

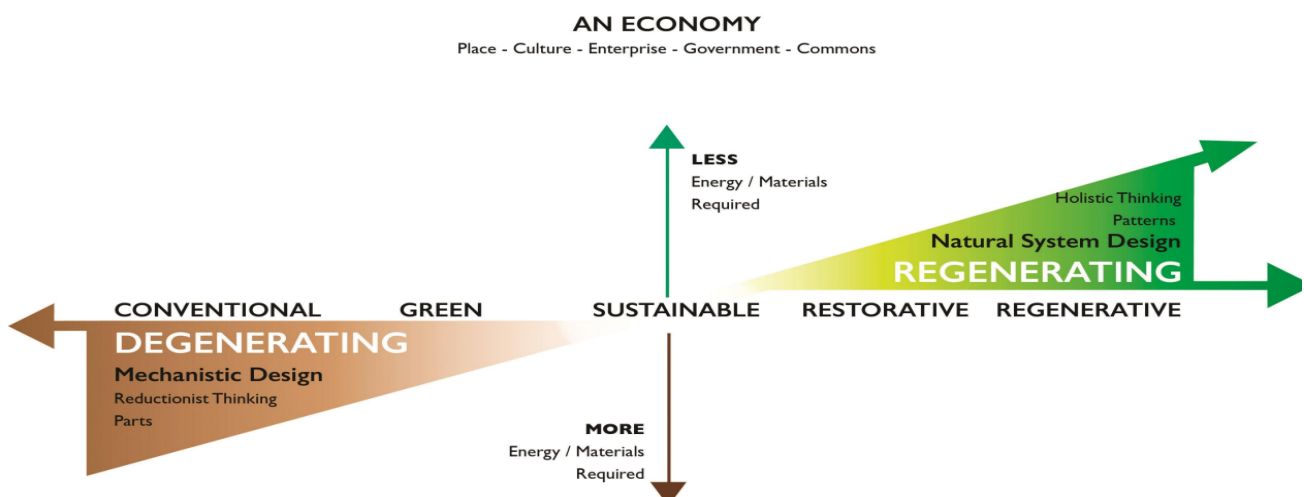
De ontwikkeling van circulariteit in de bouwsector: De uitdagingen en dilemma's voor een circulair businessmodel met een verkoopbare propositie

De bouwsector staat voor een enorme transitie: van een lineaire economie, waarin grondstoffen worden gewonnen, verwerkt en na gebruik worden weggegooid, naar een circulaire economie, waarin materialen zo lang mogelijk worden hergebruikt. Deze verschuiving is essentieel om te voldoen aan de steeds strenger wordende klimaatregelgeving en om in te spelen op grondstoffenschaarste en stijgende kosten. Circulariteit biedt kansen, maar het ontwikkelen van een (partijoverstijgend) circulair businessmodel dat commercieel aantrekkelijk is, brengt ook complexe uitdagingen met zich mee. Dit artikel verkent vanuit mijn vakgebied van Business- en Organisatieontwikkeling die uitdagingen, zoals de fragmentatie van de bouwkolom, uiteenlopende belangen in de keten, en het denken in klantwaarde en waardestromen.

Een circulaire propositie

Als kaderstelling voor deze overdenking hanteer ik graag de volgende definitiestelling van circulariteit:

Een model van productie en consumptie, waarbij bestaande materialen en producten zo lang mogelijk worden gedeeld, verhuurd, hergebruikt, hersteld, opgeknapt en gerecycleerd om meer waarde te creëren. Op deze manier wordt de levenscyclus van producten (het liefst oneindig) uitgebreid.



