

CESGO! Business models for CESCO's



SUREAL
SUSTAINABILITY EXPERTS



Embuild
VLAANDEREN



Inhoudsopgave

Inleiding	4
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
Waarom CESCO's?	9
Werkpakket 1: Informatie verzamelen door interviews en literatuurstudie	14
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

Werkpakket 2: Analyse marktsegmenten	39
Welke marktsegmenten zijn interessant voor CESCO's?	39
Welke bouwelementen zijn geschikt om as-a-Service aan te bieden?	41
Werkpakket 3 en 5: Milieutechnische en economische analyse van casestudies	44
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
Extra casestudy: Water-as-a-Service	68
CESCo versus WASCo versus ESCo	73
Literatuurstudie circulair bouwen	75
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
Literatuurstudie circulariteit kwantificeren	92
Building Circularity Index (BCI) – Alba Concepts	92
C-CalC – Cenergie	99
Overzicht circulariteit kwantificeren	100
Werkpakket 4: Juridische Analyse	103
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
Executive summary	109

Werkpakket 4: Juridische Analyse

Inleidend

De bedoeling van deze checklist is om een overzicht te geven van de juridische aandachtspunten bij een product-as-a-Service-overeenkomst.

Er zijn verschillende manieren om een product-dienstsysteem vorm te geven. De keuze kan worden afgestemd op de behoeften van de gebruiker:

1. Product-georiënteerd (product wordt verkocht & bepaalde diensten worden daarbij aangeboden, bv. terugname door verkoper)
2. Beschikbaarheid-georiënteerd (eigendom blijft bij de aanbieder & wordt ter beschikking gesteld van de gebruiker; bv. via leasing of pooling)
3. Resultaat-georiënteerd:
 - 3.1. Een partij besteedt een bepaalde dienst uit.
 - 3.2. Partijen sluiten een overeenkomst waarbij een goed ter beschikking wordt gesteld van een gebruiker en waarbij de gebruiker betaalt per keer dat het goed wordt gebruikt.
 - 3.3. Partijen stellen een bepaald resultaat voorop dat de gebruiker wenst te verkrijgen, waarna de aanbieder vrij is om de middelen te kiezen om dit resultaat te bereiken.

De volgende checklist gaat over het contractuele kader voor dit laatste product-dienstsysteem.

Essentiële bepalingen waarover partijen standpunt zullen moeten innemen

A. Outputspecificaties

Dit zijn de verplichtingen van de dienstverlener bij het verlenen van de contractueel bepaalde (product-als-)dienst.

- 'Product-as-a-Service' impliceert het ter beschikking stellen van **het product**, als bepaalde specifieke goederen of meer algemene, immateriële concepten (bv. licht, inrichting, sanitair,...). Een beschrijving van individuele typegoederen is niet nodig.
- De dienstverlener is verantwoordelijk voor **onderhoud en herstellingen**. Outputspecificaties kunnen ook betrekking hebben op functie, het resultaat dat de producten moeten vervullen, uitzicht, kwaliteit, duurzaamheid, ...
- Partijen kunnen ook contractueel bepalen in welke mate de dienstverlener een **innovatieverplichting** heeft. Een aantrekkelijk aspect van een product-as-a-Service is de mogelijkheid voor de gebruiker om bij te blijven met innoverende ontwikkelingen. Dit kan gekoppeld worden aan een bonus-malussysteem dat de dienstverlener al dan niet beloont wanneer de dienstverlener een contractueel bepaald niveau van duurzaamheid of circulariteit behaald, naar analogie met de contractueel bepaalde energiebesparing bij ESCo's.
- Het is belangrijk om de vereiste **dienstenniveaus** duidelijk vast te leggen. Een product-as-a-Service zal immers moeilijk kunnen worden geleverd met 100% continuïteit aangezien onderhoud en herstellingen nodig zijn.
- Dit kan in een aparte bijlage ('servicelevel agreement') waarin **prestatie-indicatoren (KPI's)** worden omschreven. Het niet behalen van vereiste/verwachte dienstenniveaus resulteert vaak onmiddellijk in een financiële sanctie ten nadele van de dienstverlener.
 - Bepaal KPI's die de dienstverlener bij een normale werking moet behalen (deze komen overeen met de outputspecificaties)
 - Bepaal KPI's die het aantal gevallen of de duur van (geplande of ongeplande) onbeschikbaarheden beperken
 - Bepaal KPI's waarbij de dienstverlener zich ertoe verbindt om bij een bepaalde onbeschikbaarheid een herstelling of vervanging uit te voeren binnen een bepaalde tijdsperiode.

