



'As a Service': een nieuw circulair businessmodel

Daar waar ons huidige consumptie- en verkoopmodel voornamelijk gebaseerd is op de eenmalige aankoop van een product door de gebruiker die er vervolgens eigenaar van wordt, worden er de laatste tijd nieuwe economische modellen ontwikkeld die erin bestaan om de functie of het gebruik van een goed te verkopen in plaats van het product zelf. Deze zogenoemde *as a Service*-modellen bieden ook tal van opportuniteiten voor de bouwsector.

P. D'Herdt, ir., laboratoriumhoofd, laboratorium Licht, en EPB-coördinator, WTCB

A. Deneyer, ir., afdelingshoofd, afdeling Intelligente installaties en duurzame oplossingen, WTCB

As a Service in het dagelijkse leven

Hoewel de *as a Service*- of *aaS*-modellen pas sinds enkele jaren aan een sterke opmars bezig zijn, wordt dit principe in het dagelijkse leven al veelvuldig toegepast. Zo bezit de consument zelf geen elektriciteitscentrale of distributienet, maar betaalt hij voor de geproduceerde elektriciteit of voor het gebruik van het net. Dit wordt **Infrastructure as a Service of IaaS** genoemd. Ook op kleinere individuele schaal kunnen we voorbeelden van het *as a Service*-principe terugvinden, zoals het leasen van een wagen, bepaalde types verzekeringen of het gebruik van een webgebaseerde software.

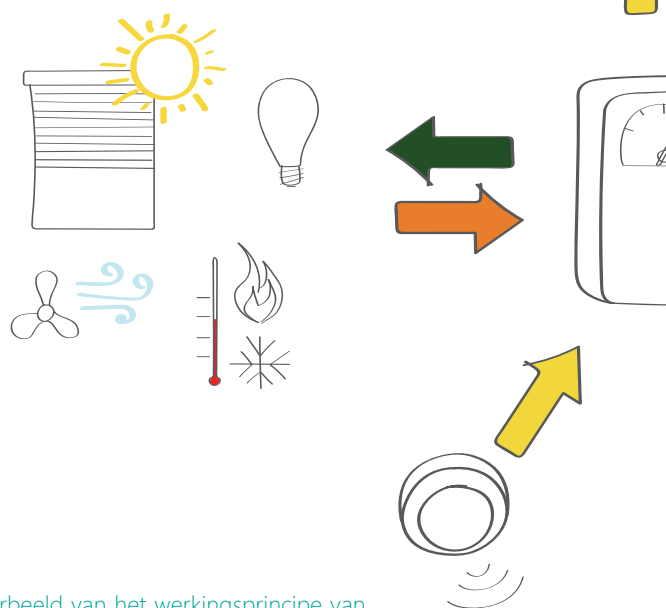
De *as a Service*-modellen hebben eveneens hun intrede gedaan in de bouwwereld. Denken we hierbij bijvoorbeeld maar even aan huur-, onderhouds- en/of servicecontracten voor verwarming of ventilatiesystemen of aan het leasen van tapijttegels of liften.

Light as a Service

Dankzij de ontwikkeling van intelligente sensortoepassingen, de verdere miniaturisatie van de informatica en de veralgemening van de toegang tot het internet breiden de *as a Service*-mogelijkheden snel uit en kunnen alsmear meer producten als een dienst aangeboden worden (**Products as a Service of PaaS**). Een bekend voorbeeld hiervan is verlichting.

Tegenwoordig kiest men vaak voor ledarmaturen als verlichtingsoplossing omdat deze steeds efficiënter worden en over een lange levensduur beschikken.

- Visualisatie
- Status- en verbruiksdata
- Sensordata
- Manuele invoer
- Sturing



Voorbeeld van het werkingsprincipe van een gebouwbeheersysteem.



