



INTERVIEW

Directeur Roel Laban
Sustainabuild Collective

*Eén loket voor duurzaamheids-
data in de bouwketen*



24.02.2026 / Netwerk Bouwtoelevering, Minder primaire grondstoffen, Digitalisering,
Interview met directeur Roel Laban over Sustainabuild Collective

Interview met directeur Roel Laban over Sustainabuild Collective

Eén loket voor duurzaamheidsdata in de bouwketen

“We maken één loket voor duurzaamheidsdata in de bouw.” Zo vat Roel, directeur van **Sustainabuild Collective** (hierna **SBC**), de ambitie samen. Duurzaamheidsvragen stapelen zich op in de bouw: bouwers willen rekenen met CO₂-cijfers, opdrachtgevers vragen om onderbouwing en producenten en handelaren krijgen vanuit alle kanten lijsten en portalen voorgelegd.

SBC is een marktinitiatief van bouwmaterialenhandels en inkooporganisaties in Nederland en België. Doel: één uniforme manier om duurzaamheidsdata in de keten te delen, op basis van het bestaande GSES-platform, zonder winst oogmerk en met de hele keten aan tafel. “We hebben SBC bewust als stichting georganiseerd, zodat het echt een gezamenlijk keten-initiatief van en voor de markt is en zich ook zo kan gedragen.”

In dit interview gaat Steven van de Cruys – Communicatiemanager bij Koninklijke Hibin – in gesprek met Roel Laban – Directeur van de stichting SBC – over voor wie SBC bedoeld is, hoe het werkt, wat het kost en wat het oplevert voor producenten, handelaren en bouwers. Voordat de pricing aan bod komt – later in dit interview – zetten ze eerst de belangrijkste bouwstenen van het initiatief neer.

Eén uniforme route

Voor wie is Sustainabuild Collective bedoeld en welk probleem lossen jullie op?

Roel: SBC richt zich op drie hoofdrollen in de bouwkolom: [1] producenten, leveranciers en importeurs (hierna: producenten), [2] handelaren en [3] bouwers. Alle drie hebben ze baat bij minder dubbel werk en meer eenduidigheid.

Producenten willen niet langer door elke klant apart worden bevroegd met dezelfde duurzaamheidsdata vragen en steeds andere Excel-lijsten – dit schetst de huidige situatie.

Handelaren willen de duurzame keuze voor leverancier en/of product beter kunnen onderbouwen en krijgen op hun beurt steeds vaker de vraag van hun klanten wat de (duurzaamheids- en milieu)impact is van alles wat zij inkopen.

Bouwers op hun beurt hebben juist weer diezelfde duurzaamheids- en milieuproductdata van de handel nodig, maar dan voor hun aanbestedingen, vergunningen, duurzaamheidsstrategie en -rapportage/onderbouwing en compliance – om te voldoen aan wet- en regelgeving.

De kern van het probleem is dat vrijwel iedereen zijn eigen vragenlijsten, formats en portalen heeft. *“Als iedereen zelf een klein dataplatform optuigt, krijg je twintig varianten die allemaal nét anders zijn en een versnipperd veld vol extra werk ontstaat.”* Dat is volgens niemand in de sector een gezonde situatie. SBC kiest daarom bewust voor één uniforme route – met Global Sustainable Enterprise System (GSES) – een platform dat zich in andere sectoren al heeft bewezen effectief te zijn. Bovenop dat platform organiseert SBC de samenwerking en de afspraken in de bouwketen.

Handel kiest voor Full membership

Hoe werkt het in de praktijk voor bedrijven die willen aansluiten? Welke memberships zijn er en wat kosten die?

Roel: Binnen SBC werken we met drie GSES-memberships: **Limited, Pro en Full**. Het verschil zit vooral in wat je in het platform kunt zien en doen.

Met *Limited* voldoe je vooral aan dataverzoeken van je klanten. Je uploadt je reeds behaalde duurzaamheidscertificaten – denk aan iets als ISO, EcoVadis, of een CO2 prestatieladder – bouwt een organisatiescore op en kunt daarnaast je productdata gaan delen. **Limited kost €1.795 per jaar.**

Pro voegt een extra assessmentmodule op organisatieniveau toe. Daarmee kun je je duurzaamheidsprofiel verder uitbouwen op thema's als CO₂-voetafdruk, circulariteit, duurzame inkoop, veiligheid en gezondheid. **Pro-memberships beginnen bij €4.350 per jaar.**

Met *Full* heb je de volledige ESG-tool, inclusief supply-chainmodule. Je krijgt inzicht in duurzaamheidsdata van jouw ketenpartners, uiteraard alleen als zij die data voor jouw organisatie toegankelijk hebben gemaakt. **Full membership kost €17.250 per jaar.**

