

VERSLAG SESSIE 7 WORKSHOP VITO

Sleutel mee aan de synergieën voor circulaire businessmodellen

Volgende drie onderzoeksvragen stonden centraal binnen deze workshop:

- Hoe kunnen we samenwerkingen opzetten om circulaire businessmodellen op een hoger niveau te tillen?
- Kunnen we inzicht krijgen in de verdeling van de kosten en baten voor alle betrokken partijen?
- Welke juridische afspraken dienen gemaakt te worden om verantwoordelijkheden eerlijk te verdelen?

Voor het eerste vraagstuk illustreerden Karel Lootens (Wooncoop) en Filip Timmermans (Skilpod) hun ervaringen met en visie op circulaire businessmodellen. Karel Lootens legde hoofdzakelijk de nadruk op **coöperatie**, waarbij een balans tussen huur en eigendom kan gecreëerd worden. Zelf is hij nog zoekende naar duurzame oplossingen voor **technische installaties** in projecten/woningen en naar de manier waarop de **verantwoordelijkheid** voor de aanschaf, het plaatsen en het onderhoud georganiseerd kan worden. In het kader daarvan bekijkt men dan ook samenwerkingsvormen, die deze nieuwe modellen kunnen en willen implementeren. Filip Timmermans zoomde daarna in op het businessmodel van **‘living-as-a-service’** en hoe zij als Skilpod zijnde dit totaalconcept van modulaire woonunits in de markt proberen te zetten. Hij ging daarbij dieper in op de randvoorwaarden, succesfactoren en drempels.

Voor het tweede vraagstuk kwam Anse Smeets (VITO) aan het woord. Zij stelde dat de **haalbaarheid** en de kans op slagen van circulaire businessmodellen afhankelijk is van de winst die er voor alle actoren in zit. Het doel is dan ook om te voorkomen dat de kosten verhaald worden op de eindgebruiker, al lijkt een eventuele (kleine) meerkost wel te verantwoorden binnen het waardevoorstel. Daarnaast haalde ze aan dat het verder onderzoeken van dergelijke modellen noodzakelijk is om meer inzicht te krijgen in de **kosten (en baten)**.

Het laatste vraagstuk aangaande juridische afspraken zal meegenomen worden naar een volgende ontmoeting, zijnde de actieweek. Men stelde zich hierbij alvast volgende vragen:

- Hoe kan je afspraken rond samenwerking en het verdienmodel (juridisch) vastleggen?
- Welke afspraken kunnen als eerlijk en haalbaar worden beschouwd door de actoren?
- Hoe kunnen kleine bedrijven of eerdere conversatieve organisaties een ietwat risicovolle stap nemen naar nieuwe businessmodellen?