

EINDRAPPORT

PROJECT VOOR DE ACTIVERING VAN DE HERGEBRUIKSTROMEN VAN BOUWMATERIALEN IN HET BRUSSELS HOOFDSTEDELIJK GEWEST

opalis

Document opgesteld door vzw Rotor in opdracht van het BIM
26 november 2012

Inleiding	6
I. Aan de zijde van het aanbod: bezoeken aan de handelaars	8
Methodologie	8
Identificatie	8
Contactname	9
Bezoeken	10
Bevindingen	11
over de handelaars	11
Rond Brussel	11
Typologiën	12
Demografie	19
Verkoopargumenten	20
Over de materialen	20
Weinig goedkope materialen	20

Prijs van het nieuwe materiaal en arbeidsloon	20
Regelgeving	21
Koopkracht	21
Gegeerde materialen.....	21
Het erfgoed	21
Export	22
Stand van de voorraden	22
Verwerking van materialen.....	22
Kunstmatig verouderd	22
Overheidsopdrachten en bestekvoorschriften	23
Over de bronnen.....	24
Afbraak	24
Over de industrie	24
Over de vraag.....	25
De beweegredenen	25
De reactiesnelheid.....	25
Over de ontbrekende sectoren: kantorelementen.....	25
INCOM.....	26
VDL DEMONTAGE	27
WANDENSERVICE / SEPAWAND	28
PROJECT INTERFACE	28
II. Aan de zijde van de bronnen: contactnames	31
Acties	31
Verkennd gesprek tijdens de bezoeken aan de handelaars	31
Proeftransacties.....	33
Vanuit het standpunt van de aannemers in bouw- en afbraakwerken	33
Vanuit het standpunt van de particulieren:	33
Methodologie	33
Vaststellingen	34
Beperkende factoren	34
Limbo, of een bufferruimte.....	35
Vergunningen	36
III. Kwaliteit van de producten: aanverwante diensten	37

Methodologie	37
Het project van de OAW's	37
Group One.....	37
Bezoeken aan de OAW's	37
Opmerkingen.....	38
De activiteiten van de handelaars	39
De Franck/APAM test	40
De bakstenen bij Franck bvba.....	40
Potentiële activiteiten.....	42
IV. Aan de zijde van de vraag: gids en communicatie	44
Methodologie	44
Opalis.be	45
Algemeen: http://opalis.be/fr/pages/generalites	45
Materialen: http://opalis.be/fr/materiaux	46
Handelaars: http://www.opalis.be/fr/revendeurs	46
Over: http://opalis.be/fr/pages/apropos	46
Een papieren versie als voorsmaakje	47
Communicatie.....	48
V. Planning	49

Bijlagen..... 51

1 Inleiding

De basishypothese waarrond dit project is opgebouwd, was dat van de bestaande actoren zou worden uitgegaan om de sector van het hergebruik van bouwmaterialen te stimuleren. Wij hadden namelijk de indruk dat hergebruik voor vele actoren al een gangbare en goed ingeburgerde praktijk was. Dit was het geval voor bepaalde aannemers van bouw- en afbraakwerken, maar ook en vooral voor een enorm netwerk van verkopers van gebruikte materialen. Het doel van dit project was dus meer inzicht te verwerven in de mogelijkheden van deze sector om er een nieuwe dynamiek en nieuwe verbanden in te integreren, meer in het bijzonder tussen het afval van de Brusselse aannemers en dat van de potentieel geïnteresseerde handelaars, alsook tussen deze handelaars en een meer specifiek Brussels publiek.

Om die ambitie waar te maken, stelde het inschrijvingsdossier voor het onderzoek op vier parallele krachtlijnen te baseren. Elk van deze krachtlijnen werd uitgewerkt. Zij vormen de structuur van dit eindrapport.

I. Aanbod en vraag

Gelet op de vaststelling dat er geen verkopers zijn in het Brussels Gewest, stelden wij voor samen de handelaars in een straal van één uur rijden rond Brussel te bezoeken. Dit is een raming van de afstand die de Brusselse particulieren zouden willen afleggen om zich materialen aan te schaffen¹. Zoals wij zullen zien, is de afstand van Brussel niet echt een probleem voor de professionelen, en dit voor heel België.

De bezoeken aan al die handelaars hadden tot doel de sector nauwkeurig in kaart te brengen. Wie zijn deze handelaars? Welke materialen zijn beschikbaar op de markt? Wat zijn de tekortkomingen of de klachten? Wat zijn de aangeboden diensten?

Al die informatie werd gegaard in de vorm van bezoeksrapporten (teksten en foto's) en diende als basis voor het opstellen van de online gids opalis.be.

In afwachting dat de site op het internet wordt geplaatst, traden wij als tussenpersoon op voor een hele reeks aanvragen van architecten en particulieren die recuperatiematerialen zochten.

II. Bronnen

Dit punt had betrekking op de plaatsen waar potentiële recuperatiematerialen beschikbaar zijn, dus hoofdzakelijk op de werven. Het was de bedoeling inzicht te verwerven in de problemen waarmee aannemers in afbraakwerken geconfronteerd werden en in de redenen waarom bepaalde materialen nauwelijks de bestaande netwerken konden bereiken.

Op basis van deze vaststellingen kon worden nagedacht over protocollen om de toestand te verbeteren.

Eén van die initiatieven bestond erin een facilitator ter beschikking te stellen van de mensen (bouwheren, aannemers, particulieren) die zich van materialen wensten te ontdoen en van het bestaande netwerk van handelaars.

In dit document zullen wij bepaalde leerrijke ervaringen bespreken.

III. Kwaliteit van de producten

¹ referentie: "Pré-étude en vue de la création d'une filière de matériaux de construction en économie sociale", Rotor, 2008.

De mogelijkheid om mensen uit de bouwsector een gebruiksklaar recuperatiemateriaal aan te bieden, leek ons een essentieel element om de bestaande praktijken te professionaliseren en te ontwikkelen. Dit vergt een lange reeks handelingen die waarde toevoegen aan de materialen. In ons dossier besteedden wij dan ook bijzondere aandacht aan de reiniging, de sortering en de herverpakking, activiteiten die in de sector gangbaar zijn voor bepaalde materialen. Het doel was de mogelijkheden en tekortkomingen vast te stellen.

Parallel moest een ontmoeting met het netwerk van ondernemingen met aangepast werk (OAW) en de Febrap worden georganiseerd om een eventuele inschakeling van de OAW's in de hergebruikssector te onderzoeken. Wij worden ook gesteund door Groupe One, die bereid is haar ervaring betreffende de uitvoerbaarheid van een dergelijke onderneming ter beschikking te stellen.

De test ten slotte was gericht op de sortering, reiniging en herconditionering van bakstenen in het kader van een samenwerking tussen de OAW APAM en de onderneming Franck.

IV. Communicatie

Het belangrijkste communicatiemiddel dat wij hebben uitgewerkt, is de opalis.be gids. Die is opgevat als een informatieplatform over de sector. Het gaat om een project dat kan evolueren om de bewegingen van de sector en de nieuwe initiatieven te volgen - indien nodig onafhankelijk van Rotor.

Bijzondere aandacht moest besteed worden aan de communicatie over dit project, meer in het bijzonder de Gids, in de betrokken sectoren (architecten, aannemers enz.).

Wij maken hier een balans op van de diverse communicatie-initiatieven rond het project en de elementen die voor een nabije toekomst gepland zijn.

I. Het aanbod: de bezoeken aan de handelaars

Het bezoek aan de handelaars is een bijzonder leerrijke activiteit. De vele bezoeken en ontmoetingen helpen de idee van een homogene sector te nuanceren. Er duiken immers sterk uiteenlopende ondernemersprofielen op die een vaak sterk verschillende en soms zeer verrassende kijk op de sector geven.

Methodologie

Identificatie

Wij maakten een inventaris op van alle handelaars in een straal van 120 km rond Brussel. Om zo volledig mogelijk te zijn, is die inventaris gebaseerd op verschillende bronnen: gouden gids (rubriek antieke bouwmaterialen), zoekopdrachten via de google machine (trefwoorden: recuperatiematerialen, antieke materialen, "type materialen" voor recuperatie (voorbeeld, recuperatiebakstenen), "type materialen" voor hergebruik), Kapaza.be boetieks, 2dehands.be, contacten ontmoet in het kader van vroegere studies. Naarmate de bezoeken vorderden, werd deze inventaris aangevuld door de actoren zelf, die ons inlichtten over handelaars die aan ons zoekwerk waren ontsnapt.

Ons onderzoek breidde zich in dat stadium tot heel België uit. Zo beschikten wij uiteindelijk over een overzicht van de dichtheid van de sector over het volledige grondgebied, wat nuttig kan zijn om inzicht te verwerven in de materialenstromen.



Kaart van de geïdentificeerde handelaars.

Wij hielden ook rekening met bepaalde handelaars in buurlanden wanneer hun activiteiten op de Belgische

markt niet beschikbaar waren. Dat geldt bijvoorbeeld voor handelaars in tweedehands kantoorelementen (zie volgende punt: vaststellingen/ ontbrekende sectoren).

Al deze gegevens worden samengebracht in een tabel met de algemene informatie die rechtstreeks beschikbaar is vanaf de bronnen (adres, telefoonnummer, internetsite, e-mailadres, openingstijden, btw-

nummer). Ze bleken echter vaak onvolledig te zijn en moesten dan worden aangevuld tijdens de volgende fasen.

Nom	Aremat
Adresse	Rue de Libersart, 1
Code postal	1457
Ville	Walhain
Téléphone fixe	010 68 03 53
Fax	
Site web	http://www.aremata.be/
email general	aremata@skynet.be
personne de contact	
Téléphone mobile	
horaires d'ouverture	Lun au sam 9h-17h
Numéro de TVA	BE 0424 605 622
pages d'or ?	x
intérêt mailinglist ?	x
mise en oeuvre ?	-
Achat ?	x
Stock ?	x
Transport ?	x
Atelier ?	x
Conception ?	-
Entrepreneur ?	x
brique de parement	-
tuiles et ardoises	-
Pierre naturelle	x
Bois ancien (menuiserie/charpente), planchers	xx
carrelages	x
Antiquités architecturales (feronnerie, vitraux, lampes design)	-
Bois de construction (poutres, ossatures)	xx
Eléments intérieurs de bureaux (cloisons amovibles, sols surélevés, dalles de tapis)	-
Portes modernes	-
chassis de fenestres	-
Quincaillerie	x
Sanitaires	x
Appareils électriques et de chauffage	x
voirie, jardin, pavés, bordures etc	x
Métaux de construction	

Contact name

In een tweede fase belden wij de handelaars op.

Eerst vroegen wij ze hun activiteiten te bevestigen. Er werden diverse fouten aangetroffen, vooral in de Gouden Gids. Bepaalde handelaars gaven te kennen dat zij hun activiteiten hadden stopgezet of afgebouwd en zij bijgevolg niet meer actief wensten te zijn of bezocht wilden worden.

Vervolgens vroegen wij hen de algemene informatie waarover wij beschikten, te bevestigen en indien nodig aan te vullen.

Wij vroegen hen ook of hun onderneming in Brussel actief was of wilde zijn. Als zij interesse hadden voor activiteiten in Brussel, werd een afspraak gemaakt.

Bezoeken

Het bleek al snel noodzakelijk de ondernemingen persoonlijk te bezoeken. Bij een telefonisch contact hebben onze gesprekspartners vaak twijfels over het doel van onze vragen - zij vrezen dat het om een reclamecontact

gaat. Gesprekken ter plaatse, te midden van de voorraden, blijken bovendien veel meer informatie op te leveren.

Tijdens de bezoeken proberen wij in de eerste plaats meer inzicht te verwerven in de algemene werking van de onderneming. Dit gebeurt door middel van een gesprek op basis van een vooraf voorbereid vragenlijstje. Dit zijn de vragen.

- *Wat zijn de verkochte producten?*
- *Heeft de verkoper een specialiteit?*
- *Wat zijn de kenmerken van de verkoopruimte (oppervlakte, inrichting, ...) ?*
- *Wat zijn de kenmerken van de opslagruimte? (m², inrichting, ...) ?*
- *Biedt de verkoper aan de producten te verwerken (voor - na de verkoop)?*
- *Biedt de handelaar naast de verkoop van producten ook diensten aan? (plaatsing, afbraak, levering, ...)*
- *Over welke logistieke middelen beschikt de onderneming?*
- *Op welk publiek richt deze handelaar zich? (aandeel van particulieren, aannemers en handelaars) Oefent Brussel een belangrijke invloed uit op uw activiteit?*
- *Welk prijjsbeleid voert de onderneming?*
- *Hoe verloopt de aanschaf van de verkochte producten? Met welke frequentie? Via aannemers? Wie zijn de leveranciers? Hoe gebeurt de selectie?*

Bovendien worden meer gerichte vragen gesteld.

- *Wenst de verkoper informatie te ontvangen over werven waar potentieel herbruikbare materialen worden verwijderd in het Brussel Gewest? Zo ja, onder welke voorwaarden (allemaal of alleen voor een bepaalde activiteit, vanaf een zekere hoeveelheid, reeds gedemonteerd of niet?) ?*
- *Heeft de verkoper interesse voor voorafgaande bewerkingen zoals reiniging of herconditionering, uitgevoerd door bijvoorbeeld een OAW? Zo ja, hoeveel mag dat kosten?*

Deze vragenlijst levert samenhangende informatie op voor de diverse bezochte handelaars, maar daarbij komen zowel algemene beschouwingen voor de sector aan bod als aspecten die specifiek zijn voor de handelaar en zijn activiteit. De informatie past dus niet in een vooraf opgemaakt stramen. De resultaten worden bewaard in de vorm van een samenvatting, en zijn een belangrijke informatiebron voor de inhoud van de gids.

Ten slotte overlopen wij met de verkopers type-inventarissen van materialen die beschikbaar zijn in twee types van gebouwen: een huizen- en loodsencomplex uit het eerste deel van de 20e eeuw en een modern kantoorgebouw. (zie lager).

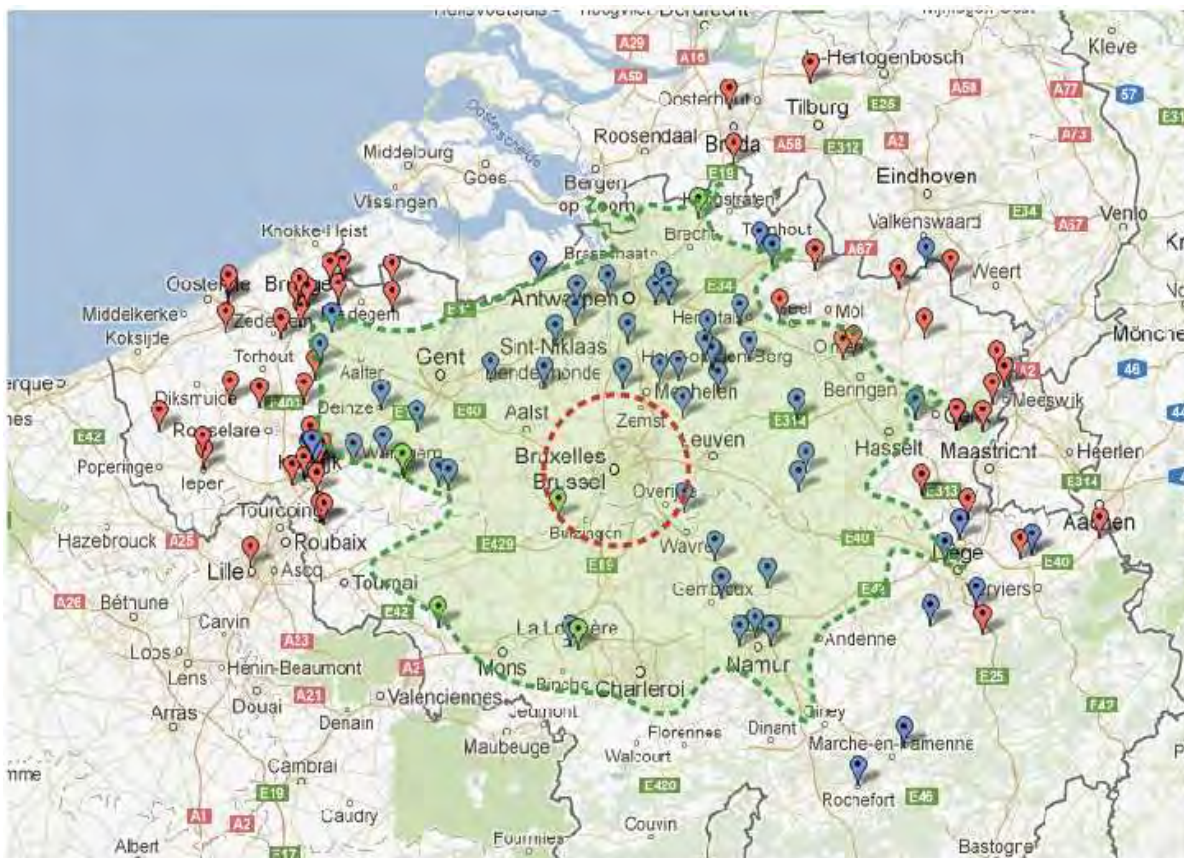
Na elk bezoek wordt dus een "handelaarsfiche" opgemaakt en worden foto's bewaard waarvan het voorbeeld voor Aremat in de bijlagen is toegevoegd.

De bevindingen

De bezoeken leveren diverse vaststellingen op. Die hebben betrekking op de situatie van de handelaars zelf, de materialen die ze in voorraad hebben, de herkomst van de materialen en het ontbreken van bepaalde activiteiten.

over de handelaars

Op 146 handelaars waren er 10 in de verkeerde categorie ingedeeld in de Gouden Gids, werden er 85 gecontroleerd, hebben er 20 hun activiteiten



De groene zone stemt overeen met het gebied dat (theoretisch) niet verder dan een uur rijden van Brussel gelegen is. Dit is het gebied dat wij met onze bezoeken hebben gedekt. De blauwe aanwijzers geven de bezochte handelaars aan; de rode stoppe aanwijzers geven de handelaars aan die buiten de gedekte zone gevestigd zijn; de groene aanwijzers geven de handelaars zet of zijn ze dat van plan, werden er 61 bezocht en zijn er 60 opgenomen in de gids.

Rond Brussel

Een eerste belangrijke vaststelling is dat er geen ondernemingen gevestigd zijn in een straal van 20 km rond Brussel. Dit valt grotendeels te verklaren door de hoge prijs van de gronden, terwijl voor deze verkoopactiviteiten juist grote opslagoppervlakten nodig zijn.

Een andere vaststelling is dat de markt van de recuperatiematerialen in België overheerst wordt door materialen van landelijke gebouwen. Men kan zich dan ook terecht vragen stellen over de invloed van de recuperatiemarkt in een stedelijk kader. Welk volume recuperatiebaksteen wordt gebruikt voor gebouwen in Brussel, vergeleken met de villa's in recuperatiesteen in Vlaanderen?

Overigens zijn er op dit ogenblik beduidend meer bakstenen die Brussel verlaten dan er binnenkomen voor nieuwe gebouwen of renovaties. Het voorbeeld van de Bellevue brouwerijen in volle

stadscentrum is op dat vlak verhelderend: de kans dat deze bakstenen in de stad zullen worden hergebruikt, is onbeduidend klein.

Deze factor verklaart misschien mee de geringe activiteit van deze sector in het Brussels Gewest. Zoals verderop wordt uitgelegd, is er in België gewoon geen markt voor materialen die meer specifiek zijn voor een stedelijke omgeving (bijvoorbeeld kantoorelementen).

Enkele geïsoleerde uitzonderingen buiten beschouwing gelaten, zijn alle actoren niettemin bereid in het Brussels Gewest te werken (of doen ze dat nu al). De hoeveelheden die nodig zijn om het vervoer rendabel te maken, verschillen aanzienlijk afhankelijk van het type materialen. *De Mey-Fassaert*, gevestigd in de provincie Antwerpen, verklaart hierover: "alles wat in Brussel wordt afgebroken, is de verplaatsing waard, zeker als het gaat om de uitstekende "Brusselse Bak!" De onderneming *Trading together* (gevestigd in Herveld, Nederland) wil zich voor tapijttegels verplaatsen als hun totale oppervlakte 1000 m² of meer bedraagt.

In bepaalde gevallen hebben wij kunnen vaststellen dat Brussel ondernemingen afschrikt wegens de verkeersproblemen. Die factor wordt door vele handelaars genoemd. Wij hebben dit zelf ook aan den lijve ondervonden, bijvoorbeeld voor de werf in de Spoomakersstraat nr. 22 te 1000 Brussel die wij hebben opgevolgd. Het ging om een binnenaafbraak. Wij werden gecontacteerd door de bouwheer, die een drinkbak in blauwe hardsteen en ongeveer 30 m² cementtegels wilde doorverkopen. Wij namen contact op met Gouthier, die precies deze twee types van materialen verhandelt en tot de ondernemingen behoort die het dichtst bij Brussel gevestigd zijn. Gouthier stemde in met de transactie, maar wilde ze met andere activiteiten in Brussel combineren om het vervoer rendabel te maken. Omdat geen andere activiteit in Brussel kon worden gevonden, werd de transactie uiteindelijk afgeblazen.

Typologieën

"Toon me je voorraad en ik zal je zeggen wie je bent"

Een andere vaststelling is de grote verscheidenheid aan typologieën onder de handelaars. We zouden kunnen proberen de handelaars in te delen naargelang zij al dan niet nostalgisch, professioneel, artistiek zijn of misschien wel aan verzamelzucht lijden²! Wellicht zou het nuttig zijn de sector in zijn geheel te definiëren en criteria te omschrijven om de mate van professionalisme te bepalen. Ook de grote verscheidenheid aan producten en activiteiten roept vragen op. Het lijkt immers niet zo vanzelfsprekend een handelaar die in Bourgogne oude stenen gaat ophalen om er nieuwe sierschouwen van te maken, in hetzelfde vakje onder te brengen als een handelaar in structurele staalprofielen.

Een handelaar kan bovendien van vele markten thuis zijn of andere activiteiten voeren naast de eigenlijke verkoop. De combinatie van deze functies beïnvloedt in grote mate de interne organisatie van de ondernemingen.

Voorbeelden van functies zijn:

- aannemer in afbraakwerken;
- bouwaannemer;
- architect, ontwerper;
- landschapsarchitect;
- handwerker-restaurateur;

² Verzamelzucht wordt omschreven als een obsessief-compulsieve stoornis, gekenmerkt door de drang op alles te bewaren, ook nutteloze, waardeloze, gevaarlijke of ongezonde voorwerpen.

- transporteur;
- containerverhuur;
- verhuring van gereedschap en machines;
- handelaar in nieuwe materialen;
- brasserie-uitbater.

Anderzijds is gebleken dat bepaalde middelgrote slopers/handelaars zich de dag van vandaag opnieuw gaan toeleggen op een hoofdactiviteit. Zij concentreren zich dan in het algemeen op afbraakwerken, een vak waarin ze vrij onderlegd zijn (dikwijls sinds vele generaties), en op netwerken voor afvalverwerking. De loonkosten en de opslagkosten zijn de meest aangevoerde redenen. Bovendien krijgen ze af te rekenen met de concurrentie van zeer goedkope nieuwe producten en met de uitputting van de voorraden materialen voor hergebruik.

Wij zullen nu de werking van diverse ondernemingen in detail bespreken om tot een overzicht van deze typologieën te komen.

QUEEN OF THE SOUTH



[Uittreksel van opalis.be:](http://opalis.be)

“Mevrouw verkoopt oude materialen, mijnheer is architect en verwerkt ze in zijn ontwerpen. Hun brasserie en hun magazijn zijn trouwens ondergebracht in één van hun realisaties. Let wel, het gaat hier om zeldzame en kostbare materialen, van art-decodeuren tot zuilengalerijen in blauwe hardsteen. Alleen al voor de charme van de plek zou je ernaartoe rijden ...

Queen of the South biedt ook het verwerken van steen (vooral marmar) aan, ongeacht of het om oude of tweedehandse stukken gaat”.

