



VVSG, OVSG, GSD-V, voortrekkers in circulaire kantoorrenovatie

PROFIELEN

Huis Madou, het hart van steden en gemeenten

www.huismadou.be

De VVSG is belangenbehartiger, dienstverlener en netwerkorganisatie van en voor de lokale besturen.

www.vvsg.be

OVSG promoot en ondersteunt het onderwijsproject van steden en gemeenten.

www.ovsg.be

GSD-V vzw, Gemeenschappelijke Sociale Dienst Lokale Besturen in Vlaanderen vzw, richt zich tot de lokale besturen in Vlaanderen.

www.gsd-v.be

AS-A-SERVICE

Bij een as-a-service contract betaalt de klant voor de asset met bijhorende diensten (bv. Installatie, onderhoud, terugname). Een as-a-service business model richt zich op gebruik en functionaliteiten en is gericht op ontzorging.

Begin 2019 verhuisden VVSG, OVSG en GSD-V naar Huis Madou, het nieuwe 'hart van steden en gemeenten' in Brussel. Dit gebouw functioneert als open ontmoetingsplek, een plek om samen te werken, om deskundige informatie te verkrijgen, of ervaringen te delen. Het is ook een circulair renovatieproject.

Keuze voor circulaire renovatie – een 'no brainer'

VVSG, OVSG en GSD-V werken reeds geruime tijd rond de 17 duurzaamheids-doelstellingen (SDGs). Vanuit deze bestaande 'mindset' rond duurzaamheid en circulariteit was het voor VVSG, OVSG en GSD-V een evidentie om te opteren voor een circulair bouwproject. "Op het moment dat het project op tafel kwam, leidde het geen enkele twijfel dat de focus zou liggen op hergebruik van materialen, levensduurverlenging, nieuwe business modellen. Het duurzame, circulaire vormde een logische stap, zowel voor ons bestuur als voor onze directie, maar ook voor onze personeelsleden", stelt Patriek Delbaere, Algemeen Directeur OVSG. "De 3 organisaties nemen hierbij meteen ook hun inspirerende rol ter harte", verduidelijkt Marc Peeters, Algemeen Directeur GSD-V. Zij willen lokale besturen naar de toekomst leiden.

De stap van een gebouw uit de jaren '50 (Ravenstein Galerij in Brussel) naar een vernieuwd, circulair gebouw leverde een significante winst op, en dit niet alleen door de introductie van open werken, hetgeen een vermindering van CO2 uitstoot oplevert, maar ook op het vlak van energieverbruik. "De verhuis en renovatie impliceert concreet de evolutie van 90€ per m² voor onderhoud en energie naar 50€ per m² in het huidige gebouw. Geld dat ingezet kan worden om de primaire dienstverlening verder te verbeteren. Een dubbele winst dus.", verduidelijkt Patriek Delbaere van OVSG.

Waarom de optie voor as-a-service?

"We kenden lighting as-a-service reeds als 'best practice' en hebben dit ook toegepast in Huis Madou. We wilden niet vervallen in het klassieke patroon van eigendom. Flooring as-a-service was tot dan toe voor ons nog onbekend. In beide gevallen ligt het eigenaarschap niet langer bij ons als gebruiker", verklaart Mieck Vos, Algemeen Directeur VVSG, vol overtuiging. "Hierdoor kan op het einde van de levenscyclus het hergebruik beter gegarandeerd worden."

Mieck Vos: "Het circulaire was voor ons doorslaggevend: de garantie op de levensduur; wat gebeurt er met het materiaal op het einde van de levensduur, het inzetten van nieuwe business modellen."

"We wilden bovendien graag een voortrekkersrol innemen, onze leden inspireren door zelf concreet van start te gaan, het voortouw te nemen op het vlak van allerhande circulaire bouw- en milieu-aspecten. We haalden zelf onze mosterd bij de stad Kortrijk, die al een tijd voorloper was met Lighting as-a-service. En doorheen het proces ontdekten we deze extra mogelijkheden en bredere toepassingen zoals Flooring as-a-service. Wij hopen onze lokale besturen mee te inspireren om dergelijke innovatieve projecten ook aan te durven en waar te maken.", zegt Mieck Vos.



KERNCIJFERS

Aantal werknemers ?

Aantal bezoekers?

Aantal m2 tapijt?

