



AS-A-SERVICE

# Ligt de toekomst van de bouwbedrijven in "het product als dienst"?

U hebt het misschien al gemerkt: er bestaat een nieuw hot topic in de bouw. Het heeft verschillende namen zoals *as-a-service*, AAS en "het product als dienst". Er worden zelfs al bakstenen-als-dienst verkocht, *Brick as a Service*. Wat betekent het voor u?

**E**en deel hiervan is weinig meer dan marketing. Maar AAS is wel degelijk meer dan een hype. Om even een buitenlands voorbeeld te nemen: de firma Q CELLS. In Duitsland hoeven hun klanten geen zonnepanelen meer te kopen. Ze kunnen deze nu leasen. Q CELLS installeert op eigen kosten het PV-systeem en levert indien nodig extra stroom uit hernieuwbare bronnen. De firma biedt groene energie dus aan *as-a-service*. Ze wil dit ook doen in de Benelux en andere Europese landen.

## Waakzaam blijven

Het is nog onduidelijk hoe succesvol AAS zal zijn in de bouw. Maar de Confederatie en het WTCB houden de evolutie in het oog (*zie ook de kadertekst*). Welke rol zullen aannemers hierin spelen? Kunnen ze zelf producten als diensten aanbieden? Is het alleen iets voor installateurs?

## Wat is het?

Het is niet gemakkelijk om een definitie van *as-a-service* te geven die geschikt is voor onze sector. Het product-als-dienst-model is een heldere maar ook de meest enge definitie. De producent of leverancier blijft dan eigenaar van het product. Hij biedt het aan



**As-a-service gaat verder dan plaatsen en verkopen alleen.**

als dienst. De gebruiker wordt dus geen eigenaar: hij betaalt voor het gebruik en de goede werking. Hij heeft behoefte

aan warmte, ventilatie of licht in zijn gebouw en betaalt voor de oplossing die de leverancier of producent aanbiedt. Deze laatste blijft eigenaar van de installaties of andere materiële middelen en beheert deze.

## WELKE VRAGEN HEBT U?

As-a-service heeft veel gedaanten, maar één ding is zeker: de trend is bezig. De bouwsector mag daardoor niet in een hoekje gedruimd worden. Hoe kunnen onze ondernemingen en vooral onze kmo's er hun voordeel mee doen?

Hoe kunnen ze vermijden dat ze louter uitvoerder worden van anderen as-a-service-aanbod? Waar liggen de kansen en de struikelblokken voor de kleinere aannemers en de eenmansbedrijven? Wat is hun plaats van in deze evolutie?

Dat zijn belangrijke vragen. Daarom hebben de VCB en het WTCB een project opgezet. Het voert een verkennend onderzoek uit over de bestaande en toekomstige mogelijkheden. Het onderzoekt onder meer wie deze commerciële benadering al gebruikt, voor welke toepassingen, en welk verdienmodel ze daarbij hanteren. Deze artikelenreeks over as-a-service in Bouwbedrijf sluit aan op dit project.

WILT U ER MEER OVER WETEN?

Stel uw vragen aan [benedikt.declercq@vcb.be](mailto:benedikt.declercq@vcb.be) en [steven.declercq@vcb.be](mailto:steven.declercq@vcb.be).



## ICT

ICT is als sector een speerpunt van het as-a-service-model zoals net beschreven. Dankzij het internet hoeven Microsoft, Apple en andere providers geen softwarepakketten meer te

verkopen. Ze kunnen een *gebruiksrecht* aanbieden op softwareprogramma's en diensten zoals de cloud, compleet met de updates.

Maar dit model kun je niet zomaar overzetten naar de bouw. We zijn een enorm diverse sector die veel verschillende middelen inzet. Het ontwerp van een project, de uitvoering en de engineering zijn vaak uniek. Bovendien zijn veel zaken erg *waardevast*. Waarom zou een consument maandelijks betalen voor verwarming als hij evengoed een verwarmingsketel kan kopen die mits wat onderhoud jarenlang probleemloos draait?

## Middel, geen doel

Voor aannemers zal as-a-service geen doel zijn maar eerder een middel om klanten te ontzorgen of om de omslag te maken naar een duurzamere en meer circulaire economie. Als je alleen kijkt naar situaties waarin de gebruiker geen eigenaar is, dan zullen innovatieve concepten dus uit de boot vallen en zullen onze ondernemingen kansen laten liggen.

Een creatieve benadering van AAS in de bouw zou een ander vertrekpunt kunnen hebben: er is geen sprake van AAS wanneer de gebruiker volledig eigenaar is van een product én instaat voor het beheer. Er kan wel sprake zijn van AAS wanneer er een verschuiving is van het eigendomsrecht of wanneer een doorgedreven of gegarandeerde dienstverlening aangeboden wordt.

## Drie types

As-a-service-modellen kunnen ingedeeld worden in drie grote categorieën of modellen, naargelang het niveau van de geleverde service. Indien nodig kunnen deze categorieën verder onderverdeeld worden maar daarop gaan we niet in.

## Beschikbaarheidsmodel

Het beschikbaarheidsmodel vertrekt van bekende modellen zoals verhuring

of leasing. De aanbieder stelt een product ter beschikking tegen een bepaalde kostprijs. Hoe veel of hoe intensief het product gebruikt wordt, heeft geen invloed op deze kostprijs. De klant betaalt louter voor de terbeschikkingstelling van het product. In dit geval gaat het meestal om standaardproducten of -toepassingen, niet afgestemd of aangepast aan gebruikers met specifieke behoeften. Het niveau van de bijgeleverde dienstverlening is zeer laag of zelfs onbestaande.

## Gebruiksmodel

Bij het gebruiksmodel betaalt de klant naargelang het gebruik dat hij maakt van een product of dienst. Dat gebruik kan op verschillende manieren in rekening worden gebracht. De parameter die op dit moment in de praktijk het meeste gebruikt wordt, is de tijd. Hoeveel uur heeft de klant het product gebruikt in een bepaalde periode? Rolls Royce, de bekende Britse bouwer van vliegtuigmotoren, hanteert als concept een *power-by-the hour of engine as a service*. Vliegtuigmotoren worden dan afgerekend per vlieg uur.

Tijd is vanzelfsprekend niet de enige mogelijke parameter. Michelin biedt banden-as-a-service aan, waarbij de gereden kilometers tellen. Xerox heeft dan weer contracten waarbij het aantal kopieën of afdrucken telt.

## Prestatiemodel

Het prestatie- of performantiemodel ten slotte heeft het hoogste service-niveau. De aanbieder stelt niet louter een product ter beschikking en rekent ook niet louter af volgens het verbruik. Hij garandeert dat de gewenste prestaties van een product gehaald worden en levert daarvoor de nodige dienstverlening. Hoe dat gewenste niveau bereikt wordt, ligt in de handen van de dienstverlener. De gebruiker betaalt in functie van dit behaalde service-niveau. ●