Voor handelaren is Full meestal de logische keuze, omdat ze hiermee hun leverancierskeuze en assortiment echt willen kunnen sturen op duurzaamheid. *“Met alleen Limited of Pro mis je het ketenoverzicht dat nodig is om andere keuzes te maken.”* Voor producenten kan het ook voor de hand liggen om stapsgewijs op te bouwen: beginnen met Limited of Pro om mee te bewegen met de vragen uit de markt en daarna verdiepen en uitbouwen. Zo kan het als producent op termijn handig zijn om jouw toeleveranciers ook op het platform uit te nodigen

In veel gevallen nemen inkooporganisaties het membership centraal af en liften de aangesloten leden (lees: handelaren) daarop mee. Dat is een groot voordeel en maakt de kosten van het Full-membership per deelnemer klein.

Voor partijen die ook hun producten willen opvoeren in het GSES systeem: per product betalen zij €28 voor het ontsluiten van LCA/EPD-data en €80 per product voor een BOM (Bill of Materials). Het verschil zit in het feit dat voor producten waar een BOM voor wordt ingediend, de milieu-impact nog berekend moet worden. Bij LCA/EPD is dit natuurlijk al gebeurd.

De kosten dekken verder de verificatie van de aangeleverde informatie en het aanmaken van een productscore-card in het GSES systeem. Zo wordt de data makkelijk gevisualiseerd en veel bruikbaar voor afnemers.

What's in it for...

Wat levert deelname aan SBC concreet op – in tijd, geld en risicobeheersing?

Roel: In de kern gaat het om drie dingen: minder administratieve druk, betere keuzes en minder commerciële risico's. Voor producenten zit de grootste winst in het terugdringen van de administratieve last. *“We pakken dit als collectief op in de Benelux. Als je meedoet, is het idee dat je niet meer door elke klant apart wordt bevraagd, maar dat je je data één keer volgens een vaste set aanlevert. Daarna gaat het gesprek veel meer over sámen verbeteren dan over spreadsheets invullen.”*

Voor handelaren ontstaat een eenduidige basis om duurzaamheid mee te nemen in leveranciers- en assortimentskeuzes. Je kunt nog steeds een minder duurzame optie kiezen – een leverancier die hier minder actief mee bezig is – maar dan doe je dat bewust, op basis van gevalideerde informatie. Tegelijkertijd kun je vragen van bouwers beter en sneller beantwoorden. Veel bouwers halen nu nog rechtstreeks bij producenten CO₂- en circulariteitsdata op en lopen daar geregeld vast. *“De handel wordt dan gezien als partij die het wel geregeld heeft en wordt extra relevant in hun duurzaamheidsstrategie. SBC helpt om dat te structureren: de handel krijgt misschien meer vragen, maar kan die sneller en gerichter beantwoorden omdat de data op één plek beschikbaar zijn.”*

Voor bouwers draait het vooral om rekenbare, betrouwbare data. *“Zij zeggen letterlijk: ‘geef ons in hemelsnaam iets om mee te rekenen.’ SBC moet dat gat helpen vullen.”* Op termijn hoeft een bouwer niet meer bij tien verschillende producenten aan te bellen, maar kan hij via de handelaar of direct in het GSES-platform uit de voeten.

Inhoud van de product- en organisatiedata

De verleiding is groot om vooral naar productdata te kijken: CO₂ per product, LCA's, milieuprofielen. Maar zit de quick-win niet eerst in organisatiedata op orde zien te krijgen?

Roel: Die gedachte begrijp ik heel goed. Met SBC zetten we daarom nadrukkelijk op beide sporen in. Het platform is ingericht als *one-stop shop* voor duurzaamheidsdata op organisatieniveau én productniveau. Op organisatieniveau spelen onder meer CSRD en het VSME-kader voor het mkb een rol. Het ligt voor de hand om die structuren ook in GSES mee te nemen. Organisatiedata worden daarmee een soort hygiënefactor: zonder basis op orde word je op termijn bij bepaalde tenders simpelweg uitgesloten. Bovendien liggen organisatiedata vaak eerder op de plank en worden ze gezien als minder complex dan gedetailleerde product-LCA's voor een breed assortiment.

Hoe productmodule-informatie doorwerkt naar projectimpact

Roel: In de productmodule leggen we zaken vast als CO₂-impact per product en het aandeel gerecycled of biobased materiaal. Bouwers en opdrachtgevers kunnen die data vermenigvuldigen met inkoopvolumes om de impact van een project in kaart te brengen. Nu gebeurt dat vaak nog met losse Excels; het idee is dat je die logica straks direct uit het platform kunt halen of via een API kunt ontsluiten. Dan wordt sturen op duurzaamheid in projecten veel meer een kwestie van goede data gebruiken dan van handmatig rekenen.

