

(Genbrugs-) leverandører byggemarkeder og platforme

Delkatalog 1

Oplevede udfordringer og ønsker til guidelines for at styrke genbrug af materialer og løsninger i byggeriet

ChooseReuse.dk

April 2026



ChooseReuse

Introduktion

Selv om det er fuldt ud muligt at tilvælge genbrugsmaterialer i alle byggeprojekter, og selv om de fleste giver udtryk for, at de ønsker mere genbrug når de renoverer og ombygger, så er det faktiske genbrug i byggeriet stadig næsten ikke eksisterende. Der kasseres enorme mængder af brugbare brugte byggematerialer, og affaldsmængderne stiger år for år. Men hvorfor er det egentlig, at vi ender med at fravælge gode genbrugsmaterialer og løsninger i byggeriet, selv om vi ønsker det modsatte?

I dette delkatalog sammenfatter vi de udfordringer og barrierer som opleves af (genbrugs-) materialeleverandører, byggemarkeder og platforme, og vi spørger om, hvad denne del af værdikæden kan gøre mere for at styrke genbrug af byggematerialer og løsninger.

ChooseReuse netværksprojektet samler byggeriet om at undersøge og påvirke de faktorer, materialitetsopfattelser, normer og interaktioner, der former salg og valg af genbrugsmaterialer i renoveringsprojekter. Målet er at styrke efterspørgslen og markedsudviklingen for genbrugsmaterialer i byggeriet. ChooseReuse projektet er støttet af Grundejernes Investeringsfond, Realdania og AlmenNet. Bag projektet står en stærk følge- og partnergruppe, som repræsenterer hele byggeriets værdikæde. Alle kan følge projektets aktiviteter og resultater på ChooseReuse.dk



Indsigt i oplevede udfordringer hos (genbrugs-) leverandører, byggemarkeder og platforme

1. Prisforventninger hos kunder

Leverandører oplever ofte, at projekter ikke gennemføres, fordi der ikke er afsat tilstrækkeligt budget. Problemet er ikke nødvendigvis, at genbrugsløsninger er dyrere, men at bygherrer undervurderer de reelle omkostninger ved kvalitets-byggeri.

2. Sammenligning med forkerte referenceprodukter

Genbrugsmaterialer bliver ofte sammenlignet med de billigste nye produkter, selvom de kvalitetsmæssigt svarer til dyrere materialekategorier. Det gør genbrug tilsyneladende dyrere, selv når det reelt er konkurrencedygtigt.

3. Manglende stordrift

Markedet for genbrugsmaterialer er stadig begrænset. Uden større volumen er det svært at opnå konkurrencedygtige priser. For eksempel kan genbrugstoiletter potentielt leveres i et stort antal, men den samlede efterspørgsel er stadig for lav til at skabe økonomisk skala.

4. Logistik- og lageromkostninger

Genbrugsmaterialer kræver ofte længere lagring og håndtering. Det gør dem potentielt dyrere end nye materialer, som kan leveres i standardiserede flows. De traditionelle byggemarkeder er indrettet til hurtig omsætning af standardvarer.

Hvis materialer skal ligge på lager i længere tid, reducerer det rentabiliteten.

5. Større usikkerhed om mængder og leveringssikkerhed

I modsætning til nye produkter er genbrugsmaterialer afhængige af, hvad der bliver ressourcekortlagt og nedrevet.

Genbrugsmaterialer varierer ofte i dimensioner, profiler og kvalitet. Det gør det sværere for leverandørerne at garantere ensartede leverancer til større byggeprojekter.



Indsigt i oplevede udfordringer hos (genbrugs-) leverandører, byggemarkeder og platforme

6. Tilpasning til design og projektering

Arkitekter og bygherrer er vant til præcise specifikationer. Genbrug kræver en mere fleksibel projektering, hvor designet tilpasses de materialer, der er til rådighed.

7. Produktansvar og certificering

Bygherre, entreprenører og byggemarkeder kræver garanti for materialernes ydeevne. Det er vanskeligt, når materialerne ikke længere har en producent, der kan stå inde for dem.

8. Forsikringsmæssige udfordringer

Genbrugsmaterialer kræver særlige forsikringsløsninger, fordi der ikke kan føres regres mod den oprindelige producent. Derfor må nye aktører tage ansvaret gennem egne produktansvarsforsikringer.

9. Materiale kategorier med høj risiko

Visse materialer (fx bærende konstruktioner eller beton) er svære at genbruge, fordi styrke, dokumentation og sikkerhed ikke kan garanteres.

