

////////////////////////////////////

CIRCULAIRE ECONOMIE **IN OPLEIDING** **BEDRIJFSJURISTEN**

Vlaams Materialenprogramma / 29.06.2016

////////////////////////////////////

<p>1 <i>Titel publicatie:</i> Titel van het document</p> <p>4 <i>Trefwoorden:</i> XXXXXXXXXXXXXXXXXXXXX</p> <p>5 <i>Samenvatting:</i> Deze brochure</p>	<p>2 <i>Verantwoordelijke Uitgever:</i> Danny Wille, OVAM</p> <p>3 <i>Wettelijk Depot nummer:</i> 2016</p>
---------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------	----------------------------------------------------------------------------------------------------------------

6 Aantal bladzijden: xx	7 Aantal tabellen en figuren: /
8 Datum publicatie: 2016	9 Prijs*: /
10 Begeleidingsgroep en/of auteur: /	Contactperso(n)en: xxxxxxxxxxxxxxxxxxxx
12 Andere titels over dit onderwerp: /	

De meeste OVAM-publicaties kunt u raadplegen en/of downloaden op de OVAM-website: <http://www.ovam.be>

////////////////////////////////////

INHOUD

Management samenvatting		5
1	Inleiding.....	7
2	Situering van de casebedrijven	10
2.1	Aanpak van de interviews	10
2.2	toelichting van de vragenlijst	10
2.3	overzicht van de cases	11
2.4	toelichting bij de verslagen	11
3	Analyse geïdentificeerde obstakels	14
3.1	Verplichte vergunningen en/of registraties voor afvalverwerking en -transport	16
3.2	Boekhoudkundige afschrijfgeregels	20
3.3	Intellectuele eigendomsrechten	22
3.4	Productaansprakelijkheid en productnormering	24
3.5	Garantieregeling	27
3.6	Fiscale behandeling van de inkomsten van deelplatformen	28
3.7	Bedrijfsspecifieke obstakels	29
3.8	Geïdentificeerde obstakels zonder juridische dimensie	30
3.9	Tussentijdse conclusie	32
3.10	Garantieregeling	34

////////////////////////////////////

MANAGEMENT SAMENVATTING

Juridische problemen worden vaak als obstakels geïdentificeerd voor bedrijven die in de circulaire economie actief zijn. Daarom stelt zich de vraag of de rechtenopleiding aangepast moet worden om aan de noden van de circulaire economie te voldoen.

Om de noden van circulaire bedrijfsmodellen in kaart te brengen, analyseren we de juridische obstakels aan de hand van verschillende bedrijfscases die OVAM als opdrachtgever naar voren bracht. De inzichten uit de bevraging en de analyse van de cases zijn via het Instituut voor Bedrijfsjuristen (IBJ) verder afgestemd met een bredere groep van bedrijfsjuristen.

Uit de interviews en bedrijfscases komen verschillende **obstakels** naar voren: Intellectueel eigendomsrecht, productaansprakelijkheid, productgarantieregeling, vergunningen voor verwerking en transport van afval, stedenbouwkundige vergunningen voor flexibele wooneenheden, boekhoudkundige afschrijfgeregels en de behandeling van inkomsten via deelplatformen op (inter)nationaal niveau.

De analyse toont aan dat de obstakels mits de juiste juridische kennis en een creatieve ingesteldheid **op te lossen** zijn. De gepercipieerde obstakels zijn immers voornamelijk gelinkt aan onzekerheid bij de interpretatie van juridische regels. Voor bedrijven met een ‘afwijkend’ innovatief bedrijfsmodel zijn bestaande regels soms niet direct van toepassing. Hoewel specialisten een sluitend advies kunnen formuleren voor elk specifiek geval is de nood aan advies een drempel voor circulaire (en meer in het algemeen innovatieve) bedrijfsmodellen.

De onduidelijkheden in de interpretaties van de wetgeving rond afvalverwerking en –transport, stedenbouwkundige vergunningen voor flexibele wooneenheden en fiscale heffingen op inkomsten uit deelplatformen vormen momenteel voorwerp van opheldering en harmonisatie door de betrokken overheden.

Het is wel relevant om meer aandacht te besteden aan het vak **Intellectueel eigendomsrecht**, omdat het belang voor de circulaire economie stijgt en niet alle onderwijsinstellingen er veel aandacht aan besteden. Het model- of octrooirecht kan bijvoorbeeld beperkend werken voor het herwerken en opnieuw inzetten van producten.

Onder invloed van de circulaire economie, evolueren de noodzakelijke kennis en vaardigheden van de (bedrijfs)jurist. Dit kan door **continue opleidingen** gecapteerd worden. Het **IBJ** is bereid om samen met de OVAM een opleiding te overwegen, gericht op juridische aspecten in het kader van circulaire bedrijfsmodellen.

Bijkomende opleiding van juristen en niet-juristen vervangt niet het **professioneel advies** van een specialist.
Bedrijfsspecifieke problemen van innovatieve business modellen vereisen immers gevalspecifiek advies.

////////////////////////////////////

1 INLEIDING

Het doel van deze studie is om de opleidingsnoden van bedrijfsjuristen te identificeren. Om dat te doen, worden juridische vraagstukken geïdentificeerd waarmee de bedrijfsjurist van bedrijven actief in Vlaanderen in het kader van de circulaire economie in contact komt.

Uit eerder onderzoek, zoals de ‘quickscan jobpotentieel in de circulaire economie’ (OVAM, HIVA)¹, en uit overleg met stakeholders in het kader van het Vlaams Materialen-programma, blijkt dat circulaire business modellen vaak botsen op juridische obstakels. De typische kenmerken van een circulair bedrijfsmodel (hergebruik van materialen en afval, verlengde levensduur, gedeeld gebruik/eigendom, samenwerkingsverbanden...) brengen nieuwe juridische uitdagingen met zich mee en vereisen dan ook specifieke juridische kennis en vaardigheden.

De obstakels en de vereiste juridische kennis zijn echter tot op heden onvoldoende in kaart gebracht waardoor het beleidsmakers ontbreekt aan informatie om bijkomende maatregelen te nemen.

De hoofdrol van de bedrijfsjurist is om vanuit een ondersteunende adviesrol juridische risico's te identificeren en in te perken. Meer en meer evolueert de bedrijfsjurist echter naar een strategische rol waarbij hij/zij mee op de beslissingsstoel zit. De bedrijfsjurist moet dan ook over de juiste (circulaire) kennis en vaardigheden beschikken om zijn bedrijf desgevallend te ondersteunen op weg naar een succesvol circulair business model.

Het onderzoek richt zich vooral op de nood aan kennis en vaardigheden die aangeleerd worden in juridische opleidingen. Juridische obstakels kunnen immers duiden op hiaten in de wet- en regelgeving. Ze kunnen ook wijzen op een gebrek aan kennis bij de bedrijfsleiders waardoor verkeerde keuzes worden gemaakt. Alsook kan er een uitdaging liggen bij de bedrijfsjurist om een organisatie mits enige creativiteit richting vernieuwende, circulaire oplossingen te begeleiden.

¹ Zie <https://hiva.kuleuven.be/nl/onderzoek/og-duurzame-ontwikkeling/milieu/projecten/quickscan-jobpotentieel-circulaire-economie>

De OVAM heeft ons gevraagd om de juridische obstakels in kaart te brengen aan de hand van voorgeselecteerde bedrijven en organisaties waarbij het circulaire een kerntaak is. Omwille van hun beperkte omvang, hebben deze bedrijven doorgaans geen (bedrijfs)jurist in dienst, waardoor we de juridische obstakels met de organisatieverantwoordelijke besproken hebben.

De bevindingen zijn vervolgens afgetoetst met bedrijfsjuristen van 7 andere bedrijven, in een klankbordgroep samengesteld door het IBJ (Instituut voor Bedrijfsjuristen). In vergelijking met de bedrijfscases, zijn deze bedrijven niet alleen groter (omzet, personeel) maar ook breder omdat ze aspecten van de circulaire economie hanteren, maar niet uniek rond het concept opgericht of georganiseerd zijn.

Het rapport is als volgt opgebouwd:

- Hoofdstuk 2 situeert de casebedrijven;
- Hoofdstuk 3 analyseert de juridische (en overige) obstakels;
- Hoofdstuk 4 formuleert aanbevelingen voor de opleidingen van de bedrijfsjurist;
- Hoofdstuk 5 geeft een overzicht van de verslagen van de interviews van de casebedrijven;
- Hoofdstuk 6 biedt de voornaamste inzichten uit de klankbordgroep van bedrijfsjuristen.

////////////////////////////////////

2. Situering van de casebedrijven



2 SITUERING VAN DE CASEBEDRIJVEN

2.1 AANPAK VAN DE INTERVIEWS

De bedrijfscases helpen om de volgende vragen te analyseren:

- Met welke juridische drempels worstelen deze bedrijven?
- Voor welke juridische problemen hebben ze een uitweg gevonden?
- In welke mate zijn de problemen en oplossingen toepasbaar op andere business modellen?

De vragenlijst voor de interviews is opgesteld op basis van publiek beschikbare informatie over de bedrijven en (inter)nationaal onderzoek over juridische obstakels voor circulaire business modellen. De vragenlijst was een leidraad voor de gesprekken, waarbij de geïnterviewde ruimte kreeg om andere invalshoeken aan te brengen.

2.2 TOELICHTING VAN DE VRAGENLIJST

Gezien de vragenlijst als doel had om een zo breed mogelijk beeld te krijgen van juridische obstakels zijn ondermeer volgende vragen aan bod gekomen:

- Vragen naar persoonlijke meningen en ervaringen.
- Algemene vragen over de achtergrond van de case en het bedrijfsmodel. Deze vragen zijn geïnspireerd op het 'business model canvas'².
- Vragen die de focus opentrekken buiten het strikt juridische omdat obstakels soms als juridisch gepercipieerd worden, terwijl de dieper liggende oorzaak zich op een ander vlak stelt.

² De tool is een uitbreiding van het klassieke business model canvas van Alex Osterwalder dat zich toespitst op partnerships en profit, met de dimensies people en planet

In eerste instantie beoogden we interviews met de bedrijfsjurist. Echter, gezien de respondenten kleine ondernemingen en non-profit organisaties zijn, is de rol van bedrijfsjurist geïntegreerd in de rol van zaakvoerder/projectverantwoordelijke, die dan ook de aanspreekpersoon was.

2.3 OVERZICHT VAN DE CASES

De cases zijn door de opdrachtgever aangebracht omwille van hun circulair karakter. Gezien de betrokken bedrijven verschillende circulaire bedrijfsmodellen hanteren, kunnen ook de juridische vraagstukken anders zijn.

2.4 TOELICHTING BIJ DE VERSLAGEN

We delen de onderzochte bedrijfsmodellen op in lijn met de structuur die Plan C hanteert³:

- Circulaire bevoorrading: voorziet in volledig hernieuwbare, recycleerbare of biologisch afbreekbare grondstoffen/inputstromen.
- Terugwinning grondstoffen: maakt het mogelijk voor een bedrijf om materiaal-/grondstoffenverlies te elimineren en de economische waarde van terugkomende (afval-) producten te maximaliseren.
- Verlengen van de product levensduur: laat bedrijven toe om de levenscyclus van producten en goederen uit te breiden. Waarde die anders verloren zou gaan door middel van verspilde materialen wordt behouden of zelfs verbeterd door het repareren, upgraden, herwerken of opnieuw in de markt zetten van producten.
- Deelplatformen: bevordert een platform voor samenwerking tussen de gebruikers van producten, zowel personen als organisaties.
- Product als dienst: biedt een alternatief voor het traditionele model van "kopen en bezitten". De producten worden gebruikt door een of meerdere klanten via een lease- of betaal-voor-gebruik model.

EY draagt geen verantwoordelijkheid over de inhoud van de verslagen. Ze weerspiegelen de samengevatte input verzameld tijdens de interviews.

³ De onderverdeling is gebaseerd op 'Circular Advantage – Innovative Business Models and Technologies to Create Value in a World without Limits to Growth', Accenture Strategy, 2014.

Toegepast op de cases krijgen we volgend overzicht:

Casenaam	Circulair business model	Casebeschrijving
Nearly New Office Facilities (NNOF)	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Terugwinning grondstoffen ▪ Verlengen van de product levensduur 	Herwerken/repatriatie van gebruikt kantoormeubilair
Plan C – iMade	N.v.t.	Activeren van een lerend netwerk, ondersteunen en versterken van transitie-experimenten
Instrumentheek	Deelplatform	Delen van werktuigen voor particulieren
Pelican House	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Circulaire bevoorrading ▪ Verlengen van de product levensduur ▪ Product als dienst 	Leasing van modulaire hoofdtelefoons
Hahbo	<ul style="list-style-type: none"> ▪ Circulaire bevoorrading ▪ Terugwinning grondstoffen 	Veranderingsgericht/modulair bouwen
Peerby	Deelplatform	Delen van producten voor particulieren

De resultaten van de interviews zijn verwerkt in de verslagen in het laatste hoofdstuk. De verslagen bieden nuttige achtergrondinformatie als interpretatie voor de analyse.

////////////////////////////////////

3. Analyse



3 ANALYSE GEÏDENTIFICEERDE OBSTAKELS

Tijdens de uitvoering van de interviews bij de cases zijn verschillende, al dan niet juridische, obstakels geïdentificeerd. De matrix hieronder linkt de obstakels met juridische dimensie aan de onderzochte bedrijfscases en de types circulaire business modellen.⁴

Geïdentificeerd obstakel	Pelican House, Hahbo (Circulaire bevoorrading)	NNOF (Verlenging levensduur /Terugwinning grondstoffen)	Peerby & Instrumenteek (Deelplatform)	Pelican House (Product-dienst)
a) Verplichte vergunningen en/of registraties voor afvalverwerking en –transport (3.1)	x	x		
b) Boekhoudkundige afschrijfgeregels (3.2)		x		
c) Intellectuele eigendomsrechten (3.3)		x		
d) Productaansprakelijkheid en productnormering (3.4)		x	x	x
e) Productgarantie (3.5)	x	x	x	x
f) Juridische onzekerheid over de fiscale behandeling van de inkomsten van deelplatformen (3.6)			x	
g) EPB-wetgeving en duurzaam materialenbeleid (3.7)	x			
h) Zorgwonen en veranderingsgericht bouwen (3.8)	x			

Tijdens de interviews zijn ook een aantal niet-juridische belemmeringen geïdentificeerd:

- Gebrekkige kennis, negatieve perceptie en traditionele ingesteldheid bij potentiële klanten en publieke aankopers;
- Te weinig fiscale stimulansen voor circulaire consumptie;
- Tekort aan technische vaardigheden en beperkte technologische mogelijkheden;
- Moeilijke financiering van banken en openbare instellingen.

