

# CESGO! Business models for CESCO's

**SUREAL**  
SUSTAINABILITY EXPERTS



  
**Embuild**  
VLAANDEREN



# Inhoudsopgave

<b>Inleiding</b>	<b>4</b>
Context.....	4
Doel van deze toolbox.....	4
Voor wie?.....	4
De projectpartners .....	5
SuReal .....	5
Universiteit Hasselt.....	5
Embuilid Vlaanderen.....	5
Stuurgroep.....	6
Leeswijzer.....	7
<b>Waarom CESCO's?</b>	<b>9</b>
<b>Werkpakket 1: Informatie verzamelen door interviews en literatuurstudie</b>	<b>14</b>
Wat is de definitie van een CESCO? .....	14
Een overzicht van actoren met interesse in circulaire businessmodellen en concrete ervaringen .....	17
DOX .....	17
ETAP .....	18
Interalu .....	19
IVC .....	20
JUUNOO.....	21
UNILIN.....	22
51N4E.....	23
B2Ai .....	25
CONIX RBDM .....	26
KBC.....	27
STADIM.....	27
D'leteren Immo .....	28
CMB-Reslea.....	29
BENEENS.....	29
CFE.....	29
VANHOUT.....	29
Van Roey .....	31
Vandersanden.....	31
Zoontjens .....	32
Altez.....	32
Hooyberghs.....	33
MARIMAR.....	34
Conclusie voorbeeldprojecten .....	35
Struikelblokken voor de uitrol van CESCO's op basis van literatuur en ervaringen van stuurgroepleden.....	36

<b>Werkpakket 2: Analyse marktsegmenten</b>	<b>39</b>
Welke marktsegmenten zijn interessant voor CESCO's? .....	39
Welke bouwelementen zijn geschikt om as-a-Service aan te bieden? .....	41
<b>Werkpakket 3 en 5: Milieutechnische en economische analyse van casestudies</b>	<b>44</b>
Economische en milieutechnische analyse .....	45
Total Cost of Ownership .....	45
Life Cycle Assessment .....	45
Casestudies .....	46
Ceilings-as-a-Service .....	46
Walls-as-a-Service .....	51
Vergelijking met bestaande businesscase: Floors-as-a-Service .....	56
Volgende stappen op basis van economische en milieutechnische analyses .....	57
Restwaarde .....	57
Call for action – verplichtingen en stimulansen vanuit het beleid .....	66
<b>Extra casestudy: Water-as-a-Service</b>	<b>68</b>
CESCo versus WASCo versus ESCo .....	73
<b>Literatuurstudie circulair bouwen</b>	<b>75</b>
Over bruggen bouwen .....	75
Voorbeelden van circulaire gebouwen .....	78
De Nieuwe Dokken Gent – DuCoop .....	78
Kantoor – CONIX RDBM .....	81
't Centrum – Kamp C .....	84
Tijdelijke Rechtbank Amsterdam .....	87
Mobilis – D'leteren Immo .....	90
Conclusie .....	91
<b>Literatuurstudie circulariteit kwantificeren</b>	<b>92</b>
Building Circularity Index (BCI) – Alba Concepts .....	92
C-CalC – Cenergie .....	99
Overzicht circulariteit kwantificeren .....	100
<b>Werkpakket 4: Juridische Analyse</b>	<b>103</b>
Inleidend .....	103
Essentiële bepalingen waarover partijen standpunt zullen moeten innemen .....	104
A. Outputspecificaties .....	104
B. Periodieke beschikbaarheidsvergoeding .....	105
C. Zorgplicht gebruiker .....	105
D. Circulair karakter garanderen .....	106
De eigendomskwestie .....	106
Bijkomende op te vangen risico's .....	108
Voorbeeldcontracten .....	108
<b>Executive summary</b>	<b>109</b>

---

## Werkpakket 2: Analyse marktsegmenten

“Welke marktsegmenten zijn het interessantst voor CESCO's?”

“Hoe kan ik nagaan of een bepaald product interessant is om een as-a-Service businessmodel voor te ontwikkelen?”

---

### Welke marktsegmenten zijn interessant voor CESCO's?

Op basis van bestaande literatuur en interviews van de stuurgroepleden werden de volgende conclusies getrokken met betrekking tot de verschillende marktsegmenten en CESCO's.