Bovendien bieden ze talrijke opportuniteiten op het vlak van regeling en dit, mede dankzij de recente ontwikkelingen op het gebied van de informatica (bv. datavergeving, opslag in de cloud en internet of things). Hierdoor is het bijvoorbeeld mogelijk om de branduren en de prestaties op te volgen en om – indien nodig – tijdig in te grijpen en bij te sturen. Dit stelt de fabrikant in staat om de goede werking van zijn producten te garanderen en diensten aan te bieden in plaats van producten. Dit principe wordt ook wel *Light as a Service* of LaaS genoemd: **de consument betaalt niet voor het verlichtingstoestel zelf, maar wel voor het licht dat hij krijgt.**

Er werden intussen reeds **verschillende LaaS-modellen** ontwikkeld. Enerzijds zijn er de modellen waarbij de gebruiker op termijn eigenaar wordt van de verlichtingstoestellen door gedurende een bepaalde periode de elektriciteitskosten aan de energieleverancier te betalen, die op zijn beurt de installatie- en opvolgingskosten op zich neemt (*third party investment*). Hoewel deze modellen een zekere energiebesparing kunnen opleveren, is hun mogelijke bijdrage aan de circulaire economie eerder beperkt, omdat de afvalverwerking uiteindelijk in de handen van de consument belandt.

Anderzijds zijn er de modellen waarbij de leverancier eigenaar blijft van de lampen of toestellen en de gebruiker enkel voor de dienst betaalt. In dit geval is het de taak van de leverancier om een zo optimaal mogelijke werking gedurende een zo lang mogelijke levensduur te garanderen en om het toestel op het einde van zijn levensduur te hergebruiken of correct te verwerken. Deze modellen kunnen wel een belangrijke bijdrage leveren aan de circulaire economie.

Nood aan goede afspraken

Hoewel de *as a Service*-modellen dus duidelijk heel wat opportuniteiten bieden aan de bouwsector, brengen ze – net zoals alle nieuwe ontwikkelingen – ook een aantal uitdagingen met zich mee. Zo zal de klant overtuigd moeten worden van hun meerwaarde en zal de bouwprofessioneel garanties willen omtrent zijn inkomsten. Hierbij is het primordiaal om **duidelijke afspraken** te maken en **realistische doelstellingen** vast te leggen met betrekking tot (zie afbeelding):

- de gegevens die opgevolgd worden
- de manier waarop deze gegevens verwerkt worden
- de te voorziene alarmen
- de acties waartoe deze alarmen leiden
- de termijn waarbinnen deze acties uitgevoerd moeten worden.

Als de bouwprofessioneel eigenaar blijft van het toestel, is het bovendien aanbevolen om op voorhand **duidelijk vast te leggen wat ermee zal gebeuren op het einde van de levensduur** ervan: hoe en door wie moeten de materialen teruggenomen worden, verder verwerkt worden of – in het ideale geval – hergebruikt worden?

Daarnaast vergt de implementatie van deze modellen een zekere investering. De **financiële middelen** die hiervoor nodig zijn, kunnen echter een struikelblok vormen voor kleinere bedrijven. Een mogelijke oplossing hiervoor bestaat erin om zich aan te sluiten bij grotere spelers (bv. als plaatser of techniek in onderaanneming) en om op die manier hun activiteiten te verzekeren en uit te breiden. Ook bij dergelijke samenwerkingen zijn goede overeenkomsten uiteraard essentieel.

Besluit

Op voorwaarde dat er duidelijke afspraken gemaakt worden en dat het *as a Service*-concept verder verfijnd wordt door de terugkoppeling van ervaringen, kan iedereen er op termijn zijn voordeel uit halen: de klant geniet van de baten van het product en hoeft zich geen zorgen te maken over de opvolging of het afvalbeheer en de bouwprofessioneel beschikt over een nieuwe, continue bron van inkomsten.

Doordat er bovendien voortdurend toegezien wordt op de optimale werking van de toestellen en op de efficiënte verwerking ervan op het einde van hun levensduur, bieden de *as a Service*-modellen tal van mogelijkheden binnen de context van de circulaire economie. ◆