⁴ Een beschrijving van deze circulaire business modellen is te vinden onder Hoofdstuk 2 'Verslaggeving van de interviews bij de casebedrijven'. Imade/Plan C kan niet volgens deze opdeling gecategoriseerd worden. Dit belet niet dat de obstakels die door Imade aangehaald zijn, verwerkt zijn in dit hoofdstuk.

////////////////////////////////////

3.1 VERPLICHTE VERGUNNINGEN EN/OF REGISTRATIES VOOR AFVALVERWERKING EN -TRANSPORT

Vertegenwoordigers van circulaire business modellen die gebaseerd zijn op het terugwinnen van grondstoffen of het verlengen van de levensduur van producten (via herstelling, hergebruik, herwerking) stellen dat de wetgever hun situatie via vergunningsverplichtingen bemoeilijkt. Het is niet altijd duidelijk of zij beschouwd worden als afvalverwerkers of afvaltransporteurs die over de nodige vergunningen dienen te beschikken, dan wel of zij onder de reguliere wetgeving vallen, zoals die geldt voor niet-afval verwerkende/transporterende bedrijven.

Om de relevantie van de vergunningsplicht als obstakel voor circulaire business modellen te onderzoeken, kijken we naar de wettelijke basis en naar het toepassingsgebied.

Binnen België zijn de Gewesten verantwoordelijk voor afvalstoffen. Voor het Vlaams Gewest trad op 1 juni 2012 het Materialendecreet in werking, onder meer met als doel de Europese Kaderrichtlijn Afval (2008/98/EG) te implementeren in Vlaanderen. Het decreet bevat een integrale kijk op de materiaalketen met als doel een blijvende oplossing te vinden voor het afvalvraagstuk en het concept 'duurzaam materialenbeheer' ingang te laten vinden in Vlaanderen. Artikel 3 van het Materialendecreet kent de volgende definitie toe aan het begrip 'afvalstof':

“elke stof of elk voorwerp waarvan de houder zich ontdoet, voornemens is zich te ontdoen of zich moet ontdoen.”

Het Besluit van de Vlaamse Regering tot vaststelling van het Vlaams reglement betreffende het duurzaam beheer van materiaalkringlopen en afvalstoffen van 17 februari 2012 (hierna VLAREMA) hoort bij het Materialendecreet en bevat meer gedetailleerde voorschriften over (bijzondere) afvalstoffen, grondstoffen, selectieve inzameling, vervoer, de registerplicht en UPV. Hoofdstuk 6 van het VLAREMA bevat de relevante bepalingen omtrent het inzamelen en vervoeren van afvalstoffen, meer bepaald de voorwaarden voor het vervoeren en inzamelen van en het handelen en makelen in afvalstoffen (Onderafdeling 6.1.1.) en de verplichtingen omtrent registratie van vervoerders van afvalstoffen (Onderafdeling 6.1.2.).

////////////////////

Het zijn deze bepalingen uit het VLAREMA die de grondslag vormen voor een vergunningsplicht. Wie afvalstoffen wil vervoeren, inzamelen, handelen of makelen is gebonden aan ondermeer volgende regels: een degelijke verpakking van afvalstoffen, gescheiden houden van gevaarlijke en niet-gevaarlijke afvalstoffen, technische geschiktheid van de vervoersmiddelen en recipiënten. Verder dienen partijen die het vervoeren van afvalstoffen als professionele activiteit hebben, of die als professioneel vervoerder van goederen ook afvalstoffen willen vervoeren, een registratie als vervoerder van afvalstoffen te hebben. Anderzijds dient een partij die Vlaamse afvalstoffen inzamelt, verhandelt of makelt, te beschikken over een registratie als inzamelaar, afvalstoffenhandelaar of -makelaar.

Een vergunningsplicht kan enkel als een juridisch obstakel beschouwd worden indien de verplichting circulaire business modellen disproportioneel (meer dan andere business modellen) benadeelt. Daarom maken we een onderscheid tussen verschillende situaties:

Voorbeeld 1

Een klant vraagt bij een kantoorverhuys aan de verhuisfirma om oude meubelen te transporteren naar een afvalverwerker. De klant heeft duidelijk de bedoeling om zich van deze stoffen of goederen te ontdoen. De verhuisfirma wordt beschouwd als professioneel vervoerder van goederen die ook afvalstoffen vervoert en dient daarom een registratie als vervoerder van afvalstoffen te hebben. Deze verplichting is een beleidskeuze van de wet- en regelgever in het kader van het beheer en vervoer van afvalstoffen en kan bezwaarlijk als een juridisch obstakel voor circulaire business modellen worden ingedeeld. Bovendien is de verplichting zonder onderscheid van toepassing op elke partij die afvalstoffen professioneel vervoert, los van het achterliggende (al dan niet circulaire) business model.

[illegible]

Voorbeeld 2

Een klant laat bij een kantoorherinrichting haar oude meubelen repareren of opfrissen (bv. door een versleten onderdeel te vervangen). Een circulair business model dat deze diensten aanbiedt, zal volgens de bovenstaande definitie niet als vergunningsplichtige afvalvervoerder worden aanschouwd, gezien het niet de bedoeling is van de klant om zich van het voorwerp te ontdoen. Integendeel: de klant behoudt het eigendom over de meubelen en betaalt voor de dienstverlening (reparatie, opfrissing). In dit voorbeeld zal de vervoerder dan ook niet verplicht zijn om een registratie als vervoerder van afvalstoffen te hebben.

Voorbeeld 3

Een klant laat bij een kantoorherinrichting haar oude meubelen volledig herwerken tot nieuw meubilair. De organisatie koopt geen bijkomende grondstoffen aan en betaalt enkel voor de dienst van de herwerker. Gezien de klant duidelijk niet de bedoeling heeft om zich van enige stof of voorwerp te ontdoen is de afvalwetgeving niet van toepassing. In deze situatie wordt het circulaire business model dat deze diensten aanbiedt niet als vergunningsplichtige afvalvervoerder beschouwd.

Conclusie

Bovenstaande analyse maakt duidelijk dat de verplichte registratie als verwerker/vervoerder van afvalstoffen, is ingegeven vanuit algemene beleidsdoelstellingen in het kader van het beheer van afvalstoffen. Als goederen gerepareerd of herwerkt worden vallen ze echter niet onder de definitie van een afvalstof (artikel 3 Materialendecreet) waardoor geen registratie voor vervoer of verwerking vereist is. In die zin kan dus moeilijk sprake zijn van een juridisch obstakel voor circulaire bedrijfsmodellen.

Onduidelijkheid omtrent de wetgeving is wel een obstakel. De juridische bepaling van afval en bijproducten evolueert bijvoorbeeld constant. Wat vroeger afval was, is nu in sommige gevallen een bijproduct. Een producent van bouwmaterialen gaf bijvoorbeeld aan dat papier- en houtpulp als secundaire grondstoffen worden ingezet in de kleimix, en zo mee gebakken worden. De regelgevende overheid dreigde dit gebruik als het verbranden van afval te catalogiseren. Deze problematiek kon evenwel in goed overleg met OVAM opgelost worden.

////////////////////////////////////

De (interpretatie van) de definitie van afval kan ook variëren, zowel tussen de verschillende regio's van ons land als tussen verschillende landen (van toepassing bij grensoverschrijdend transport). Dit is een obstakel voor bedrijven die afval in een interregionale en internationale context verhandelen.

In maart 2016 werd echter een ‘Green Deal’⁵ over afvaltransport gesloten tussen Groot-Brittannië, Duitsland, Frankrijk, Nederland en België. De doelstelling is om de barrières bij het vervoer van afval over landsgrenzen weg te nemen door de interpretaties en het toezicht op de regelgeving in de landen te harmoniseren. De nodige afstemming kan in dit kader gebeuren.

Tenslotte is de administratieve en financiële meerkost zwaar voor bedrijven die onder de afvalwetgeving vallen – in het bijzonder voor starters en kleine ondernemingen.

⁵ Meer informatie over de 'Green deal': <http://www.greendeals.nl/wp-content/uploads/2016/03/International-Green-Deal-text-NSRR.pdf>

3.2 BOEKHOUDKUNDIGE AFSCHRIJFREGELS

Circulaire business modellen die focussen op het verlengen van de levensduur van producten (via reparatie, hergebruik, herwerking) krijgen van hun klanten te horen dat er onduidelijkheid leeft omtrent de boekhoudkundige en fiscale behandeling van herwerkte producten. Zo is het bijvoorbeeld onduidelijk wat de impact is van een reparatie of herwerking van een meubel op zijn afschrijving.

Kantoormeubilair wordt doorgaans over een periode van vijf of tien jaar afgeschreven. Indien een bedrijf of organisatie na het voltooien van deze afschrijving overgaat tot aankoop van een nieuw (bv. lineair geproduceerd) meubel, dan kan dit opnieuw over een periode van vijf of tien jaar worden afgeschreven. De vraag is echter of een bedrijf of organisatie fiscaal benadeeld wordt als die kiest om meubilair te laten repareren of herwerken. Bij deze analyse dienen twee verschillende situaties te worden onderscheiden.

Voorbeeld 1: meubilair is reeds volledig afgeschreven

Indien een klant haar meubilair laat herwerken nadat het volledig is afgeschreven, dan betaalt ze voor de dienst die wordt uitgevoerd terwijl zij de eigendom over haar meubilair behoudt. De prijs van deze dienst kan onder normale omstandigheden door de klant éénmalig binnen hetzelfde boekjaar als kost worden ingebracht.

Voorbeeld 2: meubilair is nog niet volledig afgeschreven

Als het meubilair nog niet helemaal afgeschreven is bestaan er twee opties. Ofwel wordt de kost voor het repareren of herwerken van het meubilair opgeteld bij het resterende af te schrijven bedrag en zo mee verder afgeschreven. Ofwel wordt de betaalde prijs voor de dienst toch als éénmalige kost binnen hetzelfde boekjaar ingebracht. Bij controle kan de fiscus eventueel wel vragen om de kost over meerdere jaren af te schrijven. Dergelijke correctie zou de nodige correcties teweegbrengen, echter zonder dat de mogelijkheid om de kost te recupereren, verloren gaat.

////////////////////////////////////

Conclusie

De studie is niet gestoten op een fiscale benadeling van reparatie of herwerking. Indien een organisatie (lineair geproduceerde) activa aankoopt, kan ze de kosten fiscaal afschrijven over verscheidene jaren. Als een organisatie haar afgeschreven meubilair circulair laat herwerken, kan ze deze kost eveneens recupereren: zij het éénmalig door de kost in te brengen binnen het boekjaar, zij het via toevoeging aan de resterende af te schrijven waarde.

Hoewel onzekerheid (potentiële) klanten van circulaire business modellen kan afschrikken, vormt de fiscale behandeling dus geen onoverkomelijk juridisch obstakel. De onduidelijkheid wijst er wel op dat ook de boekhouders zich vertrouwd moeten maken met de praktijken en mogelijkheden van circulaire bedrijfsmodellen.

////////////////////////////////////

3.3 INTELLECTUELE EIGENDOMSRECHTEN

Eén van de rechtstakken met de grootste (potentiële) impact op circulaire business modellen is het intellectueel eigendomsrecht.

Bedrijfsmodellen die zich bijvoorbeeld richten op het verlengen van de levensduur van producten (al dan niet door deze te herwerken), kunnen in botsing komen met het heersend modelrecht of octrooirecht⁶. Een modelrecht of patent kan immers beperkingen opleggen aan het design van een herwerkt product of herwerkt onderdeel.

Er is een onderscheid tussen het herwerken om een product te koop aan te bieden en het verlenen van een bepaalde dienst waarbij de klant eigendom blijft.

Indien de uitbater van een circulair business model op regelmatige basis bestaande producten (waar patenten/octrooien op rusten) herwerkt en verkoopt, maakt hij mogelijkwerwijze een inbreuk op de intellectuele eigendomsrechten van de oorspronkelijke producent. Een product waar intellectuele eigendomsrechten op rusten, kan immers niet zomaar herwerkt en opnieuw verkocht worden terwijl de beschermde eigenschap nog steeds herkenbaar is.

Indien een dienstverlener op uitdrukkelijke vraag van een klant een product herwerkt spelen weliswaar meer elementen meer, maar dan nog kan de dienstverlener een inbreuk maken op de intellectuele eigendomsrechten die op het product rusten. Het behouden van de eigendom in hoofde van de klant stelt de dienstverlener dus niet volledig vrij van modelrecht, patenten of octrooien.

⁶ Een model beschermt alleen de uiterlijke verschijningsvorm. Een octrooi of patent beschermt de technische kenmerken van de uitvinding.

De meest sluitende oplossing is om voor de gewenste toepassing toestemming te bekomen van de houder van het model- of octrooirecht, eventueel via het aanvragen van een licentie. Dit kan echter een langdurige en dure procedure zijn die niet altijd haalbaar is.

Intellectuele eigendomsrechten kunnen dan ook de mogelijkheden van circulaire business modellen beperken, zeker gezien de concepten van grondstofherwinning en het verlengen van de levensduur van producten bij uitstek verder bouwen op reeds bestaande (en mogelijks beschermde) goederen.

Intellectuele eigendomsrechten vormen een aandachtspunt bij subsidie-aanvragen voor samenwerkingsprojecten tussen partners. Subsidiërende overheden beschouwen wat gezamenlijk tot stand komt als mede-eigendom, in tegenstelling tot wat individueel aangebracht wordt. Dit vormt een complexe afscheiding, zeker tussen concurrenten. Partners worden geacht vooraf afspraken te maken over hun Intellectuele Eigendomsrechten.

Ook bij nieuw opkomende productiemogelijkheden zoals 3D-printing, kunnen intellectuele eigendomsrechten een probleem vormen. Enerzijds gebeurt kopiëren steeds vaker en makkelijker. 3D-printing laat bijvoorbeeld toe om na het éénmalig downloaden van een model veelvoudige kopies te produceren. Anderzijds vormen het modelrecht en octrooirecht barrières voor de nieuwe productiemethodes terwijl ze oorspronkelijk bedoeld waren om nieuwe ideeën te ondersteunen. Een bespreking van het nut en de waarde van systemen ter bescherming van intellectuele eigendomsrechten valt echter buiten de scope van deze studie.

