

WORKSHOP MARKTDIALOOG CIRCULAIRE HVAC

Het Facilitaire Bedrijf (HFB) biedt professionele ondersteuning aan de entiteiten van de Vlaamse overheid rond de diensten vastgoed, facilities, documentbeheer en overheidsopdrachten. HFB zet sterk in op duurzaamheid en circulariteit in al haar diensten. Voor de onderhoudscontracten loopt er een onderzoek om deze meer circulair te maken. Momenteel zijn circulaire criteria in bestekken voor HVAC-installaties nog een grote uitzondering, voor andere productgroepen komt dit al vaker voor. Ook de aanbieders geven aan dat de kennis in de sector nog beperkt is dus dat er effectief nood is aan dit soort marktdialogen.

Centraal staat voor HFB een **levenscyclusengagement** in haar contracten, waarbij het verlengen van de levensduur van de elementen een belangrijk aspect is. Maar ook preventief onderhoud en een strategie van vervangingen op basis van een **spare parts policy** horen tot deze circulaire aanpak. Het begint steeds met het inventariseren van de toestand van alle installaties en kennis over en opslag van materialen. De grote uitdaging is hoe al deze elementen en randvoorwaarden in raamcontracten en bestekken kunnen opgenomen worden, terwijl het nog behapbaar en haalbaar blijft voor de markt.

We zijn deze marktdialoog gestart vanuit de case van HFB maar hebben de discussie nadien opengetrokken tot andere aankopers en verschillende aanbieders van HVAC.

De marktdialoog heeft aangetoond dat het belangrijk is dat we **dezelfde taal spreken** over wat er onder circulariteit valt en hoe je dat kan toepassen op HVAC-installaties. Zowel aanbieders als aanvragers zijn vragende partij om duidelijke definities hierrond te hebben om dan ook te kunnen aanbieden wat er gevraagd wordt of visa versa. Circulariteit is eigenlijk een **containerbegrip**, waarbij niet altijd duidelijk is wat de verwachtingen zijn: wil men bv. vooral inzetten op het gebruik van minder materiaal of van hernieuwbare of gerecycleerde materialen of zoekt de aankoper meer naar een circulair businessmodel.... Verschillende ambities vragen andere oplossingen en transparantie hierover helpt om betere voorstellen uit te werken.

Anderzijds kwam ook de opmerking dat de huidige contracten en procedures vaak nog **beperkend werken**. Een aantal aanbieders gaf aan dat hun ambitie soms groter is dan wat juridisch toegelaten is door het bestek. In veel overheidsopdrachten staat in de keuze toch nog vaak de laagste prijs als belangrijkste criterium. Het zou volgens de aanbieders een groot verschil zijn moest prijs vervangen worden door **'total cost of ownership'**. Innovatieve oplossingen zoals gebruik in plaats van eigenaarschap blijven nog uitzonderingen waarbij ook nog veel vragen zijn over de concrete afspraken in die gevallen naar onderhoud, financiering ...

Er is nog niet genoeg kennis in de markt en de voorbeelden die er nu zijn blijven eerder experimenteel in plaats van structureel. Het voelt aan als koudwatervrees, waarbij beide partijen (aanvragers en aanbieders) naar elkaar aan het kijken zijn voor wie de eerste stap zet. Het is belangrijk om nog verdere dialoog aan te gaan en deze workshop bood de kans om ieders netwerken te vergroten.