- Residentiële projecten zijn moeilijk. Er zijn veel juridische obstakels en de markt staat er nog niet voor open. Een mogelijke uitzondering daarop zijn residentiële projecten voor kort verblijf, bijvoorbeeld voor expats.
- In een kantoorgebouw worden typisch om de 2 tot 7 jaar aanpassingen gedaan. Dat is veel sneller dan de technische levensduur van de elementen. Hierdoor is er veel potentieel voor CESCO's en is er ook een grote milieuwinst te boeken. Zo is de vloerafwerking verantwoordelijk voor een groot deel van de milieu-impact van een kantoorgebouw, onder andere omdat ze heel vaak vervangen wordt. Voor bedrijven die een kantoor huren is ontzorging ook een belangrijke meerwaarde en is het interessant dat ze geen (of minder) investeringskosten hebben voor de inrichting van hun kantoor.
- Voor overheidsgebouwen en gebouwen die met overheidsgeld gefinancierd worden (scholen, ziekenhuizen...), kan 'as-a-Service' interessant zijn. Publieke partijen zitten immers vast aan strikte budgetten. Hierdoor is het interessant dat door een CESCO de investeringskost beperkt kan blijven en kan verschrijven naar de OPEX. De overheidsfinanciering moet dit wel toelaten en niet enkel investeringskosten vergoeden.
- B2B is gemakkelijker dan B2C. Klanten die de Totale Cost of Ownership op een rationele manier bekijken zijn gemakkelijker te overtuigen dan particulieren waarbij gevoelsmatige aspecten zoals 'de baksteen in de maag' sterk meespelen.

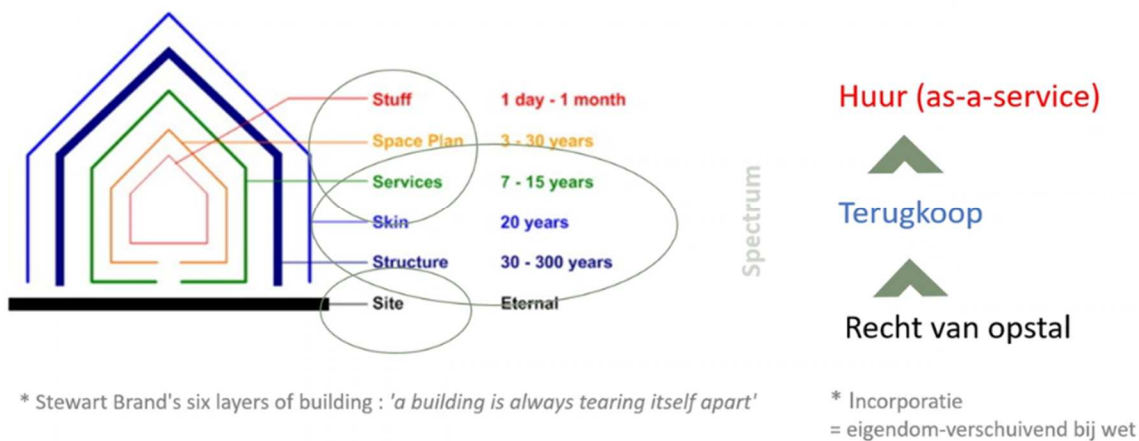
	Wand- panelen	Vloer- afwerking	Verhoogde vloeren	Klimaat- plafonds
<b>Kantoren voor verhuur</b>				
Kantoren in eigendom van bouwheer				
Kantoren voor co-working				
Kantoren voor overheidsinstelling				
Hotels				
Ziekenhuizen				
Kleinere zorginstellingen				
Scholen				
Cafés				
Retail				

- Vaak geïnteresseerd in ontzorging
- Geen huurders betrokken (= juridisch gemakkelijker)
- Veel veranderingen

*Figuur 24: Mogelijkheden van CESCO in de markt - kantoren voor verhuur © SuReal*

## Welke bouwelementen zijn geschikt om as-a-Service aan te bieden?

In het kader van het project C-MAF – een ander project binnen de gerichte call van Vlaanderen Circulair – werd een interessante link gelegd tussen de levensduurlagen van een gebouw (gebaseerd op de theorie van Stewart Brand) en verschillende juridische stelsels waarmee de eigendom van een laag vastgelegd kan worden. Stewart Brand onderscheidt verschillende lagen in een gebouw die elk een eigen levensduur hebben. Afhankelijk van die levensduur is er een verschillend juridisch model van toepassing. Volgens de analyse in het project C-MAF is een as-a-Service model enkel interessant voor de onderdelen van een gebouw die een korte levensduur hebben of veel aangepast worden: meubels, binneninrichting en technieken.



Figuur 25: Stewart Brand's six layers of a building en link met eigendom. Bron: Sura-impact.