Het algemene (circulaire) bedrijfsmodel kan niet beschermd worden. De meeste cases die in het kader van deze studie onderzocht zijn, zijn start-ups. Het valt te verwachten dat grotere bedrijven het bedrijfsmodel zullen kopiëren of overnemen, eens de verdieneffecten zekerder zijn en de marktsensibilisatie achter de rug is. Vanuit micro-economisch standpunt vormt dit een bedreiging voor de innovatieve ‘circulaire baanbrekers’. Vanuit macro-economisch denken is dit een positief verhaal ten voordele van opschaling van circulaire economie. Het is bovendien niet louter eigen aan circulaire bedrijfsmodellen.

////////////////////////////////////

3.4 PRODUCTAANSPRAKELIJKHEID EN PRODUCTNORMERING

De interviews onderstreepten de ongerustheid omtrent (product)aansprakelijkheid en productnormeringen.

Indien een consument zelf zijn toestel herstelt door de plannen van het internet te downloaden en de vereiste onderdelen te 3D-printen: wat zijn dan de gevolgen met betrekking tot productaansprakelijkheid indien er nadien iets fout loopt? Wanneer moet een producent voldoen aan regelgeving omtrent productnormering?

Bij deelplatformen komen verantwoordelijkheid voor schade en aansprakelijkheid veelvuldig aan bod. Wie is verantwoordelijk in geval van schade (geleden door zowel leden als niet-leden) bij gebruik van het uitgeleende materiaal? Wat indien het materiaal wordt beschadigd of niet teruggebracht?

Daarnaast worden ook de moeilijkheden aangehaald om een verzekeringspolis af te sluiten voor een wagen die gedeeld zal worden, gezien het niet duidelijk is wat het risicoprofiel is van de bestuurder.

Productaansprakelijkheid

De onrust omtrent aansprakelijkheid is vooral ingegeven door een gebrek aan kennis, eerder dan door een ontoereikende juridische regeling. De wet van 25 februari 1991 betreffende de aansprakelijkheid voor producten met gebreken stelt uitdrukkelijk dat de producent aansprakelijk is voor de schade veroorzaakt door een gebrek in zijn product. Artikel 5 van de wet definieert 'gebrekig' als volgt:

In de zin van deze wet is een product gebrekkig wanneer het niet de veiligheid biedt die men gerechtigd is te verwachten, alle omstandigheden in aanmerking genomen, met name:

- de presentatie van het product;
- het normaal of redelijkerwijze voorzienbaar gebruik van het product;
- het tijdstip waarop het product in het verkeer is gebracht.

Een product mag niet als gebrekkig worden beschouwd uitsluitend omdat er nadien een beter product in het verkeer is gebracht.

Het aanpassen of zelf herstellen van een product stemt niet altijd overeen met ‘het normaal of redelijkerwijze voorzienbaar gebruik van het product’. Bovendien stelt artikel 8 dat de producent aansprakelijk is, tenzij hij bewijst dat het, gelet op de omstandigheden, aannemelijk is dat het gebrek dat de schade heeft veroorzaakt, niet bestond op het tijdstip waarop hij het product in het verkeer heeft gebracht. Een producent zal dus makkelijk kunnen beargumenteren dat een consument die op eigen initiatief een product (of onderdeel) 3D-print en vervangt, zelf aansprakelijk wordt voor de schade die ontstaat uit het gebruik van dit product.

Bij de deelplatformen bevatten de algemene voorwaarden en het huishoudelijk reglement de belangrijkste regels rond aansprakelijkheid. Doorgaans exonereert het deelplatform zich uitdrukkelijk voor productie-, materiaal-, of kwaliteitsdefecten van het uitgeleende materiaal. Indien de uitlener een product (al dan niet opzettelijk) zwaar beschadigt, kan het deelplatform de kosten voor vervanging verhalen. Kosten te wijten aan normale slijtage worden niet verhaald. De uitlener is ook verantwoordelijk voor eventueel verlies, diefstal of schade van de werktuigen. Dit gebruik van de algemene voorwaarden toont aan dat aansprakelijkheid afdoende gedekt kan worden op contractuele basis.

De wet van 21 november 1989 betreffende de verplichte aansprakelijkheidsverzekering inzake motorrijtuigen, verplicht bestuurders om een autoverzekering aan te gaan ongeacht of het motorrijtuig gedeeld wordt door meerdere personen. De verzekeringsinstellingen houden bij het bepalen van de premie echter rekening met de bestuurder in kwestie. Gezien de bestuurder tijdens het afsluiten van het contract onbekend is bij een autodeelsysteem, zal de onzekerheid de premie verhogen. Er is dan ook een onderscheid tussen een juridisch obstakel en de contractuele uitwerking van een wettelijke verplichting. De verplichte autoverzekering benadeelt de circulaire business modellen (zoals autodeelplatformen) dan ook niet disproportioneel al kan de contractuele uitwerking van de verplichting wel een kost met zich meebrengen.

Bovenstaande toelichting geeft aan dat de geïdentificeerde obstakels rond (product)aansprakelijkheid voornamelijk gaan over de bewijslast en de uitdaging om, op sluitende wijze, afspraken contractueel vast te leggen. Het zijn geen onoverkomelijke juridische problemen.

[illegible]

Productnormering

Productnormen reguleren bepaalde producteigenschappen met oog op bescherming van de consument om redenen zoals gezondheid of milieu-verontreiniging. De toepassing van de normeringsverplichting voor het eindproduct staat normaliter los van de productiewijze (lineaire productie, 3D-printing, circulaire herwinning of andere). Het is om bovengenoemde redenen ook verdedigbaar dat regelgeving ongeacht de productiewijze geldt.

Wanneer aankopers (bij publieke en private entiteiten) bepaalde productnormeringen eisen die traceerbaarheid van materialen impliceren, kunnen bedrijfsmodellen gericht op hergebruik van grondstoffen en verleningen van de levensduur het moeilijk hebben om aan de vereisten te voldoen. Het is moeilijk om informatie in de keten te verzamelen over de juiste samenstelling van het oorspronkelijke materiaal of over de oorspronkelijke producent. Dit gebrek aan beschikbare informatie pleit voor een kader waarbij monitoring van materialeneigenschappen en productgaranties in de keten vergemakkelijkt worden, zodat de inzetbaarheid van hergebruikte materialen vergroot.

Normering kan tot concurrentievervalsing leiden wanneer normen strategisch gebruikt worden om andere partijen geen toegang tot de markt te geven.

Tenslotte is het bekomen van bepaalde labels of duurzaamheidscertificaten omwille van de administratieve last en de kostprijs niet altijd evident, in het bijzonder voor bedrijven van beperkte omvang en met beperkte middelen. Dit geldt niet enkel voor circulaire bedrijfsmodellen.

////////////////////////////////////

3.5 GARANTIEREGELING

Circulaire business modellen en nieuwe productiemogelijkheden zoals 3D-printing zouden uitdagingen voor garantieregelingen vormen, want de grenzen tussen occasioneel en op grote schaal fabriceren vervagen.

Garantieregeling

De wettelijke regeling met betrekking tot garantie is vrij duidelijk. Binnen België legt de wet van 1 september 2004 (Burgerlijk wetboek) betreffende de bescherming van de consumenten bij verkoop van consumptiegoederen aan de professionele verkoper een wettelijke garantieplicht op.

Volgens deze wet is de eindverkoper aansprakelijk voor elk gebrek dat bestaat bij de levering van de goederen en dat zich manifesteert binnen een termijn van twee jaar. Voor tweedehandsgoederen kan deze termijn contractueel worden beperkt tot minimum één jaar.

De wettelijke garantieplicht is dus van toepassing, ongeacht of de professionele verkoper een product occasioneel en/of ambachtelijk vervaardigt, dan wel op grote schaal 3D-print. Niet de productiewijze, maar wel de overige kenmerken en karakteristieken van de transactie bepalen de garantieplicht.

////////////////////////////////////

3.6 FISCALE BEHANDELING VAN DE INKOMSTEN VAN DEELPLATFORMEN

De fiscale regels voor inkomsten via deelplatformen zijn (nog) niet klaar en duidelijk vastgelegd. Dit creëert onduidelijkheid bij de uitbaters en gebruikers van deelplatformen.

Het obstakel is niet zozeer naar voren gekomen bij de bedrijfscases van deze studie, maar wordt wel vaak genoemd als obstakel voor platformen waarbij gebruikers bv. huizen, autoritten en maaltijden voor een vergoeding aanbieden.

Grondslagen van het Burgerlijk Wetboek en het Wetboek van Koophandel zijn bepalend voor de manier waarop (circulaire) activiteiten kunnen opgezet worden en welke wetgeving van toepassing is. Circulaire bedrijfsmodellen, bijvoorbeeld deelplatformen, kunnen objectieve “daden van Koophandel” worden waardoor ze onderworpen worden aan de toepassing van het Wetboek van Koophandel.

Tot voor kort waren de fiscale regels in ons land niet duidelijk, waardoor uitbaters en gebruikers van deelplatformen fiscale controles en vervolging riskeerden. Recent is er echter een evolutie in gang gezet waarbij de overheid belastingen wil generen via de gebruikers van deelplatformen. De federale regering heeft tijdens de begrotingscontrole van april 2016 een beslissing genomen om een fiscale heffing van 10 procent in te voeren voor gebruikers, op inkomsten uit deelplatformen van meer dan 5.000 euro per jaar en daarboven een progressief tarief dat kan oplopen tot 50%.⁷

Niettemin zijn er vanuit internationaal perspectief geen uniforme regels, wat opnieuw onduidelijkheid met zich mee brengt. Want deelplatformen werken typisch digitaal waardoor landsgrenzen voor de gebruikers relatief vaag zijn.

⁷ De nieuwe regel moet nog door het federale parlement goedgekeurd worden en zou in juli van kracht kunnen worden.

3.7 BEDRIJFSSPECIFIEKE OBSTAKELS

Uit de interviews kwamen twee bedrijfsspecifieke juridische obstakels met een juridische dimensie naar boven die niet naar alle circulaire bedrijfsmodellen te veralgemenen zijn.

1) EPB-wetgeving en duurzaam materialenbeleid

De steeds grotere aandacht voor energie-efficiëntie in de EPB-wetgeving gaat soms ten nadele van de aandacht voor de milieu-efficiëntie van de gebruikte materialen. Dit is bijvoorbeeld het geval voor isolatiemateriaal waarbij de U-waarden uit de EPB-wetgeving PUR meer belonen dan cellulose omwille van de hoge isolerende waarden. De milieu-impact van de productie van materialen wordt niet in rekening gebracht. Een beter energie-efficiëntie geeft dus niet noodzakelijk een betere totale milieu-impact van materialen.

Evenwichtige beleidsaandacht voor het hergebruik van materialen en andere aspecten van milieubeheer (bv. energie-efficiëntie) is een continue aandachtspunt en evenwichtsoefening.

2) *Zorgwonen en veranderingsgericht bouwen*

Om de taak van mantelzorgers dichterbij hun eigen huis te brengen, kan de zorgbehoevende tijdelijk worden ondergebracht in een mobiele mantelzorgwoning, geplaatst in de tuin of aan de woning van de mantelzorger. Dit heeft voordelen, vanuit beleidsoogpunt (in kader van de wachtlijsten in de zorg), sociaal oogpunt (voor de zorgbehoevende en familiale zorgverstrekker) en milieu oogpunt (door minder verplaatsingen of materiaal- en energie intensieve verbouwingswerken). Dergelijke flexibele woonuitbreidingen leiden echter tot veel vragen rond het al dan niet nodig zijn van een stedenbouwkundige vergunning.

In het Nieuw Industrieel Beleid Zorgeconomie en het project “Naar een toekomst van Mobiele Zorg” werken momenteel diverse publieke en private partners samen aan een model voor flexibele tijdelijke zorgruimten. Hierbij worden diverse aspecten onderzocht, waaronder juridische (roerend – onroerend) en ruimtelijke ordening. Het Vlaams Agentschap voor Innoveren en Ondernemen coördineert het project dat is gestart op 1 maart 2015 en dat is gepland om in augustus 2016 te eindigen.

////////////////////////////////////

3.8 GEÏDENTIFICEERDE OBSTAKELS ZONDER JURIDISCHE DIMENSIE

De analyse van de niet-juridische obstakels is beperkt omdat ze buiten de afbakening van deze studie vallen. Toch is de beschrijving van de obstakels in het eindrapport opgenomen omdat ze belangrijke niet-juridische belemmeringen voor de ontwikkeling van circulaire economie vormen.

1) ***Gebrekkige kennis, negatieve perceptie en traditionele ingesteldheid bij potentiële klanten en publieke aankopers***

Bedrijven die circulaire producten of product-dienst combinaties op de markt brengen, hebben het lastig om potentiële klanten te overtuigen dat hun aanbod even kwalitatief is als nieuwe producten. Er leven nog altijd (onterechte) negatieve vooroordelen ten aanzien van hergebruikte producten en aankopers kennen soms het alternatieve, duurzame productaanbod niet. Voorbeelden zijn herwerkte meubelen, houtbouw en PVC-producten die hardnekkige vooroordelen over kwaliteit, kostprijs, levensduur en brandveiligheid kennen.

Deze perceptie en ingesteldheid speelt zeker bij aanbestedende overheden. Indieners zijn afhankelijk van de formulering van de opdracht. Wanneer die geen opening naar duurzame materialen maakt, krijgen alternatieve, duurzame aanbieders geen kans. Overheidsaankopen zijn nochtans een belangrijk instrument om circulaire economie te stimuleren.

Meer continue opleiding en sensibilisering van de overheidsaankopers kan helpen om een grotere openheid ten aanzien van nieuwe (circulaire) bedrijfsvoorstellen te stimuleren. De instrumenten om het alternatieve circulaire bedrijfsmodellen te ontdekken, bestaan (bv. marktconsultatie).

2) *Financiering: bankfinanciering en subsidies*

Circulaire bedrijfsmodellen hebben het moeilijker dan lineaire bedrijfsmodellen om kredietverstrekkers te overtuigen van hun kredietwaardigheid. Hun typische kenmerken, met andere verdienmodellen ('pay-per-use') en eigenaarschap ('van bezit naar gebruik'), stellen de zekerheid die banken eisen op de proef.

////////////////////////////////////

Hoewel deze uitdaging m.b.t. bankfinanciering door de cases in deze studie slechts als obstakel van secundair belang is aangehaald, wordt het in bestaand studiemateriaal als belangrijk obstakel aangehaald.

