

Duurzaam bouwen

TREND OF VOORBIJGAANDE RAGE?

In 2014 ondertekende de regering het akkoord voor het klimaat- en energiekader 2030. Energieneutraliteit is nu de norm voor nieuwe woningen. Toch blijft de bouwsector een van de meest vervuilende sectoren, en met het huidige woningtekort zal dit alleen maar erger worden. Maar het bewustzijn groeit sterk in de sector. Duurzaamheid is de nieuwe uitdaging.

Begin 2023 startte Barthélemy de Callataÿ, samen met zijn neef Marc-Antoine de Callataÿ, het platform Coliseum, dat gericht is op de verkoop van circulaire bouwmaterialen zoals constructiehout, vloerbekleding of isolatie die telkens afkomstig zijn van gerecupereerde materialen. Barthélemy begon zijn carrière als advocaat, maar richtte zich later op duurzaam bouwen. Hij ziet de geleidelijke doorbraak van circulair bouwen en heeft voldoende argumenten om dit te promoten.

Er was onzekerheid, maar we 'voelden' de markt.

"We zijn pas 18 maanden bezig en zien nu al hoe alles versnelt. Aan de ene kant evolueert de maatschappij duidelijk, de mentaliteit verandert. Aan de andere

kant is er de druk van lokale, regionale en Europese wetten. De spelers in de sector weten dat verandering noodzakelijk is, maar niet tegen elke prijs. Ze willen natuurlijk allemaal een duurzaam project, maar wel binnen het budget en met materialen die meteen beschikbaar zijn."

WELK ADVIES HEBT U VOOR ONDERNEMERS DIE AAN DE SLAG WILLEN GAAN IN DEZE NOG JONGE SECTOR?

"Blijf nederig. Mik niet meteen op de sterren. Informeer u, leer bij en duik op het juiste moment in het water, zoals een surfer die op zijn surfboard wacht op de golf die komt. Het komt erop aan niet te verdrinken – en met verdrinken bedoel ik failliet gaan nadat u alles hebt uitgegeven. U moet u goed positioneren en weten wanneer u de golf moet pakken. En u moet vooral uw markt goed kennen, een probleem zien en daarvoor een oplossing vinden. Dat is het idee dat u moet

verkopen. Tot slot is een goed netwerk belangrijk. Net als in het leven moeten zaken het hebben van menselijke relaties. Steun op goede partners, leveranciers, potentiële klanten en concurrenten. Hun reacties helpen u om uw aanbod te verbeteren. Zo is Coliseum uitgegroeid van een platform voor recuperatiemateriaal tot een serviceplatform waar vraag en aanbod samenkomen, met opgeknapt materialen van goede kwaliteit waar u op kunt rekenen. U moet werken aan een vertrouwensrelatie, om zo uw bedrijf te laten groeien."

U ZEGT "STEUNEN OP CONCURRENTEN" ...

"Ik zou eigenlijk 'collega's' moeten zeggen. In onze omgeving wil iedereen anderen helpen en goede contacten, advies en ervaringen delen, zowel positief als negatief. We gaan allemaal dezelfde richting uit. Forums zijn bijvoorbeeld fantastisch om ideeën uit te wisselen of gewoon om

Barthélemy de Callataÿ
Ondernemer in circulair bouwen
& Co-founder van Coliseum

geruststelling te vinden, want sommige dagen kunnen erg eenzaam zijn. *(lacht)* Sterker nog: hoe meer spelers, hoe beter het gaat met de sector."

MOETEN WE AL DOENDE LEREN? HET BEFAAMDE 'LEARNING BY DOING'?

"Inderdaad. En daarbij niet te hoog van de toren blazen, maar uw gezond verstand gebruiken. U kunt misschien indruk maken door grote sommen in de

opstart te steken, maar dat geld kan net zo snel verdwijnen als een raket die al zijn brandstof in één keer verbruikt. Het kleinste obstakel kan alles uit balans brengen. Voor een jonge Belgische onderneming is dat te riskant. Wij kozen niet voor de raket, maar voor de tractor. Trager, maar stabiel. Stapvoets, maar gestaag. We werden niet ten gronde gericht door onze fouten, neen, ze hebben ons een les geleerd. Ook in de natuur ziet u dat de sterkste dieren overleven, niet

ONTDEK ONZE VIDEOREEKS

Bekijk het gesprek met bedrijfsleider **Barthélemy de Callataÿ** via onze videoreeks en krijg nog meer inzichten over duurzaamheid in de bouwsector.



www.instagram.com/federale.be/