Tijdens een uniek co-creatietraject zochten en vonden ondernemers uit de Vlaamse bouwwereld ondersteuning voor de ontwikkeling en de uitrol van een circulair businessmodel op maat.

Als de bouwsector ingrijpend wil verduurzamen, zowel op het vlak van energie- als grondstoffengebruik, dan zal de huidige lineaire manier van werken (het 'take-make-dispose'-model) moeten doorbroken worden. Op naar circulair dus, waarbij zo weinig mogelijk nieuwe grondstoffen worden gebruikt en producten – en de onderdelen en materialen waaruit deze bestaan – zo lang mogelijk in omloop worden gehouden.

Maar dat is gemakkelijker gezegd dan gedaan. Voor veel bedrijven en ondernemingen is het verre van duidelijk hoe zij een circulaire bedrijfsvoering in de praktijk kunnen brengen – zonder hierbij aan rendabiliteit in te boeten. 'Circulaire economie is vandaag hot, en het is een trend die zal zich doorzetten als de Europese Commissie haar Green Deal uitrolt', zegt Helen Versluys van Möbius, dat bedrijven adviseert inzake circulaire economie. 'Het is dus niet vreemd dat ook circulair bouwen veel aandacht krijgt. Helaas spoort het niet met het klassieke lineaire businessmodel in de bouwsector. Gevestigde bedrijven weten niet altijd goed hoe ze met circulaire concepten zoals aangepast ontwerpen, veranderingsgericht bouwen en selectieve afvalstromen geld kunnen verdienen.'

Daarnaast hebben ook start-ups, ondanks hun vaak innovatieve en frisse imago, het niet onder de markt. Versluys: 'Start-ups focussen vaak te veel op hun product alleen, waardoor ze de markt uit het oog verliezen en overkop gaan.'

Uniek co-creatietraject

Om zowel gevestigde bedrijven als startende ondernemingen wegwijs te maken in de wereld van circulair bouwen, zette VITO samen met Möbius en Kamp C, het Centrum voor Duurzaamheid en Innovatie in de Bouw van de provincie Antwerpen, begin 2019 het project 'Bouwen aan een circulaire Kempen' op. Daarin werd een uniek co-creatietraject uitgerold, waarbij de deelnemende bedrijven dieper ingaan op de opportuniteiten van circulair bouwen en hoe deze te benutten aan de hand van een geschikt verdienmodel. Het bleek een succes, ook in coronatijden: eind vorig jaar werd de derde editie van het traject afgerond waardoor de teller van het totale aantal deelnemers nu op 25 staat. Het project werd ondersteund door een subsidie van het Europees Fonds voor Regionale Ontwikkeling van 111.924,62 euro.

Elk traject bestaat uit een inleidende inspiratiesessie, gevolgd door drie inhoudelijke workshops. 'In deze workshops focussen we op verschillende aspecten van circulariteit', zegt Anse Smeets van VITO. 'Eerst zoeken we met de deelnemende bedrijven uit hoe ze circulaire waarde kunnen creëren, en welke strategieën daarvoor voorhanden zijn. Vervolgens bestuderen we de waardepropositie: hoe kan er aan de noden van hun klanten worden voldaan? Circulariteit an sich mag immers niet het enige verkoopargument zijn. Ten slotte belichten we het circulaire waardenetwerk: welke partners zijn nodig, wat zijn de randvoorwaarden voor de implementatie van het circulaire businessmodel (bijvoorbeeld juridisch en financieel) en welke obstakels komen daarbij kijken?'

'Vaak hebben bedrijven al prille ideeën over circulair bouwen, maar weten ze nog niet goed hoe ze die concreet kunnen omzetten in een uitgewerkt model', zegt Sofie Torfs van Kamp C. 'Dat proberen we met dit co-creatietraject te verhelpen. Aan het einde hebben deelnemende ondernemers een duidelijk beeld van de strategieën voor circulaire waardecreatie die potentieel

bieden binnen hun specifieke context. Ze hebben geleerd welke verdienmodellen hen toelaten deze strategieën te implementeren terwijl er waarde wordt gegenereerd voor de klant, maar ze zijn zich ook bewust van de aandachtspunten bij de realisatie ervan.'

Divers deelnemersveld

VITO is verantwoordelijk voor de coördinatie van het co-creatietraject en regelt de organisatorische en administratieve aspecten. Smeets: 'Het traject is opgehangen aan de structuur van het Circulator framework dat we bij VITO hebben ontwikkeld.' Daarnaast regelde VITO ook de inhoudelijke uitwerking van de sessies. Eind vorig jaar resulteerde dat in twee interessante gidsen: een uitgebreid draaiboek voor de organisatie van een co-creatietraject, en een handleiding rond circulair bouwen (online beschikbaar via de link onderaan).

Welke (soorten) bedrijven zijn geïnteresseerd in circulair bouwen? Na drie co-creatietrajecten hebben de organisatoren daar wel zicht op. 'De deelnemers waren zeer divers', zegt Smeets. 'We hadden gevestigde bedrijven zoals Willemens Groep en Eurodal, maar ook jonge bedrijven zoals Bao Living en Circomat. Ook de activiteiten lopen sterk uiteen: van traditionele bouwbedrijven over grote bouw-



heren tot interieurontwerpers. Die rijke mix zorgde voor een goed evenwicht tijdens de sessies.'

Tijdens de drie voorbije trajecten viel op dat bedrijven circulair bouwen vaak gelijkstellen met het aanbieden van een dienst in plaats van een product – het zogenoemde 'as-a-service'-model. Maar ook dat model kun je niet van vandaag op morgen implementeren. 'Het vergt een heel andere bedrijfsvoering, want in plaats van een product af te leveren, blijf je ervoor verantwoordelijk', zegt Torfs. 'Je moet dus onderhoud en herstel incalculeren. Bovendien komen de inkomsten maar bij mondjesmaat, bijvoorbeeld via abonnementsgeld. En ook bij klanten is er nog veel koudwatervrees, zeker in de bouwsector. Vlamingen hebben nu eenmaal graag het gevoel dat ze iets bezitten.' Ten slotte zijn ook het juridische kader

en de financieringskanalen nog niet perfect afgesteld op gebruik in plaats van bezit.

'Als je als bedrijf overgaat op as-a-service, is het belangrijk dat je de klant ook volledig ontzorgt', zegt Versluys. 'Dat impliceert echter dat je moet samenwerken met andere bedrijven. Neem bijvoorbeeld het circulaire idee van een gevel-as-a-service. Daarbij komen heel wat verschillende bedrijven kijken. Een bouwbedrijf zal dus nauw moeten gaan samenwerken met een installateur van ramen.' Maar ook binnen (grote) bedrijven moet er goed worden samengewerkt. 'Het is cruciaal dat iedereen "mee" is in het bedrijf, van de werkvloer tot het management', zegt Torfs. 'Circulair bouwen vergt een andere omgang met producten en diensten, met materialen, met afval ... Kortom, met de hele bedrijfsvoering.'



Meer info
anse.smeets@vito.be
www.kampc.be/page/484



Europese Unie

