



CaaS: Comfort as a Service

Binnenklimaat aanbieden als dienst

HET PROJECT IN HET KORT

Groep Van Roey, in samenwerking met IFTech en Factor4, wil concrete stappen zetten in de richting van **Technology as a Service** (TaaS). In het buitenland is dit al een tijdlang een courant concept, in Vlaanderen is het echter nog niet doorgebroken. We hebben de ambitie om **comfort in gebouwen te waarborgen op een zo duurzaam mogelijke wijze**, met een minimaal gebruik aan energie. Er is nood aan gedegen partijen die dat comfort kunnen garanderen tegen een gegarandeerde kostprijs voor de gebruikers. Zo spreken we van Comfort as a Service (CaaS).

Dit concept vergt een **verregaande integratie** tussen alle actoren die betrokken zijn in de bouw: ontwerpers, algemene aannemers, installatiebedrijven ... Duurzame technieken hebben vaak een **hogere investeringskost**, maar verdienen zichzelf terug na een bepaalde tijd.

Momenteel ondervinden we in de markt nog **twee systeemknelpunten**. Enerzijds beschikken niet alle klanten over de **financiële middelen** voor die extra investering. Anderzijds zijn installatiebedrijven en technologieleveranciers nog **niet bereid om garanties te bieden** over technische rendementen. Verder ontbreekt het vaak aan een **ontzorging** van de eindklant voor het goed beheer van deze complexere technische installaties.

Binnen dit project willen we die knelpunten trachten op te lossen via een **disruptief businessmodel**, waarbij we als private partner een duidelijke resultaatsverbintenis aangaan. Er zijn verschillende mogelijke pistes. Zo kunnen we met een energievolumegarantie een bepaald verbruik garanderen onder een genormaliseerd verbruikspatroom. Een stap verder is het garanderen van een bepaalde kwaliteit van binnenklimaat. Indien financiering meegenomen wordt, zal een apart financieel vehikel optreden als Energy Service Company (ESCO).

PROJECTGEGEVENS

Dossiernummer: 2018-089
 Looptijd: 12/2018 tot 02/2022
 Subsidiebedrag: € 100.000

Een project van:

Groep Van Roey

Samen met:

IFTech, Factor4

[naar de databank >](#)



BELANGRIJKSTE RESULTATEN

1

We namen deel aan de **circulaire aanbesteding van Kamp C** waar we een eervolle tweede plaats behaalden. Dit traject heeft ons veel bijgeleerd en kunnen we beschouwen als onze eerste case. Onze volgende dossiers bouwen we hierop verder.

2

Dankzij onze expertise wonnen we de **DBME (Design-Build-Maintain-Energy) aanbesteding** voor het nieuwe kantoor van Bewel. Met dit dossier kunnen we sterk naar buiten komen op presentaties en in de pers.

3

Met IFTech pionieren we in het Vlaamse landschap door **geothermische energiecentrales aan te bieden als een ESCO**. Zo staan we in voor de totale exploitatie van het project Quartier Bleu (25.000 m² retail en 410 woningen).

4

Ons commercieel team werkt actief aan het **inspireren** van bouwheren om energie- en comfortparameters circulair aan te besteden. Als pioniers in de Vlaamse bouwmarkt investeerden we ook in een **brede campagne** op sociale media en in de **pers**.

KERNCIJFERS

1

DBME-dossier in uitvoering

2

ESCO-projecten met geothermie

0

Perspublicaties

BELANGRIJKSTE GELEERDE LESSEN

1

Less is more. Een veelvoorkomende valkuil is het technisch concept en de opvolging te complex te maken. Lowtech werkt in veel gevallen effectiever dan de nieuwste, dure IoT-oplossingen die eigenlijk weinig waarde toevoegen.

2

De opvolging volgens de **IMPVP-methode** gebeurt best **helder en eenvoudig**. Klanten zijn doorgaans niet op zoek naar een gecompliceerd model dat jaarlijks aangepast wordt. Formules ter correctie houden de opvolging langs beide kanten van de tafel overzichtelijk.

3

Als je als private partij het binnencomfort wil garanderen voor de komende 20 jaar, dan is een **culturele match tussen klant en aanbieder** een vaak onderbelichte maar cruciale factor voor een goede langetermijnrelatie. Een project van bij de start samen ontwikkelen is essentieel.

4

De ESCO's voor wijkontwikkeling al **vanaf de vergunningsfase betrekken**, is belangrijk voor een optimaal ontwerp en correcte prijs, maar ook voor een eenvoudige juridische constructie in relatie tot de VME.

WAT BRENGT **DE TOEKOMST?**

De groep Van Roey blijft verder inzetten op het aanbod van Comfort as a Service via DBME-procedures. IFTech biedt bij ontwikkelingen standaard de optie aan om een deel van de investeringskost van duurzame technologieën via een ESCO aan te bieden. Factor4 is als studiebureau pionier in energieprestatiecontracten en blijft zich hierin verder specialiseren.