Het gaat hier dus om mensen die hoofdzakelijk werken met materialen die kostbaar zijn omwille van hun geschiedenis. Zij verwerken hun materialen zelf in unieke bouwprojecten en richten zich veeleer op een luxen siersegment dan op pragmatische recuperatie. Hun in omvang aanzienlijke voorraad is in die zin beperkt dat elk element nauwlettend geselecteerd wordt en in de identiteit van de zaak moet passen. De waardering voor de materialen speelt hier een belangrijke rol bij de bepaling van hun waarde.

GOUTHIER



Uittreksel van opalis.be:

"Bij Gouthier moet je te werk gaan als op een vlooiemarkt. Na veel snuffelen tussen de meest uiteenlopende materialen vind je beslist wat je zoekt, en aan een prijsje! Keramische tegels heeft men er in alle kleuren en soorten, en in hoeveelheden die je haast nergens anders tegenkomt.

De twee terreinen van dit familiebedrijf, op nauwelijks enkele honderden meters van elkaar, zijn volgestouwd met alle soorten materialen. Er staan ateliers voor het snijden en houwen van steen.

Ook voor slopingen kunt u terecht bij Gouthier. Het bedrijf helpt u met het opstellen van offertes voor afbraakwerken en werkt in onderaanneming wanneer op een bouwplaats één en ander met de nodige zorg moet worden ontmanteld om daarna elders opnieuw te worden gebruikt."

Gouthier behoort tot die vrij zeldzame handelaars in goedkope materialen. Zijn model is gebaseerd op een druk klantenverkeer. De onderneming aanvaardt bijna alle types van materialen en verkoopt ze tegen billijke prijzen die in ieder geval veel lager liggen dan de nieuwprijs. Met haar gigantische voorraad kan ze een enorme keuze aanbieden. Wie een goedkoop materiaal in kleine hoeveelheid zoekt, vindt zijn gading bij een handelaar van dit type.

Daarnaast heeft de onderneming zich gespecialiseerd in tegels, die zij in grote hoeveelheden uitvoert naar Nederland. Die activiteit zorgt voor een zekere stabiliteit in haar *businessmodel*.

De afbraakactiviteit ten slotte speelt een belangrijke rol in de interne werking. Terwijl een medewerker de klanten ontvangt en de bestellingen afhandelt in de vestiging, zijn altijd diverse teams aan de slag op de bouwplaatsen en met het vervoer.

DOEHETZELF 2DEHANDS BOUWMARKT



Uittreksel van opalis.be:

“De eigenaar van Doehetzelf 2dehands heeft van zijn hobby zijn beroep gemaakt. Hij gebruikt Kapaza als voornaamste verkoopzaal en houdt die up-to-date. Het bedrijf heeft meer dan 500 – meestal dubbel beglaasde – ramen in voorraad, en verder ook deuren, werktuigen en stellingen. Het meeste materiaal is afkomstig van aannemers, een klein deel van particulieren. Doehetzelf 2dehands bouwmarkt reinigt en herstelt zijn koopwaar, biedt een waarborg op zijn producten en levert gratis. Reactiesnelheid is het basisbeginsel van deze onderneming.”

Doehetzelf 2dehands heeft een heel andere stijl. Zijn economisch model berust op een afgeslankte infrastructuur, een goed georganiseerde online-verkoop en een hoge reactiesnelheid. Dit is de enige bezochte onderneming die uitsluitend met online-verkoop werkt en die geen echte winkel heeft. Deze jonge eenmanszaak is bovenal ontstaan vanuit een verkoopperspectief en had voorheen geen ervaring in het bouwbedrijf. De specialisatie in één specifiek materiaal is waarschijnlijk een bepalende factor voor haar succes.

FRANCK



Uittreksel van opalis.be:

"De firma Franck begon in de sloopsector, waar ze meer dan veertig jaar ervaring heeft. Het bedrijf is zich gaan specialiseren in het recupereren en doorverkopen van bakstenen. Die worden gesorteerd, gereinigd en op paletten geplaatst. Zo bereikt deze onderneming zowel professionelen (architecten, aannemers...) als villabouwers. En ze werkt graag met hen samen.

Franck mag dan al gespecialiseerd zijn in bakstenen, het bedrijf wil eventueel ook diverse andere materialen kopen en verkopen zoals ramen, pannen, muurbekledingen, enz. De omvang en inhoud van de stock is afhankelijk van de sloopopdrachten van het bedrijf."

Bij Franck voelen we meteen een zeer sterke band met het bouwbedrijf zoals we dat vandaag kennen. Het beheer van de materialenstroom is zeer transparant georganiseerd. De klanten moeten weten waaraan zich te verwachten wanneer zij naar Franck gaan. De algemene presentatie van de winkel lijkt dan ook zeer sterk op die van een zaak in nieuwe materialen en ademt het bijbehorende standaardiseringsimago uit. Ook deze handelaar heeft zich gespecialiseerd in een zeer specifiek type van materiaal.

INCOM / VDL DEMONTAGE



Uittreksel van opalis.be:

"Incom is gespecialiseerd in het verzorgd ontmantelen van kantoren en de verkoop van de gerecupereerde materialen. U vindt er valse plafonds, technische vloeren, branddeuren, verplaatsbare wanden, isolaties, enz. Incom restaureert het gerecupereerde materiaal. Valse plafonds worden opnieuw geschilderd, verhoogde vloeren gereinigd, enz.

Hoewel het bedrijf even boven Parijs ligt, verdient het een plaats in deze gids. In België vind je immers geen enkel bedrijf met hun specialiteit. Incom is een interessant alternatief voor grote en middelgrote kantoorinrichtingen. De vervoerkosten haal je er snel uit, want je betaalt hier gemiddeld slechts de helft van wat je zou uitgeven voor nieuwe spullen."

VDL, een jong, gespecialiseerd bedrijf dat actief is in de sector van de kantoorinrichting, stelt voltijds vier mensen te werk en doet daarnaast een beroep op een groep zelfstandige arbeiders. Ze ontmantelen kantoren tegen een competitieve prijs en proberen het gerecupereerde zo veel mogelijk door te verkopen. Zoals u kunt lezen op de /fiche kantoorinrichting/, bestaat dit soort activiteit in België niet. VDL heeft vestigingen in Den Haag en Enschede, maar aarzelt niet om opdrachten aan te nemen in België en het Brussels Gewest."

Beide ondernemingen zijn in buurlanden gevestigd, maar werden in de gids opgenomen omdat in België geen alternatief bestaat. Zelfs op Europese schaal zijn bedrijven van dit type vrij zeldzaam. Ze hebben een uitermate professioneel profiel en specialiseren zich in een specifiek materiaal: elementen voor kantoorinrichting. Beide ondernemingen werken met een vrij trouw klantenbestand.

DE KRINGWINKEL



Uittreksel van opalis.be:

De Kringwinkel is een gesubsidieerde organisatie van 115 tweedehandswinkels in Vlaanderen, gegroepeerd in een dertigtal centra, waarin sociale tewerkstelling en het milieu (afvalbeperking) centraal staan. Meubelverkoop is hun kernactiviteit.

Sommige, waaronder De Kringwinkel Zuiderkempen, verkopen ook bouwmaterialen die afkomstig zijn van afbraak of van stockoverschotten.

Wat u kwijt wil, brengt u ter plaatse, maar kan men desgewenst ook bij u thuis komen ophalen."

De activiteit van de Kringwinkels wordt grotendeels bepaald door hun sociale en ecologische functie. Uiteraard moeten ze leefbaar zijn, maar door hun subsidies lenen ze zich voor een "soepeler" model dan dat van een zelfstandige onderneming.

De dynamiek van een federatie laat in dit geval ook een zekere solidariteit en een uitwisseling van ervaringen tussen de diverse ondernemingen toe. Bovendien kunnen zij terugvallen op een niet te verwaarlozen politiek gewicht.

Demografie

Een andere bevinding van de terreinbezoeken heeft betrekking op de demografische kenmerken van de sector. Deze beroepscategorie blijkt namelijk vrij snel te verouderen aangezien de meeste zaakvoerders tussen 50 en 65 jaar oud zijn.

Geen onbelangrijke vaststelling voor de markt waarop wij ons richten. Ze doet vragen rijzen over de toekomst van een dergelijke sector en over de beschikbaarheid van kandidaten om deze ondernemingen over te nemen. Men kan zich dan ook afvragen wat er met de voorraden zal gebeuren wanneer de eigenaars hun activiteit stopzetten.

Bepaalde handelaars blijken ook terug te verlangen naar een tijd die definitief voorbij is. Velen vertellen over de situatie van een twintigtal jaar geleden, toen de loonkosten minder hoog en de concurrentie van de goedkope producten niet zo scherp waren, toen het slopen langzamer gebeurde en de gebouwen gemakkelijker te ontmantelen waren. In die tijd was de reiniging van bakstenen werk voor een student (of een gepensioneerde die zij kenden), terwijl het vandaag als te moeilijk of als minderwaardig wordt beschouwd. Bij sommige van die

verkopers voelen we een zekere moedeloosheid en een hoop twijfels over de toekomst van de sector. Anderen passen zich zoals in iedere sector aan door minder arbeidskrachten aan te werven, de recyclagestromen te verkiezen boven de recuperatie, of door goedkope, maar niet gerecupereerde nieuwe materialen in te voeren.

Verkoopargumenten

Noteer ten slotte dat geen enkele handelaar het spel van de milieuaanspraken meespeelt. Dit thema kwam helemaal niet aan bod tijdens de gesprekken die we hebben gevoerd. De redenen die de handelaars het vaakst aanhalen om hun activiteiten te verantwoorden, hebben betrekking op een soort van nostalgie of op de verdienste dat zij materialen die waardevol zijn of die "nog kunnen dienen", van de stortplaats redden. Misschien kan die vaststelling verklaard worden door het ontbreken van een federatie voor de sector. Wij begrijpen dat het vrijwel onmogelijk is zo sterk verschillende marktspelers samen te brengen en dat het moeilijk is deze sector te omschrijven of zijn grenzen af te bakenen. Toch vinden wij het merkwaardig dat zo weinig informatie doorstroomt tot bij de overheidsinstanties. Het resultaat is een soort van algemene onwetendheid over deze sector. Wij kunnen ons nochtans voorstellen dat een federatie of een soortgelijke organisatie een gunstige invloed zou kunnen uitoefenen. Een dergelijke organisatie zou bijvoorbeeld de betaling van deze handelaars met ecocheques kunnen aankaarten.

Over de materialen

Weinig goedkope materialen

Er is nauwelijks nog een markt voor materialen van middelhoge en lage kwaliteit. Een tiental jaar geleden was dat nochtans anders. De handelaars voerden diverse redenen aan voor die gang van zaken.

Prijs van het nieuwe materiaal en arbeidsloon.

Eén van de belangrijkste oorzaken voor die schaarste is volgens de handelaars de nieuwprijs van bepaalde materialen of elementen (deuren, sanitair). Die is namelijk fors gedaald ten opzichte van het arbeidsloon, dat in België licht gestegen is. De demontage is de eerste fase die zal bepalen in hoeverre een materiaal "herbruikbaar" is. Neem het voorbeeld van een wastafel. Theoretisch is die herbruikbaar op voorwaarde dat de demontage zorgvuldig gebeurt. Het demonteren vergt niet zoveel werk, en de keramiek behoudt een correct voorkomen, zelfs na jarenlang gebruik. Vandaag loont het echter niet meer de moeite omdat men het product voor een twintigtal euro al kan kopen. Om rendabel te zijn, moet de prijs van het recuperatieproduct (voor niet-antieke materialen) ongeveer 50% van de nieuwprijs bedragen. Het lijkt voor een handelaar dan ook onmogelijk te zijn om zijn kosten terug te verdienen.

Lave-mains de face 35 x 28 cm

Lave-mains de face 35 x 28 cm

- Lave-main céramique blanche avec trou de robinetterie
- Livré sans robinetterie ni vidage.
- Dimensions : 35x28x16cm.

Livraison **72 H** Max.

Marque : **DOMOSANIT**



 Délai Maximum de livraison : 1 semaine(s)

Produit Références	Caractéristiques	Fiche technique	Prix-public Notre prix € HT	Prix-public Notre prix € TTC TVA 19,6%	Quantité	Ajouter au caddie
Lave-mains de face 35 x 28 cm 9194		Voir la fiche	23,75 17,81 +0,00 (écotaxe)	28,41 21,30 +0,00 (écotaxe)	1	

prijzen van een wasbakje dat te koop wordt aangeboden op het

Regelgeving

Een andere verklaring voor het verschijnsel is mogelijk de toenemende invloed van de regelgevingsinstrumenten die de criteria voor het energieverbruik in de gebouwen vaststellen. Zo kunnen de normen voor passief- en lage-energiegebouwen alleen worden bereikt met materialen waarvan de technische eigenschappen exact gekend zijn. Aangezien het meestal onmogelijk is de warmtedoorgangscoefficiënt van tweedehandse ruiten te achterhalen, verdwijnen die systematisch van de markt.

Ter vergelijking: we kunnen ook het voorbeeld aanhalen van de verlaagde plafonds, theoretisch een materiaal met een hoog potentieel voor hergebruik (gemakkelijk te demonteren, aanvaardbaar prijsverschil tussen tweedehands en nieuw, gemakkelijk te herconditioneren). Naargelang de markt legt de regelgeving echter een gewaarborgde brandwerendheid op voor deze materialen (30 min., 60 min. of meer).

Voor nieuwe verlaagde plafonds wordt die garantie afgeleverd door de leverancier, die vooraf tal van tests moet laten uitvoeren op een monster van een verlaagd plafond. De aannemer die dit materiaal gebruikt, draagt dus geen enkele aansprakelijkheid in dit verband.

In het geval van hergebruikte verlaagde plafonds is het "garantie-etiket" niet meer op het materiaal aanwezig, hoewel de technische eigenschappen misschien onaangetaast zijn. Als de handelaar wil dat zijn materiaal aan de toepasselijke normen voldoet, moet hij het dus opnieuw laten keuren. En dit voor alle types van verlaagde plafonds die gerecupereerd kunnen worden. Momenteel gebeurt dit dan ook bijna nooit (bepaalde handelaars overwegen het wel (bv. INCOM), maar volgens hen blijven de kosten te hoog), wat de introductie van deze materialen in de sector sterk afremt.

Om het nog wat moeilijker te maken, worden verlaagde plafonds gecertificeerd op basis van het type tegel, het type structuur en het type materiaal achter het verlaagd plafond.

Nog een element dat de schaarste van dergelijke materialen op de markt verklaart, is het negatieve imago van een recuperatiemateriaal in deze sector of de neiging van het publiek om nieuw te verkiezen.

Anderzijds vermelden we de Kringwinkels, die kwaliteitscertificaten "herconditionering" kunnen uitreiken voor elektrische toestellen of fietsen, of Restoric in Nederland, dat meubels in recuperatiehout aanbiedt onder een gedeponeerd handelsmerk.

Koopkracht

Velen benadrukken ten slotte de daling van de koopkracht bij de klanten, die in het hergebruik een alternatief vonden dat goedkoper was dan nieuwe producten. De onderneming Gouthier legt uit dat zij vroeger grote hoeveelheden ramen van middelhoge kwaliteit (pvc of aluminium) met dubbele beglazing aan de man bracht. Deze producten werden tegen ongeveer 40% van de nieuwprijs verkocht. Hun klanten waren doe-het-zelvers zonder veel middelen die op lage prijzen uit waren. Vandaag krijgt Gouthier steeds minder dergelijke klanten over de vloer.

Gegeerde materialen

Het erfgoed

Bepaalde materialen zijn wijdverbreid in België. Het gaat hoofdzakelijk om de "gevestigde waarden" van het typisch bouwkundig erfgoed: blauwe hardsteen, keramiektegels, kasseien enz. Ze zijn niet weg te denken uit het architecturale landschap en blijven zo vrij goed beschermd tegen de grillen van de mode. Dat is in mindere mate het geval voor recentere materialen, die sneller uit de mode raken en moeten optornen tegen een groeiend aanbod van goedkope soortgelijke producten. Deze factor is des te belangrijker als men weet dat de opslag één van de essentiële elementen is in het beheer van een onderneming die recuperatiematerialen verkoopt. Omdat bepaalde materialen zeer lang opgeslagen blijven, kan het gebeuren dat zij uiteindelijk niet

meer verkoopbaar zijn. Om dat risico in de toekomst te vermijden, beperken de meeste handelaars zich tot enkele veel gevraagde materialen.

Export

Het succes van deze materialen stopt trouwens niet bij de Belgische grenzen. Behoorlijk wat handelaars werken regelmatig met Nederland, Frankrijk of zelfs de Verenigde Staten of China om die "typische" producten uit te voeren.

Omgekeerd zijn er ook materialenstromen naar België. Uit Frankrijk bijvoorbeeld worden eiken balken, pierre de Bourgogne en baksteen ingevoerd³.

Stand van de voorraden

Wij stellen vast dat de voorraden in het algemeen goed gevuld of zelfs verzadigd zijn. Bepaalde handelaars kiezen nu alleen nog het allerbeste uit het beschikbare aanbod. Dat kan echter van periode tot periode verschillen. De onderneming Liégeois bijvoorbeeld legde uit dat zij vorig jaar veel had ingekocht en zij daarom voor het volgende jaar op haar voorraad leefde. Maar niets zegt dat zij het volgende jaar niet opnieuw veel zal inkopen. Zo kunnen lange cycli ontstaan tussen inkomende en uitgaande stromen.

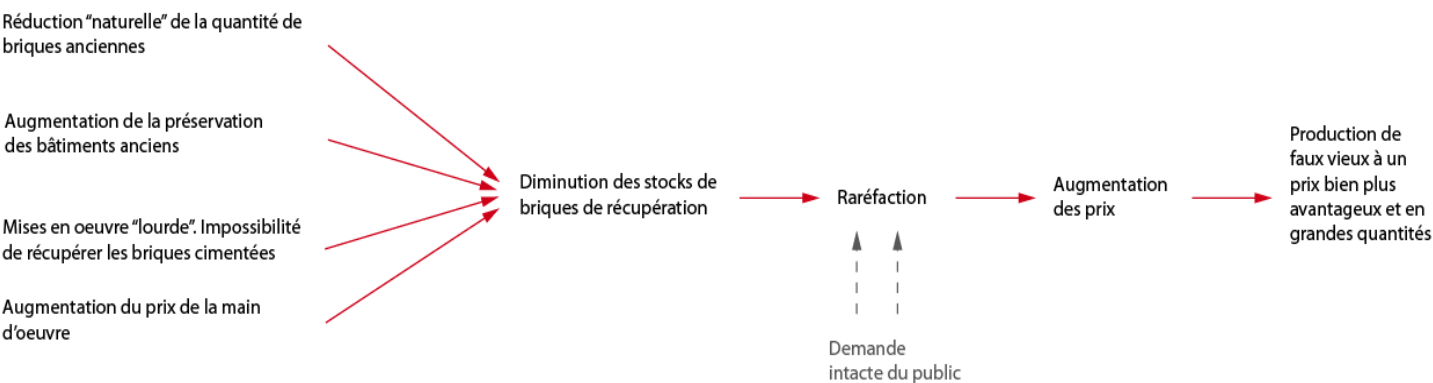
Verwerking van materialen

Met een zekere verbazing hebben wij de aanwezigheid vastgesteld van een actieve sector gespecialiseerd in de verwerking van materialen. Zo zijn er ondernemingen die eiken balken verwerken tot vloerplanken of deuren, arduinen boordstenen tot breuksteen of oude stenen tot schoorstenen.

Kunstmatig verouderd

In dezelfde gedachtegang stelden wij de aanwezigheid van een enorme hoeveelheid kunstmatig verouderde materialen vast. Vooral handelaars in antieke materialen hebben ze in huis. Zo kan de klant kiezen tussen een "authentiek" tweedehands materiaal dat vaak meer kost en zijn "kunstmatig" verouderde tegenhanger. Die opmars van "namaak-oud" kan verklaard worden aan de hand van het volgende schema.

³ Cf. de door Ademe gepubliceerde gids "Déconstruire les bâtiments", hoofdstuk 4.1: "voor zover de hoeveelheden voldoende groot zijn om het vervoer te verantwoorden en aan de toelaatbaarheidsvoorwaarden wordt voldaan (vorm en dichtheid), kunnen bakstenen naar België worden uitgevoerd voor hergebruik. "



Overheidsopdrachten en bestekvoorschriften

Van alle recuperatiematerialen wordt de kassei het meest voorgeschreven in het kader van overheidsopdrachten. De belangrijkste leveranciers dienen een technische fiche in die zeer gemakkelijk kan worden opgenomen in een bestek:

Type	Roche Endogène
Provenance	Belgique, region du Condroz & Entre-Sambre-et-Meuse
Couleurs	Vert au gris bleu
Mass volumique	2620
Porosité	<0,5
Résistance à la compression	260
Comportement à l'usure	2,82
Gélvité	Nulle
Forme commerciale	Pavés taillés à la main

Fiche voor de specificatie van zandsteenkeien. De eenvoudige vermelding

"..."

Er wordt vrijwel unaniem aangenomen dat een gerecupereerde kassei dezelfde technische kenmerken bezit als een nieuwe. De tijd heeft uitgewezen dat aan het hergebruik van een tweedehandse kassei geen risico's of complicaties verbonden zijn. "Een blok steen blijft een blok steen".

Zijn alomtegenwoordigheid in ons landschap staat bovendien borg voor zijn beschikbaarheid op lange termijn, wat essentieel is om een materiaal te kunnen opnemen in een bestek dat soms maanden voor het begin van de werken wordt geschreven.

In dat opzicht is de kassei echter uniek onder de beschikbare materialen. We kunnen ons niettemin voorstellen dat dit kan worden doorgetrokken naar andere in grote hoeveelheden aanwezige materialen zoals baksteen, tegels of dakpannen. Het is onmiskenbaar aan die opname in bestekken te danken dat deze materialen tot de "standaardstromen" van de bouwsector behoren. In die zin zouden technische fiches en specificaties moeten worden opgesteld zoals die van de kasseien.

Over de bronnen

Over de huidige bronnen voor de bevoorrading van de handelaars treden diverse vaststellingen aan de dag.

Afbraakwerken

Vooreerst blijken de meeste materialen afkomstig te zijn van afbraakwerken. Zeer weinige komen van bouwwerken. Volgens de actoren uit de sector brengt het bouwbedrijf in verhouding kleine hoeveelheden afval voort dat weinig potentieel biedt voor hergebruik. Een deel van de materialen wordt bovendien rechtstreeks opnieuw gebruikt door de aannemers. Denk maar aan het afval van vloerbalken, dat achteraf als spieën kan dienen.



Houtafval afkomstig van een bouwwerf.

Opdeming in Molen, Groningen

Kempische Bouwmaterialen koopt regelmatig oude wagonvloeren in. De onderneming ontvangt die in afgeschaafde en op maat gesneden toestand.

Ondanks de aanwezigheid van die goed ingewortelde bronnen hebben alle handelaars interesse voor informatie over de beschikbare materialen en willen zij ze zelfs komen ophalen of demonteren. Zij vragen niets liever dan hun leveranciersbestand uit te breiden.

Dat bevestigt overigens dat er een gebrek aan informatie-uitwisseling is tussen de aanbod- en de vraagzijde. De voorzichtigheid gebiedt ons echter ons vragen te stellen over de redenen voor het ontbreken van contacten. Waarom nemen de slopers geen contact (meer) op met de handelaars? Waarom treffen we bepaalde materialen zowel in de containers als op de markt voor recuperatiematerialen aan? De uitgevoerde transactietests geven een gedeeltelijk antwoord op die vraag. (zie lager).

Over de vraag

Bovendien blijkt iedere handelaar al over een netwerk van aannemers te beschikken bij wie hij zijn materialen betreft. Opmerkelijk is dat bij de onderhandelingen tussen deze actoren stilzwijgende voorwaarden gelden die door vrijwel iedereen worden toegepast. Zo wordt de prijs van 20 m² tegels per gedemonteerde intacte tegel berekend; bij de prijsberekening van 50 m² baksteen wordt dan weer rekening gehouden met een verlies van 20% tijdens de demontage.

In het algemeen is het aandeel van de particulieren nog zeer groot. Het gaat dikwijls om kleine hoeveelheden, die echter meestal zorgvuldig worden gedemonteerd.