Recent is er echter meer openheid bij de grootbanken om financiële producten en risicoanalyses open te stellen voor circulaire bedrijfsmodellen, mede door de aandacht voor het onderwerp en het bedrijfspotentieel. Het blijft nodig om deze verhoogde aandacht effectief in de toekenningsvoorwaarden en beoordelingen te integreren. Daarnaast ligt de uitdaging ook bij de bedrijven die hun circulair terugverdienmodel duidelijk moeten onderbouwen en risico's minimaliseren.

Dat Vlaamse subsidies circulaire bedrijfsmodellen zouden benadelen, zoals uit de cases blijkt, kan niet worden aangetoond. Duurzaam materialenbeheer behoort bijvoorbeeld tot één van de kerndoelstellingen van de MIP-subsidies (Milieu- en energietechnologie Innovatie Platform). Wel vormt de afhankelijkheid van subsidies voor sommige circulaire economie organisaties een potentiële bedreiging in het geval de subsidies zouden verminderen of wegvallen.

3) Technische vaardigheden

Voor bedrijfsmodellen gericht op levensduur verlenging via herstelling en herwerking zijn technische kennis en vaardigheden onontbeerlijk voor de uitvoering van de handelingen op de materialen/toestellen. Deze zijn altijd product specifiek en worden onvoldoende op de schoolbanken aangeleerd. Ook stromen te weinig technische profielen uit ons onderwijssysteem. Het is daarom niet evident om goede technische arbeidskrachten te vinden en het vergt veel inspanningen van de bedrijven om hen op te leiden.

////////////////////////////////////

3.9 TUSSENTIJDSE CONCLUSIE

Geïdentificeerde obstakels die als 'juridisch' worden gecategoriseerd omwille van de verbondenheid met wet- of regelgeving, blijken na een dichtere kijk vaak **geen onoverkomelijke obstakels** te zijn. Juridische bekommernissen over boekhoudkundige afschrijfgeregels, productaansprakelijkheid en garantieregeling vormen geen disproportionele beperkingen voor circulaire business modellen.

Veel potentiële obstakels kunnen **contractueel** worden afgedekt. Binnen het Belgische verbintenissenrecht bepaalt artikel 1134 Burgerlijk Wetboek dat alle overeenkomsten die wettig zijn aangegaan bindend zijn voor de ondertekenaars⁸. Op die manier kunnen vragen of onduidelijkheden omtrent bv. aansprakelijkheid vaak afdoende en op voorhand worden uitgeklaard tussen de contractspartijen.

Het toepassen van **juridische kennis** kan onduidelijkheden in de interpretaties van wetgeving overkomen. Niettemin, duidelijkere **interpretaties** van de juridische definitie van afval in de wetgeving voor afvalvergunningen, de wetgeving ruimtelijke ordening voor flexibele wooneenheden en de fiscale behandeling van de inkomsten van deelplatformen zouden de betrokken circulaire bedrijfsmodellen ten goede komen.

Intellectuele eigendomsrechten kunnen een beperking voor het herwerken en opnieuw inzetten van producten (eigen aan circulaire business modellen) inhouden. Contractueel afdekken is in principe mogelijk, maar in de praktijk niet altijd realistisch.

Het obstakel omtrent sommige **productnormen** die als aankoopcriteria geëist worden, vraagt om meer traceerbaarheid van materiaalsamenstelling in de keten.

Evenwichtige **beleidsaandacht** voor het hergebruik van materialen en andere aspecten van milieubeheer (bv. energie-efficiëntie) duidt tenslotte op een continue evenwichtsoefening.

⁸ *Pacta sunt servanda* is ook een basisprincipe van het Belgische verbintenissenrecht. In het Belgische Burgerlijk Wetboek is het beginsel opgenomen in artikel 1134: "Alle overeenkomsten die wettig zijn aangegaan, strekken degenen die deze hebben aangegaan, tot wet".

////////////////////////////////////

3.10 GARANTIEREGELING

Circulaire business modellen en nieuwe productiemogelijkheden zoals 3D-printing zouden uitdagingen voor garantieregelingen vormen, want de grenzen tussen occasioneel en op grote schaal fabriceren vervagen.

Garantieregeling

De wettelijke regeling met betrekking tot garantie is vrij duidelijk. Binnen België legt de wet van 1 september 2004 (Burgerlijk wetboek) betreffende de bescherming van de consumenten bij verkoop van consumptiegoederen aan de professionele verkoper een wettelijke garantieplicht op.

Volgens deze wet is de eindverkoper aansprakelijk voor elk gebrek dat bestaat bij de levering van de goederen en dat zich manifesteert binnen een termijn van twee jaar. Voor tweedehandsgoederen kan deze termijn contractueel worden beperkt tot minimum één jaar.

De wettelijke garantieplicht is dus van toepassing, ongeacht of de professionele verkoper een product occasioneel en/of ambachtelijk vervaardigt, dan wel op grote schaal 3D-print. Niet de productiewijze, maar wel de overige kenmerken en karakteristieken van de transactie bepalen de garantieplicht.

////////////////////////////////////

4. Aanbevelingen opleiding bedrijfsjuristen



De bedrijfsjurist speelt een sleutelrol in de evenwichtsoefening tussen het aanbieden van innovatieve producten of diensten en het respecteren van beperkingen door intellectuele eigendomsrechten. Aandacht voor intellectueel eigendomsrecht in de opleiding van (bedrijfs)juristen helpt dan ook om circulaire business modellen te ondersteunen.

Alle Vlaamse universitaire universiteiten bieden lessen over Intellectueel eigendomsrecht in de rechtenopleidingen aan. Wel zijn er verschillen in de manier waarop Intellectueel eigendomsrecht aan bod komt. Bijvoorbeeld:

- De Katholieke Universiteit Leuven biedt geen opleidingsonderdeel intellectuele rechten binnen de bacheloropleiding. Het is wachten tot de masteropleiding binnen de optie economisch recht.
- Daarentegen zit intellectueel eigendomsrecht aan de Universiteit Gent standaard in het derde bachelorjaar als een vak van 3 studiepunten (de helft of minder dan de helft van de basisopleidingsonderdelen).⁹

Meer aandacht voor intellectueel eigendomsrecht in de rechtenopleidingen zou de bedrijfsjurist helpen om knelpunten voor circulaire business modellen in een vroeg stadium te identificeren en te overkomen.

4.2 INTEGRATIE VAN CIRCULAIRE ECONOMIE PRAKTIJKEN ALS CASES IN DE RECHTENOPLEIDING

Onbekend is echter onbemand. Het gebruik van voorbeelden verbonden aan circulaire business modellen in werkcolleges en seminars, zou helpen om het concept van de circulaire economie en de potentiële juridische uitdagingen naar toekomstige bedrijfsjuristen uit te dragen. Meer integreren van begrippen en vooral praktijken geeft antwoord op het obstakel van een gebrekkige kennis en verkeerde vooroordelen (cfr. hoofdstuk 3).

⁹ Een voltijds jaar heeft 60 studiepunten. Een basisvak heeft typisch zes studiepunten.

Ontwikkeling en gebruik van hulpmiddelen zoals een ‘juridische’ EDGE-kit zouden helpen om de uitdagingen en oplossingen voor circulaire business modellen al vanaf de basisopleiding aan bedrijfsjuristen mee te geven. Om te vermijden dat een dergelijk hulpmiddel na ontwikkeling ongebruikt blijft liggen, is het essentieel om de betrokken onderwijsinstellingen al in een vroeg stadium te betrekken.

Dergelijke continue opleidingen worden op geregelde basis door het IBJ (Instituut voor Bedrijfsjuristen) georganiseerd. Het IBJ heeft in het kader van deze studie aangegeven om in samenwerking met de OVAM een praktijkgericht opleidingsaanbod naar haar ledenbedrijven te overwegen. Dit kan in samenwerking met andere organisaties ook naar niet-juridische profielen worden opgetrokken, want de juridische basisprincipes zijn voor elke zaakvoerder nuttig om te kennen.

¹¹ 'Bedrijfsjurist in beweging – Profiel, lonen en trends', Salary Survey, IJE/IBJ & USG, editie 2014.

4.3 CONTINUE OPLEIDINGEN VOOR BEDRIJFSJURISTEN

Onder invloed van de opkomende circulaire economie evolueert de kennis die van de bedrijfsjurist verwacht wordt. Dit is onmogelijk volledig op te vangen door de standaardopleidingen, maar moet door continue opleidingen (bijscholing) gecapteerd worden.

Eens afgestudeerd, blijven bedrijfsjuristen seminars en opleidingen volgen om hun kennis bij te schaven. Het IBJ (Instituut voor Bedrijfsjuristen) organiseert op geregelde basis opleidingen en stelt in het kader van deze studie voor om in samenwerking met de OVAM een praktijkgericht opleidingsaanbod voor haar ledenbedrijven op te zetten.

Actieve professionals schrijven zich uiteraard enkel in voor seminars met voor hen relevante onderwerpen. Seminars over de aanpak van juridische belemmeringen kunnen dan ook op een gerichte wijze de relevante bedrijfsjuristen aanspreken. Samenwerking met het IBJ en met andere instellingen die communiceren met (bedrijfs)juristen is dan ook een efficiënte manier om de beschikbare kennis te verspreiden.

4.4 JURIDISCHE OPLEIDING VOOR NIET-JURISTEN

De besproken bedrijfscases illustreren dat veel bedrijven met circulaire business modellen geen bedrijfsjurist in dienst hebben. Bovendien blijken de gepercipieerde juridisch obstakels vaak oplosbaar binnen het bestaand wetgevend kader, maar mankeert inzicht in het wetgevend kader. Om de kennis over juridische uitdagingen en oplossingen te verspreiden naar relevante doelgroepen zijn dus ook juridische opleidingen nodig voor niet-juristen.

Cursussen die de juridische basiskennis bijspijkeren met gebruik van circulaire business cases zouden nuttig zijn voor ondermeer ondernemers, (bedrijfsinterne) boekhouders en aankopers in de private of publieke markt. Dergelijke cursussen zouden helpen om enerzijds juridische problemen te identificeren en anderzijds de problemen ofwel zelf op te lossen ofwel op een gerichte manier de juiste partij te vinden die juridische ondersteuning kan geven.

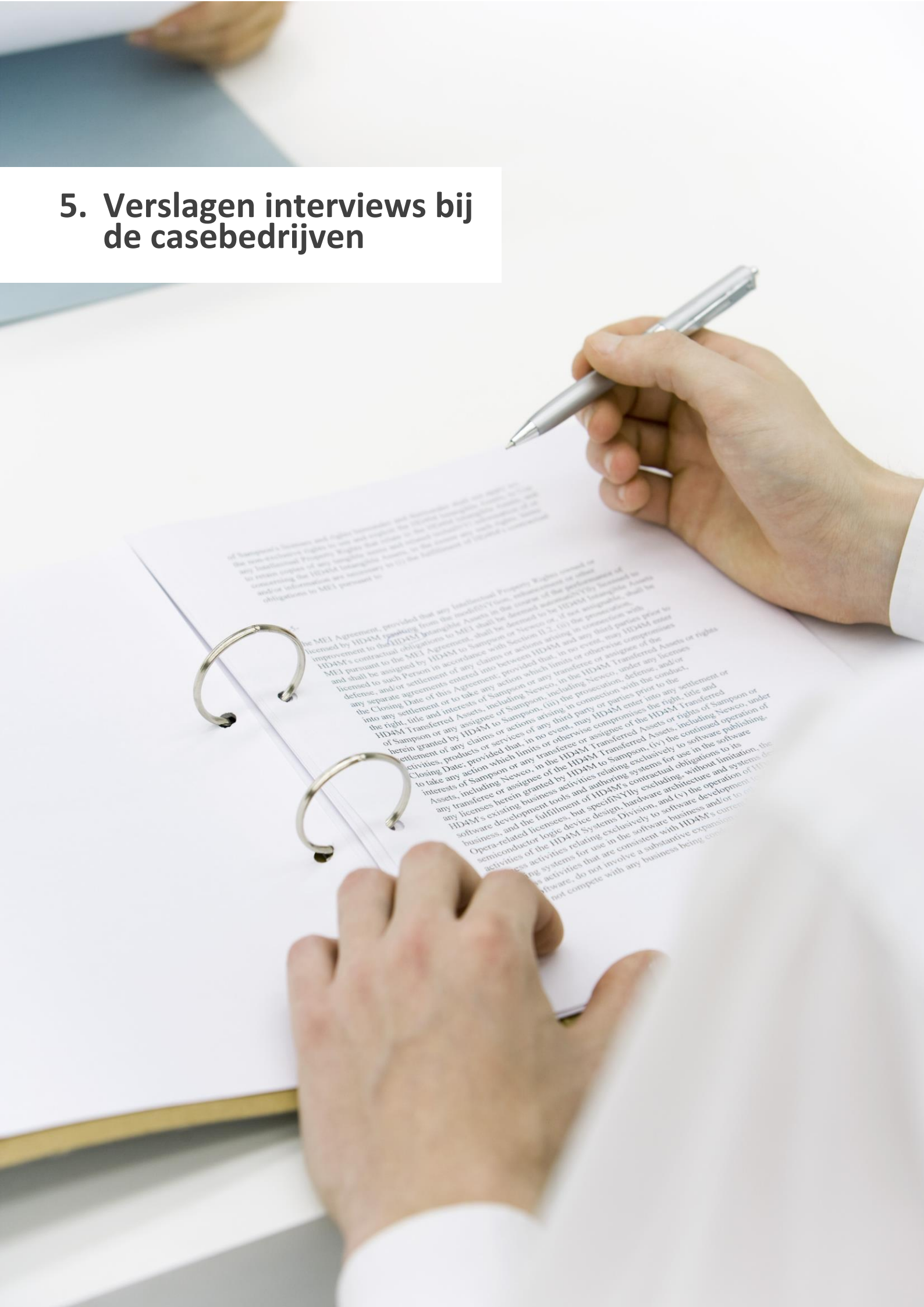
[illegible]

Verder gaand op bestaande initiatieven (met de Bond Beter Leefmilieu en partners)¹² kan OVAM verdere samenwerkingen opzetten met beroepsfederaties of instellingen die opleidingen geven voor een professioneel doelpubliek.

