

Column: BAAS. Bouwmaterialen As A Service

01-06-2022 17:07



Om de transitie naar een circulaire economie mogelijk te maken, zijn andere manieren nodig van produceren en consumeren. 'Product As A Service' is een verdienmodel voor bedrijven om producten beschikbaar te stellen en te onderhouden op abonnementsbasis in plaats van te verkopen. Dat geldt ook voor de bouw. Het gaat er uiteindelijk om de behoefte aan betaalbaar en comfortabel wonen of werken in te vullen. Dit model kan de manier waarop bouw- en installatiematerialen gemaakt, verkocht en toegepast worden, circulair maken. Er gaat ook een belangrijke designimpuls vanuit. Wanneer bedrijven eigenaar van de materialen blijven, is de drive om de levensduur te verlengen nog sterker. Belangrijk is hoe de branche daar zelf over denkt. Volgens een peiling van Bouwkennis onder installateurs in Nederland dacht drie jaar geleden slechts 15% dat ze over tien jaar met meer hergebruikte materialen werken dan met nieuwe. Intussen moet Nederland volgens het Grondstoffenakkoord uit 2017 het gebruik van primaire grondstoffen in 2030 met minstens 50% hebben verlaagd. Dat is al over acht jaar...



De bouwkolom staat echter niet stil. Een paar jaar geleden is bijvoorbeeld al gestart met GAAS: Gevel As A Service. Ook het materialenpaspoort voor gebouwen wordt inmiddels door een grote groep aannemers en installateurs toegepast. Vanuit Madaster kan iedereen een paspoort van zijn gebouw(en) laten maken. Het paspoort bevat informatie over de kwaliteit, herkomst en locatie van materialen en producten. Fabrikanten van bouw- en installatiematerialen zijn volop bezig om hun producten herbruikbaar te maken. Voorwaarde is dat producten losmaakbaar zijn. Dus niet kiezen voor vloerverwarming in beton, maar voor uitneembare convectoren. Liefst van recyclebaar aluminium. Stenen niet metselen maar droogstapelen. En elektra opbouwbaar toepassen, waardoor deze op termijn weer eenvoudig demontabel is. Ook voor de groothandel liggen er kansen. Een van de vier scenario's in de HIBIN's toekomstverkenning voor de bouwmaterialengroothandel is namelijk 'Bouw As A Service'.

Maar ja, er blijven natuurlijk wel vragen over een circulair concept als BAAS. De levensloop van een gebouw kan langer zijn dan het bestaan van de leverancier. Er is ook een groot verschil tussen huur- of koopwoningen. Gaan we bouwmaterialen weghalen wanneer de gebruiker stopt met leasen? Toch denk ik dat de uitdagingen van het BAAS-concept op termijn de huidige onmogelijkheden zullen overstijgen. Dit topic zal in de komende tijd een plaats hebben in columns en lezingen. Maar uiteindelijk denk ik dat BAAS blijven over de door jou geproduceerde of geleverde materialen een kansrijke toekomst heeft.

[Wim Bak](#),

Marketingdeskundige bij [Merkvast](#)

Redactie