

# Recept sluiten keten plafondplaten INSERT

Verslag deelsessie – door Irene ten Dam EBU

## Introductie

INSERT organiseert een nieuwe keten voor plafondplaten: waar moeten refurbished materialen aan voldoen om interessant te zijn, hoe en aan wie moeten deze worden aangeboden, hoe moeten de materialen worden aangeleverd? De aanwezigen stellen zich op als aannemer en stellen vragen over de toepasbaarheid in het ontwerp, de kwaliteit en beschikbaarheid van de materialen etc.

## Benodigheden/Ingrediënten aanbieders

- Bied meerdere toepassingsmogelijkheden aan, ook zonder bewerking (isolatie, in gipswand tbv geluidsdemping, ondervloer etc.).
- Doe aan verwachtingsmanagement en bied gradaties aan in kwaliteit, zodat opdrachtgever weet wat hij krijgt (en geef referenties).
- Bied plafondplaten aan met een verhaal (uit uniek gebouw, op een bijzondere plek etc.).
- Geef organisaties die plafondplaten kopen een meldplicht over de nieuwe toepassing.
- Daag producenten uit om nieuwe technieken en vormen te ontwikkelen, op zo'n manier dat de producten ook in een 2<sup>e</sup>, 3<sup>e</sup> of 4<sup>e</sup> leven gebruikt kunnen worden.

## Benodigheden/Ingrediënten opdrachtgevers

- Bedenk bij vrijkomende materialen waar ze goed in zijn en zoek vervolgens een geschikte toepassing.
- Doe een beroep op de creativiteit van de ontwerper: vanuit de mogelijke beperking van materialen, ontstaan goede, vernieuwende ideeën.
- Realiseer je dat er momenteel een overdaad aan “afval” van materialen is. Kortom, rijkdom en veel te kiezen!
- Zorg voor een goed inzicht in de kosten. Kosten refurbished plafondplaten zijn lager dan die van nieuwe platen. Kijk ook naar storkosten.

## Allergieën

- Aanbieders van nieuwe materialen die geen visie hebben op hergebruik.
- Retoursystemen waarbij je verplicht wordt om bij het aanleveren van gebruikte materialen ook nieuwe af te nemen (plus ondergrens van 2.000 m<sup>2</sup> voor aanleveren).
- Voorbij gaan aan kansen van hergebruik waar geen bewerking plaats vindt.