De analyse in hoofdstuk 3 toont dat er niet zozeer een probleem met de juridische kennis en capaciteiten van de bedrijfsjuristen is, maar er eerder sprake is van een perceptie- en kennisprobleem over de mogelijkheden van circulaire business modellen. Daarom zou een integratie van circulaire economie praktijken in zowel de standaard universitaire opleidingen als de aanvullende continue opleidingen, gunstig zijn. Ook juridische opleidingen voor niet-juristen zijn nuttig. Tenslotte kan meer aandacht voor het Intellectuele eigendomsrecht in de rechtenopleidingen de toekomstige juristen helpen om obstakels voor circulaire economie te beantwoorden.

¹² <http://www.circulair-aankopen.be/>

5. Verslagen interviews bij de casebedrijven



5.1 CIRCULAIR BUSINESS MODEL – NEARLY NEW OFFICE FACILITIES



“Minder afval, minder grondstoffen, minder CO2”

“

NNOF levert aan bedrijven producten en diensten die te maken hebben met het milieuvriendelijk verwerken van bestaand kantoormeubilair. Door kantoormeubilair te hergebruiken en er nieuwe, hedendaagse werkplekken van te maken verminderen zij de milieu-impact.

Voor Nnof is te vervangen kantoormeubilair niet langer afval. Het is de grondstof waarmee de Nnof-interieurvormgevers nieuw meubilair ontwerpen dat volledig past in de trendy nieuwe kantoorinrichtingsconcepten. Deze dienstverlening sluit naadloos aan bij het principe van de circulaire economie. In plaats van bestaande kantoormeubelen te dumpen, creëren zij een nieuwe cyclus om ze een tweede of derde leven te schenken.

Dit levert talrijke voordelen op:

- *geen nieuwe grondstoffen nodig*
- *de productie vraagt veel minder energie*
- *veel lagere CO2-uitstoot*
- *tonnen afval uitgespaard*
- *Nnof-meubilair is gemiddeld 20% goedkoper dan nieuw kantoormeubilair.*

”

Rollen en verantwoordelijkheden – Didier Pierre

Didier Pierre is de zaakvoerder van de PMC-holding; een duurzame bedrijvengroep actief in de inrichting en verhuis van kantoren. De holding heeft de volgende dochterbedrijven:

- Your Mover (gespecialiseerd in nationale en internationale privé- en kantoorverhuizingen);
- Your Mover Logistics (aanverwante diensten zoals opslag en stockbeheer);
- D&C Services (verhuismanagement en inrichtingsmanagement);
- Nearly New Office Facilities.

De PMC-holding heeft geen eigen bedrijfsjurist.

Motivatie

1. Op welke manieren worden de concepten van circulaire economie toegepast?

NNOF verzoekt de duurzaamheidsgedachte met een aanbod aan hoogkwalitatief kantoormeubilair door bestaand kantoormeubilair bij klanten te recupereren en om te vormen tot de grondstof voor nieuwe meubelen. Deze werkwijze beperkt niet alleen de uitstoot van CO2 bij productie van nieuw meubilair, maar beperkt ook de ontginning van nieuwe grondstoffen.

NNOF zet het ingezamelde meubilair op verschillende manieren opnieuw in:

- Meubilair met de juiste ergonomische vormen, dat niet versleten is en qua vorm en kleur beantwoordt aan het nieuwe concept, kan eenvoudigweg worden hergebruikt;
- Elementen die niet langer de gewenste eigenschappen hebben(ze zijn bijvoorbeeld niet in hoogte verstelbaar, hebben verkeerde afmetingen of een verouderd kleurenpallet) worden herwerkt;
- Bestaande meubelen kunnen een nieuwe bestemming krijgen. Zo kan binnen het 'nieuwe werken' een deel van de werkplekken flexibel worden waarbij ladenblokken vaak overbodig zijn. De ladenblokken kunnen dan omgevormd worden tot lockers of tot zit- en stawerkplekken.

Indien NNOF bij het omvormen van oud meubilair bijkomende externe elementen toevoegt, screent ze deze elementen vooraf op hun ecologische voetafdruk. Voor elk meubel berekent NNOF de vermeden CO₂-uitstoot via een LCA-tool (Life Cycle Assessment tool) die de volledige levensloop in acht neemt, van de ontginning en de gebruikte grondstoffen, over de logistiek en de productie tot en met de afdanking. De klant ontvangt een LCA-attest met de berekende vermeden CO₂-uitstoot uitgedrukt in massa (kg) en vermeden gereden afstand (km).

////////////////////////////////////

1. Wat is het waardevoorstel verbonden aan de behoeften van de klanten?

2. Wie zijn de klanten en wat zijn de verkoopkanalen?

Didier Pierre schat dat zo'n 80% van de NNOF-klienten zelf de grondstoffen voor het project aanlevert (onder de vorm van gebruikt kantoormeubilair), terwijl zo'n 20% (kleinere projecten voor non-profit organisaties en OCMW's) een beroep doet op de voorraad secundaire grondstoffen waarover NNOF zelf beschikt. Bij deze laatste groep klanten geeft NNOF steeds aan dat ze de kennis van de kwaliteit van de grondstof beperkt is. Gezien het bij dergelijke projecten echter vooral over eenvoudige zitmeubelen gaat (bv. zonder bewegende onderdelen, zijn de risico's echter beperkt).

3. Wanneer is er gestart met het bedrijf/wat is de tijdsperiode voor de implementatie van de case?

Twee van de dochterbedrijven (Your Mover Logistics & Your Mover) startten in 2012 een herstel- en onderhoudsdienst voor kantoormeubilair. Initieel kwam dit vooral neer op eenvoudige herstellingen zoals het vernieuwen van een werkblad of het repareren van een kantoorstoel door de pomp te vervangen of stoelen een nieuw aanzicht te geven door rugleuningen en zittingen grondig te reinigen.

In mei 2014 breidde NNOF zijn mogelijkheden uit door een eigen schrijnwerkerij op te starten.

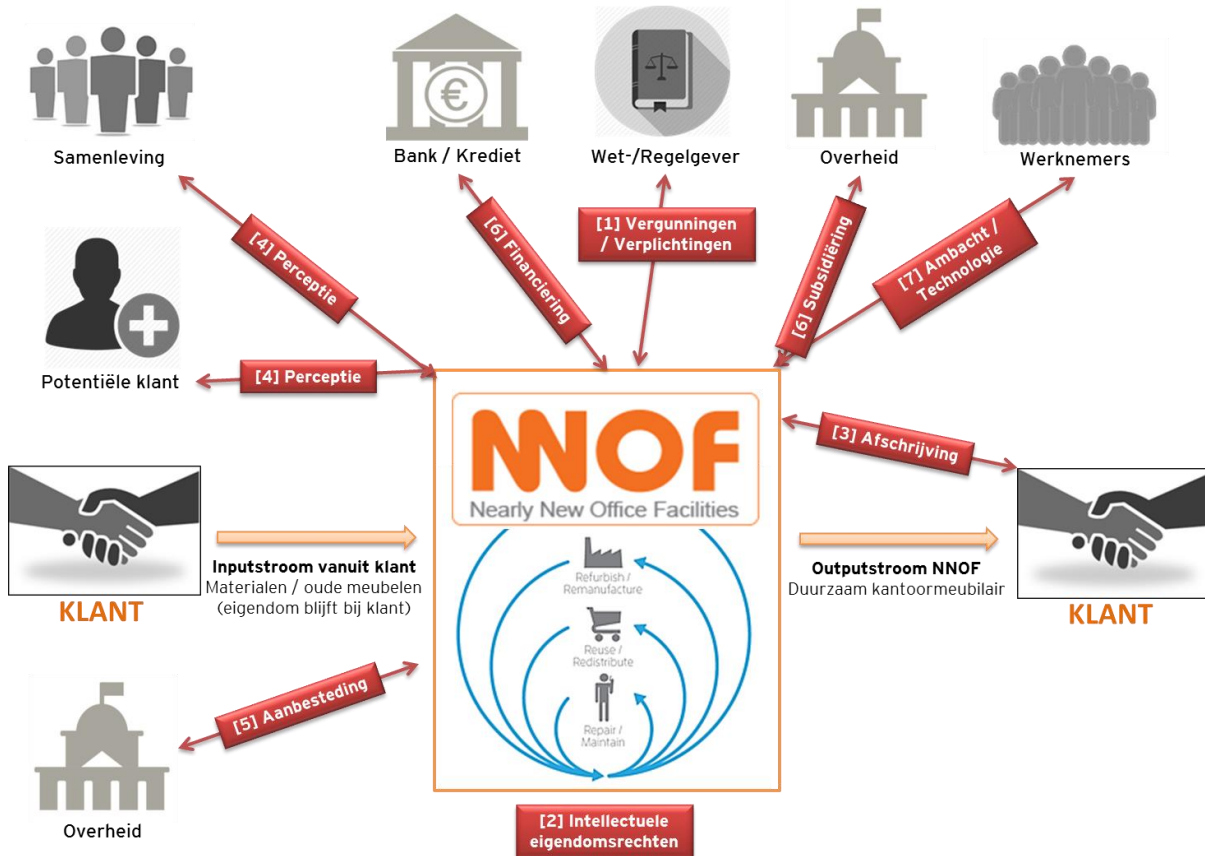
4. Welke externe partnerships zijn er?

NNOF werkt nauw samen met diverse organisaties die circulaire business modellen ondersteunen:

- Ambassadeur, opleidingsschool van de verhuissector;
- Bond Beter Leefmilieu (BBL), koepel van milieuorganisaties in België;
- Stadsbestuur Vilvoorde, waar NNOF en andere bedrijven van de groep zijn gevestigd;
- The Shift: vereniging van duurzame, milieubewuste bedrijven, organisaties en NGO's;
- Plan C: transitienetwerk voor duurzaam materialenbeheer;
- Manus, sociale werkplaats, vaardigt dagelijks 5 mensen af om bij NNOF te werken;
- 21 Solutions, begeleidt het interne milieuzorgsysteem;
- Voka, belangenorganisatie van bedrijven uit de regio Halle-Vilvoorde die managementopleidingen aan het PMC-team geeft;
- Unizo, zelfstandigenorganisatie die het bedrijf op veel domeinen ondersteunt en begeleidt;

RDC/Intertek, milieuvadvisbureau dat mee aan de wieg van NNOF stond.

Obstakels



Het bovenstaande schema schetst de belangrijkste relaties van NNOF (zowel contractueel als niet-contractueel). Hieronder gaan we dieper in op de geïdentificeerde juridische obstakels voor het business model van NNOF.

1. Welke juridische obstakels ondervond u?

[1] Vergunningen/verplichtingen

De wet- en regelgever bemoeilijkt circulaire business modellen via vergunningsverplichtingen. Zo is het soms onduidelijk of NNOF een afvalbehandelaar/-verwerker is die over specifieke vergunningen moet beschikken. Ook wanneer een klant aan één van de andere dochterfirma's vraagt om bepaalde meubelen aan te leveren bij een erkende afvalverwerker, rijst de vraag of de verhuysfirma zelf vergund moet zijn als afvaltransporteur. NNOF heeft zich alvast ingeschreven om de vergunningen te verkrijgen, maar de zaakvoerder vraagt zich af of deze verplichtingen niet herbekeken kunnen worden om circulaire business modellen te ondersteunen. Een overgang van een oude naar een nieuwe economie vereist immers een herevaluatie van (sommige) verplichtingen.

Ook over intellectuele eigendomsrechten kan er onzekerheid ontstaan aangezien NNOF bestaand kantoormeubilair herwerkt. Indien er op een bepaald meubel (of onderdeel) een patent of octrooi rust, zou dat de mogelijkheden voor hergebruik en restyling kunnen beperken. Een concreet probleem heeft zich echter nog niet voorgedaan en in het kader van een eventuele betwisting is het belangrijk op te merken dat NNOF werkt op de uitdrukkelijke vraag van de klant (en dus eigenaar van het meubel).

De klanten van NNOF stellen ook regelmatig vragen omtrent de boekhoudkundige en juridisch/fiscale behandeling van de NNOF-meubelen. Doorgaans wordt een nieuw meubel afgeschreven op vijf jaar, maar het is voor Didier Pierre onduidelijk hoe deze afschrijving gebeurt in het geval van een NNOF-product. NNOF laat de klanten dan ook vrij om dit zelf in te vullen.

2. Welke overige interne/externe barrières en obstakels ondervond u?

Circulaire business modellen kampen nog steeds met een perceptieprobleem. De keuze voor een ‘andere’ oplossing is niet altijd vanzelfsprekend en afwijken van het lineaire productiemodel wordt nog te vaak aanzien als duur, risicovol of inefficiënt. NNOF probeert die mentaliteitsverandering te realiseren in praktijk door bedrijven aan te zetten om de ecologische impact van hun handelingen mee in rekening te nemen bij beslissingen. Hierin kan volgens de zaakvoerder een (grotere) rol zijn weggelegd voor de overheid en haar aankoopbeleid.

Het NNOF-model kampt met een meer specifiek perceptieprobleem. Didier Pierre heeft de indruk dat sommige klanten het 'refurbished/remanufactured' eindproduct kritischer beoordelen dan een product afkomstig uit de lineaire productie. Een kleine oneffenheid of millimeter verschil wordt vaak uitvergroot en toegeschreven aan het hergebruik, terwijl gelijkaardige opmerkingen in het geval van 'nieuwe' producten uitblijven.

De manier waarop overheidsaanbestedingen momenteel worden uitgeschreven zorgt eveneens vaak voor obstakels. Volgens de zaakvoerder hebben overheidsdiensten soms te weinig kennis omtrent de wetgeving op overheidsaanbestedingen aanwezig, waardoor overheidsdiensten die wettelijk gezien niet moeten aanbesteden via een uitgebreide procedure met gedetailleerd lastenboek dit uit veiligheidsoverwegingen toch doen.

De gedetailleerde lastenboeken bevatten vaak verplichtingen die door bedrijven zoals NNOF niet kunnen worden nagekomen zoals traditionele normering of garantie van de oorsprong van de grondstoffen. De coördinerende ambtenaren willen bovendien meestal geen herformuleringen of afwijkingen van het lastenboek aanvaarden bij gebrek aan kennis met het circulair business model van NNOF of omdat het over een kleine nichemarkt gaat waarbij er voor één speler een uitzondering gemaakt moet worden. Het gevolg is dan ook dat NNOF moeilijk een raamcontract bij de overheid kan krijgen.

[6] Subsidiëring/Financiering

[7] Ambacht/technologie

Didier Pierre beschouwt de huidige stand van ambacht en technologie als een obstakel voor het (circulaire) business model van NNOF. Goede ambachtslieden vinden het moeilijk en technologie is zelden afgestemd op de noden van een circulair business model. Zo zou het bv. makkelijker zijn om de instroom aan materialen en/of oude meubelen op een CNC-machine te kunnen plaatsen, waarbij een laser automatisch de mogelijkheden voor een bepaald onderdeel analyseert.