Over de industrie

Bepaalde handelaars recupereren bij fabrikanten van materialen onverkochte artikelen, voorraadresten of zelfs productieafval. Dat geldt bijvoorbeeld voor de ramen bij Croisade Pauvreté. Deze onderneming heeft contacten met een groot aantal fabrikanten die ramen en deuren op maat maken en bij wie ze onverkochte artikelen kunnen inkopen tegen 15-20% van de nieuwprijs.

In aansluiting op de communicatie over dit project ontvingen wij enkele aanvragen voor recuperatiematerialen, zowel van architecten als van particulieren. Wij stelden dan voor hen te begeleiden bij hun zoekwerk. Onze taak bestond erin hun behoeften te analyseren en hen naar de geschikte handelaars door te verwijzen op basis van de beschikbare middelen, de gezochte materiaaltypes en de geografische ligging.

Wij stuurden hen dan een lijst van geschikte handelaars op met een reeks aanvullende gegevens. (zie bijlagen)

Wij beschouwden dit werk als een test voor de gids. Het ging immers grotendeels om de informatie die wij ook meedelen, maar dan in gefilterde en gerichte vorm.

Op basis van onze ervaringen (zie details in de bijlagen) kunnen wij diverse vaststellingen doen.

De beweegredenen

Wij delen de inkomende contactnames in drie categorieën in volgens de beweegredenen om met recuperatiematerialen te werken.

- Economisch Vanuit de heersende opvatting dat een recuperatiemateriaal altijd minder duur is.
- Ecologisch In het kader van projecten waarbij bijzondere aandacht wordt besteed aan de gebruikte middelen en materialen.
- Renovatie Streven naar authenticiteit.

Er zijn bij de potentiële klanten zeker nog andere beweegredenen. Zo zijn bepaalde mensen op zoek naar architecturale overblijfselen. We kunnen aannemen dat zij veeleer esthetische doelstellingen of originaliteit nastreven, maar we hebben ze niet rechtstreeks ontmoet.

De reactiesnelheid

Uit de antwoorden die wij van onze gesprekspartners ontvingen, is gebleken dat er vrij grote verschillen in reactiesnelheid zijn tussen de handelaars. De redenen hiervoor zijn moeilijk te achterhalen, maar wij stellen vast dat een onderneming met een dienst voor het beheer van de aanvragen (verkoper, secretaris, ...) in het algemeen sneller reageert dan een bedrijf waar bijvoorbeeld de handwerker en transporteur tevens de verkoper is.

Over de ontbrekende sectoren: de kantoorelementen

Terwijl bepaalde materialen alomtegenwoordig zijn op de markt van de tweedehandse materialen, vallen andere op door hun afwezigheid. Dat is het geval voor elementen voor kantoorinrichting zoals verhoogde vloeren, verlaagde plafonds, verplaatsbare wanden enz. Die afwezigheid is des te merkwaardiger omdat deze materialen een zekere modulariteit bieden die hun demontage zou moeten vergemakkelijken en omdat er een afzetmarkt voor bestaat bij onze bureaus in Frankrijk en Nederland. Er is dan ook een aanzienlijk potentieel voor ondernemingen die in de toekomst activiteiten willen starten, zeker in het Brussels Gewest, waar renovaties van kantoorgebouwen schering en inslag zijn.

Omdat zich hier mogelijkheden voor acties lijken af te tekenen, startten wij een meer diepgaand onderzoek naar het potentieel van deze sector. Wij bezochten in dat kader diverse bedrijven die actief zijn in deze sector.

- INCOM, gevestigd in de streek van Parijs, sinds enkele jaren actief in de demontage, de herstelling en de wederverkoop van kantoorelementen.
- VDL Demontage, gevestigd in de streek van Den Haag en al enkele jaren actief in de demontage en de wederverkoop van kantoorelementen.

- Wandenservice, de zusteronderneming van Sepawand, gevestigd in Berkel en Rodenrijs, in de streek van Delft. Dit bedrijf is al een dertigtal jaren actief in de productie en (ver)plaatsing van verplaatsbare wanden en biedt zijn klanten de mogelijkheid deze wanden jarenlang in gedemonteerde toestand op te slaan in een opslagruimte buiten het moedergebouw.

Om de activiteit rond Brussel op te starten, werd een ontmoeting georganiseerd met de Belgische dochteronderneming van Interface, één van de grootste fabrikanten ter wereld van tapijttegels. Op deze vergadering werd de mogelijkheid besproken om een recuperatienetwerk uit te bouwen in navolging van wat in Frankrijk werd gerealiseerd in het kader van het Re-Entry programma. Dit programma biedt de aannemers in bouw- en afbraakwerken en de bouwheren een service aan voor de inzameling van tapijttegels. In België belanden deze stromen nu volledig in de interne recyclagenetwerken van de onderneming of in de verbrandingsoven, maar men zou kunnen overwegen de meest bruikbare fracties in de recuperatienetwerken te introduceren zoals in Frankrijk al gebeurt. Na het bezoek aan het recuperatiecentrum AIR (Noord-Frankrijk) werd een ontmoeting tussen Oxfam Solidariteit en Interface georganiseerd om de mogelijkheden van een dergelijk systeem in Brussel te bespreken.

INCOM

Incom is een slopingsbedrijf gespecialiseerd in kantoorelementen. De in de Parijse regio gevestigde onderneming werkt vooral in onderaanneming voor volledige slopingen, waarbij zij zorg draagt voor alle inrichtingsmaterialen. In 1966 breidde Incom haar activiteit als gewone aannemer in afbraakwerken uit tot de verkoop van de materialen die het bedrijf demonteert. Na al die jaren kan de onderneming bogen op een rijke knowhow en onderscheidt ze probleemloos de materialen die het waard zijn gedemonteerd en opgeslagen te worden van die waarvoor geen afzetmarkt meer bestaat. Hier wordt een vrij grote verscheidenheid aan materialen opgeslagen: tapijttegels, verlaagde plafonds, branddeuren, technische vloeren, isolatie, gipsplaten, verplaatsbare wanden, ijzerwaren, verlichtingstoestellen enz. Naast de verkoop biedt INCOM ook een herstellingsdienst aan, bijvoorbeeld om verlaagde plafonds opnieuw te schilderen of verhoogde vloeren en tapijttegels te reinigen. Door die combinatie van activiteiten kan de onderneming verkopen tegen een prijs die volgens de directeur-generaal nooit hoger mag zijn dan 50% van de nieuwprijs om potentiële klanten over de streep te trekken.

Vandaag overweegt Incom de gerenoveerde materialen te laten certificeren of van een CE-markering te laten voorzien om dezelfde garanties te kunnen aanbieden als voor een nieuw product. Dit proces is nog aan de gang.

De meeste klanten zijn kleine en middelgrote ondernemingen. Het bedrijf voert ook veel materialen uit, vooral naar Polen. Die activiteit kon pas echt worden uitgebouwd nadat Polen lid werd van de Europese Unie. Voordien was de invoer van afvalstoffen - waartoe gedemonteerde elementen geacht werden te behoren - verboden.

In dit *businessmodel* is de verkoopactiviteit onverbrekkelijk verbonden met de ontmantelingsactiviteit. Volgens het management zou



Onderneming Incom. Gespecialiseerd in de wederverkoop van kantoorcomponenten. Verlaagde plafonds en stijlen van branddeuren

het economisch onrendabel zijn zich te beperken tot de inkoop, herconditionering en wederverkoop van gedemonteerde materialen.

Dat de activiteit van Incom leefbaar is in de Parijse regio, lijkt erop te wijzen dat het probleem van het plaatsgebrek geen onoverkomelijke hindernis vormt. De grondprijzen zijn immers hoger in de Parijse voorsteden dan in Brussel. Hieruit zouden we moeten besluiten dat het ontbreken van de activiteit in ons gewest veeleer toe te schrijven is aan een gebrek aan belangstelling vanwege de betrokken actoren.

VDL DEMONTAGE

VDL is een jonge (3 jaar) onderneming, gespecialiseerd in de demontage van kantoorelementen (verplaatsbare wanden, verlichtingstoestellen, meubilair enz.).

De onderneming is bijzonder actief op zoek naar projecten en klanten. De directeur vertrouwt ons toe dat hij al 4/5 van de gedemonteerde materialen heeft kunnen verkopen. De kopers zijn minder veeleisend dan de klanten bij wie de onderneming demonteert. Het gaat om kleine kantoren, kleine ondernemingen en zelfstandigen. Een deel van de klanten bevindt zich in het buitenland.

De prijzen van VDL liggen niet veel lager dan die van de traditionele slopingsbedrijven. Het bedrijf vestigt de aandacht om de milieueffecten van zijn oplossing, vergeleken met die van een klassieke afvalverwerking. Momenteel verkiest de directeur klantenbinding boven verdere groei.

De onderneming kan bogen op een rijke terreinervaring en knowhow. Zo herkent ze op een werf de wanden die gemakkelijk ter plaatste gedemonteerd kunnen worden, volledig recupereerbaar zijn, met inbegrip van de isolatie en dus gemakkelijker doorverkocht kunnen worden. Verplaatsbare wanden uit één stuk en wanden gemaakt van metalen noppen en gipsplaten daarentegen worden vrijwel nooit hergebruikt.

Alle gedemonteerde elementen worden ter plaatse gereviseerd en vervolgens overgebracht naar de opslagplaatsen, die bestaan uit zorgvuldig geïnventariseerde en genummerde containers. Het product wordt te koop aangeboden tegen ongeveer 25% van de nieuwprijs.

Afgezien van de demontage en de verkoop biedt VDL geen andere diensten aan. De onderneming heeft geen bijzondere interesse voor het verkrijgen van CE-certificaten. De meeste van haar klanten laten zich niet afschrikken door het ontbreken van CE-markeringen.

WANDENSERVICE / SEPAWAND

Wandenservice is een onderneming gespecialiseerd in de (ver)plaatsing en de productie van verplaatsbare wanden. De onderneming onderscheidt zich van haar concurrenten door haar knowhow in onderhoud en verplaatsing, ook van wanden die zij niet zelf geplaatst heeft. Naast langlopende verhuringscontracten biedt ze haar klanten de opslag van wanden van haar merk aan in een opslagruimte in het oosten van Nederland. Tot haar klanten behoren de luchthaven van Schiphol en het vroegere Fortis.

Tijdens het bezoek aan de werkplaats gaven we er ons rekenschap van dat het hergebruik van hun producten



Gedemonteerde verplaatsbare wanden

buiten de gebouwen waarvoor ze ontworpen waren, niet echt winstgevend was. De elementen van deze wanden moeten immers worden aangepast aan de nieuwe installatieplaats (hoogte, aansluitingen enz.). Hoewel ze modulair zijn, dienen ze afgestemd te worden op de omstandigheden in elke ruimte. Standaardisering en flexibiliteit hebben zo hun grenzen. Er zijn nog andere struikelblokken, zoals het vervoer, sporen van slijtage en opslag.

Die vaststellingen worden bevestigd door Sepawand, de Nederlandse onderneming die Wandenservice heeft overgenomen en zich veeleer in de productie heeft gespecialiseerd. Op dit ogenblik is de ontwikkeling van het hergebruik van haar producten geen prioriteit. Het bedrijf legt zich liever toe op zijn productie- en verkoopactiviteit.

Uit de ontmoetingen met deze onderneming is gebleken dat het waarschijnlijk nog te vroeg is om een test op te zetten rond het hergebruik van kantoorelementen die complexer zijn dan tapijttegels. Niettemin geeft Sepawand zich duidelijk rekenschap van de toenemende vraag vanwege de regeringen om het afval te beperken. De onderneming geeft toe dat zij aan deze verwachting kan beantwoorden dankzij de knowhow die Wandenservice heeft opgebouwd in verplaatsing en opslag. De verantwoordelijken van Wandenservice hebben van hun kant veel interesse voor een ontmoeting met een marktspeeler die hun gedemonteerde wanden zou kunnen opkopen.

PROJECT INTERFACE

Interface is één van de grootste producenten van tapijttegels ter wereld. Wij hebben contact met hen opgenomen om hun mening over het hergebruikspotentieel van hun tegels te vragen. Overigens hebben wij ook hun concurrenten aangesproken, maar die hebben nooit geantwoord. Al snel bleek dat de onderneming interesse heeft voor de problematiek en dat zij in andere dochterbedrijven (meer bepaald in Frankrijk en Nederland) al een programma rond hergebruik ontwikkeld heeft.

In Frankrijk stelt Interface zijn klanten via de Re-entry dienst voor oude tapijttegels over te nemen. Voor de gebruikte tegels zijn er, afhankelijk van de aard, de herkomst en het merk van de producten (Re-entry recupereert namelijk tegels van alle merken), drie mogelijkheden: verbranding, recyclage en hergebruik. De optie van het hergebruik bestaat al vier tot vijf jaar in Frankrijk. Vroeger werkte de onderneming samen met drie kringloopwinkels in Pas de Calais en Franche Comté. Vandaag is die samenwerking uitgebreid tot alle kringloopwinkels in heel Frankrijk. Dat zijn tachtig centra, verspreid over het grondgebied.

De volgende criteria bepalen of een tegel geschikt is voor hergebruik: de algemene toestand van de tegels moet uitstekend zijn, het moet om tegels van Interface gaan en een dichtbijgelegen kringloopwinkel moet deze tegels kunnen overnemen. Als alle voorwaarden vervuld zijn, worden de tegels overgebracht naar de betrokken kringloopwinkel, waar ze nauwkeuriger gesorteerd en van stof ontdaan worden.

De staat van de tegels is cruciaal: bij de minste vlek of ontkleuring, of zelfs als een tegel te



didactisch paneel over de gebruiksmogelijkheden van tapijttegels

stoffig is, wordt hij verwijderd. Tegels die niet meer verkoopbaar zijn, worden bij het volgende transport door Interface gerecupereerd en naar de andere netwerken afgeleid. Een contract bepaalt dat de kringloopwinkels de tegels niet mogen doorverkopen aan professionele plaatsers, instellingen of andere potentiële klanten van Interface. De doelgroep van deze kringloopwinkels bestaat dus uitsluitend uit particulieren, kleine verenigingen of kleinschalige inrichtingsprojecten (bijvoorbeeld voor scholen). Eén manier om de klanten van Interface ongemoeid te laten, was de verspreiding van specifieke communicatie rond de gebruiksmogelijkheden van tapijttegels. Die campagne werd in samenwerking met Interface gevoerd. De aangehaalde voorbeelden gaan van dakisolatie tot het beschermen van de achterklep van een auto.

Voor de kringloopwinkel AIR bedroeg het volume 46.000 t in 2011, dat is ongeveer 38.000 m². Als we aannemen dat ongeveer 50% te koop wordt aangeboden (de andere 50% wordt door Interface overgenomen voor recycling), wordt ongeveer 19.000 m² aan tegels daadwerkelijk hergebruikt.

Op basis van alle gegaarde gegevens en van onderzoek in nauwe samenwerking met Interface België hebben wij besloten dat het netwerk van Oxfam Solidariteit winkels de tegenhanger van de Franse kringloopwinkels zou kunnen zijn in het Brussels Gewest. Vooreerst hebben zij met de Europese Commissie al een akkoord gesloten voor de recuperatie van hun kantoormeubelen. Vervolgens beschikken zij over de infrastructuur om deze materialen aan de man te brengen (via het internet maar ook via hun winkelnetwerk) en hebben zij al hun klantenbestand (kleinte structuren, veel vzw's en actoren uit culturele kringen).

Om die mogelijkheid te verkennen, organiseerde Rotor een ontmoeting tussen Interface België en Oxfam Solidariteit. Die resulteerde in een akkoord tussen de diverse partijen om een test uit te voeren. Interface zou de tegels leveren, Oxfam zou ze sorteren en verkopen via zijn diverse distributiekkanalen.

De ontmoeting vond begin augustus plaats en tot heden werd nog geen enkele tegel naar Oxfam vervoerd. Blijkbaar is de activiteit van Interface België onvoldoende uitgebouwd in vergelijking met de Franse tegenhanger (Interface is de eerste verdeler in Frankrijk, maar slechts de derde in België). Ook de grootte van het land is een belangrijke factor voor de beschikbaarheid van kwaliteitstegels. Interface heeft overwogen tapijt uit het noorden van Frankrijk te laten overbrengen, maar door de regelgeving inzake afval liepen de vervoerkosten te hoog op.

Onze contactpersoon bij Interface België deelde ons recent mee dat hij bleef uitkijken, maar dat hij niet uitsloot dat de test zou moeten worden uitgesteld tot 2013.

Conclusies over de markt van de kantoorelementen

Voor het opstarten van een nieuwe activiteit in de recuperatie van materialen uit de tertiaire sector kunnen diverse scenario's overwogen worden. Exact dezelfde combinatiemogelijkheden zijn beschikbaar als voor de bestaande sector. Wij stellen twee van deze combinaties voor als mogelijke denkrichtingen.

- Slopingsbedrijf/verkoper/gediversifieerd. Volgens het Incom model zou het gaan om een onderneming die dezelfde diensten levert als een klassiek slopingsbedrijf maar met de mogelijkheid om voordelige prijzen aan te bieden, gelet op de eventuele meerwaarde op de wederverkoop van de materialen.
- Koper/verkoper/gespecialiseerd Indien uit een meer doorgedreven marktstudie blijkt dat een materiaaltipe met stabiele stromen na lichte wijzigingen garanties biedt aangaande de verkoopbaarheid, kan men zich voorstellen dat een marktspeeler zich tussen de bestaande

slopingsector en het stort zou kunnen opstellen. De economische voordelen voor de slopingbedrijven (prijs van het afval) moeten aantrekkelijk zijn, rekening houdend met de noodzakelijke veranderingen in de werkmethoden (nauwkeurigere sortering, verzorgde demontage). In dit geval zou een zuiver "commerciële" speler (kopen/verkopen) meer aangewezen zijn.

In beide gevallen menen wij dat de beoogde klanten veeleer in de tertiaire (kantoor aan kantoor) dan in de particuliere sector (kantoor aan particulier) moeten worden gezocht. Hoewel bepaalde afwijkingen denkbaar zijn, zoals het gebruik van kleine hoeveelheden tapijttegels voor privédoeleinden (in de wagen of als deurmat), geloven wij dat, om een stabiele en coherente oplossing te vinden, een klantentype moet worden gevonden (kmo's, vzw's, tijdelijke tewerkstellingsplaatsen) dat voldoende grote hoeveelheden zou afnemen.

II. Aan de zijde van de bronnen: contactnames

Het onderzoek aangaande de bevoorradsingsbronnen is hoofdzakelijk opgebouwd rond het leggen van contacten tussen de handelaars en de Brusselse aannemers in afbraak- of renovatiewerken. Enerzijds moet worden nagegaan of de handelaars bereid zijn elementen afkomstig van Brusselse werven over te nemen. Anderzijds moet aan de aannemers worden voorgesteld een deel van de elementen die zij op hun werven aantreffen, aan bepaalde handelaars te slijten. In het licht van die doelstellingen werd een reeks acties uitgewerkt die in dit hoofdstuk worden beschreven.

Acties

Verkennd gesprek tijdens de bezoeken aan de handelaars

Tijdens de bezoeken aan de handelaars hebben wij systematisch zeer concrete voorbeelden gegeven van materialen die op de werven in het Brussels Gewest worden aangetroffen. Het gaat zowel om rustieke als om modernere materialen. Voor elk materiaal werd een samenvattende fiche opgemaakt met een detailfoto, een raming van de hoeveelheid en de voorwaarden voor de ophaling. Deze presentaties hadden tot doel naar de reacties van de handelaars te peilen en na te gaan in hoeverre zij interesse hebben voor dergelijke opportuniteiten

De resultaten zijn vrij bemoedigend. Vrijwel alle handelaars toonden veel belangstelling voor dergelijke informatie. Voorts is gebleken dat e-mails voor de meeste marktspelers de eenvoudigste manier zijn om deze informatie te verspreiden.

Na dat verkennende contact zijn wij overgegaan tot de sensibilisering van de aannemers.

Carrelage en grès "Hautrage"

déscriptif: carrelage en grès, produit à Hautrage, dans la province du Hainaut. Un produit similaire est toujours produit par l'entreprise Lebailly (<http://www.lebailly.com/fr/fabrication.htm>) à un prix d'usine approximatif de 45€/m² HTVA. Il est probable que les caractéristiques du carrelage présent soient similaires à celles de la production contemporaine c'est-à-dire:

Résistance à l'absorption d'eau : Moyenne (<12% [NBN 789]) 6.59%

Résistance à l'usure : Moyenne (<2mm/500m [NBN 789]) 1.52mm/500m

Résistance aux chocs: Aucune altération

Résistance au gel: Aucune altération au gel

Résistance aux acides (Perte en gr)

CHLORHYDRIQUE (< 0.5gr [NBN 789]): 0.104

NITRIQUE (< 0.5gr [NBN 789]): 0.036

SULFURIQUE (< 0.5gr [NBN 789]): 0.094

mesures: 24 x 14 x 2,8 cm

quantité disponible: environ 300 m²

état actuel: posé en plein bain de mortier au ciment sur sable jaune

disponible: à partir +- mai 2012, à confirmer

photos:



Voorbeeld van een materiaalfiche, voorgesteld tijdens de bezoeken.. In dit geval tegels in grès d'Hautrage.

De proeftransacties

Nu eens op proactieve wijze, dan weer via de communicatie op de site van het BIM (zie bijlage) hebben wij kunnen deelnemen aan een reeks leerrijke proeftransacties.

Vanuit het standpunt van de aannemers in bouw- en afbraakwerken

Vooreerst werd contact opgenomen met grote aannemers in afbraakwerken zoals De Meuter en JLemaire. Wij kaartten bij hen de mogelijkheid aan om een systeem op te zetten dat de verkoop vergemakkelijkt van materialen die beschikbaar zijn op toekomstige werven of van reeds gedemonteerde materialen die zij in voorraad hadden. In het algemeen interesseert een dergelijk systeem hen enorm, maar stelt het een reeks logistieke problemen. Concreet kunnen zij bij gebrek aan tijd maar waarschijnlijk ook omwille van de automatiseren in hun manier van werken (verschroting, recyclagenetwerken) niet zo gemakkelijk de gevraagde informatie verstrekken.

Wij werkten ook met kleine aannemers die materialen wensten te verkopen vanop hun werven of vanuit hun voorraden.

Vanuit het standpunt van de particulieren

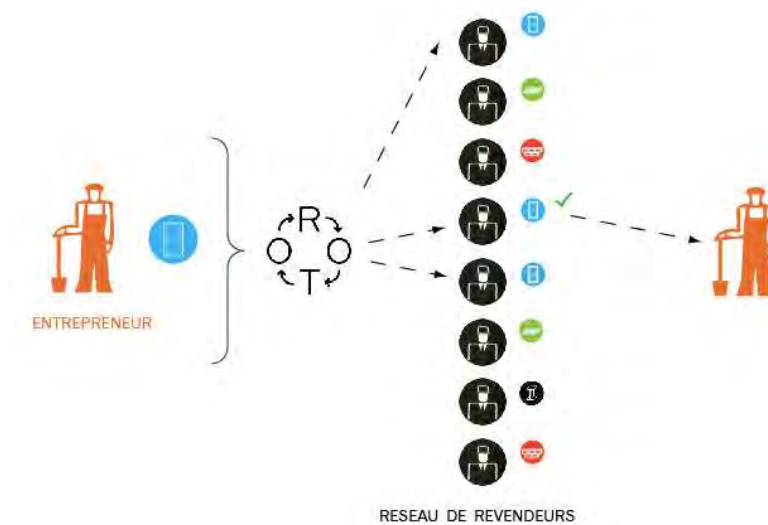
Het belangrijkste struikelblok voor het begeleidingsvoorstel was de geografische afbakening van het Brussels Hoofdstedelijk Gewest. Daarom werkten wij ook met de aanvragen van particulieren. Die vergen een heel andere aanpak. Vaak gaat het om mensen die veeleer een oplossing voor de verwerking van hun afval zoeken of om kleine hoeveelheden materialen waarvoor de handelaars zelden een aanbod hebben gedaan. Deze personen laten zich duidelijk leiden door ecologische of economische beweegredenen, maar zijn dikwijls wat vertwijfeld. Het lijkt ons duidelijk dat de begrippen "recyclage" en "hergebruik" nog altijd met elkaar worden verward. Zo werden wij geconfronteerd met aanvragen om afval te verwerken voor particulieren die bouw- of afbraakwerken uitvoerden waarbij bijvoorbeeld inert puin vrijkwam.