2BA, IB, NMD

Hoe verhoudt SBC zich tot bestaande systemen als 2BA, IB en de Nationale Milieudatabase (NMD)? Wordt SBC dé datapool voor duurzaamheidsdata in de bouw?

Roel: De rolverdeling is wat mij betreft helder. Partijen als 2BA en IB blijven de generieke artikel-datapoolsystemen voor productgegevens: afmetingen, artikelcodes, technische specificaties. *“Wij zien SBC nadrukkelijk als aanvulling, niet als vervanger. Wat wij doen, is die bestaande artikeldata verrijken met gevalideerde duurzaamheidsdata via GSES.”* Ideaal gezien werken we samen met de datapool systemen en verrijken we hun data sets met milieu data. Een alternatief is natuurlijk dat marktspelers hun milieuproduct data rechtstreeks uit GSES halen. Die keuze is aan hun.

Voor de NMD geldt hetzelfde. *“Het is niet onze intentie om de NMD te vervangen. De NMD heeft een duidelijke rol in vergunningverlening en regelgeving.”* Tegelijkertijd zijn er in Europa veel meer LCA's beschikbaar dan er ooit in de NMD terecht zullen komen, onder andere door kosten en beheer en het feit dat Nederland voor veel Europese producenten toch een kleine markt is. SBC/GSES richt zich op aanvullende use-cases: de oriëntatiefase van een bouwer die wil kunnen vergelijken en rekenen, de duurzaamheidsmanager die een CO₂-footprint van de hele organisatie wil maken en inkopers die verder willen gaan dan alleen voldoen aan minimale vergunningseisen.

Hoe te beginnen

Veel handelaren en producenten vragen zich af: hoe begin ik?

Roel: De instapdrempel is lager dan veel mensen denken. Je meldt je bij SBC en samen kijken we of je via een inkooporganisatie of rechtstreeks aansluit. Vervolgens neem je een GSES-membership af, zodat je het platform daadwerkelijk kunt gebruiken. Wij leveren een informatie- en communicatiepakket waarmee je intern en richting leveranciers kunt uitleggen wat SBC en GSES zijn en wat je nodig hebt. We kunnen een workshop organiseren voor je team, waarin we het systeem, datamodellen en praktijkcases doornemen. Tot slot helpen we bij het activeren van leveranciers. Omdat al een eerste groep leveranciers is benaderd, is de kans groot dat je grootste leveranciers al op de radar staan en het vooral gaat om opvolgen en borgen dat data ook echt gedeeld worden.

“Heb de moed om in te stappen. Schroom niet om gewoon klein te beginnen, met een beperkte set producten of de hardlopers in je assortiment. Test hoe dit verloopt en kijk wat je tegenkomt. Ga na wat je afnemer van die producten nodig heeft en bouw van daaruit verder. Het hoeft niet in één keer perfect. Maar door klein te beginnen, leer je sneller en kun je het proces beheersen en begrijpen. Wie nu instapt, hoort wél bij de frontrunners – en daar kijken steeds meer bouwers en opdrachtgevers als eerste naar,” aldus Roel Laban.

Tot slot, wat wil je handelaren en producenten meegeven die nog twijfelen?

Roel: Er is begrijpelijkerwijs nog wat onrust en onduidelijkheid over SBC, zeker bij producenten. *“Maar in gesprekken merken we dat we voor de meeste bezwaren inmiddels een goed antwoord hebben. Als we de tijd nemen om het uit te leggen, zie je bijna altijd dat de grootste zorgen verdwijnen, zeker als de schaalbaarheid van het systeem en ons initiatief duidelijk wordt. We kijken nu al op Europees niveau en houden ons aan Europese en/of internationale normeringen. Dit is dus niet slechts iets voor de Benelux markt”*

“De duurzaamheidsvraag verdwijnt niet meer. Kijk naar de vragen die afnemers nu stellen vergeleken met vijf jaar geleden: die trend zet door, ook als wetgeving af en toe stroef loopt. Grote partijen zitten te springen om betrouwbare data. Als je daar niet op inspeelt, laat je gewoon markt en commerciële kansen liggen.”

“Wacht ook niet op ‘het volgende initiatief’. SBC is inmiddels door een groot deel van de markt in Nederland, België en Luxemburg omarmd. We hebben een stichting waar je kunt meepraten en we hebben een partner in GSES met jarenlange ervaring in andere sectoren en voldoende funding om door te bouwen. Als dit niet lukt, wordt het heel lastig om later opnieuw zo'n collectieve beweging op gang te krijgen.”

[Ga direct naar de Sustainabuild Collective](#)

Dank aan Roel Laban voor medewerking aan het interview - geschreven door Steven van de Cruys – Communicatiemanager Hiben



Auteur

Steven van de Cruys