NNOF is momenteel enkel actief binnen België.

5.1 PLAN C – IMADE



"Empowering circular futures"

Materialen vormen de ruggengraat van onze economie. Ze zijn de dragers van onze productie- en consumptiepatronen. Maar dit materiaalverbruik legt een veel te hoge milieudruk op de aarde. Bovendien ontstaat voor veel materialen een bevoorradingsrisico voor Europese bedrijven: de mondiale vraag neemt toe, maar de productie stagneert. Om die reden moeten ons materiaalverbruik en de daarbij horende productie- en consumptiepatronen drastisch herdacht worden. Door vindingrijkheid en innovatie kunnen we van deze omslag een economische opportuniteit en een internationaal concurrentieel voordeel maken.

- **ACTIVEREN EN UITDAGEN** – *We make it happen*

Met Masterclasses, challenges en concrete veranderingsprojecten zetten we mensen aan tot actie in hun bedrijf, stad, organisatie en overheid.

- **VERBINDEN** – *We connect the dots*

We verbinden mensen en organisaties. Met onze community en partners bouwen we samen aan praktisch bruikbare kennis over hoe je een circulaire economie werkelijk ingang kan doen vinden.

- **EXPERTISE DELEN – Our knowledge is your knowledge**

Met tools, lezingen, events, workshops, infografieken en blogs verspreiden we actief onze inzichten.

Motivatie

Er is geen specifieke functie voor de juridische coördinatie binnen de organisatie/het project.

Obstakels

Bij het opzetten van deze innoverende experimenten kunnen er juridische problemen optreden, gezien de nieuwe situatie onverwachte juridische gevolgen kan hebben. . Doordat de snelheid waarmee innovatieve technologieën en disruptieve business modellen onze traditionele economie veranderen, veel hoger ligt dan de snelheid waarmee de regelgever het bijhorende juridische kader kan vormgeven, is het juridisch kader niet altijd duidelijk. Dergelijke juridische onduidelijkheid remt investeringen in disruptieve ideeën af. Het grootste juridisch obstakel van disruptieve technologieën is dan ook de traagheid van de ontwikkeling van het regelgevend kader, bijvoorbeeld:

- 3D-printing maakt het mogelijk om zelf een functionerend handwapen te printen, dat dankzij de materiaalcompositie niet (of minder makkelijk) gedetecteerd kan worden. Bovendien zijn de plannen voor het printen van dit wapen vrij beschikbaar op internet;
- 'Biohackers' opereren in 'biohacking labs', waar ze op kleine schaal experimenteren met de link tussen biologie en technologie. Deze experimenten zouden kunnen leiden tot de ontwikkeling van bv. een virus dat voor foute doeleinden kan gebruikt worden. Toch gedooft de overheid deze 'biohacking labs' doorgaans omwille van de kleinschaligheid;
- Anderen transformeren dan weer plastic (granulaten) tot een grondstof die gebruikt kan worden voor 3D-printers. Moeten deze partijen aanschouwd worden als afvalverwerkers die aan de afvalregelgeving moeten voldoen?
- Als je in beperkte volumes aan voedselrecyclage doet, behoort je dan een recyclagebedrijf met bijhorende vergunningsverplichting?
- Wat met 'urban agriculture' en 'food computers', die op kleinschalige maar gesofisticeerde manier aan voedselproductie doen? Vallen zij onder de reglementering van voedselveiligheid?

Jan Leyssens geeft aan dat de overheid actief zou moeten anticiperen op evoluties naar de circulaire economie door mee aan tafel te gaan zitten en mee na te denken over een regelgevend kader. Nu duurt het vaak te lang om een bepaalde situatie te reguleren zodat disruptieve technologieën hun rol al aan het spelen zijn.

Het fiscale systeem is niet aangepast: circulaire economie bedrijfsmodellen worden fiscaal niet beloond – lineaire bedrijfsmodellen worden fiscaal wel bevoordeeld

Volgens Jan Leyssens is het huidige belastingstelsel toe aan een herevaluatie. Om de circulaire economie te ondersteunen kan bijvoorbeeld de belasting op toegevoegde waarde (BTW) herbekeken worden. Een belasting op de 'afgenomen waarde' zou een stap in de goede richting zijn. Bovendien zijn er een aantal prikkels in de BTW-wetgeving (bv. de vrijstelling van kerosine) die in een transitie naar een duurzame economie in de weg staan. Momenteel ondersteunt het fiscaal systeem het verbruik van grondstoffen, terwijl het gebruik van grondstoffen (bv. via deelsystemen) niet wordt aangemoedigd.

Intellectuele eigendom is achterhaald

Het systeem van patenten dat oorspronkelijk opgezet is om innovatie te ondersteunen, is volgens Jan Leyssens een rem op de ontwikkeling geworden. Enerzijds wordt intellectuele eigendom alsmaar minder belangrijk in een context waarbij veel gekopieerd kan worden (bv. via 3D-printing). Patenten en gelijkaardige systemen verliezen dan ook aan relevantie. Anderzijds schrikken talloze bedrijven wegens een wantrouwen voor het onbekende terug van het concept 'open source' wat de kennisdeling bemoeilijkt die essentieel is voor een snellere evolutie naar een duurzame samenleving.

Implicaties voor (product)aansprakelijkheid

Jan Leyssens bevestigt dat disruptieve technologieën onzekerheid met zich mee kunnen brengen m.b.t. aansprakelijkheid. Zo was het bv. moeilijk om een verzekeringspolis af te sluiten voor een wagen die gedeeld zou worden, aangezien het niet duidelijk was wie de wagen daadwerkelijk zou besturen. Ook indien men bv. zelf een onderdeel voor een huishoudelijk toestel gaat 3D-printen op basis van plannen gedownload via het internet: wat zijn de gevolgen voor de productaansprakelijkheid indien er na integratie van het onderdeel iets fout loopt?

////////////////////////////////////

3D-printing heeft ook implicaties voor normering, standaardisering en labels. Jan Leyssens stelt dat een ambachtsman die een individueel product maakt, niet onderhevig is aan certificering en zelf de garantie kan bepalen. In principe zou deze redenering ook opgaan voor een individueel product dat 3D wordt geprint. Echter: wat als het product telkens opnieuw en dus in veel grotere hoeveelheden wordt geprint? Dient dan wel te worden voldaan aan de normeringen en certificeringen? Waar ligt de grens?

Jan Leyssens geeft aan dat de overheid transversaal, tussen verschillende overheidsadministraties, zal moeten samenwerken om proactief oplossingen te vinden die de circulaire economie faciliteren. De grenzen tussen de beleidsdomeinen vervagen immers.

29.06.2016

5.1 CIRCULAIR BUSINESS MODEL – INSTRUMENTHEEK VZW



“Bezit wordt toegang”

“Instrumentheek vzw is een vereniging die handelt naar het principe van een “Resource-Based Economy”. Dit houdt in dat de economie en alle handelspraktijken gebaseerd zijn op efficiëntie, duurzaamheid en menselijke noden en niet op winst of oneindige groei. Hieraan wordt bijgedragen door een soort bibliotheek op te richten waarbij werktuigen gratis uitgeleend worden.

Als onderliggend idee stellen wij dat er in de steeds groeiende consumptiemaatschappij ruimte moet zijn voor initiatieven die verspilling van grondstoffen tegen gaan. Het idee dat ieder huishouden elk bestaand en meestal duur werktuig moet aankopen om vervolgens hooguit enkele keren per jaar te gebruiken is absurd en toch is dit de realiteit.

Instrumentheek vzw tracht het concept van bezit om te zetten in toegang, zodat alle werktuigen steeds toegankelijk zijn voor de leden zonder dat het hun eigendom is.

Het gratis uitlenen van een brede waaier aan werktuigen aan leden via deze gemeenschappelijke inventaris zorgt onder andere voor:

- *Het voorkomen van grondstofverspilling en overconsumptie en aanmoedigen tot efficiënt gebruik van grondstoffen.*
- *Het bestrijden van armoede*
- *Het versterken van sociale cohesie en interactie (ook via workshops).*



Rollen en verantwoordelijkheden – Wim Comeyne

Wim Comeyne is één van de vijf medeoprichters van de Instrumentheek vzw. Hij is bij het project betrokken sinds de stichting in augustus 2013 en verzorgt naast het onderhoud van het uit te lenen materiaal en machines ook de administratie van de vereniging. Vanuit zijn achtergrond als software/applicatietester stelt hij ook IT-systemen op om de werking van de organisatie te verbeteren, bv. leen inventarisbeheer, etc.).

Naast Wim zijn nog vier andere vrijwilligers actief binnen de vzw. Niemand is specifiek verantwoordelijk voor de juridische coördinatie binnen de organisatie.

Motivatie

1. Op welke manieren worden de concepten van circulaire economie toegepast?

Onze manier van produceren en consumeren is niet duurzaam. Het is absurd dat ieder huishouden elk werktuig (meestal duur) moet aankopen om dit hooguit enkele keren per jaar te gebruiken.

Daarom biedt de Instrumenttheek een “product sharing” dienst aan, waarbij bezit wordt omgezet naar gebruik. De leden kunnen een brede waaier aan werktuigen uit de gemeenschappelijke inventaris uitlenen zonder dat ze eigenaar moeten zijn. Werktuigen mogen wel enkel door particulieren aangewend worden voor persoonlijk gebruik en niet voor handelspraktijken, verhuur, commerciële of professionele activiteiten.

De Instrumenttheek organiseert ook regelmatig workshops om de sociale cohesie en interactie in de buurt te verstevigen.

Business Case

1. Wat is het waardevoorstel verbonden aan de behoeften van de klanten?

Instrumentheek biedt haar leden de mogelijkheid om werktuigen uit te lenen, tegen een jaarlijkse lidmaatschapsvergoeding van €20. Deze dienst zorgt ervoor dat ze geld besparen doordat ze geen (vaak dure) werktuigen moeten aanschaffen. Mensen met recht op een verhoogde tegemoetkoming kunnen bovendien genieten van een verminderd lidgeld (€4). Het is ook mogelijk om één of meerdere werktuigen die in goede staat zijn te schenken aan de Instrumentheek, waardoor het lidgeld geheel of gedeeltelijk komt te vervallen.

2. Wie zijn de klanten en wat zijn de verkoopkanalen?

Momenteel heeft de Instrumenttheek een uiteenlopende ledenbasis van een kleine 100-tal leden. Werktuigen mogen enkel door particulieren aangewend worden voor persoonlijk gebruik en niet voor handelspraktijken, verhuur, commerciële en professionele activiteiten.

Link naar de regels: <http://instrumenttheek.be/huisreglement/>

2. Welke overige interne/externe obstakels ondervond u?

Sinds haar oprichting heeft de Instrumenttheek weinig juridische obstakels ondervonden. Praktische bekommernissen inherent aan het uitleenmodel (bv. het naleven van de uitleentermijnen) zijn tot nog toe de enige onderwerpen die sporadisch voor problemen zorgen.

3. Heeft u activiteiten in andere landen - impact van verschillende wetgeving?

De Instrumenttheek is momenteel enkel actief in Kortrijk.

4. Heeft u weet van andere projecten die gelijkaardige obstakels ondervinden (zo ja, hoe zijn zij er mee omgegaan)?

Wim Comeyne heeft tijdens de oprichting in 2013 contact gezocht met vergelijkbare initiatieven, waaronder één project in Toronto, Canada. Het ging vooral over praktisch advies voor de opstart. Gelijkaardig heeft de Instrumentheek ook informatie verschaft aan hun collega's van 'Tournegie', een non-profit uitleendienst voor werktuigen actief in Brussel. De geïnterviewde was zich ook bij die organisaties niet bewust van specifieke juridische obstakels.

////////////////////////////////////

5.1 PELICAN HOUSE



"Deze hoofdtelefoon gooi je nooit meer weg"

Als echte muziek liefhebbers luisteren wij overal muziek; thuis, op kantoor, op de fiets en in de trein. En daarom weten wij als geen ander dat er maar één manier is om muziek onderweg echt lekker te beleven; namelijk met een goede over-ear koptelefoon! Er kleeft maar één nadeel aan; zo'n pareltje is niet gratis, maar gewoon pleuris-duur.

Des te frustrerender is het om telkens weer koptelefoons weg te gooien, enkel vanwege een kabelbreuk of simpele beschadiging... Daarom biedt Pelican House een super koptelefoon aan - niet voor €250, maar voor €5 per maand! En gaat er iets stuk? Dan ontvang je binnen vier dagen een vervangend onderdeel, gratis!

Rollen en verantwoordelijkheden – Dorus Galama

Dorus Galama is samen met Tom Leenders co-founder van Pelican House. Beiden studeerden af als industrieel ontwerper aan de TU Delft.

Pelican House is een start-up waar op dit moment enkel de co-founders werkzaam zijn. Een specifieke rol voor juridische coördinatie is niet aanwezig.

Motivatie

1. Op welke manieren (in het product, dienst, proces...) worden de concepten van circulaire economie toegepast?

Het voortouw nemen richting circulaire consumentenelektronica is de persoonlijke drijfveer van beide co-founders. Volgens hen is het zonde dat bergen elektronica vol waardevolle materialen en componenten eindigen als e-waste enkel door kleinere beschadigingen. Jaarlijks zou een 15 miljoen kilogram aan hoofdtelefoons op de afvalberg belanden (een fractie van de 30 miljard kilogram aan weggesmeten elektronica).

Omdat ze geloven in de kansen van de circulaire economie, kozen de oprichters er voor om een hoofdtelefoon aan te bieden door middel van een lease-constructie.. Via een abonnementsformule van €5 per maand, bieden zij een high-end hoofdtelefoon aan inclusief jaarlijkse updates en reparatieservice met een duurzame hoofdband die minimaal 10 jaar meegaat. De overige slijtagevoelige onderdelen (padding, klankkast en kabels) zijn modulair bevestigd (er wordt nergens lijm gebruikt), waardoor de gebruiker versleten/gebroken onderdelen zelf kan vernieuwen. Pelican House neemt de beschadigde onderdelen terug en hergebruikt deze voor nieuwe hoofdtelefoons. Aan het einde van de levensduur haalt Pelican House de hoofdtelefoon uit elkaar om de speakers te recyclen (inclusief het kostbare goud en koper). Met het circulaire business model claimt Pelican House tot 85% aan materialen, componenten en bijhorende CO2-uitstoot te kunnen besparen. Door de onderdelen opnieuw te gebruiken, zou 40.000 kg afval kunnen worden bespaard op de Nederlandse hoofdtelefoonmarkt.