Eén besluit dat wij uit deze contactnames met particulieren/handelaars kunnen trekken, is dat deze twee groepen vaak onverenigbare behoeften hebben. De particulieren hebben behoefte aan een gemakkelijke en tegelijk "verantwoordelijke" oplossing voor het beheer van hun afval of van kleine hoeveelheden potentieel recupereerbare materialen. De verkopers zoeken voldoende grote hoeveelheden materialen met een zekere waarde/schaarste (als zij zich moeten verplaatsen).

Methodologie

De aannemers/particulieren en de potentiële kopers worden met elkaar in contact gebracht volgens een zeer eenvoudige methode. Wij centraliseren de informatie afkomstig van de aannemers en spelen die vervolgens door aan handelaars die mogelijk geïnteresseerd zijn. De met elkaar in contact gebrachte partijen voeren de onderhandelingen over de transactie en nemen de bijbehorende beslissingen.

Wij hebben hierover gecommuniceerd via diverse kanalen: op een conferentie van de Confederatie Bouw maar ook in het tijdschrift van de Confederatie en op de website van Leefmilieu Brussel.



Samenvattend schema van de manier waarop de aannemers en de handelaars met elkaar in contact werden gebracht: de informatie wordt gecentraliseerd bij Rotor en vervolgens doorspeeld aan handelaars die mogelijk geïnteresseerd zijn.. Die nemen dan contact op met de eigenaars om de modaliteiten van de transactie af te spreken.

AANNEMER NETWERK VAN HANDELAARS

In het algemeen, en net zoals voor de begeleiding van de afspraken, kregen wij te maken met een gebrek aan reactiesnelheid bij de handelaars. Elke test wordt uitvoerig beschreven in de bijlagen.

De bevindingen

Beperkende factoren

Bij deze transacties stelden we een reeks factoren vast die een grote invloed uitoefenen op de besluitvorming en op de haalbaarheid van de recuperatie van een materiaal door een aannemer in bouw- of afbraakwerken. Tijdens de voorbereiding van een werf probeert de aannemer niet alleen de tijd en de ingezette mensen optimaal te benutten, maar ook het kapitaal en de logistieke middelen (meer in het bijzonder de beschikbare ruimte). Het inpassen van de werkzaamheden met betrekking tot het hergebruik maakt de situatie nog complexer. Het vergt tijd, extra personeel (en vaak ook hoger geschoold personeel om bepaalde elementen keurig te demonteren), opslagruimte op de werf enz. Daarbij komt nog de omstandigheid dat bij hergebruik diverse onbekende factoren komen kijken die elk hun risico's inhouden, zoals de reactiesnelheid van het netwerk, het bestaan van een vraag, de demontagewerkzaamheden enz.

Door dit complexe karakter is het hergebruik van materialen alleen haalbaar voor spelers die bepaalde variabelen kunnen uitschakelen door hun organisatie of door de veelzijdigheid van de diensten die zij aanbieden. Uit onze ontmoetingen hebben we diverse profielen gedistilleerd:

- zij die alles zelf doen en/of veel tijd hebben;
- zij die een transportonderneming hebben en dus gemakkelijk kunnen vervoeren wat anderen om logistieke redenen laten staan;

- zij die over veel opslagruimte beschikken en zich kunnen veroorloven om zonder echte vooruitzichten materialen op te stapelen;
- zij die over een goed netwerk beschikken zodat de risico's van de ophoping tot een minimum beperkt blijven;
- zij die zich in een duidelijk omschreven materialentype specialiseren en zich weten te profileren voor die specialiteit:
- enz.

Met de service die wij aanbieden, kunnen twee van die variabelen worden geoptimaliseerd. Vooreerst stellen wij de aannemer in staat tijd te winnen. Vervolgens brengen wij hem in contact met handelaars die de sector goed kennen, wat de onbekende factoren met betrekking tot het vinden van afnemers beperkt. Wij geven ons echter rekenschap van de aanzienlijke invloed van de andere factoren.

Tenslotte blijft rentabiliteit het eerste doel van de aannemers. Als zij voor ontmanteling met het oog op hergebruik opteren, mag het tijdsverschil ten opzichte van een klassieke afbraak dus niet te groot zijn, rekening houdend met de kostprijs van het betrokken materiaal. Welnu, de kostprijs van een arbeider voor slopingswerken bedraagt ongeveer € 35/u. Voor talrijke materialen waarvan de demontage tijd vergt, blijft het dan ook moeilijk een economisch rendabel evenwicht te vinden.

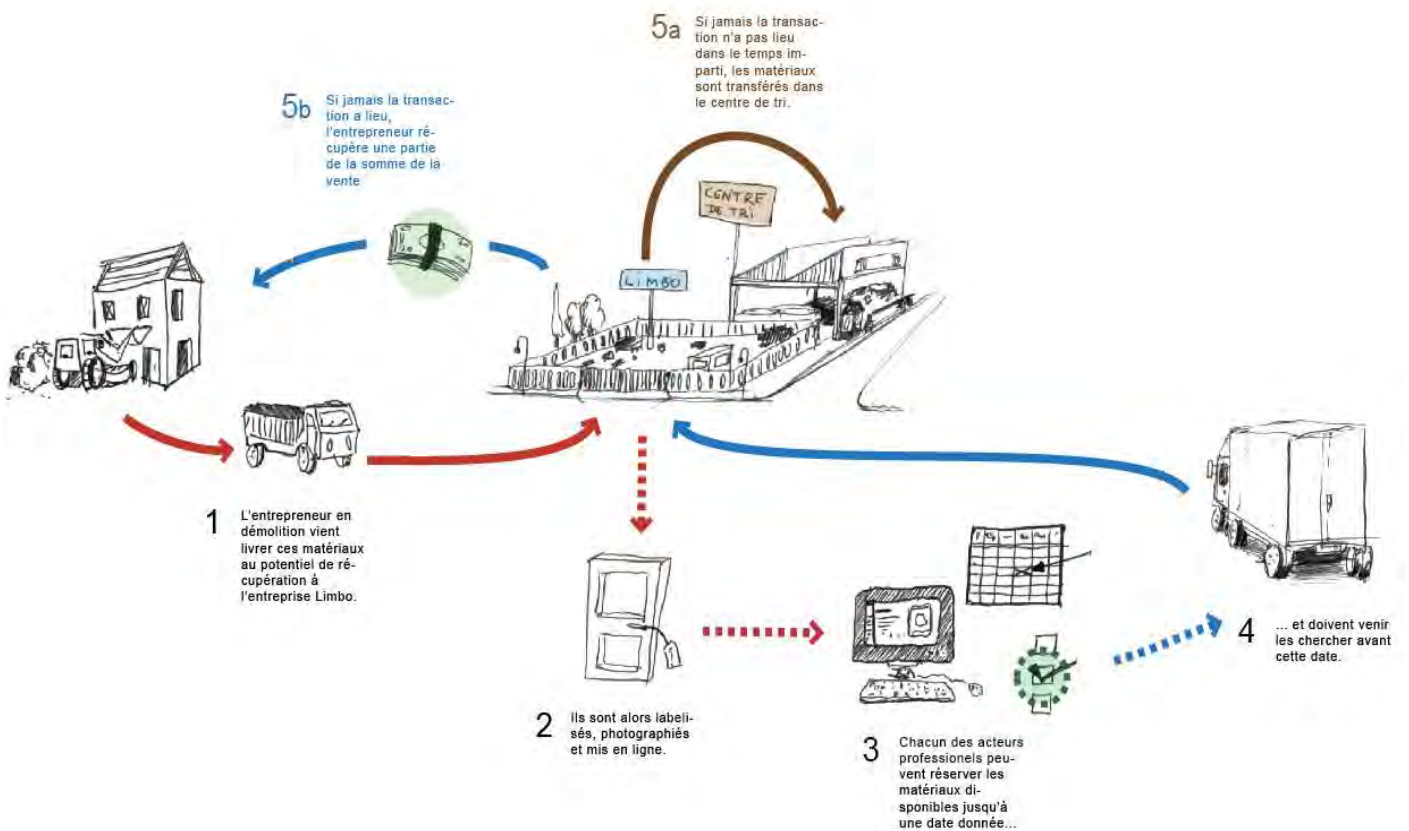
Een bufferruimte

Eén van de grote beperkingen van het hergebruik, zeker voor het Brussels gewest, is de termijn die aan de werf is toegewezen. Dit werd op pijnlijke wijze geïllustreerd door de mislukking van de transactie tussen Gouthier en de werf in de Spoormakersstraat 22 te 1000 Brussel (zie hoger). Door de uitvoeringssnelheid van de werf is het ontzettend moeilijk te waarborgen dat een materiaal langdurig op een werf beschikbaar zal blijven. Anderzijds hebben de handelaars doorgaans een goed gevulde agenda en is het voor hen moeilijk onmiddellijk op een aanvraag te reageren, vooral als die betrekking heeft op kleine hoeveelheden materiaal (die op zich de verplaatsing niet waard zijn).

De volgende vraag dringt zich op: hoe creëren we een kader dat de aannemers toelaat hun werf binnen de toegewezen (en dikwijls zeer korte) termijn af te werken en tegelijk de verplaatsing van de handelaars naar Brussel optimaliseert?

Een oplossing zou kunnen zijn al deze kleine fracties samen te brengen op één plaats waar de handelaars ze kunnen ophalen. Er moet dus een bufferruimte beschikbaar zijn waar de materialen nog niet als "afval" worden beschouwd, evenwel zonder de garantie dat ze opnieuw "producten" kunnen worden. Een tijdelijke opslagplaats dus. Op die plaats zouden de materialen respijt krijgen en een grotere zichtbaarheid genieten voor zij eventueel volgens klassieke methoden worden verwerkt.

Zoals in zekere zin al in de Rotor-Ceraa-studie over het "Beheer van bouw- en sloopafval in het BHG" werd aangegeven, kunnen we ons een werkingsmodel voorstellen dat door het volgende schema wordt geïllustreerd.



5a
Als de transactie niet binnen de toegewezen tijd plaatsvindt, worden de materialen overgebracht naar het sorteercentrum.

5b
Als de transactie plaatsvindt, recupereert de aannemer een deel van de verkoopsom.

1
De aannemer in afbraakwerken komt deze materialen met recuperatiepotentieel leveren bij de onderneming Limbo.

2
Zij worden dan geëtiketteerd, gefotografeerd en op het internet geplaatst.

3
Alle professionele spelers kunnen de beschikbare materialen tot een bepaalde datum reserveren ...

4
... en moeten ze vóór die datum komen ophalen.

Uiteraard doet die hypothese vele vragen rijzen over de leefbaarheid aan een dergelijke onderneming (vooral dan zonder de steun van het Gewest). Het probleem van de ruimte in het Brussels gewest is immers één van de cruciale factoren. Desondanks lijkt dit schema, dat als een nog zeer theoretische oefening moet worden gezien, de aanzet te geven tot een oplossing voor diverse moeilijkheden die aan het beheer van kleinen materialenstromen in de stad verbonden zijn.

Vergunning

Als alternatief zouden andere scenario's bestudeerd kunnen worden. Volgens bepaalde slopingbedrijven die actief zijn in Brussel, zijn de toegewezen slopingstermijnen zo kort omdat de bouwheer na de ontvangst van zijn vergunning zo snel mogelijk de werkzaamheden wil starten. Hoewel niemand de eigenaar verbiedt het interieur van zijn gebouw al voor de ontvangst van de vergunning te demonteren, zal hij zelden het risico nemen een ontmanteld gebouw te moeten verkopen, mocht de vergunning hem geweigerd worden.

Om lukraak slopen niet aan te moedigen, blijft het interessant de twee vergunningen (sloping en bouw) te koppelen of een doordacht beheer van materialen en afval (bijvoorbeeld in de vorm van een inventaris) te verwerken in de aanvraag van de sloopvergunning. Zo zou men kunnen proberen vooraf te bepalen welke materialen ter plaatse of elders opnieuw gebruikt kunnen worden of voldoende tijd uit te trekken voor een verzorgde ontmanteling. In dat geval zou men, in plaats van een bufferruimte te creëren, kunnen nadenken over de idee van een "afbraakconciërge" die verantwoordelijk is voor het te slopen gebouwen en ter plaatse zorg draagt voor het goede beheer van de materialen.

III. Kwaliteit van de producten: aanverwante diensten

Of gedemonteerde en opgeslagen materialen verkoopbaar zijn, wordt grotendeels bepaald door hun capaciteit om aan de verwachtingen van de bouwsector te beantwoorden. Afgezien van de strikt technische aspecten is een reeks variabelen zoals voorspelbaarheid, beschikbaarheid, aanpasbaarheid en aantrekkelijkheid essentieel om een materiaal daadwerkelijk herbruikbaar te maken. Met die uitdagingen in gedachten volgden wij bij ons onderzoek twee denkrichtingen. Enerzijds onderzochten wij de manier waarop een reeks aannemers en handelaars reageerde op de vraagstukken die onvermijdelijk aan de orde komen wanneer men in een optiek van hergebruik gaat werken. Anderzijds hebben wij samen met de Federatie van beschutte werkplaatsen (OAW) nagedacht over de manier waarop spelers van dit type zich zouden kunnen inschakelen in de huidige hergebruiksketels. Dit denkwerk is de aanzet tot een concrete test waarbij het potentieel van deze interacties kan worden gemeten.

Methodologie

Het project van de OAW's

Groupe One

Eén van de partners van het project is de vereniging Groupe One, vertegenwoordigd door Jérôme Vérifier en Pierre Buffet. Groupe One steunt de lancering van economische initiatieven met een "groene" inslag en was al bij het begin van het project geïdentificeerd als een potentiële partner voor het OAW-luik. In een zeer vroeg stadium van het project werd een ontmoeting georganiseerd om te bespreken welke elementen nodig zouden zijn om een businessplan voor een nieuwe activiteit van de OAW's op te stellen. Vervolgens was Groupe One aanwezig tijdens de bezoeken aan de OAW's, de vergaderingen van het begeleidingscomité en de vergaderingen en ontmoetingen waarbij de mogelijke nieuwe activiteiten voor de OAW's werden besproken.

Bezoeken aan de OAW's

Om de mogelijkheden van de OAW's beter te kunnen inschatten, werd een reeks voorafgaande bezoeken georganiseerd. Die zouden de betrokkenen een algemeen beeld moeten geven van de diverse activiteiten van de OAW's. Michael Lans, relatiebeheerder bij de FEBRAP (Brusselse Federatie van beschutte werkplaatsen)

selecteerde zes ondernemingen van de federatie. Er werd gekozen voor ondernemingen die een overzicht konden geven van de activiteiten van de OAW's en die zich nu al toeleiden op actoren die vrij dicht bij de bouwsector staan. Michael Lans voerde de geleide bezoeken uit tijdens de twee dagen die aan dit eerste verkennend onderzoek gewijd werden.

De volgende OAW's werden bezocht.

Manufast, een onderneming gespecialiseerd in IT en packaging. Dit is één van de grootste OAW's van het Brussels Gewest. De activiteiten van Manufast staan niet rechtstreeks in verband met het project, maar wat dit bezoek interessant maakt, is de omvang van deze OAW. Het is een uitstekende situatie om de specifieke kenmerken in te schatten van de OAW's, en meer in het bijzonder van hun systeem om de werknemers in te delen op basis van de graad van hun handicap en bij uitbreiding van de taken die hen kunnen worden toegewezen.

La Ferme Nos Pilifs, een onderneming die op diverse fronten actief is, van tuinonderhoud tot een biowinkel, een kinderboerderij en mailingactiviteiten. Op het eerste gezicht hebben hun activiteit wel wat raakpunten met het project, vooral omwille van hun logistieke organisatie: een vrij grote werkruimte, werknemers die gewend zijn buiten te werken enz. Het blijkt voor een OAW overigens perfect mogelijk buiten te werken, maar dan moet er wel één begeleider zijn per vijf mindervalide arbeidskrachten, wat de kostprijs aanzienlijk verhoogt. Op de Ferme Nos Pilifs is het meestal zeer druk, maar in de winter is er toch een daling van de activiteit. Het zou nuttig zijn in die periode een activiteit te vinden voor deze werknemers.

APAM, een onderneming gespecialiseerd in houtbewerking. Tijdens het bezoek is gebleken dat de APAM nieuwe activiteiten zocht en over een infrastructuur beschikte die zich vrij goed leende voor het project. APAM heeft namelijk lokalen met een werkplaats voor houtbewerking en bouwde een grote ervaring op in het schrijnwerkersvak. De onderneming zou bijvoorbeeld ingeschakeld kunnen worden in een project voor de herstelling van vloerplanken. De APAM heeft bovendien een ploeg die regelmatig buitenwerk doet voor de demontage van elektrische huishoudapparaten en computers.

Les jeunes jardiniers, een onderneming die uitsluitend aan tuinaanleg en tuinonderhoud doet. Net zoals de Ferme Nos Pilifs heeft de onderneming voldoende werk uitgezonderd tijdens de wintermaanden, van november tot februari.

L'APRE, een onderneming actief in verpakking, packaging en goederenbehandeling (verzorgt onder meer in onderaanneming de naverkoopdienst van McLaren wandelwagentjes). Dit bedrijf is vooral interessant wegens de ruimte waarover het beschikt. Tijdens het gesprek met de directeurs bleken zij belangstelling te hebben voor een systeem waarbij de OAW betrokken zou worden bij de verkoop van de producten, om niet uitsluitend afhankelijk te zijn van haar leveranciers. Zij wezen echter ook op de noodzaak van een meer gedetailleerde studie over dit onderwerp.

GROEP FOES, een onderneming die actief is op diverse fronten, waaronder sortering. Ook zij biedt een goed potentieel wat de beschikbare ruimte betreft, met een aanzienlijke oppervlakte op de begane grond. Tijdens het bezoek werkte een deel van de OAW aan de sortering van dvd's die in bulk waren aangeleverd in grote kisten. Omdat de uiterste datum voor deze opdracht vrij flexibel is, hebben zij hiervan een "bufferactiviteit" gemaakt om de rustige periodes op te vullen. Een dergelijk systeem zou interessant kunnen zijn voor een project dat het hergebruik van bouwmaterialen beoogt. Het is bijvoorbeeld denkbaar dat elementen worden opgeslagen zoals ze worden aangeleverd met het oog op hun latere behandeling tijdens een minder drukke periode. Als de aannemers een bufferruimte ter beschikking krijgen, kunnen zij snel handelen, wat zoals bekend belangrijk is voor hen.

In een bijlage vindt u meer gedetailleerde verslagen van deze bezoeken.

Opmerkingen

Over deze bezoeken kunnen diverse opmerkingen worden gemaakt.

Vooreerst is het duidelijk dat bepaalde OAW's uitdrukkelijk op zoek zijn naar nieuwe activiteiten, hetzij om zich fundamenteel om te schakelen in de sector, hetzij om rustige periodes op te vullen. Hun reactievermogen en hun personeelsbestand zijn veelbelovende elementen.

Vervolgens blijkt er een grote verscheidenheid aan bedrijfsculturen te bestaan. Die factor bepaalt mee of de onderneming geschikt is voor potentiële nieuwe activiteiten. Ondernemingen die vooral met "schone" materialen werken, zouden het moeilijk kunnen hebben om "vuilere" activiteiten te integreren. Bovendien verschillen de opslagmogelijkheden aanzienlijk van bedrijf tot bedrijf - deze parameter is bijzonder belangrijk voor een activiteit die verband houdt met het opnieuw verwerken van bouw- en sloopafval.

Noteer voorts dat steeds meer activiteiten buiten de OAW plaatsvinden en dat deze activiteiten een belangrijk deel van de algemene economie van de OAW's vertegenwoordigen.

Ten slotte dient rekening te worden gehouden met de specifieke kenmerken van dergelijke ondernemingen, zoals de noodzaak om taken van mindervalide werkrachten te systematiseren.

De activiteiten van de handelaars

Tijdens bezoeken aan de handelaars onderzochten wij specifiek de aangeboden diensten en de bewerkingen waaraan de producten werden onderworpen.

De eigenlijke dienstverlening omvat de levering, het verstrekken van advies over het product of het ontwerp (bepaalde handelaars werken op basis van de door hun klanten afgeleverde plannen om bijvoorbeeld exact te bepalen hoeveel materiaal zij nodig hebben).

De activiteiten kunnen in twee groepen worden ingedeeld: werkzaamheden die voor de verkoop plaatsvinden (en die nodig zijn om het product verkoopbaar te maken) en werkzaamheden die op het ogenblik van de verkoop zelf plaatsvinden (en die een aanvullende dienst voor de klant vormen).

De werkzaamheden voor de verkoop bestaan hoofdzakelijk uit reiniging, restauratie of verwerking. Enkele voorbeelden van materialen en technieken die wij hebben aangetroffen:

- reiniging en herconditionering van bakstenen: gebroken bakstenen worden verwijderd, kalkophoping op de baksteen worden weggewerkt (met een bikhamer of een pneumatische beitel) en de bakstenen worden op een pallet geschikt;
 - afbijten van deuren: het beslag verwijderen en de deuren verzenden naar ondernemingen die gespecialiseerd zijn in het afbijten in zuurbaden;
 - straatstenen: behandeling op een halfautomatische lijn waar ze met water onder druk worden gereinigd om vervolgens manueel gesorteerd te worden volgens hun type (porfier, zandsteen, blauwe hardsteen, ...).
- Vervolgens worden de straatstenen buien opgeslagen op grote stapels;
- boordstenen: bepaalde ondernemingen zagen systematisch de uiteinden van de boordstenen af om hun plaatsing te vergemakkelijken;
 - cementtegels: de tegels worden gereinigd om de mortel van de achterzijde en de randen te verwijderen. Er bestaan diverse technieken, zoals zagen (met een watergekoelde radiaalzaag) of schuren.

Bij verbouwingen worden vaak recuperatiematerialen gebruikt om nieuwe elementen samen te stellen.

Voorbeelden zijn schoorstenen in oude steen of vloeren van oude balken. Wat de restauratie betreft, wordt voor de verkoop gewerkt aan stukken zoals marmeren schoorsteenmantels waarvan het blad gebarsten is of aan portalen waarvan een blauwe steen ontbreekt, enz. Het doel is dan het product opnieuw volledig en intact te maken.

De werkzaamheden voor de verkoop hebben dus altijd te maken met de reiniging en de herconditionering van de materialen. De aandacht die aan dit werk wordt besteed, verschilt naargelang de handelaar, maar in het

algemeen stellen wij vast dat deze activiteiten ernstig worden genomen. Dikwijls wordt het werk op de plaats van opslag zelf (op enkele uitzonderingen na, zoals Kempische Bouwmaterialen, dat afgezien van de bakstenen alleen reeds gereinigde en gereviseerde materialen binnenbrengt) uitgevoerd door één of meer werknemers van de onderneming of door externe krachten die elk in onderaanneming werken.

Het belangrijkste werk dat op het ogenblik van de verkoop gebeurt, is op maat snijden. Aremat brengt bijvoorbeeld deuren op maat; Gouthier biedt aan de verkochte blauwe stenen op maat te zagen, enz. Die werkzaamheden vergen doorgaans een vrij aanzienlijke infrastructuur (werkplaats, gereedschap), maar zijn te verantwoorden omdat zij een interessante meerwaarde betekenen voor de klanten.

In bepaalde gevallen hebben wij vastgesteld dat deze werkzaamheden uitgevoerd worden door arbeidskrachten die in soms bedenkelijke en vaak informele omstandigheden dienen te werken. Het zou nuttig zijn dit aspect grondiger te analyseren om te voorkomen dat de stimulering van een sector gepaard zou gaan met ongewenste effecten zoals de toename van de uitbuiting. Meer diepgravend onderzoek zou welkom zijn.

