



Werflink

Online deelplatform voor de bouwsector

HET PROJECT IN HET KORT

Werflink is een **online deelplatform** van de Vlaamse Confederatie Bouw waarop bouwbedrijven onderling **werfmaterieel, materiaaloverschotten en opslagruimte** kunnen **delen, ruilen, (ver)huren en (ver)kopen**. Ergens nog een overschot tegels, hout of zand? Staat er een graafmachine stil of is er een cementmolen nodig? Is er opslag- of vrachtruimte beschikbaar? Komen er nog bruikbare materialen vrij uit sloop? Op dit online platform brengen we vraag en aanbod samen en kunnen bouwbedrijven en werven met elkaar in contact komen.

Werflink vormt zowel een alternatief om producten en materieel te bekomen, als om overschotten niet te moeten vernietigen. Door samen te werken maken we beter gebruik van materialen en machines, **voorkomen we verspilling** en **besparen** we op de aankoop van nieuwe uitrusting of materialen. **We verminderen onze milieu-impact** en dragen zo bij aan een meer circulaire bouwsector.

Sinds juni 2018 is het platform **www.werflink.be** live, en dat in 3 talen. Alle leden van de VCB kunnen een account aanmaken en vervolgens actief aan de slag gaan binnen de deeleconomie.

PROJECTGEGEVENS

Dossiernummer: 2017-33
 Looptijd: 10/2017 tot 10/2019
 Subsidiebedrag: € 20.000

Een project van:

Vlaamse Confederatie Bouw

Samen met:

Besix infra

[naar de databank >](#)



BELANGRIJKSTE RESULTATEN

1

Werflink **vergemakkelijkt het contact** tussen vragers en aanbieders van materiaal, infrastructuur en machines. Daardoor kunnen interessante, kostenbesparende transacties plaatsvinden. Tot dusver werd al, voor zover we er zicht op hebben, voor 47.000 euro omzet gegenereerd via ons platform.

2

Het platform gaat **verspilling tegen** en is **kostenbesparend**: het ene bedrijf moet zijn overschotten niet meer vernietigen terwijl het andere bedrijf bespaart op de aankoop van nieuw materiaal. Zo dragen we bij aan een meer circulaire bouwsector.

3

Werflink omvat een **simulatietool, SharinScan**. Daarmee kunnen gebruikers een simulatie maken van wat ze (ver)kopen, delen of (ver)huren, en krijgen ze meteen zicht op de potentiële omzet, kostenbesparing, CO2- en energiebesparing ...

4

Een handige **smartphoneapplicatie** maakt het platform nu ook beschikbaar voor mobiel gebruik.

KERNCIJFERS

1

deelplatform voor vraag en aanbod

600

gebruikers aangemeld

100+

advertenties

€ 47.000

euro omzet

BELANGRIJKSTE GELEERDE LESSEN

1

Het platform moet nog **meer bekendheid krijgen** onder potentiële gebruikers. Het is niet eenvoudig om zo gericht te communiceren: we bereiken wel de juiste bedrijven, maar nog niet de juiste persoon verantwoordelijk voor de aankoop van materiaal. Ook is **blijvende promotie** nodig om huidige werfleiders én nieuwkomers in de markt aan te spreken.

2

Potentiële gebruikers moeten de **reflex** nog aanleren om werflink te gebruiken, in plaats van meteen nieuw materiaal te bestellen of huren. Die **gewoonte doorbreken** is een proces dat veel tijd vraagt, alsook blijvende herhaling en ondersteuning van het management binnen de bedrijven.

3

Momenteel bieden al veel bedrijven overschotten aan en is het **aanbod groter** dan de vraag. We zien wel **groeïende interesse** bij andere stakeholders. Zo kijken architecten voor hun ontwerp naar de mogelijkheden van het aanbod. Zij kunnen een **positieve invloed** hebben op de verdere uitrol van de vraagkant van het platform.

4

Logistiek en timing spelen een grote rol. Overschotten worden vaak pas aan het eind van een werf aangeboden. Dat betekent dat materialen snel opgehaald moeten worden en dat is niet altijd mogelijk. De praktijk leert dat **stockageruimtes** essentieel zijn voor de uitwisselingen tussen de werven.

WAT BRENGT DE TOEKOMST?

Aanvankelijk hadden we Werflink gecreëerd voor bouwbedrijven en werven, maar ondertussen is het platform **open voor de hele bouwsector**: stockage, logistiek, architecten, schilders ... We hebben hierbij ingespeeld op een behoefte die voortkwam uit de markt.

We hebben ook **andere behoeftes** ontdekt waarop we in de toekomst kunnen inspelen. Zo kunnen we het platform **uitbreiden voor particulieren** (enkel voor de aankoop van materiaal), zeker wat betreft kleinere aantallen restmaterialen. Nog een interessante piste is de uitbreiding van het platform naar **Nederland en andere buurlanden**, zodat ook **grensoverschrijdend** materialen en machines beter benut worden. Ook kunnen we nog meer focussen op het aanbieden van materialen die vrijkomen bij de **sloop**.

Werflink zal na de subsidie van Vlaanderen Circulair alvast blijven voortbestaan. Om kostendekkend te zijn en het platform van de nodige ondersteuning te voorzien, zullen we, tenzij er andere financiële injecties gebeuren, wellicht moeten overstappen naar een **betalend model**.