Tot slot sluit dit model volgens de oprichters volledig aan bij de populariteit van reeds bestaande 'ownerless' concepten, gezien voor velen niet het bezit, maar de toegankelijkheid en het gebruik primeert.

////////////////////////////////////

4. Heeft u weet van andere projecten die gelijkaardige obstakels ondervinden (zo ja, hoe zijn zij er mee omgegaan)?

Dorus Galama gaf aan dat het inroepen van juridische obstakels in het kader van circulaire business modellen ook in Nederland gebeurt. Vaak gaat het echter niet om structurele juridische obstakels, maar wel om een onderliggende vraag voor voordelige maatregelen voor deze nieuwe economie of voor het opleggen van aanvullende regels voor de lineaire (meer vervuilende) economie. Meer specifiek, richt het lobbyen zich op maatregelen die de hoge lasten voor bv. de terugname en het hergebruik van onderdelen verlichten.

4. Heeft u weet van andere projecten die gelijkaardige obstakels ondervinden (zo ja, hoe zijn zij er mee omgegaan)?

Dorus Galama gaf aan dat het inroepen van juridische obstakels in het kader van circulaire business modellen ook in Nederland gebeurt. Vaak gaat het echter niet om structurele juridische obstakels, maar wel om een onderliggende vraag voor voordelige maatregelen voor deze nieuwe economie of voor het opleggen van aanvullende regels voor de lineaire (meer vervuilende) economie. Meer specifiek, richt het lobbyen zich op maatregelen die de hoge lasten voor bv. de terugname en het hergebruik van onderdelen verlichten.

/

Philippe Wauters



uitgevoerd in het kader van de opdracht

Vlaams materialenprogramma:

Onderzoek circulaire economie in opleiding bedrijfsjuristen

5.1 HAHBO LLEXX



“

LLEXX staat voor Longlife, Luxurious, Ecological, fleXible en eXpress. Hahbo creëerde dit type gebouw in samenwerking met gekend Belgisch designer Axel Enthoven.

“

Rollen en verantwoordelijkheden – Philippe Wauters

Philippe Wauters is Managing Director van Hahbo. Het Hahbo-team bestaat uit een 15-tal werknemers en staat in voor de productie en montage van tijdelijke en permanente prefab houtbouwen. Hahbo beschikt hiervoor over een eigen fabriek in Wijnegem, een vestiging in Nederland en activiteiten in Frankrijk. Hahbo, reeds 90 jaar actief in houtbouw, maakt deel uit van de Frisomat-groep.

Er is geen specifieke juridische rol toebedeeld binnen Hahbo. Eventuele juridische vraagstukken worden binnen de administratie van de Frisomat groep opgevolgd.

Motivatie

1. Op welke manieren (in het product, dienst, proces...) worden de concepten van circulaire economie toegepast?

Hahbo LLEXX is een modulair bouwsysteem dat geschikt is voor verschillende toepassingen waaronder tijdelijke en permanente lokalen voor klassen, verenigingen en kantoren.

Modulair bouwen biedt grote troeven: het is sneller en voordeliger dan traditionele bouwtechnieken en biedt een hogere flexibiliteit. Hahbo werkt met in de fabriek samengestelde prefab modules voor zowel de buitenconstructie als de binneninrichting. Er wordt o.a. gewerkt met klikbare wand- en plafondpanelen die eenvoudig te plaatsen zijn. De modulaire bouwmaterialen zijn bovendien demontabel en aanpasbaar zodat het gebouw kan meegroeien met de behoeften van de klant. De gebouwen kunnen zelfs worden verplaatst. Een voorbeeld hiervan is het demogebouw van Hahbo LLEXX in Wijnegem, dat onlangs een nieuwe bestemming kreeg.

Hahbo kiest bewust voor een ecologisch verantwoorde benadering en gebruikt enkel duurzame materialen en grondstoffen. De keuze van de materialen gebeurt in functie van een duurzame keten analyse, waarbij rekening wordt gehouden met mogelijk hergebruik en/of recyclage. Dankzij het modulair bouwen kan het volledige gebouw bij demontage selectief worden gesorteerd. Naast het gebruik van duurzame materialen wordt de duurzaamheidsgraad versterkt door de goede energieprestaties van de gebouwen.

Philippe Wauters benadrukt dat duurzaamheid een essentieel onderdeel is van de bedrijfsvoering. Zo besteedt hij veel aandacht aan het welzijn en de ontwikkeling van het personeel en worden grondstoffen grotendeels via het nabijgelegen Albertkanaal aangeleverd.

[illegible]

Business Case

1. Wat is het waardevoorstel verbonden aan de behoeften van de klanten?

Er is een grote behoefte ontstaan aan zowel tijdelijke als permanente gebouwen die snel kunnen worden opgebouwd, maar toch voldoen aan doorgedreven comfort- en duurzaamheidseisen. Bovendien kan een flexibel en aanpasbaar ontwerp de levensduur van het gebouw verlengen terwijl er snel kan worden ingespeeld op veranderingen zoals een groei van de bedrijfsactiviteiten of dringende nood aan opvang.

LLEX staat voor **Longlife, Luxurious, Ecological, fleXible** en **eXpress**. De modulaire creaties van Hahbo combineren maatwerk met de voordelen van systeembouw (voordelig, korte levertermijnen en snelle plaatsing). Het hoge comfort, aandacht voor detail en beperkt onderhoud zorgen voor een luxueuze uitstraling. Dit werd verder versterkt dankzij de samenwerking met Belgisch designer Axel Enthoven. De goede isolatie, het duurzame ontwerp, het gebruik van duurzame materialen en de energiezuinige installaties maken dat de gebouwen ruimschoots voldoen aan de eisen van de regelgeving Energie Prestatie & Binnenklimaat (EPB¹³).

Hahbo biedt een totaalconcept aan van ontwerp tot montage. Het staat daarbij steeds ter beschikking van de klant in alle fases van het bouwproject – ook na oplevering indien nodig. Zo tracht het Hahbo-team om met de klant mee na te denken.

2. Wie zijn de klanten?

Hahbo LLEX wordt voornamelijk gebruikt voor tijdelijke of permanente uitbreidingen van scholen, waarbij het gesubsidieerd vrij onderwijs de grootste klant is. Door het grote tekort aan capaciteit wordt vaak naar flexibele en snelle oplossingen gezocht om (tijdelijk) meer plaatsen te creëren. Hahbo LLEX biedt t.o.v. de traditionele containerbouw een hogere duurzaamheid en een lager energieverbruik terwijl het comfort voor de gebruikers aanzienlijk hoger ligt. Dankzij de erkenning als 'permanente systeembouw' door het Agentschap voor Infrastructuur in het Onderwijs (AGION) krijgen scholen subsidies voor aankopen in het kader van capaciteitsuitbreiding. Dit kan via de verkorte procedure zodat de lange wachttijden van de traditionele AGION dossiers vermeden worden.

Hahbo LLEX wordt ook toegepast voor verenigingsgebouwen (vb. jeugdbewegingen en sportclubs) en kantoren. De mix van design en ecologie vormt voor veel klanten een grote troef om te kiezen voor de LLEX modulebouw. Zo kozen bijvoorbeeld *Airzone* (recreatieruimte) en *Rodanar* (kantoorgebouw) bewust voor de Hahbo LLEX omdat het concept volledig past binnen de uitstraling van het bedrijf.

¹³ EPB-regelgeving: <http://www.energiesparen.be/epb/energieprestatieregelgeving>

3. Wanneer is er gestart met het bedrijf? Wat is de tijdsperiode voor de implementatie van de case?

Hahbo is reeds 90 jaar actief als houtbedrijf gespecialiseerd in modulaire systeembouw. Het bedrijf is een dochteronderneming van Frisomat en kent zijn ontstaan in Nederland. Het bedrijf is sinds 1994 een actieve houtbouwer in Vlaanderen. Waar Hahbo in oorsprong voornamelijk tijdelijke, prefab bouwketen creëerde, biedt het bedrijf tegenwoordig drie modulaire systemen aan: LLEXX (Longlife, Luxurious, Ecological, fleXible en eXpress), SUMO (Superieur Modulair) en ALRO (Allround en voordelig).

Hiervan is LLEXX, in 2013 geïntroduceerd, het meest recente model. Hahbo investeerde zelf zowat €500.000 in de ontwikkeling van het concept van LLEXX. Het bespreken, ontwerpen, tekenen en berekenen nam ongeveer een jaar in beslag.

4. Welke externe partnerships zijn er?

Duurzaamheid, esthetiek, energiezuinigheid en een hoogwaardige afwerking zijn de voornaamste troeven van de LLEXX-modules. Deze principes waren dan ook de leidraad bij het zoeken van de juiste partners. Voor de technische installaties (sanitair, verlichting en HVAC) doet Hahbo beroep op leveranciers en installateurs waarmee het bedrijf een duurzame vertrouwensband heeft opgebouwd.

Met Hahbo LLEXX bundelen Frisomat en Hahbo hun expertise in respectievelijk de productie van staalprofielen en houtbewerking. Dankzij de samenwerking met Axel Enthoven (Enthoven Associates) werd dit gecombineerd met technische expertise op vlak van industrieel design. De productie en de montage van de Hahbo LLEXX gebeuren volledig in eigen beheer.

Ten slotte werkt Hahbo samen met een extern bureau voor het uitvoeren van de EPB-berekeningen.

Obstakels

1. Welke juridische obstakels ondervond u?

Onaangepaste wetgeving voor mantelzorg en zorgwonen

De modulaire systemen van Hahbo bieden comfort in tijdelijke mantelzorg of zorgwonen¹⁴. De huidige regelgeving is echter nog niet aangepast aan deze vorm van modulaire wooneenheden, waardoor het moeilijk is om voor de tijdelijke woonuitbreiding een stedenbouwkundige vergunning te krijgen. Hahbo kan zich dan ook niet in deze markt positioneren, ondanks de maatschappelijke nood aan mantelzorg en zorgwonen. Dit obstakel is ook van toepassing voor andere modulaire bouwconcepten.

¹⁴ Zorgwonen of kangoeroewonen is het creëren van een kleinere wooneenheid binnen een bestaande woning zodat maximaal twee oudere of hulpbehoevende personen kunnen inwonen.

Te weinig aandacht voor duurzaamheid van materialen binnen de EPB-normen

De steeds strengere EPB-normen kunnen in de toekomst een probleem vormen met betrekking tot de totale duurzaamheidsaanpak van Hahbo. De Hahbo LLEXX bouwmodules overtreffen momenteel de geldende EPB-normen met gebruik van duurzame materialen. Bij steeds strengere EPB-normen zou Hahbo echter mogelijks toegevingen moeten doen op dit duurzaamheidsconcept door materialen te vervangen door minder duurzame varianten. Of de bijhorende energiebesparing opweegt tegen de investeringen en het verminderde duurzaamheid van het gebouw blijft dan de vraag.

De EPB-berekeningswijzen overwaarden volgens Philippe Wauters het ventilatiesysteem C. De verschillende ventilatiesystemen (A, B, C en D)¹⁵ maken een onderscheid naargelang de toe- en afvoer van lucht mechanisch of natuurlijk verloopt. Bij het ventilatiesysteem D dat LLEXX hanteert (zowel toe- als afvoer mechanisch met warmte uitwisseling tussen de in- en uitstromende lucht) is dankzij warmterecuperatie het warmteverlies lager dan bij het ventilatiesysteem C (natuurlijke toevoer en mechanische afvoer) waar er geen warmte uitwisseling plaatsvindt.

Kwaliteit van de bestekken uitgeschreven door scholen

Aankopen door (semi-) publieke organisaties lopen via een openbare aanbestedingsprocedure. Dit geldt al lang voor het rijksonderwijs maar is sinds juli 2013 ook van toepassing voor het gesubsidieerd vrij onderwijs. Aangezien die laatste nog niet zo lang ervaring heeft met de procedures, is de kwaliteit van de lastenboeken soms ondermaats. Door slecht knip- en plakwerk van technische specificaties of door een gebrek aan kennis van de bouwsector is het lastenboek soms maatwerk voor een welbepaalde partij of product. De aankopers zouden voor de opmaak van een openbaar aanbestedingsdossier een betere opleiding moeten krijgen.

2. Welke interne/externe obstakels ondervond u?

Kennis en traditionele instelling van de opdrachtgevers

Hoewel houtbouw al jarenlang wordt toegepast, bestaan er nog steeds hardnekkige vooroordelen over zoals de kostprijs, levensduur en brandveiligheid. Door een gebrek aan kennis, misleidende informatie en een traditionele instelling grijpen de bouwers in België nog vaak terug naar de traditionele bouwaanpak, zelfs wanneer houtbouw een beter alternatief is.

Een gebrek aan kennis zorgt soms voor onrealistische en ondoordachte eisen op vlak van energieprestaties. De energetische baten van bijkomende eisen (vb. passiefbouw) wegen immers niet op tegen de de bijkomende investering gevraagd van de bouwheer en de toegevingen die moeten gebeuren op het gebruik van duurzame materialen. Een voorbeeld is isolatie met cellulose (beter voor het milieu, maar minder goede isolatiewaarde)

¹⁵ Achtergrondinformatie over ventilatiesystemen: <http://www.wtcb.be/homepage/index.cfm?cat=publications&sub=infofiches&pag=42&art=2>

Philippe Wauters geeft aan dat er tegenwoordig voldoende informatie beschikbaar is over de voordelen van houtbouw. Hahbo beschikt ook over een goede website waarin de troeven van houtbouw en LLEXX worden toegelicht.

De verdere ontwikkeling van de modulaire houtbouwactiviteiten voor scholen kan in het gedrang komen door het recent aangepaste subsidiebeleid. Scholen kunnen tot op heden via de verkorte procedure van het Agentschap voor Infrastructuur in het Onderwijs (AGIO) jaarlijks subsidies aanvragen voor werken met een maximale subsidiabele kost van €125.000. Dat bedrag komt overeen met ongeveer twee LLEXX klaslokalen. Met het nieuwe 'Vlaamse Masterplan Scholenbouw' zal de nadruk meer komen te liggen op de 'schoolgebouwen van de toekomst', het aanwenden van alternatieve financieringsbronnen (vb. het 'Scholen van Morgen programma') en huursubsidies. Dit laatste zou voornamelijk de niet-duurzame containerklassen in de hand werken.