De Franck/APAM test

In aansluiting op onze ontmoetingen met de OAW's enerzijds en de handelaars anderzijds blijkt dat vele diensten die betrekking hebben op de materialen, nu al geleverd worden. We stelden geen duidelijk gebrek vast, we troffen geen "vergeten" materialen aan die bleven liggen zonder aantrekkelijker gemaakt te worden voor de klanten. Toch merkten wij een veel beloftevollere mogelijkheid tot samenwerking met de OAW's op: de reiniging en herconditionering van bakstenen.

De bakstenen bij bvba Franck

De bvba Franck is actief in de sloping van gebouwen en verkoopt de tijdens afbraakwerken gerecupereerde bakstenen door. De onderneming voert ook bijkomende werkzaamheden uit zoals de verwijdering van mortelresten of de herconditionering van de bakstenen. Bvba Franck is goed ingewerkt en verkoopt dagelijks het equivalent van een kleine villa aan bakstenen. Deze onderneming behoort tot de meest professionele bedrijven uit deze sector die wij ontmoet hebben. Bovendien is zij duidelijk vragende partij voor een uitbreiding van haar markt, zowel voor bevoorrading als voor verkoop. Na de overname van de activiteit van een concurrent verwacht men bij Franck dat het verkoopvolume zeer binnenkort zal verdubbelen. Om het rendement te verhogen, zijn zij van plan hun installaties aan te passen. Tegen die achtergrond hebben zij veel interesse voor de mogelijkheid om een deel van hun activiteiten uit te besteden aan een OAW.

Die informatie werd doorgespeeld aan de FEBRAP, die ze onder al haar leden heeft verspreid. De OAW die de grootste interesse toonde en ook de grootste bereidheid om een reeks tests uit te voeren, is APAM.

Daarna hebben wij Franck begin mei en einde mei opnieuw bezocht met mensen van de Febrap en Groep One. APAM stuurde een begeleider, Noël Diaz-Bayon, om de bij Franck uitgevoerde werkzaamheden en meer in het bijzonder de reiniging van



Haalbaarheidstest voor het reinigen van baksteen door een begeleider van de OAW APAM

bakstenen te onderzoeken. Dit bezoek had tot doel na te gaan of deze werkzaamheden verenigbaar waren met de activiteiten van een OAW zoals APAM. Uit dit onderzoek besloot de begeleider dat het een perfect haalbare mogelijkheid was die een verdere analyse verdiende.

In een volgende fase werden twee proefdagen georganiseerd. Tijdens die dagen begaven werknemers van APAM zich naar Franck om er bakstenen te reinigen en te herconditioneren. De test had tot doel het rendement van een dergelijke activiteit te beoordelen en eventuele problemen vast te stellen. Hij vond op 13 en 14 juni plaats onder toezicht van de APAM-begeleider en van Rotor.

Het project werd onder meer opgevolgd door de hierna opgesomde personen. Voor Apam: directeur productie Alain Desmet en algemeen directeur Marc Willocx. Michael Lans en een ergonomist van de Febrap. Voor Franck waren vader François en zoon Jan van de partij. Zij gaven nuttige tips over de manier van werken.

Ludo en Deo, de 2 door APAM uitgekozen arbeiders, volgden een opleiding in metselwerk. Zij behoren tot de meest bekwame werkkrachten. Zij werken gewoonlijk bij B.R.MET, waar zij materialen van elektrische huishoudtoestellen sorteren.

Tijdens deze twee dagen werkte dit team in realistische omstandigheden. Noël noteert de evolutie en de opmerkingen van zijn arbeiders. De handelingen werden over de periode van twee dagen gechronometreerd om een concreet beeld te krijgen van de haalbaarheid.

In een bijlage vindt u foto's.

Hierna volgt een samenvatting van de vaststellingen, gebaseerd op de aantekeningen van de begeleider Noël, die ons op 28 juni werden toegestuurd door Alain Desmet, directeur productie bij APAM.

Reiniging van bakstenen

1) Werkinstructies De cementresten van de bakstenen verwijderen. Eén van de zijden moet volledig schoon en glad zijn (om op een buitengevel te worden geplaatst bij hergebruik). De hoeken van de baksteen mogen niet beschadigd zijn. Aantal bakstenen per pallet: 14 lagen van 71 bakstenen (= 994). Door de klant geleverd gereedschap: bikhamer waarvan de scherpe zijde werd vervangen door een op het blad gelaste metalen plaat.

2) Veiligheidsproblemen Er moet met een halve baksteen tegelijk in hoogterichting worden gewerkt om te voorkomen dat met de bikhamer op de 2e hand wordt geslagen. Er rijden vrachtwagens op het terrein voor het lossen van de stapels bakstenen. Gevaar voor lawines van bakstenen. Tijdens deze twee dagen waren de toiletten en de refter moeilijk toegankelijk. De mensen moesten over stapels bakstenen klimmen om ze te bereiken. PBM die ter beschikking moeten worden gesteld: handschoenen, veiligheidsschoenen, kleding, brillen, stofmaskers

3) Resultaten van de test: één begeleider en 2 mindervalide arbeiders (beroepscat. (C en D) hebben deelgenomen aan de twee dagen. De mindervalide arbeiders werkten gemiddeld 155 tot 170 bakstenen per uur af (inclusief het op palletten stapelen). Het stapelen vergt veel tijd. Waarschijnlijk zou het aangewezen zijn één mindervalide arbeider te laten postvatten op de pallet van diverse mindervalide arbeiders die niets anders doen dan bakstenen reinigen. Ter vergelijking: de klant beweert dat zijn arbeiders 1 pallet afwerken in 3 uur. De klant zou € +/- 50 per pallet betalen.

4) Opmerkingen: er moet altijd een begeleider aanwezig zijn, niet alleen voor de veiligheid maar ook om de kwaliteit van het werk te controleren (het is voor de mindervalide arbeider niet altijd gemakkelijk te beoordelen wat goed of fout is). Soms zijn er verschillende soorten bakstenen die niet op dezelfde pallet mogen worden gestapeld (tijdens de tests werd met identieke bakstenen gewerkt). Ten slotte zou kennis van het Nederlands (op zijn minst voor de begeleider) nuttig zijn.



testdag voor de arbeiders van APAM bij Franck

Om de haalbaarheid van de onderneming te bekijken, werden diverse scenario's in aanmerking genomen.

- Een team in opleiding APAM beschikt over 4 dergelijke teams die uit 5 arbeiders en 1 begeleider bestaan. Deze personen genieten een werkloosheidsuitkering en ontvangen een aanvullende toelage. Het gaat om een door Europa gesubsidieerd project dat eind december 2013 afloopt. Het zou dus om slechts één jaar gaan.
- Een team onder toezicht van een minder geschoolde begeleider. Er zijn drie klassen van begeleiders met verschillende verantwoordelijkheidsniveaus en lonen. Een begeleider zoals Noël, die een volledige werkplaats beheert, behoort tot de duurste begeleiders. Begeleiders met minder verantwoordelijkheid die kleinere teams beheren, zijn uiteraard minder duur, maar de ervaring leert ons dat dit ook niet de meest efficiënte oplossing was.
- Een team van lager geschoolde arbeiders. Deze mensen zijn beter gesubsidieerd, maar ook minder bekwaam.
- Het tarief per afgewerkte pallet van € 50 naar € 70 verhogen.
- Aflevering van de bakstenen door Franck bij een OAW. Vooral wegens de transportkosten en het beheer van de kwaliteitscontrole is Franck niet gewonnen voor deze oplossing.

Ondertussen hebben wij vernomen dat er weinig kans is dat het project een vervolg krijgt. Een eerste vaststelling na deze twee dagen was dat de arbeiders een rendement van slechts één pallet per persoon en per dag bereikten. En hoewel de heer François Franck bevestigde dat dit normaal is tijdens de eerste weken, geloofde Noël niet dat het rendement er veel op zou vooruitgaan.

Volgens een optimistische berekening zou men hooguit uit de kosten kunnen komen, maar de arbeiders aan wie APAM dit werk zou kunnen toevertrouwen, zijn al aan de slag bij BRMET, een belangrijke klant voor de OAW.

Hoewel het werk op zich best uitvoerbaar is, woog de omstandigheid dat buiten de OAW moest worden gewerkt, zwaar door op de rentabiliteit van de operatie.

Om die beperkende factor, de afstand, te verhelpen, onderzocht de Febrap welke de 3 dichtstbijgelegen ondernemingen zijn:

- De Ferme Nos Pilifs bevindt zich geografisch het dichtst bij Franck. Momenteel is deze onderneming echter niet op zoek naar activiteiten voor haar arbeiders. (zij zijn een nieuwe activiteit aan het opstarten voor de samenstelling en distributie van biomanden)

- Brochage Renaître is een onderneming gespecialiseerd in geavanceerde IT. Hun hoogst geschoolde arbeiders zitten achter de machines. Dat is niet echt het meest aangewezen profiel voor dit type van activiteiten.
- La Serre-Outil Voor deze onderneming konden de financiële voorwaarden niet bereikt worden.

Ondanks de moeilijkheden die zich voordeden, vond de Febrap deze test een zeer positieve ervaring en blijft ze openstaan voor andere voorstellen. De directeurs van de OAW's vinden in het algemeen dat dergelijke activiteiten kunnen helpen de toekomst van hun onderneming te verzekeren.

Uiteindelijk werd Jan Franck op de hoogte gebracht van deze conclusie. Hij blijft niettemin geïnteresseerd om op deze manier samen te werken. De FEBRAP stelde voor hem in contact te brengen met een ETA die geografisch dicht bij zijn bedrijf gelegen is.

Potentiële activiteiten

Zoals hoger werd aangegeven, behoren de restauratie en de verkoop van kantoorelementen zeker tot de activiteiten die in aanmerking komen om rond het Brussels Gewest te worden uitgebouwd. In het kader van deze activiteiten kan het volgens ons zinvol zijn te onderzoeken welke rol een OAW zou kunnen spelen in de sortering en herstelling van deze materialen.

Bovenal moet echter een marktspeler worden gevonden die zijn geluk wil beproeven in deze sector.

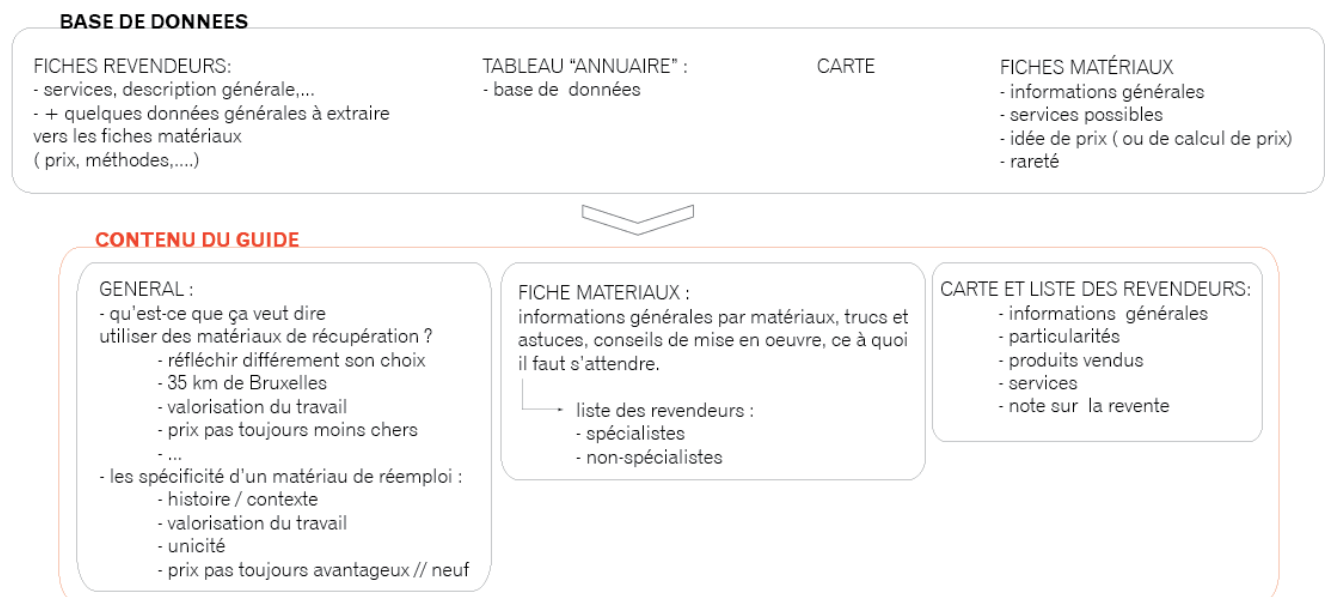
IV. Aan de vraagzijde: gids en communicatie

Het laatste luik van het project beoogde een activering van de vraag naar materialen voor hergebruik. Hiertoe moet men de belangstelling kunnen wekken van de professionelen uit de bouwsector, maar ook van de particulieren die in Brussel wonen. Daarom werd beslist een gedetailleerde gids van handelaars uit de sector samen te stellen, met hun kenmerken, de aangeboden materialen, hun specialiteiten enz. Wij beslisten deze gids inhoudelijk te verruimen en er ook algemene bevindingen en advies over de sector in op te nemen.

Parallel met de gids werd via diverse kanalen (conferenties, persartikels, workshops) communicatie gevoerd rond het project.

Methodologie

Tijdens de bezoeken konden wij vrij gemakkelijk de informatie voor de gids garen. Veel moeilijker was het een beslissing te nemen over de juiste opzet van de gids. We twijfelden vooral tussen een afdrukbare en een webgerichte format. De papieren gids biedt het voordeel gemakkelijk hanteerbaar te zijn. Bovendien is hij gedateerd (zoals een klassieke telefoongids). Anderzijds is hij moeilijker aan te maken, te verspreiden en vooral bij te werken. De website heeft min of meer de omgekeerde kenmerken. Hij is vrij eenvoudig online te plaatsen en zeer gemakkelijk bij te werken (al kan men zich afvragen wie zich met de updates zal bezighouden), maar is "virtueler" dan een boek dat men op de hoek van het bureau legt en dat eenvoudig geraadpleegd kan worden.



Overzicht van de gegevens en de structuur van de gids.

DATABANK

HANDELAARSFICHES

- diensten, algemene beschrijving ...
- + enkele algemene gegevens die moeten worden overgenomen in de materiaalfiches (prijzen, methodes)

TABEL "GIDS"

- databank

KAART

MATERIAALFICHES

- algemene informatie
- mogelijke diensten
- richtprijzen (of prijsberekening)
- zeldzaamheid.

INHOUD VAN DE GIDS

ALGEMEEN

- Wat betekent "recuperatiematerialen gebruiken"?
- anders over zijn keuze denken
- 35 km van Brussel
- opwaardering van het werk
- prijzen niet altijd lager
- ...

- specifieke kenmerken van een hergebruiksmateriaal:
- geschiedenis/context
- opwaardering van het werk
- uniek karakter
- prijs niet altijd voordelig/nieuw

MATERIAALFICHE:

algemene informatie per materiaal, nuttig tips plaatsingsadvies, wat men kan verwachten

- lijst van handelaars:
- gespecialiseerd
- niet gespecialiseerd

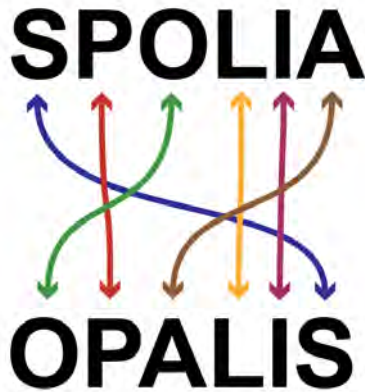
KAART EN LIJST VAN HANDELAARS:

- algemene informatie
- bijzondere elementen
- verkochte producten
- diensten
- opmerking over de verkoop

Uiteindelijk opteerden wij voor de webformat omdat die meer mogelijkheden biedt voor verfijnde opzoeken op basis van verschillende factoren. Sommige gebruikers zullen alle verkopers van een materiaal willen opzoeken, anderen willen zich misschien beperken tot de dichtstbijzijnde handelaars. Om in die verschillende behoeften te voorzien, biedt de informaticatool gemakkelijker meer antwoorden dan zijn papieren tegenhanger.

Opalis.be

Opalis werd als projectbenaming gekozen toen een domeinnaam moest worden gezocht voor de gids.



Opalis is een anagram van spolia.

Les **spolia** (terme latin neutre pluriel, donc masculin pluriel en français) ou **remplois** ou **réemplois**, désignent la réutilisation, notamment sous l'[empire romain tardif](#), de pièces et œuvres d'art de monuments romains antérieurs comme matériaux de construction dans un nouveau monument (comme l'[arc de Janus](#), l'[arc de Constantin](#)).⁴

De betekenis van deze Latijnse term verwijst dus naar het hergebruik. Hij biedt het voordeel Frans noch Nederlands te zijn. Om de negatieve bijklank van het werkwoord "spolier" in het Frans te vermijden, werd geopteerd voor een anagram van spolia, wat uiteindelijk de benaming "Opalis" opleverde.

Inhoudelijk vat de site de belangrijkste informatie samen die tijdens de bezoeken werd verzameld. Ze wordt ingedeeld in vier categorieën: een algemene inleiding tot de werking van de sector, algemene fiches over materialen, specifieke fiches over de handelaars en een voorstelling van de site.

Algemeen: <http://opalis.be/nl/paginas/algemeen>

Het deel "Algemeen" kan beschouwd worden als een algemene inleiding tot de werking van de markt van recuperatiematerialen in België. Het wil een antwoord geven op de meest gestelde vragen over de concrete gevolgen van het werk met materialen voor hergebruik.

Materialen: <http://opalis.be/nl/materialen>

Deze pagina over materialen wijst de bezoeker die bepaalde materialen zoekt, snel de weg naar (al dan niet gespecialiseerde) handelaars die ze aanbieden en naar de bijbehorende praktische informatie. Dit deel zou ook beschouwd kunnen worden als een hulpmiddel om de herbruikbaarheid van een materiaal te onderzoeken. De bezoeker kiest hiertoe een familie materialen uit de lijst, en op de kaart worden meteen de handelaars getoond die ze aanbieden. Indien hij dat wenst, kan hij rechtstreeks naar de fiche van een handelaar gaan. Vanaf dezelfde pagina kan hij meer informatie over een materiaal opvragen door de overeenkomstige fiches te openen.

⁴ bron: fr.wikipedia.org, trefwoord "spolia".

Er zijn zestien materiaalfiches, elk met informatie over een grote familie materialen die op de Belgische markt beschikbaar zijn. Die categorieën zijn: architecturaal antiek, elektrische en verwarmingsapparaten, ramen, kantoorinrichting, structureel metaal, sanitair, andere natuursteen, baksteen, tegels, kasseien, boordstenen en klinkers, blauwe hardsteen, dakpannen en muurafdekstenen, constructiehout, planken- en parketvloeren, deuren en ten slotte eiken balken. Elke fiche vat de relevante gegevens samen die wij tijdens onze bezoeken aan de handelaars en onze ontmoetingen met de aannemers hebben verzameld. De fiches geven een vrij getrouw overzicht van wat de markt voor elke materialenfamilie te bieden heeft. Hierbij horen ook handige tips, suggesties voor de plaatsing en een overzicht van de toegepaste prijzen, informatie over de gangbaarheid van het materiaal en uiteraard de lijst van handelaars die het aanbieden.

Handelaars: <http://www.opalis.be/nl/handelaars>

Elke handelaar wordt aangeduid op een interactieve kaart zodat de gebruiker de afstanden van de diverse bedrijven kan inschatten. De bezochte handelaars en de handelaars die alleen geïnventariseerd werden, zijn van elkaar te onderscheiden door de gebruikte symbolen op de kaart.

Wij wilden in de fiche alleen betrouwbare en gewaarborgde informatie opnemen. Daarom worden voor de niet-bezochte handelaars alleen de contactgegevens vermeld.

De handelaarsfiches bevatten voor elke onderneming een samenvatting van haar werking, algemene informatie (adres, contact enz.) en eventueel een lijst van aangeboden diensten (op maat snijden, levering enz.).

Wij gebruiken de titels "specialiteiten" en "behandelt ook" om de verkochte materialen van elkaar te onderscheiden. Wanneer een handelaar in een bepaald materiaal gespecialiseerd is, betekent dit dat zijn voorraad en de beschikbaarheid van dit materiaal stabiel zijn. In het algemeen gaat het om zijn *corebusiness* en mag men zich aan een meer uitgebouwde service verwachten rond dit product. Onder de titel "behandelt ook" worden materialen vermeld die ook met een zekere regelmaat beschikbaar zijn, maar zonder volledige garantie of in kleinere hoeveelheden.

Over: <http://opalis.be/nl/paginas/over>

Onder het tabblad "Over" worden het ontstaan en het doel van dit project toegelicht. Vanaf deze pagina kunt u contact opnemen met Rotor voor meer informatie. Zij bevat ook een *disclaimer* over de verstrekte informatie.

Een papieren versie als voorsmaakje

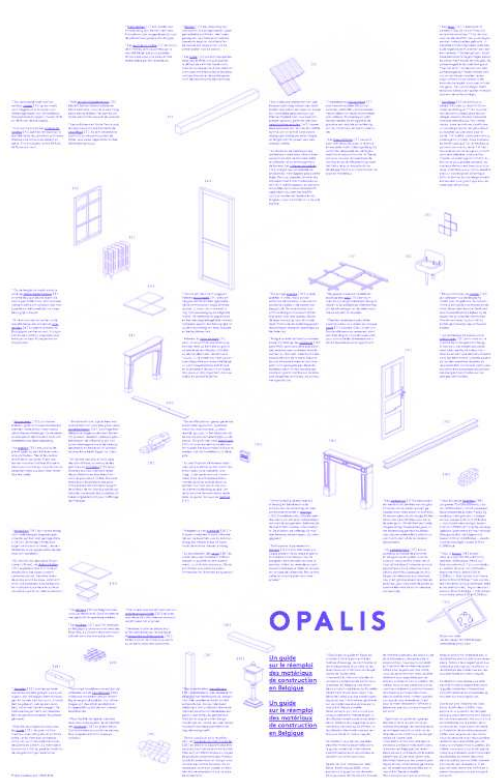
Het leek ons essentieel de communicatie rond Opalis te ondersteunen met een papieren informatiedrager van het type flyer of folder. Dit document zal een overzicht geven van de informatie die beschikbaar is op de site. Wij willen hiertoe de materialen en enkele van de meest relevante gegevens (overgenomen van de website) tonen. Het is de bedoeling dit document grafisch interessant te maken.

Om te vermijden dat het document te snel verouderd raakt, zullen wij er geen lijst van handelaars in opnemen. In ieder geval zal duidelijk worden aangegeven dat alle praktische inlichtingen beschikbaar zijn in de gids.

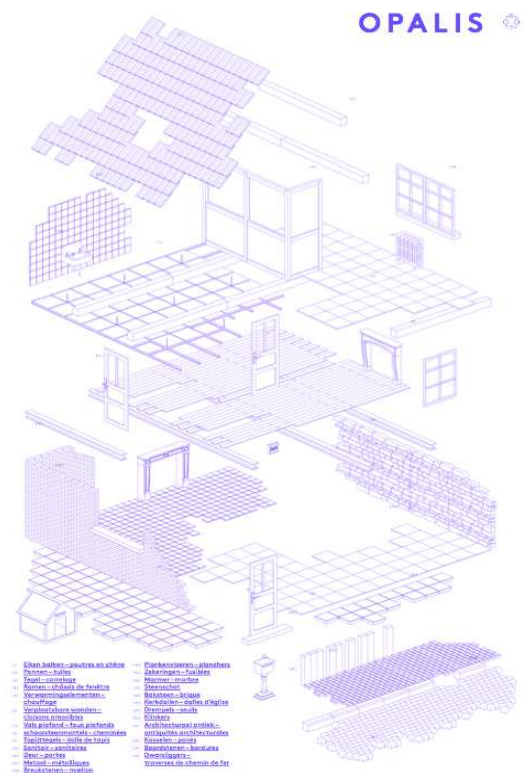
Het project liep in samenwerking met de grafische studio Harry Studio en La Villa Hermosa.

Op maandag 3 december werden 5.000 exemplaren gedrukt voor verspreiding via diverse kanalen, waaronder:

- bezochte handelaars;
- BIM;
- Confederatie Bouw;
- presentaties en evenementen;
- architectuurscholen;
- .



