

Van bezit naar gebruik bij circulariteit voor de bouw

Extra risico's van *product as a service*

Kenmerkend voor Circulaire Economie is dat er meer en meer een verschuiving optreedt van betalen voor bezit naar betalen voor gebruik. Daarbij is het belangrijk verschillende gradaties te onderscheiden die ieder hun eigen risico met zich meebrengen. Zeker als het gaat om bouwmaterialen.

Bas van de Griendt *

Tijdens het congres '[Geld verdienen met circulariteit](#)' van Vastgoed Journaal op donderdag 12 april jongstleden werd aangegeven dat het zogeheten product-diensten-model een van de meest kansrijke verdienmodellen is als het gaat om circulariteit voor de bouw en vastgoedsector. Dat werd die middag geïllustreerd aan hand van verhalen van onder andere Wouter Wolf van [Philips Lighting](#) en Bram van der Sanden van [Mitsubishi Elevator Europe](#).

Klassiek voorbeeld

Dit circulaire verdienmodel, vaak ook aangeduid als *product as a service*, is een alternatief voor het traditionele verkoop-verdienmodel. Verschil is dat de fabrikant of leverancier eigenaar van het product blijft. De gebruiker krijgt het in bruikleen en betaalt voor het gebruik.

Een inmiddels klassiek voorbeeld in deze is [Philips](#) die voor kantoren geen lampen verkoopt maar licht levert. Dat is ook het voorbeeld waarmee architect Thomas Rau (TurnToo) bekendheid gaf aan dit concept. Je betaalt voor de levering van licht in plaats van het bezit van lampen (*pay per lux*). En vermoedelijk het meest besproken voorbeeld van de afgelopen maanden is de lift van [Mitsubishi](#) in Circl, het circulaire paviljoen van ABN AMRO dat september vorig jaar haar deuren opende. Daarbij koopt of huurt de ABN AMRO niet langer de lift, maar levert Mitsubishi een dienst: 'verticale mobiliteit', waarbij betaalt wordt voor iedere keer dat de lift van boven naar beneden gaat of andersom.

Gradaties van eigenaarschap

Maar tussen enerzijds eigenaarschap van een product en anderzijds betalen voor het gebruik kun je nog verschillende gradaties onderscheiden. Afhankelijk van hoe je

kosten en baten genereert en behorende geldstromen organiseert, de transactievorm die partijen hanteren en vooral de wijze waarop ze het eigenaarschap van een product verdelen, zijn dat er zes:

1. **Koop.** Het eigenaarschap wordt overgedragen van een producent naar gebruiker tegen een eenmalige betaling.
2. **Huurkoop of financial lease.** Het eigenaarschap wordt overgedragen aan het einde van de leaseperiode. Tot die tijd blijft het eigenaarschap bij de verhuurder en mag de gebruiker het product gebruiken tegen een periodieke betaling.
3. **Koop of huurkoop met terugkoopgarantie.** Het eigenaarschap wordt overgedragen van een producent naar een gebruiker met de garantie dat het product wordt teruggekocht na afdanking.
4. **Huur of operational lease.** Het eigenaarschap van het product wordt niet overgedragen. De gebruiker (de huurder) mag het product gebruiken tegen een periodieke of eenmalige betaling.
5. **Full service lease.** Een *operational lease* waarbij services als onderhoud en advies inbegrepen zitten.
6. **Pay-per-use.** Een *full service lease* met een variabele kostenpost die afhangt van de gebruiksfrequentie of prestatie van het product.

In z'n meest extreme vorm (*pay-per-use*) betaalt de klant slechts voor de functie of het gebruik van een product en de prestatie(s) die het levert, blijft het product eigendom van de leverancier en profiteren zowel de klant en de leverancier van de restwaarde van het product na gebruik. Daarbij wordt de restwaarde gemaximaliseerd door aanvullende diensten, waaronder onderhoud, reparatie en advies.

Extra risico's

Zoals eerder aangegeven heeft het product-dienstenmodel een grote potentie. Dat geldt zowel financieel-economisch als voor de bijdrage die het kan leveren aan de circulaire economie, waarmee bedoeld wordt de materiaalkringlopen te sluiten en de milieudruk te verkleinen. Maar volgens onder meer de Sociaal-economische Raad (SER) het is tevens "het enige model dat qua financiering extra risico's met zich meebrengt".

Dat komt volgens de SER omdat het product niet verkocht wordt en dus niet direct inkomsten genereert die nodig zijn om de gemaakte kosten te dekken. Het geld komt verspreid over een langere periode binnen. Gedurende die periode moet het product gefinancierd worden door de leverancier of door de bank. Daarbij is de leverancier afhankelijk van het wel en wee van de klant zo lang het product gebruikt en/of de dienst geleverd wordt. Daarbij speelt ook mee hoe snel de economische waarde van het product daalt en wat de restwaarde ervan is. Voor producten met een hoge restwaarde (bijvoorbeeld kapitaalgoederen) kan deze vorm goed werken, maar geldt dat ook voor bouwmaterialen?

Auteursinformatie

- * Auteur [Bas van de Griendt](#) is oprichter en eigenaar van [Stratego Advies](#). Bas is expert op het gebied van duurzaamheid in de gebouwde omgeving en o.a. programmamanager voor [#NRPcirculair](#) voor de renovatie en transformatie van de bestaande bouw. Op 1 maart jongstleden verscheen een boekje van hem wat een korte inleiding geeft in [Circulaire Economie voor de bouw](#).

Bron: <https://vastgoedjournaal.nl/news/35600/van-bezit-naar-gebruik-bij-circulariteit-voor-de-bouw>