Naast België, is Hahbo voornamelijk actief in Nederland en in mindere mate in Frankrijk.

In Nederland is zowel de wetgeving als de marktvraag anders. Zo is er minder nood aan capaciteitsuitbreiding bij scholen, waardoor deze markt in Nederland kleiner is dan in België. De Nederlandse wetgever is dan weer veel flexibeler naar zorgwoningen toe. Een aanbouw, een verbouwing van een bestaand bouwwerk of het plaatsen van een kant-en-klare woning vallen onder dezelfde procedure.

5.1 PEERBY



"Iets nodig, maar geen zin om het te kopen?"

Leen makkelijk en snel spullen van je buren"

Iedereen toegang tot alle spullen in de buurt. De klopboor van de buurman, de barbecue van de straat verderop... Peerby streeft al 3 jaar naar een wereld waar spullen delen een serieus alternatief is voor nieuw kopen.

Peerby is lenen van je bureu. Op de website Peerby.be en de Android en iPhone app kan je spullen lenen door rond te vragen in je eigen buurt. Dat rondvragen maakt Peerby uniek in zijn soort en zorgt ervoor dat je snel en makkelijk in contact komt met iemand die je kan helpen. Peerby bevordert zo het contact in buurten, is goed voor je portemonnee en is ook nog eens duurzaam, want maar liefst 1/8 van de CO2 uitstoot op aarde komt door de productie en consumptie van goederen.

Rollen en verantwoordelijkheden – Lieve D’hont

Lieven D'hont is één van de drie mede-oprichters van de vzw 'WijDelen', die als doel heeft de Belg gebruiksvoorwerpen te leren delen. Een eerste testfase ging online in mei 2013, en sinds maart 2014 is 'WijDelen' opgegaan in de website van Peerby, om het concept te laten groeien.

Peerby België vaart echter naar eigen koers, en Lieven D'hont (pers & communicatie) staat samen met Ludo Dhelft (ledenbeheer) nog steeds aan het roer van de Belgische afdeling.

Er is geen specifieke functie of verantwoordelijke voor de juridische coördinatie binnen de organisatie; deze onderwerpen worden doorgaans ad hoc aangepakt. Zo onderzoekt Lieven momenteel samen met een fiscalist de mogelijkheden om een tax ruling (voorafgaandelijke afspraak met de belastingadministratie over een specifiek fiscaal onderwerp om onzekerheid te vermijden) aan te vragen over eventuele inkomsten via het deelsysteem.

Motivatie

1. Op welke manieren worden de concepten van circulaire economie toegepast?

Volgens Peerby leven we in een wereld van overvloed; de kamers in onze huizen zijn meestal leeg, onze auto's staan meer dan 92% van de tijd stil en onze spullen liggen onder het stof in schuren, kasten en op zolders. Alles wat we nodig hebben is er al, maar we verbinden de nood nog onvoldoende met de beschikbaarheid.

Het internet en mobiele technologie bieden een opportuniteit om de overcapaciteit aan goederen beschikbaar te maken en efficiënter te benutten. Wat begon met informatie, muziek en films, breidt zich nu razendsnel uit naar de fysieke wereld zoals huizen en auto's.

Peerby is een website en app waarmee je spullen kan lenen van mensen in je buurt. Je geeft aan wat je nodig hebt en Peerby vraagt de dichtstbijzijnde burelen die ook lid zijn of ze een bepaald voorwerp uit kunnen lenen. Als een buur 'ja' zegt, brengt Peerby je met elkaar in contact en kun je een afspraak maken.

Steeds meer mensen realiseren zich dat grondstoffen eindig zijn en dat een transitie van een lineaire wegwerpeconomie naar een circulaire economie van hergebruik nodig is. Peerby is er dan ook van overtuigd dat alles wat gedeeld kan worden in de toekomst gedeeld zal worden.

Business Case

1. Wat is het waardevoorstel verbonden aan de behoeften van de klanten?

Peerby zorgt dat leden op een makkelijke manier een oproep kunnen plaatsen via een website en iOS/Android app als ze een item willen lenen van hun bureu. Peerby is gratis.

Peerby heeft ook een sociale dimensie doordat het mensen verbindt. Vaak vindt een deelovereenkomst immers plaats tussen mensen die dichtbij elkaar wonen en op die manier elkaar leren kennen. Uit onderzoek blijkt dat het onderlinge contact dat via het delen plaatsvindt bijdraagt aan zowel het vertrouwen tussen mensen als het welzijn en de gezondheid van die mensen. Bovendien kan het delen ook effect hebben op de ervaren autonomie van personen. Mensen die geïsoleerd zijn, kunnen op een betekenisvolle manier met anderen in contact komen. Dit maakt duidelijk dat de deeleconomie naast een financiële meerwaarde ook een belangrijke maatschappelijke meerwaarde oplevert.

2. Wie zijn de klanten en wat zijn de verkoopkanalen?

Peerby heeft momenteel ongeveer 21.000 leden in België. Deze uitgebreide ledenbasis draagt bij tot de versterking van sociale cohesie en interactie. Peerby is uitsluitend bedoeld voor burens onder elkaar en dus niet voor commerciële verhuurbedrijven. Peerby verwijdt commerciële advertenties en accounts. . Een vergoeding vragen voor gebruik van spullen kan wel zolang het niet over een uitgebouwde commerciële activiteit gaat.

Peerby voert promotie via digitale en sociale media, pers- en andere publicaties, aanwezigheid op evenementen/beurzen, samenwerking met steden/overheden en natuurlijk mond-aan-mond reclame.

3. Wanneer is er gestart met het project?

De vzw ‘WijDelen’ werd opgericht in 2012. In mei 2013 werd in Gent gestart met een testfase, die toen nog aanbodgestuurd werkte (de ontleners die hun beschikbaar materiaal ophijssten). Sinds maart 2014 werd een versnelling hoger geschakeld dankzij de samenwerking met Peerby Nederland. Peerby Nederland stelde haar website en iOS app ter beschikking van ‘WijDelen’ waardoor Peerby België ontstaan is.

4. Welke externe partnerships zijn er - of worden over nagedacht voor de toekomst?

Peerby werkt samen met verschillende externe partners. Het Fonds Duurzaam Materialen- en Energiebeheer (beheerd door de Koning Boudewijnstichting) wil duurzame, innovatieve projecten rond materialen en energie beheer mogelijk maken, en gaf een financiële ondersteuning bij de opstart.

Ook De Sociale Innovatiefabriek, die een cultuur rond sociale innovatie wil vestigen in Vlaanderen, heeft samen met het Agentschap voor Innovatie door Wetenschap en Technologie (IWT) Peerby financieel geholpen. Met de steun van een IWT-haalbaarheidsstudie wordt nagegaan hoe het deelplatform verder kan groeien in België door het uitbouwen van een verdienmodel.

Daarnaast zijn er nog verschillende andere externe partners, zoals het Netwerk Bewust Verbruiken, The Shift, Ashoka, Obi4Wan, SanomaVentures, TechStars, OuiShare en een veelheid aan andere partners die steun geven aan (vaak disruptieve) nieuwe business modellen en/of platformen.

Tot slot werkt Peerby ook samen met commerciële partners zoals Huurland, voor het uitbouwen van 'Peerby Pro'; één van hun nieuwe duurzame verdienmodellen.

Obstakels

1. Wat zijn de juridische obstakels in detail?

Volgens Lieven D'hont waren er geen structurele juridische obstakels bij het uitwerken van 'WijDelen'/Peerby. Het uitlenen vindt plaats binnen de geldende rechtsregels, en de algemene voorwaarden van Peerby die onder meer volgende bepalingen bevatten:

- Peerby is voor burens onder elkaar en dus niet voor commerciële verhuurbedrijven;
- Op Peerby communiceer je zoals je in persoon ook zou doen, dus geen grof taalgebruik, etc. Peerby mag ingrijpen in openbare berichten en/of deze weghalen als ze onfatsoenlijk of tegen de wet zijn;
- Peerby is persoonlijk: je bent wie je zegt dat je bent. Peerby respecteert je privacy en er is een aparte privacyverklaring;
- Je gaat zorgvuldig om met andermans spullen. Controleer samen in welke staat de spullen zijn bij uitlenen en terugbrengen. Communiceer duidelijk over wat je verwacht van de lener/huurder (zoals een lege stofzak of een volle tank benzine). Je kunt op Peerby deze communicatie vastleggen, dat is dan voor jullie beiden een juridisch bindende verklaring;
- Je houdt je aan de afspraken die je maakt met je burens, bijvoorbeeld over ophalen en terugbrengen van spullen. Als je iets niet terugbrengt of als het kapot gaat, moet je dat op jouw kosten herstellen of vervangen. Communiceer dat ook duidelijk naar de andere partij. Gebruik je gezond verstand en doe geen dingen die je normaal ook niet doet. Je bent zelf verantwoordelijk voor je eigen veiligheid;
- Peerby helpt en ondersteunt je graag bij het oplossen van problemen. We zijn echter juridisch niet aansprakelijk, behalve als jij kunt bewijzen dat we opzettelijk of grof nalatig hebben gehandeld. Voor schade aan je spullen moet je bij de persoon zijn die deze heeft veroorzaakt.

Volgens Lieven D'hont zijn op 2 jaar tijd zo'n 14.500 oproepen gelanceerd via Peerby.be, waarvan 9.500 succesvol werden beantwoord. Uit die 9.500 succesvolle transacties zijn slechts 13 verzoeken voortgekomen waarbij Peerby moest bemiddelen tussen de twee partijen. Bovendien werden al deze situaties in onderling overleg en zonder noemenswaardige problemen opgelost.

Gezien Peerby slechts fungeert als platform, en de uiteindelijke uitwisseling/deelovereenkomst plaatsvindt tussen twee particulieren, kan Peerby **niet aansprakelijk** worden gesteld tenzij ze zelf opzettelijk of grof nalatig heeft gehandeld.

Potentieel obstakel: nieuwe wetgevende initiatieven

Lieven D'hont haalt wel de mogelijkheid aan dat nieuwe wetgeving nefast zou kunnen uitdraaien voor (kleinere) deelplatformen. Indien er bv. een nieuw regelgevend kader zou worden gecreëerd dat de intermediaire (elektronische) platformen een aanvullende aansprakelijkheid oplegt, dan kan dit resulteren in bijkomende juridische obstakels. Tot op heden is dit echter nog niet het geval.

////////////////////////////////////

Daarnaast is er momenteel nog onduidelijkheid omtrent de fiscale regels voor deelplatformen. Peerby denkt na over het integreren van duurzame verdienmodellen in haar huidige werking, zoals 'Peerby Pro' (waarbij wordt samengewerkt met commerciële uitleenbedrijven indien de burens geen oplossing bieden) of 'Peerby Go' (waarbij tegen een vergoeding kan worden gehuurd van je burens). Het is bijvoorbeeld niet duidelijk in welke mate de commissie die door Peerby op deze transacties zou worden genomen, belastbaar zou zijn, en in hoeverre de particulieren die via deze systemen bezoldigd uitlenen belast zouden worden op deze inkomsten.

2. Welke overige interne/externe obstakels ondervond u?

3. Heeft u activiteiten in andere landen - impact van verschillende wetgeving?

Ons interview werd uitgevoerd met de verantwoordelijken van Peerby.be, die bijgevolg enkel actief zijn binnen België. Het platform Peerby is echter actief in verschillende Europese landen en draait testprojecten in 10 Amerikaanse steden. Vermoedelijk zullen er wel juridische problemen zijn bij een dergelijke vernieuwende en internationale aanpak, maar de Belgische vertegenwoordigers van Peerby hebben daar geen zicht op.



6. Overleg Instituut voor Bedrijfsjuristen

6 VERSLAG VAN HET OVERLEG MET HET INSTITUUT VOOR BEDRIJFSJURISTEN

De bevindingen uit de interviews met de bedrijfscases zijn afgetoetst met bedrijfsjuristen van zeven andere ondernemingen (zie onderstaande tabel), in een klankbordgroep samengesteld door het Instituut voor Bedrijfsjuristen (IBJ). In vergelijking met de bedrijfscases, zijn deze zeven bedrijven niet alleen groter (omzet, personeel), maar ook breder omdat ze aspecten van de circulaire economie hanteren, maar niet uniek rond het concept opgericht of georganiseerd zijn.

Tabel: Bedrijven van de klankbordgroep samengesteld door het IBJ

Deceuninck	producent van ramen en deuren in PVC	www.deceuninck.be
Group Machiels	milieubeheer, groene-energieproductie, vastgoedontwikkeling	www.machiels.com
Indaver	Afvalbeheer	www.indaver.be
Proviron	productie van chemicaliën	www.proviron.com
Tiense Suikerraffinaderij	productie van suiker	www.tiensesuikerraffinaderij.com
Umicore	smelten en verwerken van edelmetalen	www.umicore.com
Wienerberger	producent van bouwmaterialen	www.wienerberger.be

De groep bracht bijkomende ervaringen en inzichten aan inzake de geïdentificeerde juridische obstakels. Zo werd onder meer gewezen op bijkomende obstakels in het geval van interregionale en internationale bedrijfsvoering, bijvoorbeeld met betrekking tot de verschillende afvaldefinities ('vergunningen voor afvalverwerking en –transport'). In het licht van de Intellectuele eigendomsrechten werd de complexiteit verbonden aan onderzoek en ontwikkeling met verschillende partners aangehaald. Een andere bekommernis ging over de nood aan een stabiel en duidelijk rechtskader om uiteenlopende en wijzigende interpretaties van wetgeving te vermijden. Juridische onzekerheid is immers nefast voor het bedrijfsleven.

Onder de bedrijfsjuristen was er overeenstemming dat het huidige rechtskader voldoende antwoorden biedt op de juridische uitdagingen voor circulaire bedrijfsmodellen. Om de rechtsregels te kunnen interpreteren is er wel een breed bewustzijn nodig van verschillende domeinen: aansprakelijkheid, contractenrecht, modelrecht en intellectuele eigendom... Een bedrijf zonder interne bedrijfsjurist heeft dan ook nood aan goede begeleiding door juridische experts.

Praktijkgerichte opleiding kan helpen om juridische kennis over circulaire business modellen te verspreiden, zowel voor juristen als niet-juristen. Het IBJ is bereid om samen met de OVAM een opleiding te overwegen gericht op juridische kennis in het kader van circulaire bedrijfsmodellen.

De bijkomende inzichten van de bedrijfsjuristen zijn geïntegreerd in hoofdstuk 4: Analyse geïdentificeerde obstakels.

////////////////////////////////////