Model van de folder. Met het oog op eventueel



Communicatie

Voor de communicatie over de gids en het project werden diverse kanalen gebruikt.

- Wij hebben de architectuurscholen, waaronder La Cambre-Horta, een presentatie op school voorgesteld voor één of meer klassen, bijvoorbeeld in de vorm van een conferentie, een diepgaande discussie of een workshop.
De eerste van die presentaties vond donderdag 11 aan de ULB plaats voor de specialisatiewerkgroep "ontwerp". Het ging om een presentatie van één uur over het project, gevolgd door een grondige bespreking van het onderwerp. De balans was uitermate positief en het evenement riep veel vragen op bij de studenten.

Er volgden nog twee soortgelijke conferenties, op 6 november in de werkgroep "architecture construite", alweer bij La Cambre-Horta, en op 16 november in de werkgroep van Benoit Thielmans aan de école St Luc in

Brussel. Drie andere leerkrachten verklaarden belangstelling te hebben om de oefening tijdens de komende maanden te reproduceren.


- Andere kanalen die werden gebruikt voor mondelinge presentaties: een conferentie op het LNE (Departement Leefmilieu, Natuur en Energie van de Vlaamse overheid) op 26 oktober en een andere in het kunstcentrum Nadine in Brussel op 28 oktober.
- Wat de publicatie betreft, hebben wij contact opgenomen met het architectuurtijdschrift A+ om een artikel over Opalis te schrijven. Wij werden ook aangesproken om een artikel te schrijven in het eerste nummer van het architectuurmagazine Accatone. Voor Knack Weekend werd een artikel geschreven dat in december zal verschijnen.


Op 27 november neemt VTM bij bvba Franck en met Rotor een reportage op die tijdens het televisienieuws zal worden uitgezonden.


Er werd ook met andere media (zowel gespecialiseerde als meer populaire) contact opgenomen, maar tot heden ontvingen wij nog geen antwoord.


- Op 14 november werd via de mailinglist van Rotor (2.500 contacten uit de architectuur- en bouwsector) een lanceringsmail verzonden. Dit had een opmerkelijk effect op het aantal bezoekers van de site en bovendien werd de informatie verder verspreid via diverse blogs en websites. Tot dusver: stadenarchitectuur, lowtechmagazine, facebook, bouw-energie, confederatiebouw, flanderssmarthub, VAI, reseaudesarts, milieufrontomerwattez.be.


Nombre d'internautes ayant visité ce site : 2 622

 **Visites: 3 662**


 **Visiteurs uniques: 2 622**

 **Pages vues: 16 064**

 **Pages/visite: 4,39**

 **Durée moy. de la visite: 00:02:59**

 **Taux de rebond: 31,87 %**

 **Nouvelles visites (en %): 71,25 %**



■ **71,33 % New Visitor**
2 612 Visites

■ **28,67 % Returning Visitor**
1 050 Visites

Overzicht van de bezoeken aan de site op 26 november 2012. Eén van de zeer positieve punten is de gemiddelde duur van de bezoeken

V. Planning

Het aangekondigde project is overeenkomstig de planning verlopen.

Bijlagen

LIJST VAN BIJLAGEN

Voorbeeld van handelaarsfiche

Aremat, 07.03, bezoek

Familiebedrijf van 2 schoonbroers. Zij werken allebei voltijds. Eén vakman werkt regelmatig voor de onderneming als steenkapper en om deuren op maat te brengen. Hun werkplaatsen bevinden zich ter plaatse en zijn voldoende uitgerust voor dit werk.

Hun specialiteit zijn oude deuren van voor de jaren 1950. De onderneming dankt haar bekendheid vooral aan deze specialisatie.

Zij preciseren dat ze nooit deurlijsten bovendorpels recupereren wegens de kwetsbaarheid van deze stukken en ook om logistieke redenen. Het is namelijk zeer moeilijk de deuren en het bijbehorende schrijnwerk samen te bewaren.

Wat zijn de verkochte producten?

Deuren, blauwe hardsteen, eiken balken, trappen, sanitair.

Heeft de verkoper een specialiteit?

deuren

Wat zijn de kenmerken van de verkoopp ruimte (oppervlakte, inrichting, ...) ?

700-800 m², met buiten- en binnenruimten.

Wat zijn de kenmerken van de opslagruimte? (m², inrichting, ...) ?

idem, onthaal in het hoofdgebouw van de boerderij, recent gerenoveerd kantoor.

Bewerkt de handelaar de producten (voor - na de verkoop)?

- snijden en kappen van stenen (programmeerbare draaizaagmachine);
- afbijten van deuren (vrijwel systematisch);
- op maat brengen van deuren. Voor dit werk wordt het binnenpaneel verwijderd en worden de stijlen verkort om de verhoudingen correct te houden.

Biedt de handelaar naast de verkoop van producten ook diensten aan? (plaatsing, afbraak, levering, ...)

- demontage;
- werkt met onderaannemers samen voor de plaatsing;
- levering.

Wat is de doelgroep? (verhouding particulieren/aannemers/handelaars)

- 90% particulieren;
- dekt heel België, heel Frankrijk en Luxemburg;
- geen massale export (misschien zou de onderneming wel kunnen).

Welk prijsbeleid voert de onderneming?

- afzonderlijke deuren hebben een andere prijs dan in serie verkochte deuren;
- ook verschillende types van deuren. Een afgebeten deur kost € 130 tot € 170 + € 50 tot € 150 voor het op maat brengen, afhankelijk van de afmetingen en de complexiteit van de deur.
- zij kopen tegen € 20 tot € 40.

Hoe verloopt de aanschaf van de verkochte producten? Welke frequentie? Aannemers? Leveranciers?

- veel particulieren (mond-tot-mondreclame);
- soms slopingsbedrijven.

Is er een plaatsingsvoorbeeld dat u interessant zou vinden als model om te presenteren?

Aangezien zij met onderaannemers werken, doen ze geen follow-up tot de plaatsing.

Zou de handelaar informatie willen ontvangen over werven met potentieel voor hergebruik in het Brussels gewest? Zo ja, onder welke voorwaarden? (alles of alleen voor de eigen activiteit? hoeveelheid? gedemonteerd of niet?)

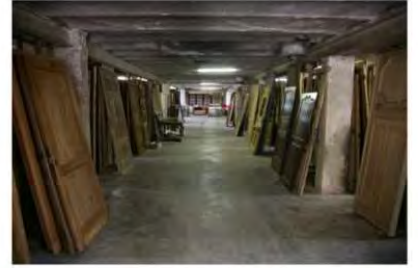
ja, geen echte voorwaarden. Zij kunnen zeer snel komen (mogelijk de dag zelf), en dat is een groot voordeel.

Zou u interesse hebben voor een voorafgaande behandeling (reiniging en herconditionering), bv. door een OAW? Zo ja, hoeveel mag dat kosten?

Zij waren in principe geïnteresseerd, maar zagen nog niet meteen geschikte producten. (nvdr: misschien zijn de deuren wel eerder een activiteit voor een OAW (APAM). Zij hebben alleen een bestelwagen en opslagruimte nodig, kunnen het etiketteringssysteem maken en deuren op maat brengen in hun werkplaats. Het is voor Aremat misschien wat moeilijk die activiteit van de OAW's in te pikken, al zou het in dit geval in hoofdzaak beperkt blijven tot Brussel. Er zou ook een oplossing moeten worden gevonden voor het afbijten, omdat dit problemen kan stellen in verband met de milieuvergunning. ...).

Over de voorgestelde producten die in Brussel beschikbaar zijn:

Interesse voor muurafdekstenen, hoeveelheid ok, tussen € en € 10/stuk.





Benjamin Lasserre 
 À : Thierry Henrard
 Cc: Koen Berghmans <koenberghmans@rotordb.org>
 PORTES DE RECUPERATION



M
o
d
e
l
m
a
i
l
o
m
e
e
n
a
a
n
v
r
a
g
t
e
b
e
a
n
t
w
o
o
r
d
e
n

Mij
nh
eer
He
nrard

Zo

als afgesproken sturen wij u een reeks adressen toe waar u deuren kunt vinden.

Wij hopen dat dit u van nut kan zijn.

Met de meeste hoogachting

Voor Rotor
Benjamin Lasserre

AREMAT:

Gespecialiseerd in deuren. De meeste deuren worden afgebeten. Beschikken over een werkplaats en arbeiders om deuren op maat te brengen.

Richtprijs: €€€€

Keuze: *****

Rue de Libersart, 1
1457 Walhain
010 68 03 53
<http://www.aremata.be/>
aremata@skynet.be



GOUTHIER SPRL:

Verkoopt van alles wat, dus ook deuren. Worden nooit afgebeten. Op maat brengen niet mogelijk.

Richtprijs: €€€€

Keuze: *****

125 Rue de la déportation
7100 La louvière
064 22 88 50
<http://gouthier-materiaux.wikeo.be/>



gouthier.sprl@gmail.com

STEF ANTIK:

Verkoopt van alles wat, maar is gespecialiseerd in deuren. Geen informatie over op maat brengen, hoogstwaarschijnlijk doen ze het. Altijd afgebeten.

Richtprijs: €€€€€

Keuze: *****

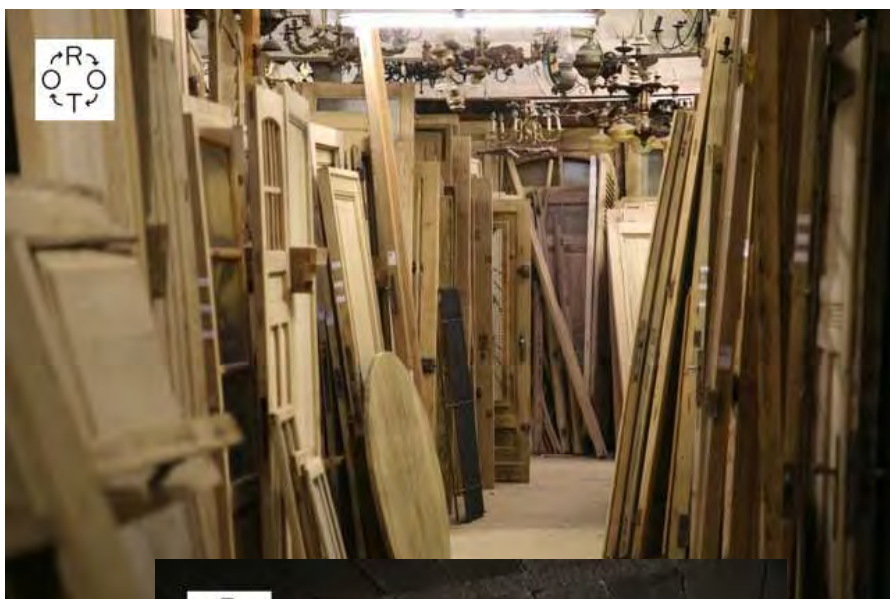
Mechelsesteenweg 333b

2820 Bonheiden

0032 1 555 63 06

<http://www.stefantiek.com>

info@stefantiek.com



CROISADE PAUVRETE:

Deze vzw., gespecialiseerd in moderne ramen en deuren (ramen die niet konden worden verkocht omdat er iets mis was met de afmetingen, worden hier tegen ongeveer 25% van de nieuwprijs verkocht). De prijzen worden aangeduid: € 60 afgebeten en € 35 niet afgebeten.

Richtprijs: €€€€€

Keuze: *****



Chaussée de Perwez 251B
5002 Saint-Servais (Namen)
081 22 55 49

<http://www.croisadepauvreté.be/>
abraserberger@live.com

Benjamin Lasserre
Vzw Rotor
Tel: 0032 473 46 87 02
Lakensestraat 101
1000 Brussel
www.rotordb.org

Lijst van behandelde aanvragen

- De heer Henrard, particulier, las de aankondiging op de site van het BIM. Hij zocht deuren voor een renovatie. Wij stuurden hem per e-mail een reeks adressen toe die hij goed heeft ontvangen. Sindsdien hebben wij geen nieuws meer van hem ontvangen.
- De heer Collard, een particulier die bij het BIM werkt en die bovendien contact met ons opgenomen heeft voor een aanbod van materialen, wilde in dit geval tweedehandse ramen gebruiken voor zijn nieuwe gezinswoning. Er werd hem een lijst van handelaars bezorgd, en hij deelde ons mee dat zich hiermee tijdens de komende weken zou bezighouden. Sindsdien geen nieuws meer.
- Een vriendin van de moeder van Maarten (Rotor) zocht Boomse dakpannen voor een renovatie. Zij kreeg een lijst toegestuurd van 3 handelaars uit haar streek die gespecialiseerd zijn in dit type van dakpannen. Sindsdien geen nieuws meer.
- Dhr. Schouls zocht twee soorten materialen: ramen en isolatie van het type steenwol. Voor de ramen stelden wij hem 3 handelaars voor. Voor de isolatie legden wij hem uit dat dit een zeldzaam materiaal is op de markt van de recuperatiematerialen, maar dat wij toevallig enkele dagen voordien een aanbieding hadden ontvangen van een aannemer die zich van 320 m² isolatie in steenwol van 3 cm wilde ontdoen. Hij antwoordde ons dat hij heel tevreden was met deze informatie. Hij zou contact opnemen met de handelaars. De beschikbaarheid van het isolatiemateriaal zou inderdaad een gelukkig toeval geweest zijn, ware het niet dat wegens de 3 cm dikte te veel werkuren nodig zouden zijn, wat de recuperatie economisch onrendabel zou maken.
- Miguel Paternostre is een architect die Rotor kent via de Confederatie Bouw, diverse artikels en het paviljoen in Venetië. Sinds juni heeft hij contact opgenomen voor twee projecten. Eerst zocht hij 13 m³ bakstenen van hetzelfde lot voor een tuinmuur. Zijn beweegredenen waren van economische aard. Hij zocht de minst dure optie inclusief levering. De constructie in volle bakstenen was voorgeschreven door de gemeente, maar zou hun budget overschrijden als nieuwe stenen werden gebruikt. De plaatsing moest in de herfst 2012 gebeuren door een ploeg leerling-metselaars. Wij stelden een lijst op van 5 handelaars (Vande Moortel bvba, Kempische Bouwmaterialen, Berma nv, Heumatop en Vergrabo nv), die binnen één maand antwoordden. De prijs per baksteen is ongeveer identiek - € 0,25 - € 0,27 - maar het grote verschil zit hem in de vervoerskosten, die € 60 tot 100/u bedragen, tot een maximum van € 235 voor een levering in Brussel (excl. btw). Dhr. Paternostre deelt ons mee verbaasd te zijn over de gevraagde tarieven, maar voegt hieraan toe dat hij opnieuw contact zal opnemen.
Vervolgens licht dhr. Paternostre ons in over een project voor een eengezinswoning in Ottignies, met bijzondere aandacht voor de milieuaspecten, waarvoor hij twee witte keukenwerkbladen in kunststeen en een kelderraam zoekt. De Confederatie Bouw en Ressources volgen deze werf ook op in het kader van een ander project. Wij stuurden hem een lijst van handelaars op en de onderneming die het eerst reageerde, Kempische Bouwmaterialen, werd geselecteerd: een kelderraam van 50 x 32 cm voor € 44/stuk. Aremat diende een offerte voor € 100 in. De zoektocht naar een werkblad is nog aan de gang.
- De Brusselse architecte Katrien Declerq heeft ons aanbevolen bij de bouwheren voor een eengezinswoning in de streek van Zoutleeuw. Afgezien van een eerste ontmoeting met de bouwheren is er nog niets gebeurd.

Proeftransacties: communicatie via de site van het BIM

The screenshot shows the website of Bruxelles Environnement. The header includes the logo, the name 'BRUXELLES ENVIRONNEMENT', and the acronym 'IBEE - INSTITUT BRUXELLOIS POUR LA GESTION DE L'ENVIRONNEMENT'. Navigation links include 'QUI SOMMES-NOUS?', 'CONTACT', 'OFFRES D'EMPLOI', and 'PRESSE'. A search bar is present with the text 'Recherche sur le site' and an 'OK' button. The main navigation bar lists 'PARTICULIERS | PROFESSIONNELS | ECOLES', 'CENTRE DE DOCUMENTATION', and 'DL / PLAN DU SITE'. The content area features a 'NOUVELLES' section with a sub-header 'Déchets de construction et de démolition: faites appel à l'asbl Rotor'. The article text discusses the challenges of recycling construction waste and the role of Rotor ASBL in connecting suppliers and buyers. Contact information for Rotor ASBL is provided, including the address 'rue de Laeken, 101, 1000 Bruxelles' and two email contacts: Benjamin Lasserre and Koen Berghmans. A right-hand sidebar titled 'EN PRATIQUE' contains 'INFO-ENVIRONNEMENT 02 / 775 75 75' and a 'Courriel' link. The footer includes a 'HAUT DE PAGE' button, the date 'Mise à jour : 29/05/2012', and social media icons for Twitter, Facebook, and Vimeo, along with a search bar and a 'vimeo' logo.

BRUXELLES ENVIRONNEMENT
IBEE - INSTITUT BRUXELLOIS POUR LA GESTION DE L'ENVIRONNEMENT

QUI SOMMES-NOUS ?
CONTACT
OFFRES D'EMPLOI
PRESSE

Recherche sur le site OK

PARTICULIERS | PROFESSIONNELS | ECOLES

CENTRE DE DOCUMENTATION DL / PLAN DU SITE

NOUVELLES

[Nouvelles](#) **Déchets de construction et de démolition: faites appel à l'asbl Rotor**

Déchets de construction et de démolition: faites appel à l'asbl Rotor

Dans un chantier, comment récupérer les éléments voués à la démolition ? Et à qui les revendre ? Même s'il existe des vendeurs susceptibles de racheter certains éléments à bon prix, on ne les connaît pas toujours, on manque de temps pour les trouver et on manque de place sur le chantier.

C'est pour surmonter ces difficultés que Bruxelles Environnement a chargé l'asbl Rotor de mettre en place une plateforme mettant en contact, d'une part, les entrepreneurs et, d'autre part, un réseau de professionnels de la vente, susceptibles d'être intéressés par ce qui sort des chantiers bruxellois.

Le principe est extrêmement simple. Un entrepreneur confronté à des éléments potentiellement intéressants se manifeste auprès de Rotor en fournissant quelques photos (que Rotor peut éventuellement venir prendre), une estimation des quantités et les spécificités du chantier. Rotor se charge ensuite d'envoyer ces données au réseau des professionnels de la vente de matériaux. Si ceux-ci marquent leur intérêt, Rotor les met alors en contact avec l'entrepreneur du départ. Les conditions définitives sont négociées entre ces deux acteurs, Rotor ne jouant ici qu'un rôle d'intermédiaire.

Pour le moment, cette action étant en phase de lancement, elle est donc offerte gratuitement jusqu'en novembre 2012.

Intéressé ? Prenez contact avec Rotor :

Rotor ASBL
rue de Laeken, 101
1000 Bruxelles

» contact (FR) Benjamin Lasserre, 0473468702, lasserrebenjamin@gmail.com
» contact (NL) Koen Berghmans, 0487905991, berghmanskoen@gmail.com

HAUT DE PAGE
Mise à jour : 29/05/2012

Qui est Bruxelles Environnement ? - Mentions légales - Offres d'emploi - Contact

Recherche sur le site... OK

vimeo

Lijst van behandelde aanbiedingen

- Op een werf van De Meuter werd een tijdelijke structuur van stalen balken weggevoerd. Wij stelden De Meuter voor dit materiaal aan te bieden aan handelaars in structureel staal. De informatie werd eerst telefonisch aan een handelaar doorgespeeld (wij stelden de vraag enkel aan één van de belangrijkste handelaars) om na te gaan of hij belangstelling had voor dit materiaal. Vervolgens werd een mail met foto's verzonden. Zo kon de handelaar nagaan of de betrokken balken voor hem te kort waren in verhouding tot hun aanzienlijke doorsnede. In dit stadium werd de interactie onderbroken, met een geringe investering in tijd en energie. Een andere aanvraag van De Meuter betrof een bijzondere voorraad van een honderdtal "New Jerseys", een type van tijdelijke verkeersbarrières in beton, die volgens de onderneming ongeveer € 25/stuk waard zijn. Bij gebrek aan verdere informatie van dhr. De Meuter heeft deze test niet plaatsgevonden.
- Wij namen deel aan een informatiesessie van de Confederatie Bouw en spraken er over de krachtlijnen van het project. Bij die gelegenheid lieten diverse aannemers hun belangstelling blijken. Eén van hen had een partij gootpannen in voorraad die hij in het zuiden van Frankrijk gedemonteerd had en die hij niet kon gebruiken. Bij gebrek aan tijd en middelen om zelf een koper te vinden, had hij veel interesse voor de service die hem werd aangeboden. Daarom werd een samenvattende fiche opgesteld met de foto's, de hoeveelheden en de naam van de eigenaar. Deze fiche werd verzonden naar vijf handelaars uit de inventaris, geselecteerd op basis van de geringe afstand van de opslagplaats en van hun respectieve specialiteiten. De eerste op de lijst, die ook het dichtst bij de opslagplaats gevestigd was, verklaarde belangstelling te hebben voor deze pannen. De contactgegevens van de eigenaar werden hem toegezonden en de transactie kon zonder onze hulp worden voortgezet.
- Van het slopingsbedrijf JLe Maire ontvingen wij ook een lijst van alle gedemonteerde materialen die het in voorraad had. Na herhaalde vruchteloze pogingen om opnieuw contact op te nemen, hebben wij ons proactieve initiatief voorlopig stopgezet.
- Dimitri Collard is projectbeheerder op het departement "duurzame gebouwen" van het BIM. Hij nam persoonlijk contact op naar aanleiding van de demontage van een chalet op het terrein waar hij zou gaan bouwen. Wij maakten een afspraak en bezochten het terrein. Helaas was het chalet in te slechte staat om het hout te recupereren (afgezien van enkele binnenvloerbalken die wij hem hebben aangeraden te behouden voor zijn nieuw gebouw).
- Mevrouw Minkue, een particulier, deed een beroep op onze diensten voor het wegvoeren van gecementeerde bakstenen en gebroken tegels. Het ging om afval dat duidelijk niet geschikt was voor hergebruik. Wij verwezen haar door naar de sorteercentra van het gewest.
- De heer Alexandre van de GOMB nam contact met ons op voor de ophaling van:
 - > ongeveer 5 m² blauwe hardsteen in "opus incertum" voor buitenvloeren;
 - > dorpels in blauwe hardsteen van diverse afmetingen;
 - > ongeveer 4 m² gevelbekleding in leisteen;
 - > enkele geglazuurde dakpannen van het type "mitoyen bruxellois".Wij hebben hem een reeks handelaars aanbevolen die interesse hebben voor al deze materiaaltypes (om het vervoer rendabel te maken). De aanvragen zijn in behandeling.
- Mevrouw Paternostre nam contact met ons op om "zoveel mogelijk afval en materialen die tijdens de renovatiewerken aan haar huis vrijkomen", een nuttige bestemming te geven. Het ging om enkele deuren, treden in blauwe hardsteen en binnenwandbetimmering. Aangezien de hoeveelheden echt klein waren, hebben wij haar een handelaar (Aremat) aanbevolen die zeer dicht bij haar huis gevestigd

is en die interesse zou kunnen hebben voor bepaalde van die materialen. Dat laatste was helaas niet het geval. Wij hebben haar dan aangeraden een advertentie te plaatsen op Kapaza of, als ze geen oplossing zou vinden, zich tot de sorteercentra te wenden.