Ligeledes kan der være usikkerhed om materialernes indhold og miljøforhold. Andre materialer, fx døre med mange varianter, er så komplekse at håndtere, at omkostningerne let overstiger værdien af materialet.

10. Vaner og manglende led i værdikæden

Det er ofte lettere for entreprenører og håndværkere at bestille nye materialer fra byggemarkeder, fordi det passer ind i eksisterende arbejdsrutiner.

De traditionelle byggemarkeder indikerer, at de afventer at gå tungere ind i markedet, til de manglende led i værdikæden er etableret.

Guideline: Hvad kan (genbrugs-) leverandører, byggemarkeder og platforme gøre for at styrke genbrug af byggematerialer og løsninger

1. Dokumentér kvalitet, garanti og ansvar

Genbrugsleverandører og genbrugsbyggeplatforme som GreenDozer leverer med produktansvarsforsikring og dokumentation på materialeniveau. Det sikrer at genbrugsmaterialer kan indgå i udbud og kontrakter på samme vilkår som nye produkter.

2. Fokusér på materialer med lav risiko og høj værdi

Det er vigtigt at erkende at ikke alle materialer umiddelbart egner sig til genbrug. Leverandører, der prioriterer skala, fokuserer derfor på materialekategorier, hvor risikoen er lavere og værdien højere, Det kan for eksempel være gulve, facadebeklædning, sanitet, installationskomponenter, m.v.

At fokusere på byggematerialer, som er lettere at dokumentere og håndtere kan hjælpe med at gøre genbrugsbyggemarkedet mere robust og leveringsdygtigt.

3. Arbejd aktivt med kundeforståelse

Mange kunder tror stadig, at genbrug er dyrere og dårligere end nye materialer, eller at det altid er lettere blot at bestille nye produkter.

Derfor er det vigtigt at materialeleverandører demonstrerer materialekvalitet gennem fysiske prøver, kommunikerer historier om materialernes oprindelse og dokumenterer klima- og økonomiske gevinster. Netop de sanselige oplevelser og konkrete eksempler kan hjælpe kunder til bedre at forstå værdien af genbrugsmaterialer.

4. Samarbejd tættere i værdikæden

Leverandørerne peger på behovet for stærkere samarbejder mellem nedrivere, leverandører, platforme, byggemarkeder, entreprenører og rådgivere. Ved at koordinere selektiv nedrivning, materialelogistik og projektering kan materialer i højere grad fastholdes i effektive cirkulære kredsløb.

Guideline: Hvad kan (genbrugs-) leverandører, byggemarkeder og platforme gøre for at styrke genbrug af byggematerialer og løsninger

5. Udvikle komplette løsninger frem for enkeltmaterialer

En vigtig leverandørstrategi kan være at tilbyde samlede løsninger, hvor genbrugsmaterialer indgår som en integreret del af leverancen. Leverandører som Næste arbejder for eksempel med turnkey-løsninger, hvor kunden får både rådgivning, projektering og opførelse, så kunden ikke selv skal håndtere usikkerhed og kompleksitet i genbrugsmaterialer.

Det kan give god mening at udvikle standardiserede genbrugsløsninger (fx skure, facader, gulve) og kombinere genbrugsmaterialer med nye materialer.

6. Styrk rådgivning og tidlig involvering i projekter

Leverandørerne peger selv på, at genbrug ofte mislykkes, fordi de involveres for sent i byggeprojekterne. Genbrugsløsninger fungerer bedst, når leverandører deltager i de tidlige projekteringsfaser, hvor materialevalg og udbudsstrategi fastlægges. Det giver mere sikker levering i rette mængder.

7. Etablér bedre lager- og logistikløsninger

Logistik er stadig en af de største barrierer for genbrug. De gængse byggemarkeder er typisk organiseret omkring hurtig omsætning af standardvarer, og de har derfor svært ved at lagre materialer i længere tid.

Genbrugsløsninger i byggeriet kræver ofte kuratering og lagring af materialer over længere tid. Mulige løsninger kan være samarbejde med materialebanker og nedrivningsfirmaer samt bedre digital registrering.

For at gøre genbrug lettere at anvende i byggeprojekter arbejder nogle aktører med standardiserede materiale-pakker og konsolidering af materialestrømme

ChooseReuse

Tak til alle deltagere og partnere som har bidraget med indsigt



ChooseReuse.dk

Kontakt
torben@bundgaardvad.dk


BUNDGAARD VAD

