

# Duurzame Samenwerkingsvormen



**J. Nevelsteen**  
**Iris Industry Solutions nv**

Vraagstelling

*“Kunnen alternatieve  
samenwerkingsvormen een positieve impact  
hebben op de duurzaamheid van de  
projecten van RWS?”*



- suboptimaal gebruik van de expertise van elke partij (bv betrokkenheid van conserveringspartij bij conceptfase)
- niet alle betrokken partijen hebben gelijkaardige belangen (op vlak van duurzaamheid)
- “terughoudendheid” tov nieuwe samenwerkingsvormen
- wettelijke reglementeringen zijn mogelijks beperkingen
- duidelijk verschil tussen OPEX redenering (korte termijn) en APEX benadering (lange termijn)

Huidige  
Knelpunten



- Ketensamenwerking
- 2-fasen aanpak
- Koploper Aanpak vs Peloton Aanpak
- Voorafgaandelijke marktconsultaties
- ResultaatGericht Samenwerken (RGS)
- **Conservering As A Service**

alternatieve  
samenwerkings-  
vormen



# Planned Obsolescence

of ook 'Geplande Veroudering'



Vraagstelling

*“Hoe kunnen we ervoor zorgen dat de klant en de applicateur beiden belang hebben bij een lange levensduur van de coating?”*



Antwoord

# *Conservering As A Service*

*als deel van een Circulaire Economie*

*ter verbetering van de Total Cost of Ownership (TCO)*



# ... As A Service

voorbeeld:

Signify: Light As A Service

-> maandelijkse bijdrage voor licht

Met Light as a Service krijg je:



**Gemoedsrust**

We nemen de volledige verantwoordelijkheid voor het ontwerp, de installatie, de prestaties en het onderhoud van jouw verlichting. Zo heb je minder zorgen en houdt je meer tijd over om je te richten op je bedrijf.



**Gegarandeerde lichtkwaliteit**

Onze verlichtingsystemen voldoen aan de normen, zijn betrouwbaar en veilig en leveren de beste lichtkwaliteit met het laagst mogelijke energieverbruik. Wij garanderen de juiste verlichting gedurende de looptijd van het contract op basis van vooraf bepaalde RPI's.



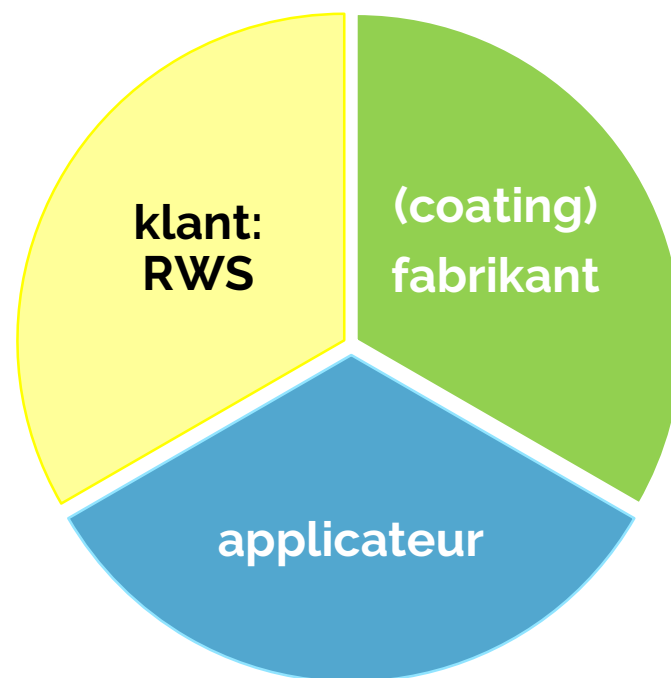
**Onmiddellijke kostenbesparingen**

Maak direct meer cashflow beschikbaar. Geen initiële investeringen, geen schulden en onmiddellijke energiebesparingen zorgen voor een positieve cashflow die direct in je bedrijf terug kan stromen.





# “Conservering As A Service”



- Nieuwe contractvorm(en)
- Nieuwe aanbestedingsvorm
- Nieuw verdienmodel: concurrentieprincipe gegarandeerd?
- Drie partijen: klant, applicateur en fabrikant
- Bepalen en monitoren van “onderhoudsniveau”
- Duidelijke SLA's
- Combinatie met “verzekerde garantie”?
- Andere uitdagingen?

Uitdagingen



Ga naar [menti.com](https://www.menti.com) | en gebruik de code **77137679**

# Is Conservering As A Service een toekomstig duurzaam verdienmodel?