- Luc Desplenter, een bouwheer, nam contact met ons op na een opzoeking op het internet die hem naar de site van het BIM had geleid. Hij bood een 3 m lange bak in blauwe steen aan, evenals +/- 30 m² tegels uit 1936 die op een zandbed gelegd waren. Dit alles was gratis verkrijgbaar op zijn werk binnen een termijn van 2 tot 3 weken. Daarna zouden de materialen ingegraven worden. De werf bevond zich dicht bij de Grote Markt, in de Spoomakersstraat 22 te Brussel, een plaats waar niet veel ruimte beschikbaar is. Wij namen zelf contact op met enkele specifieke handelaars zoals Gouthier, maar hun reactie liet op zich wachten. Na enkele weken herhaalden wij deze test door contact op te nemen met enkele andere handelaars. Rik Storms Antieke Bouwmaterialen antwoordde om ons te bedanken. Stéf Antiek had interesse voor de bak in blauwe steen en zou zelf contact opnemen. Sindsdien hebben wij geen nieuws meer ontvangen en leverden ook onze pogingen om de bouwheer op te bellen, geen resultaat op.
- Per e-mail ontvingen wij een aanbod van SVK (www.svk.be), een in Sint-Niklaas gevestigde grote fabrikant en verdeler van elementen in cement en andere, die ons via google had gevonden. Het ging om een partij dakpannen en ongeveer 30 m² gipsplaten (met en zonder isolatie) van het merk Knauf, waarvan sommige beschadigd waren (sporen van vochtigheid, afgebroken hoeken). Wij vroegen met welke frequentie dergelijke materialen beschikbaar zijn in hun voorraad, maar het bleek om een eenmalige aanbieding te gaan. Wij bezorgden hem een lijst van potentieel geïnteresseerde handelaars. Wij stelden hen ook voor een advertentie op Kapaza te plaatsen, maar die oplossing vonden ze te amateuristisch. Uiteindelijk antwoordde Betinna Vassalo ons telefonisch dat zij onze mail goed ontvangen hadden en dat zij een gegroepeerde offerte voor alle beschikbare materialen voorbereidden om de volledige partij in één keer te verkopen. Zij zullen te gepasten tijde opnieuw contact met ons opnemen.
- De bouwheer Frédéric Bertrand vroeg ons advies over een voorraad materialen van een aannemer die zijn activiteit heeft stopgezet. De materialen bevinden zich op een terrein van de aannemer in Hoegaarden. Het gaat om wegebouwmaterialen in beton en andere (buizen, ...), maar ook enkele elementen in natuursteen, palletten klinkers en vooral betontegels verspreid over 50 are. Hij vond onze contactgegevens via een opzoeking op het internet. Hij heeft contact met ons opgenomen wegens de hoge prijs die 2 slopingsbedrijven uit zijn streek vragen om de materialen weg te voeren. Eén van hen is Croes (www.croesbvba.be). Hij stelt voor de betontegels gratis over te nemen als de eigenaar ze zelf naar de onderneming brengt. Anders zal de volledige opruiming van alle materialen hem ongeveer € 10.000 kosten. Ondertussen heeft hij zijn aanbod ook op de site "Bouwgids" geplaatst.
www.bouwsite.be/bouwgids
Dhr. Bertrand verzond e-mails naar een selectie van handelaars in en buiten zijn streek die wij hadden voorgesteld, maar ontving in eerste instantie geen reacties. Wanneer wij opnieuw contact met hem opnemen, vertelt hij ons dat hij ze nu zal opbellen. Hij legt ook uit dat zijn architect ondertussen beslist heeft de muurbekledingen te hergebruiken. Wij raden hem aan zijn aanbod ook op Kapaza te plaatsen.
- Een andere bouwheer, Sabine Dossogne-Everaert, stuurde ons een e-mail toe over een partij aluminium ramen die nog moest worden gedemonteerd in Destelbergen. Deze materialen werden ook aangeboden op ebay:
<http://www.benl.ebay.be/itm/170914984454?ssPageName=STRK:MESELX:IT&trksid=p3984.m1558.l2649>

Wij hebben haar aangeraden zelf contact op te nemen met een reeks handelaars die in dit type van materialen gespecialiseerd zijn. Sommige van deze ondernemingen zijn in haar streek gevestigd, andere bevinden zich verder. Tegelijk gaven wij haar de raad ook een advertentie op Kapaza te

plaatsen, naast die op Ebay. Tot heden hebben wij nog geen nieuws of reacties op onze mails ontvangen.

Verslag van de bezoeken aan de OAW's

"OVERZICHT VAN DE OAW'S"

K.B. & B.L.

MANUFAST, 01/02/2012

Aanwezig:

- Manufast: Mevr. Anne-Marie De Herde (A.-M.D.H.) (Human Resources Director), dhr. Thierry François (T.F.) (Production Director)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- G1: Jérôme Vériter (J.V.)
- Rotor: Benjamin Laserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

Bij wijze van inleiding overloopt A.-M.D.H. een reeks documenten.

Zij legt de wervingsmethoden en de algemene organisatie van een OAW uit.

De onderneming heeft 2 maatschappelijk werksters in dienst. Begeleiding ter plaatse is immers niet voldoende, de arbeiders moeten ook wat begeleid worden in hun dagelijkse leven (vervoer, huisvesting, ...). De maatschappelijk werksters zijn ook aanwezig bij de aanwerving.

Er zijn categorieën van A tot F die omschreven worden in het document "Tabel ter bepaling van de beroepsbekwaamheid van gehandicapte werknemers in een onderneming met aangepast werk". De subsidies worden bepaald op basis van deze indeling. Er zijn meer subsidies voor de zwaksten, maar elke onderneming moet ook een minimaal quotum werkrachten van categorie F in dienst hebben. De subsidies komen van de Franse Gemeenschapscommissie.

De onderneming legt zich toe op één kernactiviteit (mailing en digitale informatieverwerking, IT).

M.L.: Onze bezoeken tijdens deze 2 dagen hebben tot doel de verschillende capaciteiten en mogelijkheden van de OAW in Brussel te tonen. Manufast is een grote onderneming en beschikt over een grote IT-capaciteit.

A.-M.D.H.: Ons belangrijkste werkterrein is de sociale economie. Wij moeten de middelen vinden om het werk aan te passen. Voor 210 mindervalide werknemers zijn 60-70 begeleiders nodig. Wij zoeken nog werk. Soms moeten wij arbeiders op technische werkloosheid zetten. Ons panel is vrij breed en wij hebben diverse activiteiten tegelijk nodig. Wij investeren in permanente bijscholing.

M.L.: Manufast voert ook licht behandelingswerk uit, het type van werk dat gemakkelijk in het buitenland of door machines kan worden gedaan. Dat is een algemeen probleem voor de OAW's. Wij moeten voortdurend onze activiteiten aanpassen.

A.-M.D.H.: Op het strategische vlak beslisten wij (2 jaar geleden) geavanceerde technologie te verkopen. Wij beschikken over een geavanceerde drukkerij, ... met de bijbehorende diensten. Een voorbeeld: de digitale dossiers die iedere nacht binnenkomen, worden 's ochtends afgedrukt en 's middags in omslagen gestopt. De post komt ze ophalen en zo zijn ze verzonden!

T.F.: Wij werken op drie verdiepingen. Wij schatten al onze arbeiders even hoog in, validen en mindervaliden. Bepaalde handicaps zijn niet zichtbaar. Denk maar aan doofstommen.

A.-M.D.H.: Vorig jaar stuurden wij voor het eerst een beleidsteam uit om een andere OAW te helpen.

T.F.: Twee parameters vergen bijzondere aandacht als we een ploeg willen "uitzenden": de verhouding tussen het aantal mindervaliden en het aantal begeleiders en het aantal personen per voertuig. Doorgaans is er 1 begeleider voor een ploeg van 4 arbeiders. Het aantal plaatsen in de auto is bepalend.

M.L.: Manufast is de op één na grootste OAW in Brussel. Hier werken tussen 100 en 150 mindervalide arbeidskrachten. Vergeleken met de andere Belgische gewesten zijn wij echter vrij klein. De Vlaamse OAW's zijn groter dan de Waalse.

T.F. bezoekt de onderneming. Manufast is eigenaar van het gebouw, met inbegrip van een grote parking. Zij zijn ook nog eigenaar van hun oude gebouw, dat zij aan een andere onderneming verhuren (Brico)

Volgens M.L. is Manufast één van de twee OAW's die veel problemen hebben met de vakbonden. Bovendien moesten zij recent een structurele reorganisatie doorvoeren en hebben zij 30 (?) mensen ontslagen.

Er zijn afdelingen print, e-picking, ... een schrijnwerkerij (1-2 personen), ... Manufast verloor enkele grote klanten: Proximus (?), Input for you (ten dele voor scanning), ... De grootste concurrentie komt van de gevangenissen.

M.L.: Wij hebben met de gevangenissen kunnen onderhandelen en uiteindelijk waren zij bereid hun prijs met € 5/u te verhogen. Een OAW werkt gemiddeld tegen € 8,5/u. Het is afhankelijk van het werk en de graad van handicap (en dus van de subsidies).

T.F. verklaart dat een deel van het werk werd overgenomen door nieuwe OAW's in Wallonië. Europa financiert de gewesten, zo gaat dat nu.

In de schrijnwerkerij worden bedden voor boten gemaakt. Dit werk wordt door twee personen gedaan. Het is een regelmatige klant, maar biedt niet permanent werk aan.

Manufast beschikt over één grote (ongeveer 5.000 palletten) en twee kleinere opslagplaatsen.

Het laden en lossen gebeurt grotendeels rechtopstaand.

Afval, hout, schroot, papier, karton en plastic worden opgehaald door Belfibre, gevaarlijk afval door Veolia. Karton en kunststof gaan eerst door een pers.

Meer informatie: <http://www.manufast.be/documents/home.xml?lang=nl>

FERME NOS PILIFS, 01/02/2012

Aanwezig:

- Ferme Nos Pilifs: Frédérique Pintus (communicatieverantwoordelijke)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- G1: Jérôme Vérifier (J.V.)
- Rotor: Benjamin Lasserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

M.L. toont een video die twee jaar geleden door de Febrap opgenomen werd en die de diverse activiteiten van de OAW's belicht. (Rotor beschikt over een digitale versie van deze presentatie).

Het gebouw van de Ferme Nos Pilifs is één van de eerste voorbeeldgebouwen van het BIM. De kantoren van de Febrap bevinden zich op het terrein van de Ferme Nos Pilifs. Zij hebben een winkel, een werkplaats en een kinderboerderij. Zij beschikken over een uitgestrekt terrein.

Tuinonderhoud is de hoofdactiviteit van deze OAW. Zij verwerken hun tuinafval ter plaatse (brandhout, compost, ...). Ze maken ook biomanden.

In de winter staat de activiteit van het tuinonderhoud echter op een laag pitje. Zij zoeken een activiteit voor deze periode.

Meer informatie: <http://www.fermenospilifs.be/>

Videopresentatie over APAM, 01/02/2012

Aanwezig:

- Apam: Dhr. Marc ...
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- G1: Jérôme Vérifier (J.V.)
- Rotor: Benjamin Lasserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

Wij sluiten de eerste dag van de bezoeken af met een ontmoeting met de directeur van Apam, die ons het werk van zijn OAW in de sector van de recyclage van lichte elektrische huishoudtoestellen voorstelt. Alle artikelen worden nauwlettend gesorteerd. Bepaalde componenten bevatten edele metalen, wat de activiteit rendabel maakt voor de opdrachtgever.

Er werken 20 tot 30 personen. Dhr. Marc had ons de site willen laten bezoeken, maar op het laatste ogenblik weigerde de directeur van de onderneming zijn toestemming te geven. Hij vreest een poging tot industriële spionage. Deze onderneming heeft een driejarig contract met Recupel. APAM is afhankelijk van dit akkoord. Als het niet vernieuwd worden, zullen zij het werk zeker verliezen.

Er werken 1 begeleider en 15 arbeiders voor de klassieke beroepen, maar voor de functies waarbij er contact is met het publiek, is er 1 begeleider per 4 werknemers. De Franse Gemeenschapscommissie financiert 1 begeleider/10 arbeiders.

B.L.: Wat gebeurt er met de verzekeringen? Contact met gevaarlijke producten?

Dhr. Marc ...: Er zijn weinig risico's, ... in deze onderneming is slechts 1 ernstig ongeval (verbrijzelde hand) gebeurd.

M.L. overloopt alle OAW's:

APRE, mogelijke interesse voor het project. Het management moet overtuigd worden.

Foes zou geïnteresseerd moeten zijn. Eén van de problemen van deze OAW is de invloed van de vakbonden.

APAM en Les Jeunes Jardiniers zijn zeer geïnteresseerd.

ONA vindt het een zeer goed idee, maar zij zullen overgenomen worden door Ferme Nos Pilifs en daar worden al andere ideeën overwogen. Zij zijn niet echt vragende partij ...

Serre Outil werkt al zeer goed, maar zij hebben hetzelfde profiel.

Werk en Leven richt zich op industriële activiteiten (voeding), heeft grote voorraden, maar wil voedingsactiviteiten niet combineren met vuil werk.

Travco, gespecialiseerd in handling van geneesmiddelen en lijmtoeepassingen: geen interesse.

M.L.: 80% van de werknemers zijn geestelijk gehandicapt. € 8,5/u, dat is de prijs voor een gemengde groep. Slechts subsidies voor 1.450 gehandicapte arbeidskrachten + 400 begeleiders. Elke OAW heeft zijn quota's voor gesubsidieerde werknemers. Dit cijfer ligt al vele jaren vast en werd nooit geïndexeerd. Dat is problematisch!

BAO: <http://www.abe-bao.be/>

APAM, 02/02/2012

Aanwezig:

- Apam: Dhr. Marc ...
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- Rotor: Benjamin Lasserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

Dhr. Marc vertelt over de geschiedenis van Apam. Apam was de eerste OAW voor geestelijk gehandicapten. Alles begon met een groep ouders die de koppen bij elkaar staken om hun kinderen werk te geven.

APAM: 139 mindervalide arbeidskrachten + 25 begeleiders.

Dhr. Marc: We streven naar een brede waaier van activiteiten.

Alles begon met de verpakkingsactiviteit. In de jaren 1980, overeenkomst met een Philips fabriek in Waver. De werkplaats staat er nog, maar het materieel en de mensen zijn er niet meer.

Eind jaren 1990 voegden wij mailing toe. De stukken worden manueel in de omslagen gestopt omdat het eerste doel is mensen te laten werken. Voor grote mailings zijn wij niet competitief. Wij nemen van grote mailingbedrijven werkzaamheden in onderaanneming die alleen manueel kunnen worden uitgevoerd, bv. het toevoegen van een balpen, ...

Daarna breidden we onze activiteiten uit tot tuinieren. We hebben 2 tot 3 groepen. Wij doen onderhoud en aanleg (door "Gaëtan Sautois" sinds 2009).

De OAW investeerde onder meer in een schrijnwerkersatelier (paneelzaagmachine, freesbank, vlakbank, handgereedschap, ...). Zij probeerden ook houten speelgoed te maken, maar dat was economisch niet rendabel (het hout is duurder dan het speelgoed dat uit China wordt ingevoerd). Het is mogelijk te evolueren naar meubilair. Zo werd een overeenkomst gesloten met de sociale huisvesting van Laken (2 tot 3 kasten per maand) en staat een akkoord met Woluwe in de steigers. Zij kunnen zowel in de werkplaats als op de werf werken. Zij werken vaak in onderaanneming voor schrijnwerkers, maar ook dikwijls voor particulieren.

Sinds kort bedelen zij ook huis-aan-huisbladen. Er is werk in deze sector, maar het blijft moeilijk te beheren buitenwerk voor kleine ploegen.

Een OAW kan een opslagruimte buiten Brussel kopen of buiten Brussel werken, maar de uitvalsbasis moet zich in Brussel bevinden. Anders is er geen financiële steun van de Franse Gemeenschapscommissie.

Dhr. Marc: Differentiatie van de activiteiten is absoluut noodzakelijk. Sinds de oprichting van APAM is het Brussels weefsel volledig veranderd.

De onderneming heeft een ander gebouw, hoofdzakelijk voor opslagdoeleinden. In dit gebouw kunnen ongeveer 400 palletten worden geplaatst. Een huurder plaatste er een gesloten container die aan alle gezondheidsvoorschriften voor voedingstoepassingen voldoet. Hij zal er voedselverwerkende activiteiten verrichten. In ruil wordt gevraagd dat hij arbeiders van de OAW inzet voor kleine werkzaamheden.

Zij doen steeds meer aan outreaching, bijvoorbeeld voor BRMET (recyclage), maar ook in de geneesmiddelenindustrie, of voor een onderneming die marsepein produceert (anekdote IKEA), ... Een van de grote troeven van de OAW's, is hun personeelscapaciteit. Hun klanten hebben vaak occasioneel versterking nodig.

Om te bepalen welke arbeidskrachten bij deze externe ondernemingen kunnen gaan werken, moet men de werkplek bezoeken en nagaan welk type van arbeiders aangewezen is voor de job (groot en sterk, kleine maar fijn, ...). Hiervoor dient men zijn personeel goed te kennen.

Dergelijke activiteiten waren 30 jaar geleden nog ondenkbaar. Een beschutte werkplaats had juist tot doel personen met een handicap te centraliseren. Dankzij de sensibilisering van de mensen zonder handicap is er vandaag veel veranderd.

Er zijn 4 of 5 gesloten werkplaatsen, de ene al beter verlicht dan de andere, een koelruimte (waar de chocolaatjes die zij verpakken, worden opgeslagen), 2 opslagruimten met de nodige laad- en losmachines, 1 schrijnwerkerij, een montagewerkplaats voor elektrische toestellen. Op de eerste verdieping is er een opslagruimte die bereikbaar is via 1 lift en een grote deur naar een ruimte met dubbele hoogte die uitgaat op de buitenwereld. Er is plaats voor palletten en er is een verpakkingswerkplaats die momenteel leegstaat. Het zou perfect mogelijk zijn hier permanent 30 tot 50 palletten in voorraad te houden.

Rotor vraagt zich af of het mogelijk zou zijn een plankenvloer te reinigen (spijkers verwijderen, op maat brengen en gereedmaken).

Antwoord van de OAW: dat is perfect mogelijk. Ook palletten zijn haalbaar. In Wallonië zijn er al enkele OAW's die dat doen.

Volgens dhr. Marc is de opslag het grootste probleem, maar door de ongebruikte werkplaatsen is wel veel ruimte beschikbaar. Wat afschrikt, zijn de elementen die niet op palletten kunnen worden geladen, zoals balken, ... de maximumlengte is 4 tot 5 m.

Al het werk moet worden uitgevoerd binnen een straal van 30 km rond de vestigingsplaats van de OAW.

Apam beschikt over 3 voertuigen voor de tuinactiviteit en 1 bestelwagen voor leveringen, vervoer naar opslagplaatsen, ... Voor de rest werken zij samen met transportondernemingen.

[Village Numéro 1 in Eigenbrakel is de grootste OAW in Wallonië. Er werken 1.000 mensen.]

Meer informatie: <http://www.apam.be/>

LES JEUNES JARDINIERS, 02/02/2012

Aanwezig:

- Les Jeunes Jardiniers: Guy Lemmens (G.L.) (Directeur)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- Rotor: Benjamin Lasserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

G.L.: Wij hebben een sterk gespecialiseerde activiteit, maar als er complementaire elementen zijn, dan zijn we geïnteresseerd. Onze kernactiviteit is tuinaanleg en -onderhoud.

Er zijn rustige periodes in de winter.

Recyclage of hergebruik interesseert me wel. Bepaalde materialen recupereren wij zelf al op onze werven.

Eén van de problemen is dat we niet veel plaats hebben.

B.L.: Als u tuinen aanlegt, kunt u recuperatiematerialen introduceren. U zou bijvoorbeeld een assortiment kasseien in verschillende kleuren/ grootten kunnen aanbieden. (presentatie van de grès d'hausage in de rue Gallait)

G.L.: volgens mij moeten die met een zaag bewerkt worden om de hoeken af te zagen.

Er is een voorraad van 50 ton kasseien (?). We nemen niet te tijd om de sorteren.

B.L.: Een interessant element is dat u tegelijk aannemer en ontwerper bent. Zo kunt u oplossingen aanbieden met materialen die u recupereert, eventueel aangevuld met andere materialen.

G.L.: We zouden dat kunnen doen, maar het vergt een heel andere organisatie en veel werk.

B.L.: voorbeeld van een willekeurige assemblage die een zekere uniformiteit oplevert. Het komt er veeleer op aan een specifieke plaatsingsmethode te ontwikkelen die het gebruik van recuperatiematerialen mogelijk zou maken.

G.L.: Als het om een kringloopwinkel gaat, interesseert het me niet werk te creëren voor enkele personen.

B.L.: Het is toch een ambitieus project. Zoiets bestaat nog niet in Brussel.

G.L.: De demontage van auto's draait goed, maar dat is een uitzondering. Er moet keuze zijn. Er zijn 2 redenen waarom er geen vooruitgang is: het is niet dynamisch en er is geen of slechte communicatie.

B.L.: wat goed werkt, is specialisatie met een aangepaste service. Als u blauwe steen verkoopt, moet u hem ter plaatse kunnen zagen en behandelen. Er moet geïnvesteerd worden en het is een zeer specifieke knowhow.

G.L.: er zijn geen "slopers" meer zoals destijds in Brussel. Voorheen verkocht ieder slopingsbedrijf zijn materialen door. Recuperatie moet gepromoot worden, bijvoorbeeld door het BIM.

G.L.: Als er geïnvesteerd moet worden, hebben wij een grotere stock nodig, maar ik heb geen zin om alleen logistieke diensten te leveren. Het project moet ambitieus zijn, anders heeft het geen zin.

Meer informatie: <http://www.jeunesjardiniers.be/>

APRE, 02/02/2012

Aanwezig:

- Apre: Michel Ventura (M.V.), Dhr. Luc ... (voormalig auto-expert)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- Rotor: Benjamin Laserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

M.V.: De handelaar moet zijn marge creëren, zal hij willen betalen voor het laden en lossen? Is de sloper ook de handelaar?

B.L.: Soms. .

Dhr. Luc: Voor de demontage van auto's is dat één en hetzelfde bedrijf.

M.V.: Zouden wij ook moeten demonteren?

B.L.: Neen, dat wordt door professionelen gedaan, enerzijds omwille van de verzekering en anderzijds omdat het een aanzienlijke investering zou vergen.

M.V.: Een arbeider kost € 30/u. De marge is te klein om het rendabel te maken. Maar u weet best dat een OAW onder de marktprijs werkt. Wij kunnen geen bedrijven meer aanvaarden die ons werk laten doen dat ons niets opbrengt.

M.V.: De OAW moet de materialen zelf verkopen om deze activiteit echt interessant te maken. Voor de handelaars zal het altijd te duur zijn. Onderaanneming biedt ons geen stabiliteit. (Voorbeeld van de McLaren wandelwagentjes. APRE werkt voor hen in onderaanneming. Het gaat slecht met McLaren en APRE is er de dupe van. Het werk wordt in China gedaan, of in landen waar arbeid minder duur is).

M.V.: Als ik over Chinezen praat, bedoel ik de Belgische "Chinezen": gevangenen, immigranten, werklozen,

...

B.L.: Als ik het goed begrepen hebt, wilt u niet in onderaanneming werken. Het opstarten van een dergelijke activiteit vanaf een wit blad is een zeer ambitieuze onderneming, en je kan er gemakkelijk je vingers aan branden. Daarom willen wij liever verder werken met wat we hebben. Wij weten nog niet of het zal lukken, het is daaraan dat wij werken.

M.V.: Wij hebben een showroom en een werkplaats erachter, we zouden een winkel kunnen worden.

M.V.: Hoe zal het businessplan de onderaanneming rendabel maken? De echte rentabiliteit zit hem in de verkoop.

Bezoek: Het gebouw is oud en er is veel vrije ruimte. Onder het dak is er een verdieping beschikbaar om iets te proberen.

Meer informatie: <http://www.apreservices.be/connexion.php?id=9>

FOES, 02/02/2012

Aanwezig:

- Foes: Luc Poels (L.P.) (directieassistent)
- Febrap: Michael Lans (M.L.)
- Rotor: Benjamin Laserre (B.L.), Koen Berghmans (K.B.) (rapporteur)

Luc Poels ontvangt ons.

De activiteiten zijn: verpakking, borduurwerk, naaiwerk, mailing (uitsluitend manueel), scanning, ...

Nieuwe activiteiten: Milieuvriendelijk (zonder water) wassen van auto's, bedeling van huis-aan-huisbladen (gemeentebblad van Anderlecht), bedrukken van T-shirts, mokken enz., archivering van documenten, ...

70 mindervalide arbeidskrachten/ 12 begeleiders.

B.L.: Wat zijn de problemen met het borduurwerk?

