EPM workshop recuphout

Verslag voor bedrijven

Op 26 oktober 2023 nam je deel aan een workshop bij Recuplan dat dieper inging op de vraag “Hoe kunnen de verschillende stakeholders in de bouw bijdragen aan een circulaire houtsector?”

Op het einde van de workshop werd er samengevat wat volgens jullie de grootste aanpassingen zullen zijn in de (nabije) toekomst, wat de eerste stappen kunnen zijn richting die toekomst en de belangrijkste inzichten.

Heeft de workshop tot inzichten geleid en wil je hiermee aan de slag in je eigen organisatie? Maar klinkt alles nog zeer conceptueel en wil je graag concrete handvaten om hiermee in de praktijk aan de slag te gaan?

Twee keer ja? Dan is begeleiding door één van de VLAIO bedrijfsadviseurs circulaire economie wel iets voor jou. Contacteer ons via [circulair.tb@vlaio.be](mailto:circulair.tb@vlaio.be).

**Grootste aanpassingen**

Opdrachtgever (publiek):

* Bewustwording: opdrachtgevers zijn cruciaal in het circulaire verhaal, dus ze moeten zich bewuster zijn van de impact van hun opdrachten.
* Aanbestedingen: Opdracht drastisch anders uitschrijven, voor een circulaire economie: bv. voorschrijven van recupmateriaal
* Financieel: Total cost of ownership (TCO) 🡺 kosten en baten op lange termijn meerekenen, niet meer gunnen op laagste prijs

Architect:

* Ontwerpproces en -methode aanpassen: ontwerpen voor hergebruik verlengt de ontwerpfase, meer interactie nodig met recupmarkt en overleg met de uitvoerders
* Modulair en circulair omgaan met hout in nieuwbouw, zodat hergebruik in de toekomst opnieuw mogelijk is

Sloopdeskundige:

* Bewustwording en kennisopbouw over hergebruik van materialen
* Meer sloopdeskundigen opleiden (rol sloopbeheersorganisatie)

Sloopaannemer:

* Draaiboek en business model aanpassen: ontmantelen in plaatsen van slopen, retourlogistiek opzetten
* Motiveren personeel om te ontmantelen in plaats van snel destructief slopen
* Opleiden personeel (bvb transportklaar maken van houten balken is verschillend dat het te slopen)
* Goed en meer sorteren op de werf

Materialenbank:

* Samenwerken en open source werken (logistiek en kennis) 🡺 weg van franchise
* Opschaling is essentieel om financieel te overleven

Houtzagerij:

* Houtzagerijen moeten zich aanpassen om geoogste materialen te bewerken. Vandaag aanvaarden ze dat niet uit schrik voor schade aan de machines. Opportuniteit voor de machinebouw: machines ontwikkelen die spijkers e.d. kunnen detecteren uit geoogst hout.

Kennisinstelling:

* Nog meer interactie met bedrijfsleven

Wetgever:

* Nood aan certificatie van sloopaannemer en andere stakeholders en niet van recupmateriaal zelf
* Architectenwet zorgt voor een rem. Architect vreest voor teveel verantwoordelijkheid en risico’s.

Algemeen: afzetmarkt in contact brengen met aannemers die afvalstromen creëren

**Eerste stappen**

* Opdrachtgever: vzw’s contacteren die materiaal kunnen gebruiken (schenken), ambitieus zijn in aanbestedingen
* Alle stakeholders: Urgentie laten zien, sensibiliseren, netwerken
* Materialenbank: samenwerking opzetten met andere materialenbanken
* Logistieke partner: naast A, B en C-hout ook R-kwaliteit onderscheiden (Reuse), meer selectief inzamelen (starten met kleine hoeveelheid)
* Sloopaannemer: Sloopaannemer doet al aan selectieve sloop, niet enkel structurele sloop. De volgende stap is dus om ook bij moeilijke projecten proberen selectief te slopen.
* Algemeen aannemer: hergebruiken van bekistingshout
* Lokaal bestuur: matchmaking leegstand

**Belangrijkste inzichten**

* Er is veel bereidheid om met recupmateriaal aan de slag te gaan, ook al is de bouwsector een conservatieve sector
* Het blijft een economisch verhaal, maar winst is niet meer enig criterium
* Gewoon proberen en doen
* Early adopters aanspreken en aan community building doen
* Jeugd betrekken
* Holistisch denken is cruciaal
* Verschillende actoren clusteren of actoren zullen rollen moeten combineren om financieel haalbare business cases te maken
* Ook in rekening houden wie er geen belang bij heeft om materialen te recupereren, zijnde o.a. de biomassacentrales en de producenten.