Het project C-MAF focust op het principe van 'terugkoop' en sluit daardoor goed aan bij dit dossier dat op 'as-a-Service' focust.

De volgende checklist kan helpen om te bepalen of een product interessant is om een 'as-a-Service' businessmodel te overwegen. De lijst is zeker niet allesomvattend maar kan een eerste indicatie geven. Hoe vaker het antwoord 'ja' is, hoe meer potentieel er is voor een 'as-a-Service' businessmodel.

- ✓ Worden er typisch veel aanpassingen en/of vervangingen gedaan?
- ✓ Is er zekerheid over de veranderingsfrequentie van het product (bv. omdat het vaak voor tijdelijke invullingen gebruikt wordt)?
- ✓ Is er veel onderhoud nodig en zijn er bijgevolg hoge onderhoudskosten aan het product verbonden?
- ✓ Kan het product gedemonteerd worden zonder schade?

- ✓ Is het product compatibel genoeg om na demontage in een ander project te gebruiken?
- ✓ Heeft het product een hoge waarde op de tweedehandsmarkt?
- ✓ Is de waarde van het product op de tweedehandsmarkt stabiel of is deze heel fluctuerend?
- ✓ Zijn er veel andere elementen die geïntegreerd moeten worden in het element (bv. stopcontacten of ventilatie)
- ✓ Wordt het product typisch in grote hoeveelheden aangekocht?
- ✓ Is de technische prestatie van het product belangrijk voor de gebruiker en is er technische knowhow aan het product verbonden?

De link met C-MAF, is hier interessant. Dit dossier focust op as-a-Service terwijl het project C-MAF op terugkoop focust. Voor sommige producten is dat veel interessanter. **C-MAF** staat voor **C**irculaire **M**aterialen **A**nders **F**inancierien. Onderstaande beschrijving werd overgenomen van de website van Vlaanderen Circulair.<sup>26</sup>

*JUUNOO maakt systeemwanden die je eindeloos kan plaatsen en herplaatsen. Een mooi circulair product dus, want door ruimtes makkelijk herindeelbaar te maken, kan je ze laten meegroeien met wijzigende behoeftes en functies. Toch wordt er in grote bouwprojecten nog te weinig gekozen voor JUUNOO en andere circulaire producten.*

*De reden? Circulaire producten zijn vaak nieuwer en/of duurder in aankoop. Verder ligt bij aanbestedingen de focus meestal op de investering (niet op de restwaarde) en op het gemak om bestaande methodes gewoon te copy-pasten. Om circulaire bouwmaterialen concurrentiëler te maken en ingang te doen vinden bij grotere (publieke en private) projecten, start JUUNOO een zoektocht naar alternatieve financieringsmodellen.*

*Door andere financieringsvormen dan klassieke verkoop voor te stellen, willen JUUNOO en zijn projectpartners de investeringsdrempel voor de bouwsector verlagen. De idee is om de restwaarde van een herbruikbaar product in rekening te brengen bij de aankoop, zodat er gewerkt worden kan worden aan een lagere Total Cost of Ownership (TCO) dan bij klassieke materialen. Bij demontage kan de aannemer die de circulaire bouwelementen afbreekt, immers veel meer elementen hergebruiken en valoriseren.*

---

<sup>26</sup> C-MAF: circulaire materialen anders financieren. Vlaanderen Circulair. <https://vlaanderen-circulair.be/nl/doeners-in-vlaanderen/detail-2/juunoo-4>.

*Heel concreet zullen de partners binnen het C-MAF-project drie zaken ondernemen:*

- 1. reeds bestaande modellen (wall-as-a-service, rent-a-wall, lease-as-a-service, buy-back-warranty, ...) vergelijken, zowel op financieel als juridisch vlak, en vanuit het perspectief van zowel de producent, de bouwheer als de aannemer.*
- 2. aannemers en andere beslissingsnemers een beter inzicht bieden in de customer journey, de juridische drempels, de doorlooptijd en het hergebruik van de wanden, op basis van grotere cases met alternatief gefinancierde JUUNOO wanden.*
- 3. ontwikkelen van een (aan TOTEM <sup>27</sup>gekoppelde) berekeningstool die de voordelen van alternatieve financiering kan simuleren.*

---

<sup>27</sup> TOTEM (Tool to Optimise the Total Environmental impact of Materials) is een tool die in het kader van een samenwerking tussen de drie Belgische regionale overheden ontwikkeld werd en het mogelijk maakt om de milieu-impact van gebouwen over hun volledige levenscyclus te beoordelen.