OPLOSSINGEN ECONOCOM

- off-balance huuroplossing op 9 jaar
- As-a-service expertise
- Maandelijkse facturatie
- Rol van integrator met expertise in het uitwerken van digitale, as-a-service of circulaire financierings-oplossingen

AANBEVELINGEN

- Laat u goed informeren
- Zorg voor een goede projectcoördinator
- Investeer in interne communicatie
- Doe een beroep op experts
- 'voordenken' is een must
- Durf 'out of the box' te denken

Hoewel VVSG een echte 'believer' is van de nieuwe business modellen zoals as-a-service dient wel toegegeven dat het nog niet zo'n makkelijk proces is in de aanbesteding. "Het impliceert anders gunnen, want je zit boekhoudkundig met een andere constructie. Je wordt onvermijdelijk geconfronteerd met de discussie omtrent investeringskost versus operationele kost. Dit zijn zaken waar je op vastloopt in het proces en waar je qua timing toch wel snel moet schakelen. Overheden zien nog altijd liefst één investeringsenveloppe. Terwijl bij een as-a-service oplossing zaken gespreid worden over meerdere jaren.", licht Mieck Vos toe.

Co-creatie om tot een circulaire totaaloplossing te komen

Circulair bouwen of renoveren betekent het uitbouwen van brede partnerships, het samenwerken in de keten. Voor het flooring as-a-service project bijvoorbeeld werd beroep gedaan op een ontwerpteam. Er was een hoofdaannemer, een leverancier van tapijttegels (Desso – Tarkett, reeds jaren actief op het vlak van cradle-to-cradle), die aan het begin instond voor de verwijdering van het oude tapijt, en die na 9 jaar zal instaan voor de verwijdering, een plaatser van het tapijt, een financierder (Econocom) voor het as-a-service gedeelte, en een partij die instaat voor het jaarlijks diep onderhoud (Composil),

De faciliterende rol van Econocom

Wanneer in een openbare aanbesteding gevraagd wordt naar as-a-service, speelt volgende uitdaging: de leverancier beschikt zelf noch over de financiële expertise, noch over de financiële capaciteit om alle aanvragen voor te financieren. Econocom treedt op als financieringspartner, die in co-creatie, de expertise biedt rond huuroplossingen, die de vereiste kredietlijnen zoekt, en die upfront de vereiste financiële middelen ter beschikking stelt aan de leverancier.

Denken, durven, doen

De ervaringsdeskundigen geven graag een aantal leerlessen en aanbevelingen mee:

- Laat u goed informeren bij uw projectomschrijving. Bezoek projecten. Ga ter plaatse kijken om naast het duurzame, circulaire ook op kwaliteit en uitstraling te kunnen beoordelen.

- Zorg los van uw architect ook voor een goede projectcoördinator, die van alle markten thuis is. Vooraf voldoende nadenken is primordiaal voor het projectmanagement. Dit helpt projectvertraging te vermijden.
- Investeer in communicatie. Neem uw medewerkers mee in het volledige proces. Licht toe waarom bepaalde keuzes gemaakt zijn. Dit zorgt voor betrokkenheid. Luister naar hun vooroordelen, om ze te kunnen doorbreken.
- Doe een beroep op experts. Zeker ook op het vlak van het boekhoudkundige, financiële. We konden weliswaar vertrekken vanuit een voorbeeldbestek, maar al gauw bleek dat we toch extra advies en ondersteuning nodig hadden.
- Niet nadenken, maar voordeden is een 'must'. Belangrijk is om goed geïnformeerd te zijn en alle mogelijkheden te kennen. Anders bots je op moeilijkheden bij de projectdefinitie. Wij hadden bepaalde zaken wel benoemd maar de gevolgen soms onvoldoende in het proces ingecalculeerd.
- Laat je niet totaal vastpinnen in traditionele denkschema's. Durf het gevecht aan te gaan met de centrale administratie. De huidige regels op het vlak van financiering van overheden (budgetten, subsidies) promoten eerder CAPEX dan OPEX. Dit werkt in het kader van de circulaire economie te beperkend.

Van pilootproject naar snellere opschaling

- Mieck Vos: "Het is van het grootste belang om ervaringen maximaal te delen, om zo snel mogelijk een schaafeffect te kunnen creëren, om een snellere opschaling te realiseren. Vandaag is het zo dat je overtuigd moet zijn. Dan ga je zoeken naar inspirerende cases in de praktijk, maar dat vergt allemaal energie en tijd. Laten we daarom alvast de circulaire kennis en ervaringen delen."
- Patriek Delbaere beaamt: "Bouwheren en believers moeten elkaar nog vinden. De modellen zijn er; het geloof is er. Ook de economische middelen, nu nog het schaafeffect."