Een propositie:

‘De beloofde waarde die een bedrijf aan klanten biedt’

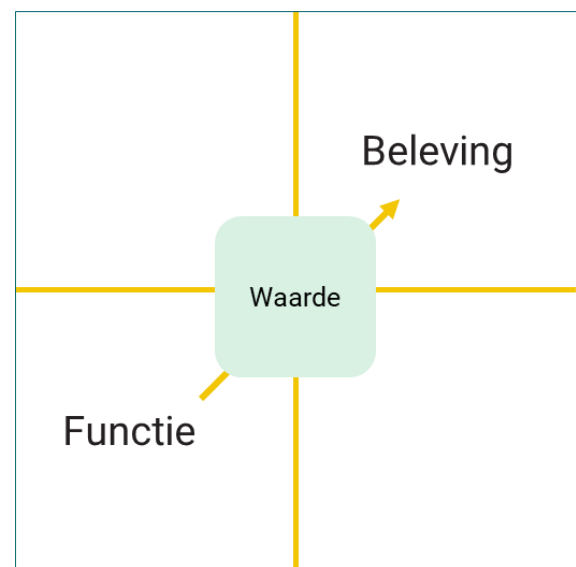
Een veelvoorkomende valkuil in de bouwsector is dat er te veel wordt gedacht vanuit de techniek, in plaats van vanuit de klantwaarde. Dit geldt ook voor circulariteit. Waar circulaire oplossingen vaak worden benaderd vanuit technische haalbaarheid – zoals de keuze voor recyclebare materialen of modulaire bouwmethoden – is het minstens zo belangrijk om te kijken naar de meerwaarde die deze oplossingen bieden voor de klant.

De sleutel tot het ontwikkelen van een verkoopbare circulaire propositie ligt in het denken vanuit de klant. Startpunt: wat levert circulariteit de klant op? Voor een opdrachtgever kan dit bijvoorbeeld lagere operationele kosten betekenen, doordat een gebouw energie-efficiënter is en langer meegaat. Voor vastgoedbeleggers kan een circulair gebouw aantrekkelijker zijn vanwege de hogere restwaarde van de materialen. Door circulaire proposities te koppelen aan concrete klantwaarde, kunnen ze gemakkelijker worden verkocht en geadopteerd.

Dilemma: Moet de architect inleveren op esthetiek omwille van circulariteit, of kunnen beide hand in hand gaan?

Fragmentatie van de bouwkolom: een barrière voor circulariteit

Een van de grootste hindernissen voor circulariteit in de bouw is de fragmentatie van de bouwkolom. Deze bestaat uit verschillende partijen – opdrachtgevers, ontwerpers, aannemers en leveranciers – die elk hun eigen prioriteiten en doelen hebben. Dit maakt het moeilijk om een gezamenlijke visie op circulariteit te ontwikkelen en te implementeren.



Waar in een lineaire bouwkolom iedere partij zich richt op het uitvoeren van zijn specifieke taak – vaak los van het grotere geheel – vereist circulariteit juist een integrale benadering. Materialen moeten namelijk al in de ontwerpfase worden gekozen met het oog op toekomstige hergebruik. Afspraken over hoe materialen na hun eerste levenscyclus opnieuw kunnen worden ingezet, moeten al in een vroeg stadium worden gemaakt. Dit vraagt om nauwe samenwerking en afstemming tussen alle betrokken partijen, iets wat in een gefragmenteerde bouwkolom vaak ontbreekt.

Quote:

Stel dat iedereen zou blijven zeggen:

‘Dat valt buiten mijn invloed’

De oplossing voor deze uitdaging is voor de hand liggend: in het ontwikkelen van nieuwe samenwerkingsmodellen en contractvormen die gebaseerd zijn op gedeelde verantwoordelijkheid. Hoe lang duurt het nog voordat de eerste circulaire prestatiecontracten ontstaan waarin het hergebruik van materialen en de reductie van afvalstromen meetbaar worden vastgelegd. Als elke schakel in de bouw de kop in het zand steekt en stelt dat circulariteit buiten hun invloed valt, dan komen we er niet. Stel je voor wat de mogelijkheden zijn als iedereen denkt in kansen, eigen verantwoordelijkheden en wat ze nodig hebben van een ander!