L.P.: Onze grootste klant is vertrokken, Bayersdorf heeft alles in Duitsland gecentraliseerd. Ondanks het transport kan het werk goedkoper worden gedaan in China. Er is ook de concurrentie van de gevangenis.

L.P. toont ons een tabel op zijn computer. De verpakking blijft de belangrijkste activiteit. Goederenbehandeling en verpakking 80%, auto's wassen 4%, archivering en nummering 12%, buitenactiviteiten 8%, diversen 0%, textiel 6%. De arbeidskrachten zijn polyvalent. De goederenbehandeling is ongeveer 2 keer minder rendabel dan de rest, maar het is wel de grootste activiteit.

M.L. wijst ons op het grote potentieel van de gebouwen: grote parking + 2 gebouwen aan 2 zijden, maar er is een probleem met de toegankelijkheid en de manoeuvreerruimte voor vrachtwagens.

De vakbond is nadrukkelijk aanwezig. Die aanwezigheid bemoeilijkt het doorvoeren van nieuwe ontwikkelingen.

Verdeling van de mindervalide arbeidskrachten: enkele personen van de categorie B (11%) vooral de categorieën D en E en enkele arbeiders van de klasse F (3%). 10% heeft een zintuiglijke handicap. M.L. voegt hieraan toe dat gehandicapte arbeiders veel moeilijker ouder worden.

B.L.: Een meer algemene vraag: bent u bereid € 3.000 tot 4.000 te investeren in materieel?

L.P.: Ja, omdat wij bijvoorbeeld al printers en pneumatisch materieel hebben gekocht. Twee ovens, tien zaagmachines, twee bedrijfsvoertuigen (bestelwagen, break), informatica, luchtcompressor, ... Een jaar geleden investeerden we in een scanner. En nu zullen we een personenauto kopen. Wij hebben warme kleding gekocht voor de bedeling van huis-aan-huisbladen. Als we potentieel zien, kopen we.

Een voorbeeld van een activiteit die niet werkt, is de recyclage van patronen (zoals de collega's in Wallonië doen). Dit dient te gebeuren in hermetisch gesloten lokalen, het personeel moet maskers dragen, ... maar wij vonden dat er een potentieel gevaar was voor onze werknemers.

B.L.: (licht het project toe en vraagt of er belangstelling is voor een dergelijke activiteit).

L.P.: Wij zijn geïnteresseerd. Het is afhankelijk van de moeilijkheidsgraad. Te veel verschillende handelingen zijn problematisch voor personen met een handicap. Gemiddeld zouden niet meer dan 4 verschillende handelingen gevraagd mogen worden. Het werk moet tot op zekere hoogte systematisch zijn.

B.L.: Spijkers verwijderen?

L.P.: Ik zie een probleem als verschillende soorten spijkers moeten worden verwijderd volgens verschillende methoden.

L.P.: Het uitzenden van arbeiders buiten de site van de OAW is een probleem op het vlak van begeleiding en vervoer. We kunnen extern werken, maar dan in kleine ploegen.

Het administratief team bestaat uit de directeur, zijn assistent, Luc "MacGyver" Poels (polyvalente rechterhand, administratie), een maatschappelijk werkster (3/4), een secretaresse (briefwisseling) - (ongeveer 6 personen).

Meer informatie: <http://www.groupefoes.be/DisplayPage.aspx?pid=1&lg=0>



Testdag bij Franck: foto's



Publicaties en communicatie

Cahier de tendances Un autre design belge

n.c.

Samedi 21 avril 2012

En Belgique, le design s'aborde aussi avec de nouveaux concepts. Les dimensions éthiques, sociales ou écologiques se mêlent aux préoccupations des designers, notamment ceux présentés à l'exposition « Perspectives » qui a eu lieu lors de cette édition du Salon de Milan. OpenStructures, par exemple, est un projet dont la philosophie est de partager pour évoluer. Chacun peut apporter son savoir et ses idées pour la fabrication d'un objet. Représenté par Thomas Lomimée et Jesse Howard, l'objet présenté à Milan était une bouilloire issue d'un projet commun. Elle est aujourd'hui disponible en kit pour qui veut la fabriquer et, pourquoi pas, l'améliorer. Fil rouge de cette exposition, le design open source sous toutes ses formes devrait continuer à vivre au travers du site internet de l'exposition.

Dans un autre contexte, le collectif d'architectes et de designers Rotor s'intéresse de près à la gestion des déchets dans le secteur de la construction et au potentiel de leur réutilisation. *Le réemploi des matériaux de construction est quasi toujours une solution plus favorable que le recyclage*, explique Maarten Giefen. Le collectif travaille actuellement sur un projet qui liste les possibilités de marchés dans ce secteur. Contre le gaspillage des matériaux de construction et leur donner une plus-value, l'idée est plus que séduisante ! Rotor est bien conscient que le procédé n'est pas applicable à tous les matériaux, mais le potentiel est assez grand pour y consacrer une véritable étude qui devrait être disponible prochainement sous forme d'un guide électronique adressé aux entrepreneurs, aux maîtres d'ouvrage et aux architectes.

Artikel in Le Soir, 21 april 2012

Re. ar chi tec ture

EXPOSITION

RE•CYCLER, RÉ•UTILISER
RÉ•INVESTIR, RE•CONSTRUIRE

PAVILLON de
L'ARSENAL

ROTOR (Bruxelles)

Fondé en 2005, Rotor est un collectif bruxellois d'architectes et de designers qui partagent un intérêt pour les flux de matériaux dans notre économie. Depuis 2005, Rotor combine des activités de conception et des missions de recherche. Ils ont récemment été propulsés sur la scène internationale suite à leur participation à la Biennale d'architecture de Venise 2010. Ils ont également réalisé des expositions pour la fondation Prada et l'agence d'architecture OMA.

« Nous nous intéressons aux stratégies qui permettent de trouver des débouchés à ces produits secondaires » Robin

SAINT-LAZARE, BRUXELLES

Nous avons repéré plusieurs sources potentielles : des bordures de trottoir, des pierres tombales jetées par le cimetière municipal et d'autres déchets issus de démolitions. Les pierres de qualité secondaire provenant des carrières se sont ainsi révélées une alternative fiable et bon marché pour la construction des bancs et des murs.



Stratégie de la Pierre Bleue
© Rotor

Tentoonstelling in L'Arsenal, Parijs. van 12 april tot 31 augustus 2012

Learning from... Brussels: Rotor Waste and Reuse

Special Event

19 April 2012

education & events



Production line of polypropylene containers © Rotor



Bricks © Rotor

[Press release](#)

[The lecture will be streamed live](#)

[Facebook event](#)

Rotor members [Michael Ghyoot](#) and [Maarten Gielen](#) investigate the processes and practices of material management in Brussels and its suburbs. The concept of waste played a key role in their research and was informed by hundreds of visits to businesses, work sites, and recycling plants.

The examination of discarded, unfinished products or those considered of inferior quality helps form an opinion on what determines the success of a material on local markets. A slab of natural stone is less desirable due its irregular surface, and a series of plastic moulded objects to be sold in supermarkets is shredded due to colour inconsistency.

What is striking is the strong influence of aesthetics on these decisions. It points to the existence of a kind of consensual good taste, but also, more importantly, to how this taste is intimately linked to the practices and tools of design, distribution and production. This could bring new meaning to formal debates.

The *Learning From...* series takes its title from *Learning From Las Vegas* (1972), Robert Venturi, Denise Scott Brown and Steven Izenour's influential publication, which analysed the commercial strips and architectural symbolism of Las Vegas in order to understand urban sprawl. In this spirit, the series brings together experts to explore specific urban conditions and their relevance to the future development of cities.

Event information:

19 April 2012, 7:00 pm

Paul Desmarais Theatre

Presented in French

Free Admission

Conférentie "Learning from ... Brussels: Rotor" - CCA, Montreal. 19 avril 2012

Les déchets de construction

Séance d'information - Les déchets de construction - 10 mai 2012 à 18h

PROGRAMME

Présentation 1 : La réglementation régionale bruxelloise sur la gestion des déchets de construction (permis, tri, transport, ...).

Orateur : Céline Schaar - Bruxelles Environnement (FR)

Présentation 2 : Solutions pratiques de gestion des déchets de construction sur chantier, présentation de Valipac et Clean Site System

Orateur : Fabienne Billiard - Valipac (FR)

Présentation 3 : Le réemploi des déchets de construction et les filières actives en Belgique. Avantages du réemploi pour l'entreprise de construction.

Orateur : Michaël Ghyoot - Rotor

Présentation 4 : Le meilleur déchet est celui qu'on ne produit pas. Exemple concret : réutilisation des déchets lors d'une rénovation bruxelloise.

Orateur : Christophe Liegeois - Entreprise Liégeois Group

INFORMATIONS PRATIQUES

Quand? Le jeudi 10 mai de 18h à 20h30, suivi d'un cocktail dînatoire.

Où? Confédération Construction - Rue du Lombard 34-42, 1000 BRUXELLES

Infos: Céline De Schryver - Cellule Energie-Environnement - 02/545.58.32 - celine.deschryver@confederationconstruction.be

Presentatie "Le réemploi des déchets de construction et les filières actives en Belgique". Informatiesessie bij de confederatie bouw,

Le réemploi des matériaux de construction

Un inventaire des marchands est en préparation

Réutiliser les matériaux de construction est une pratique aussi vieille que la construction elle-même. Sur certains chantiers, un démantèlement soigneux des bâtiments permettrait de récupérer des matériaux de qualité. Ceux-ci peuvent ensuite être mis en œuvre sur le chantier même ou revendus à un tiers. Un service gratuit est désormais disponible, en Région bruxelloise, pour aider les entrepreneurs à entrer en contact avec des entreprises de ces filières.

Pour réutilisation, il faut entendre le fait de remettre directement en œuvre un matériau de construction sans que celui-ci ne passe par une transformation de sa matière. Il n'y a pas de point de vue environnemental, la réutilisation est considérée comme un mode de traitement préférentiel par rapport au recyclage car elle conserve les qualités d'un matériau et évite, pour cette raison, l'étape de devoir utiliser des matières premières.

Aujourd'hui, 120 entreprises sont actives dans le recyclage et la réutilisation des matériaux de construction en Belgique. Presque tous les entrepreneurs actifs dans le secteur de la construction sont tout ou tard confrontés à des projets pour lesquels un démantèlement soigneux permettrait de remettre certains matériaux en œuvre sur le même chantier ou de les revendre à un tiers.



© ANVAR - Des matériaux de construction et de réemploi peuvent être réutilisés et de nouvelles entreprises peuvent être créées pour les réutiliser.

La plupart des démolisseurs savent qui contacter lorsqu'ils rencontrent des antiquités et des ornements architecturaux anciens, ou lorsqu'ils sont confrontés à des lots importants de bordures ou de pavés. Par contre, peu savent qu'il existe un inventaire des matériaux de construction de qualité.

Sur de nombreux chantiers, des matériaux potentiellement réutilisables ne sont pas identifiés et traités comme tels

Également un marché pour de grands lots de poutrelles en acier, qui peuvent, pour tant être achetés jusqu'à trois fois les prix de la ferraille.

De nombreux matériaux potentiellement réutilisables ne sont pas identifiés et traités comme tels. Peu d'entrepreneurs sont impliqués dans la recherche de nouveaux acheteurs susceptibles d'écouler leur matériaux de construction car ceux-ci sont trop souvent considérés comme déchets.

CONTACTER LES FILIÈRES SPÉCIALISÉES
C'est ici que l'entrepreneur peut être étudié sur les filières de réemploi pour Bruxelles Environnement. Un inventaire des marchands et de leurs spécialités res-

pectives a été dressé. Un service gratuit est disponible pour les entrepreneurs afin de les mettre en contact avec des entreprises de ces filières. Concrètement, la première étape consiste en la diffusion ciblée d'une sélection d'images. Celles-ci

peuvent être utilisées pour illustrer des offres de réemploi de matériaux de construction de qualité.

Un guide reprend l'inventaire de tous les marchands de matériaux de réemploi accompagnée d'une description fine de leurs spécialités et des services qu'ils proposent sera publiée en 2012.

Outre les matériaux qui se libèrent sur les chantiers, le projet concerne aussi les réserves de matériaux (parfois considérées comme déchets) que certains entrepreneurs ont accumulées au fil du temps et qui peuvent être écoulées de la même façon.

A terme, il existe un réel potentiel d'avenir pour le secteur des opérateurs spécialisés capables de fournir des produits à des

prix concurrentiels et bénéficiant d'un contrôle de qualité. La professionnalisation des pratiques existantes peut permettre cette activité économique et participera à la création d'emplois.

OBSTACLES À FRANCHIR
Bien sûr, les défis sont importants et il n'est pas de réponse miracle aux obstacles qui se présentent. Ainsi le manque de place de stockage sur les chantiers ou la rapidité avec laquelle une démolition doit avoir lieu sont deux arguments souvent



© ANVAR - Il existe un marché pour de grands lots de poutrelles en acier. Pour être achetés jusqu'à trois fois les prix de la ferraille.

invoqués comme des limites effectives au démantèlement. La marque de garantie sur les matériaux espère également pourvu que de nombreux entrepreneurs hésitent à remettre en œuvre des matériaux de réemploi.

Pourtant là aussi, la professionnalisation du métier peut être une réponse partielle. Des entreprises se sont déjà organisées pour pouvoir intervenir très rapidement. Demander des lots de pierre naturelle dans des immeubles voués à la démolition est une question de quelques jours. De même, quelques entreprises de démantèlement et de revente investiguent la possibilité d'offrir une garantie décennale sur leurs produits. Cela se fait déjà à l'étranger et il est clair que cela constituerait un stimulant important pour le secteur permettant ainsi que des matériaux de réemploi puissent être remis en œuvre dans les mêmes conditions que des matériaux neufs.

Un guide reprend l'inventaire de tous les marchands de matériaux de réemploi accompagnée d'une description fine de leurs spécialités et des services qu'ils proposent sera publiée en 2012.



celine.dinchevne@confederationconstruction.be,
02 545 58 32.

Le nouveau standard en matière de contrôle solaire hautement sélectif :
sbs COOL-LITE XTREME 60/28

TI 60%
g 28%
Ug 1.0 W/m².K



**SAINT-GOBAIN
GLASS**

Le nouveau sbs COOL-LITE XTREME 60/28 offre un facteur solaire excessivement faible (g : 28%) combiné à la meilleure transmission lumineuse (TI : 60%) et un coefficient Ug de 1,0 W/m².K. En d'autres termes, une très haute sélectivité (TI/g : 2,14). Pour le résidentiel et non résidentiel !

www.sbsgtreeme.com

Envoyer ce coupon réponse au F +32(0)2 556 37 29 ou à
glassinfo.be@saint-gobain-glass.com ou à :

Saint-Gobain Glass, Boulevard Industriel 129,

1070 Bruxelles

Je désire recevoir la brochure sbs COOL-LITE XTREME 60/28

Je désire la visite d'un délégué

Nom

Prénom

Société

Adresse

Ville



Actualité Qui sommes-nous ? Former Innover Accompagner Contact

L'Infolettre de l'entrepreneuriat durable

Édito n°5 - mai 2012

Actualités - mai 2012

Opportunités écosystémiques

Aquaponie

Eco-matériaux

Potagers urbains

Toitures vertes

Entrepreneurs durables

EcoTips vous conseille

Économie en transition

Green Jobs

A l'agenda

Partenariats

S'abonner à l'Infolettre

Opportunités écosystémiques

Notre Infolettre vous explicite, dans cette rubrique, des idées entrepreneuriales durables. Vous découvrirez des idées de business verts existant à l'étranger et peu développés en Belgique. Nous vous dévoilons des opportunités, à vous de jouer !

Déconstruire pour mieux construire : un concept en béton

Saviez-vous qu'en Belgique, la quantité de déchets de construction et de démolition s'élève à plus de 16 millions de tonnes, pour la fraction uniquement minérale, sur 53 millions de tonnes au total de déchets ? Quoi de plus normal dès lors que les acteurs immobiliers fassent de plus en plus appel à des méthodes qui permettent de mieux valoriser les déchets de construction. Soulageant la pression sur nos ressources naturelles, ces initiatives ouvrent également de nouvelles perspectives économiques dans un secteur qui pèse aujourd'hui plus de 16 milliards d'euros de chiffres d'affaires au niveau national (1).



Photos : Neerhof © Rotor (tuiles) // Carrières de la Hazotte © Rotor (pavés)

La déconstruction, kesako ?

La déconstruction est une méthode de démolition ayant pour défi de minimiser la production de déchets et de maximiser la valorisation des matériaux. Le principe est, au cours de la démolition, de **recupérer et conserver dans le meilleur état possible tous les matériaux de construction**. Pour optimiser la valorisation, la démolition doit être sélective et soignée. Oubliez le classique container et son amas de débris en tous genres, le déconstructeur qui soit digne de ce nom trie ses déchets sur chantier plus finement qu'à la maison ! Tout y passe : briques, poutres, métaux, plâtre, verre, bois, matières plastiques, matériaux d'isolation, installations électriques, plomberie, appareils sanitaires, revêtement de sols précieux,.... Enfin, pour boucler la boucle, on préférera réutiliser les matériaux sur le même chantier en cas de rénovation.

Recycler ou déconstruire ?

La réutilisation des matériaux se distingue du recyclage dans la mesure où le traitement consiste en un nettoyage, une remise en état de marche ou mise sur mesure des matériaux sans que leurs propriétés intrinsèques soient modifiées. **La déconstruction diffère donc du recyclage** qui implique dans la quasi majorité des cas une perte des propriétés intrinsèques des matériaux. Prenons par exemple le cas des déchets inertes qui se composent essentiellement de matériaux de construction minéraux (béton, maçonnerie) et d'enrobés bitumineux. Ceux-ci sont transformés en granulats recyclés et sont actuellement valorisés à hauteur de 90%. Toutefois, les granulats recyclés sont plutôt employés comme granulats "tout venant" ou pour la réalisation de fondations. Il faudra donc extraire de nouvelles matières premières afin de produire du béton neuf.

Chassez le naturel...

La déconstruction n'est, en réalité, pas une nouvelle pratique mais plutôt la **redécouverte de principes de récupération**. En effet, avant la mécanisation, le coût d'extraction et de transport des matériaux était extrêmement élevé. La réutilisation était donc un réflexe naturel. L'avènement des technologies d'extraction de masse associé aux nouvelles technologies de démolition rapide ainsi qu'au faible coût de la mise en décharge ont cependant entièrement changé ces pratiques.

En Europe, la déconstruction n'est encore que peu présente. Les initiatives les plus remarquables sont observables au Royaume-Uni, notamment le complexe BedZED (Beddington Zero Energy). Côté expertise, BioRegional est un acteur anglais de l'économie sociale de référence pour ce qui est de la déconstruction et du réemploi de matériaux (2).

Une filière belge en construction

Quant à la Belgique, le recyclage y fonctionne très bien (métaux, inertes, bois). Par contre, la réutilisation au sens de la démolition sélective est encore très peu développée. La valorisation des matériaux de construction est principalement illustrée par l'**offre de magasins de seconde main** proposant des éléments décoratifs de récupération, au même titre que les appareils ménagers (Récup'Tout, Aremat, Kringwinkel). Quant aux éléments de structure (briques, bois, poutrelles...), ce sont les parents pauvres de la

L'entrepreneur responsable du mois

Malting Pot

Saman Sarmad, le créateur de cette bièrothèque, a une réelle passion pour la bière artisanale, la recherche de saveurs nouvelles autour de ce produit et l'envie de le partager avec un entourage diversifié. Passez donc dans son magasin près de Flagey pour découvrir sa sélection originale !

Agenda

Groupe One est partenaire du bureau d'études EcoRes

Améliorez vos performances eco-écologiques en 2 clics !

récupération dans le secteur de la construction.

Certes, du point de vue législatif, les normes ne bougent pas encore. Au mieux, la réglementation impose aux entrepreneurs de chantier de trier leurs déchets PMC. Par ailleurs, le secteur n'affecte actuellement qu'une période de temps limitée pour la phase de démolition. Au même titre que les écomatériaux, il n'existe pas encore de système certifiant la qualité des matériaux de déconstruction.

Toutefois, le marché de la réutilisation des matériaux de démolition n'est pas inexistant et serait amené à grandir, selon l'hypothèse d'une **étude en cours menée par l'IBGE avec l'appui du bureau Rotor**. Selon ces experts, près de 120 marchands de matériaux existent mais la filière est encore peu développée pour différentes raisons (temps réduits pour le démantèlement, règles des marchés publics, demande peu sensibilisée...). L'étude doit aboutir à la création d'un guide et la réalisation d'**opérations test à Bruxelles** en collaboration avec le secteur de la démolition et de la récupération.

Après ces premiers pas, parions que la raréfaction des ressources naturelles et l'emballement du prix du pétrole stimuleront cette activité dans un avenir proche !

Emmanuel d'Ieteren et Jérôme Veriter

mai 2012

Réagir à l'article : actu@groupeone.be

(1) Source : <http://economie.fgov.be/> (pdf)

(2) Ils ont participé à des chantiers pilotes de démantèlement et publié des guides qui indiquent la marche à suivre, le type d'éléments à récupérer et les économies réalisées sur le coût du chantier grâce à la revente des matériaux.

Quelques initiatives intéressantes :

BioRegional (UK) : Entreprise d'économie sociale de référence pour ce qui est de la déconstruction et du réemploi de matériaux en Europe. Ils ont eux-mêmes participé à toute une série de chantiers de démantèlement pour en étudier et démontrer la faisabilité. Ils ont à la suite de cela publié des guides qui indiquent la marche à suivre, le type d'éléments à récupérer et les économies réalisées sur le coût du chantier grâce à la revente des matériaux. (<http://www.bioregional.com>)

BedZED (UK) : Le développement Beddington Zero Energy (fossile) (BedZED) est un complexe à usage mixte dans le sud de Londres initié par BioRegional Development Group et Bill Dunster Architects. Le complexe comprend 82 logements et 3000 m² d'espace commercial ou de travail. Les premières unités ont été complétées en Mars 2002 avec l'achèvement et l'occupation totale en Septembre 2002. Les matériaux utilisés dans la construction ont été soigneusement sélectionnés pour un faible impact environnemental, l'approvisionnement au niveau local lorsque cela est possible et l'approvisionnement des matériaux récupérés et recyclés lorsque cela est possible. (<http://www.bioregional.com>)

Green Mobius (BE) : Jeune entreprise basée à Bruxelles. Cet entrepreneur offre tri et gestion de déchet sur chantier afin de maximiser la fraction recyclable. (<http://www.mobiusgreen.be/MobiusGreenFR.pdf>)

Levanto (BE) : Confédération d'Entreprise d'économie sociale basée à Anvers. Levanto a décidé en 2008 de lancer une activité dans le domaine des DCD. Le projet est en cours de réalisation. L'objectif est de mettre en place une équipe de démantèlement qui récupérerait une large gamme de matériaux afin de les vendre en magasins. La phase de test se déroule sur 5 bâtiments, de nature différente afin de bien identifier les futures « moissons ». (<http://www.levanto.be>)

Pour aller plus loin :

- IBGE, Guide de gestion des déchets de construction et de démolition (pdf)

- CSTC, Centre Scientifique et Technique de la Construction : Guidance Technologique Eco-Construction et Développement Durable en Région bruxelloise. (<http://www.cstc.be>)

- ROTOR, collectif d'architectes basé Bruxelles ayant un intérêt très marqué pour l'utilisation rationnelle des ressources et des matériaux. (<http://rotordb.org>)

- Fédération des REcycleurs de DEchets de Construction (FEREDECO) : regroupe des entreprises qui travaillent dans le domaine du recyclage de déchets inertes. (www.feredeco.be)

- MARCO, Management des risques environnementaux dans les métiers de la construction. (www.marco-construction.be)

- www.recywall.be : recherche et développement dans le domaine du recyclage des déchets de construction et de démolition.

- www.tradecowall.be : société commerciale coopérative chargée d'assurer la gestion des déchets de construction et de démolition produits en Région wallonne

- Ademe : 'Déconstruire les bâtiments, un nouveau métier au service du développement durable' (<http://www2.ademe.fr>)

- Design for deconstruction: building with sustainability in mind
<http://www.northeastern.edu/>