B. Periodieke beschikbaarheidsvergoeding

De gebruiker betaalt aan de dienstverlener een periodieke basisvergoeding voor de geleverde diensten:

- De dienstverlener moet de noodzakelijke investeringen pre-financieren. Bankfinanciering gaat soms onvermijdelijk zijn; dan moet ook rekening worden gehouden met de **eisen die financierders kunnen stellen t.a.v. de af te sluiten overeenkomsten**.
- Er moet contractueel worden vastgelegd wat er gebeurt **bij voortijdige beëindiging** van de overeenkomst. De dienstverlener kan als uitgangspunt vastleggen dat de gebruiker hem een vergoeding uitkeert die toelaat om de gedane en nog niet via beschikbaarheidsvergoedingen 'afgeloste' investeringskosten 'terug samen te stellen'. Daarbij wordt best rekening gehouden met inkomsten die de dienstverlener nog kan verwachten bij hergebruik van deze goederen.
- De gebruiker zal **zekerheid over de beschikbaarheid van de diensten** willen. Dit kan d.m.v. een clause die aan de gebruiker een bepaalde korting toekent in het geval dat de gerealiseerde dienstverlening niet overeenstemt met het overeengekomen dienstenniveau. Partijen kunnen ook overeenkomen dat de dienstverlener een bonus ontvangt als de dienstverlener de diensten geheel correct verleent.

C. Zorgplicht gebruiker

Deze plicht is in een product-as-a-Service overeenkomst van groot belang. Het verzekeren ervan kan op verschillende manieren in het contract tot uiting komen:

- De dienstverlener mag op regelmatige basis het product inspecteren.
- Bepalen dat de gebruiker aansprakelijk is ingeval de dienstverlener kan aantonen dat de gebruiker het goed verkeerd heeft gebruikt. Daarbij wordt aanbevolen om het correct gebruik van het goed contractueel te omschrijven.
- De gebruiker kan verplicht worden om elk schadegeval zo snel mogelijk te melden aan de dienstverlener.

D. Circulair karakter garanderen

De dienstverlener verbindt zich ertoe de ter beschikking gestelde goederen **terug te nemen**. Een overeenkomst biedt hierover veel vrijheid:

- De dienstverlener kan zich ertoe verbinden de producten terug te nemen op het einde van de levensduur van de producten, op het einde van de product-as-a-Service-overeenkomst of bij innovatie van de ter beschikking gestelde producten.
- Er kan een vroegste terugnameperiode worden bepaald (opschortende termijn van het contract).
- Er kan een uiterste terugnametermijn worden bepaald of de minimale staat van de terug te nemen goederen kan worden vastgelegd (ontbindende voorwaarden).
- De terugnameprijs kan worden vastgelegd of er kan een methode worden afgesproken waarop deze prijs zal worden gebaseerd.
- Contractueel kan de terugnamemogelijkheid worden vastgelegd als een aankoopbelofte door de dienstverlener of een derde, eventueel gecombineerd met een verkoopbelofte door de gebruiker. Deze terugname **verzekert nog geen duurzame herbestemming**.
- Het contract moet een beding bevatten waarin de dienstverlener garandeert dat de producent of een derde (een overeengekomen percentage van) de producten op een hoogwaardige manier zal hergebruiken of recyclen. Partijen kunnen ook overeenkomen hoe het afval dat ontstaat door de geleverde prestaties, zal worden verwerkt.
- Er bestaan nog geen duidelijke regels over circulair gebruik. Om werkelijk inhoud te geven aan begrippen als hergebruik 'op een hoogwaardige manier' zullen partijen dit op een zo specifiek mogelijke manier moeten vastleggen in de overeenkomst.
- Een andere mogelijkheid om circulariteit te verzekeren is de verplichte verankering van een materialenpaspoort in het contract.