Dilemma: De architect heeft de belangrijkste verantwoordelijkheid in de ontwikkeling van een circulair ketenmodel.

Uiteenlopende belangen binnen de bouwkolom

Een tweede uitdaging bij de implementatie van een circulair businessmodel in de bouw is dat de belangen van de verschillende schakels in de keten niet altijd op één lijn liggen. Waar de opdrachtgever bijvoorbeeld streeft naar een gebouw dat voldoet aan hoge duurzaamheidseisen, kan de aannemer eerder gefocust zijn op het minimaliseren van kosten en risico's. Voor toeleveranciers kan circulariteit een extra complexiteit betekenen in termen van logistiek en opslag van gebruikte materialen.

Om tot een succesvol circulair businessmodel te komen, moeten deze verschillen in belangen worden overbrugd. Een circulair businessmodel kan pas slagen als alle schakels in de keten het zien als een gezamenlijke kans in plaats van een individuele last. Zo kan een circulair businessmodel de mogelijkheid bieden voor nieuwe inkomstenstromen, bijvoorbeeld door het verkopen van diensten in plaats van producten (denk aan het leasen van materialen), of door de waarde van restmaterialen te maximaliseren door recycling en hergebruik.

Dilemma: Moeten alle partijen streven naar een gezamenlijke circulaire strategie, zelfs als dit individueel leidt tot minder financieel gewin op de korte termijn?

Hier komt een stuk idealisme om de hoek kijken. You take some, you lose some. Dan maar geen elektrische BMW voor de deur, maar een iets goedkopere auto. Als je het mij vraagt een makkelijke keuze met oog op toekomstige generaties.

Afvalstromen omdenken naar waardestromen

Een van de kernprincipes van circulariteit is het omdenken van afvalstromen naar waardestromen. Waar in de lineaire economie restmaterialen als afval worden beschouwd en worden afgevoerd, vormen ze in een circulaire economie juist een bron van nieuwe waarde. Dit vraagt echter om een fundamentele verandering in de manier waarop we naar materialen en processen kijken.

Een belangrijk aspect hiervan is het ontwerpen van gebouwen met het oog op demontage en hergebruik. Door bijvoorbeeld materialen en componenten zo te ontwerpen dat ze eenvoudig uit elkaar kunnen worden gehaald, kunnen ze aan het einde van hun levenscyclus opnieuw worden ingezet in andere projecten. Dit 'design for disassembly'-principe wordt steeds belangrijker in de circulaire bouwsector.

Daarnaast biedt de circulaire economie kansen om nieuwe verdienmodellen te ontwikkelen rondom afvalstromen. Jazeker – ik stel dat in potentie extra euro's te verdienen zijn! Restmaterialen kunnen worden gerecycled tot grondstoffen voor nieuwe producten, of worden hergebruikt in andere projecten. Bedrijven die erin slagen om deze waardestromen te benutten, kunnen zo nieuwe inkomstenbronnen aanboren en tegelijkertijd bijdragen aan een duurzamere bouwsector.

Conclusie: De toekomst van circulair bouwen

De toekomst van de bouw ligt in circulariteit. Om deze toekomst te realiseren, is het noodzakelijk dat alle partijen in de bouwkolom – van opdrachtgever tot toeleverancier – gaan samenwerken op basis van een gezamenlijke circulaire propositie waarin verbinding wordt gezocht op waardeniveau.

Wat hierbij van belang is: richt je niet alleen op de gewenste uitkomsten binnen projecten, maar creëer ook de organisatorische randvoorwaarden om deze te realiseren. Circulariteit gaat verder dan technische oplossingen; het is een nieuwe manier van denken die alleen kan slagen als alle betrokkenen hun verantwoordelijkheid nemen en werken aan een gezamenlijke toekomst.

Hierbij de oproep aan alle lezers om praktische uitdagingen even los te laten; en vanuit eigen invloed stil te staan bij de mogelijke waarde die je voor de klant en maatschappij vanuit circulariteit kunt leveren. Op naar de toekomst!