De eigendomskwestie

Bij een product-as-a-Service typeovereenkomst behoudt de dienstverlener de eigendom van de goederen die dienen om zijn dienst te leveren, zowel juridisch als economisch. Het is belangrijk dat de eigendom niet overgaat op de gebruiker en dat het eigendomsrecht tegenwerpelijk is aan derden of rechtsoptvolgers van de gebruiker. Het is daarom belangrijk het risico te adresseren van goederen die deel uitmaken van een onroerend goed en waarvan het de bedoeling is dat ze eigendom blijven van de dienstverlener. Goederen die een inherent bestanddeel vormen van het gebouw worden immers vermoed eigendom te zijn van de eigenaar van het gebouw (in juridische termen 'onroerende natrekking').

In de eerste plaats kan worden bekeken of het verdedigbaar is dat de goederen geen inherent bestanddeel van het gebouw uitmaken. Luidens artikel 3.8 §2 (nieuw) Burgerlijk Wetboek is een inherent bestanddeel: *"een noodzakelijk element van dit goed dat er niet*

kan worden van afgescheiden zonder afbreuk te doen aan de fysieke of functionele substantie van dit goed'

Voor sommige goederen is het niet ver gezocht om te bepalen dat er geen sprake is van bestanddeelvorming, zeker wanneer de montagetechnieken een eenvoudige afkoppeling toelaten. Het gaat dan bijvoorbeeld om binnenwanden of geluiddempende panelen. In de overeenkomst kan ook duidelijk worden vastgelegd dat deze goederen geen inherent bestanddeel van het gebouw uitmaken in de zin van het Burgerlijk Wetboek. Andere goederen zijn moeilijker los te zien van het gebouw waar ze deel van uitmaken: warmte- of ventilatie-installaties, verlichtingssystemen, liften... In die gevallen kan onroerende natrekking worden voorkomen door een **opstalrecht** dat door de gebouweigenaar aan de dienstverlener/eigenaar van het gebouwonderdeel wordt verleend. De dienstverlener kan vervolgens dit gebouwonderdeel verhuren aan de gebruiker. Er is een mogelijkheid opstalrecht of pandrecht te bedingen ('omslachtige constructie').

Bijkomende op te vangen risico's

- Risico verruimde **producentenaansprakelijkheid** die verantwoordelijk is voor zijn product?
- **Consumentenbescherming** in geval van B2C? Beantwoorden de diverse terugnamemogelijkheden aan alle consumentenrechtelijke bepalingen?
- Als een externe **financierder** wordt betrokken, kan deze eisen stellen: boetebedingen, garantieclausules,... (vb. Econocom?) Is de financiering door een derde partij geoorloofd binnen de geldende financiële regelgeving?
- Wat als de dienstverlener of derde partij failliet gaat of hun activiteiten om een andere reden stopzetten? Biedt de wetgeving hiervoor een oplossing of is dit ook contractueel te bepalen en op welke manier?
- Hoe kan de tegenstelbaarheid aan derden van de overeengekomen product-as-a-Service regeling worden gegarandeerd?
- Hoe moeten de terugnamemogelijkheden boekhoudkundig worden behandeld? Op welke wijze moeten de opties op een balans worden opgenomen? Dienen de opties op een welbepaalde wijze te worden gewaardeerd om deze op een balans te kunnen opnemen?
- Wat is de fiscale behandeling van terugnamemogelijkheden? Zijn er aanslagen mogelijk op vlak van een eventuele meerwaarde? Hoe wordt dergelijke meerwaarde behandeld?

Voorbeeldcontracten

- Verlichting als dienst Philips
- "Verticale mobiliteit" als dienst (lift)
- Furniture as a service
- Vliegtuigmotoren