

ESG in de bouw: van verplichting naar concurrentie- voordeel





Inleiding

ESG betekent voor veel bouwbedrijven nieuwe regels en extra kosten. Maar de realiteit toont een ander beeld. Bouwbedrijven die nu de juiste ESG-stappen zetten, krijgen toegang tot meer aanbestedingen, betere financieringsvoorwaarden en nieuwe marktkansen. Bedrijven die afwachten, zullen later een hogere prijs betalen.

Dit document toont waar kansen liggen om ESG om te zetten naar concrete business waarde. Geen theoretische benadering, maar praktische inzichten over komende ontwikkelingen en hoe je deze kunt ombuigen in jouw voordeel. Van EUDR-compliance die concurrentievoordeel biedt, tot klimaatrisico's die nieuwe markten creëren.

De cijfers zijn duidelijk. ESG is geen 'nice to have' meer. Bedrijven met sterke ESG-prestaties krijgen 15-25 basispunten lagere rente, scoren hoger bij aanbestedingen en trekken betere werknemers aan. Voor een gemiddeld bouwbedrijf kan dit oplopen tot tienduizenden euro's voordeel per jaar. De vraag is niet meer óf ESG de bouw verandert. Dat gebeurt al.

De vraag is:

kies jij voor een voorsprong of loop je straks achter de feiten aan?



Inhoud

1.	Ketentransparantie: EUDR raakt de portemonnee	4
	Stappenplan voor EUDR-gereedheid	5
2.	CO₂-kosten worden realiteit	6
	Praktische stappen naar CO ₂ -reductie	7
3.	Veiligheid wordt toegangsticket	8
	Praktische stappen naar Trede 3	9
4.	Transparantie loont financieel	10
	Praktische aanpak voor ESG-transparantie	11
5.	Klimaatrisico's vragen slimme aanpak	12
6.	Circulair bouwen wordt mainstream	13
	Praktische stappen naar circulariteit	14
	Dit is het moment voor actie	15

1. Ketentransparantie: EUDR raakt de portemonnee

De rekening wordt gepresenteerd op 30 juni 2026

Stel je voor: jouw project verloopt volgens planning, de oplevering nadert, maar plotseling worden jouw houten kozijnen in beslag genomen aan de grens. Reden? Je kunt niet aantonen dat het hout ontbossingsvrij is geproduceerd.

Dit scenario wordt werkelijkheid zonder goede voorbereiding op de EU Deforestation Regulation (EUDR).

Wat verandert er?

Vanaf 30 december 2026 moet elk bouwbedrijf dat houtproducten gebruikt kunnen aantonen dat deze ontbossingsvrij zijn. Dit geldt niet alleen voor het hout in constructies, maar ook voor specifieke 'onzichtbare' producten.

Voor elk houtproduct heb je de exacte GPS-coördinaten nodig van de oogstlocatie, plus bewijs dat alle lokale wetgeving is nageleefd.



De financiële impact

Een bouwbedrijf met €50 miljoen omzet riskeert bij overtreding:

- Boetes tot €2 miljoen (4% van de jaaromzet)
- Inbeslagname van materialen met directe projectvertragingen
- 12 maanden uitsluiting van alle overheidsopdrachten
- Contractuele claims van opdrachtgevers bij vertraagde oplevering

De werkelijke kosten zitten echter in operationele verstoringen: stilstaande bouwplaatsen, boeteclausules in contracten en reputatieschade als betrouwbare partner.

Van risico naar concurrentievoordeel

Vroegtijdig starten loont:

Aanbestedingsvoordeel:

Veel bouwbedrijven wachten nog af. Door nu te starten, bouw je een voorsprong op bij aanbestedingen waar EUDR-compliance wordt geëist.

Leveranciersrelaties:

Samenwerking met houtleveranciers aan traceerbaarheid versterkt jullie partnership. Je wordt een preferred customer bij leveranciers die voorop lopen.

Projectzekerheid:

Proactieve planning voorkomt dure vertragingen en onverwachte kosten vanaf 2026.



Stappenplan voor EUDR-gereedheid

Stap 1

Inventarisatie

Breng in kaart welke houtproducten je gebruikt en verkoopt, van constructiehout tot kantoormeubels. Ook eigen producten zoals dakkapellen of kozijnen vallen hieronder.

Stap 2

Risicobeoordeling

Identificeer welke leveranciers en herkomstgebieden de hoogste risico's vormen. Focus eerst op tropisch hardhout en producten uit risicogebieden.

Stap 3

Due diligence ontwikkelen

Zet processen op voor het verzamelen en bewaren van herkomstgegevens, inclusief digitale tooling voor traceerbaarheid.

Stap 4

Implementatie en testing

Test systemen en processen ruim voor de deadline, zodat je eventuele kinderziektes nog kunt oplossen.



2. CO₂-kosten worden realiteit

De nieuwe rekening: €48 per ton in 2027, €149 per ton in 2030

Jouw bedrijf draait goed, projecten lopen volgens planning. Maar heb je al doorgerekend wat de nieuwe CO₂-prijzen voor transport en gebouwverwarming betekenen? Vanaf 2027 wordt naar verwachting elke liter diesel, elke kubieke meter aardgas meetbaar duurder. Deze kosten verdwijnen niet in de marge, maar hebben direct impact jouw kostprijsberekening.

De nieuwe kostenpost

Het nieuwe Europese emissiehandelssysteem (ETS2) brengt vanaf 2027 een CO₂-prijs van ongeveer €48 per ton CO₂. Analisten verwachten dat deze prijs tegen 2030 stijgt naar €149 per ton. Deze prijzen worden doorberekend in alle fossiele brandstoffen voor transport en gebouwverwarming.

Wat dit betekent voor jouw bedrijf

Een gemiddelde bouwkraan stoot per jaar ongeveer 50 ton CO₂ uit. In 2027 betekent dit €2.400 extra kosten per kraan per jaar, oplopend tot €7.450 in 2030. Voor een bedrijf met tien kranen gaat het dus om tienduizenden euro's extra jaarkosten.

Daarnaast worden energienormen voor bedrijfspanden strenger. Veel grote steden voeren dit jaar al energienormen in voor logistiek vastgoed, en steeds meer gemeenten hebben soortgelijke plannen voor 2030. Nieuwe openbare gebouwen moeten vanaf 2028 'bijna energieneutraal' zijn, alle andere nieuwe gebouwen vanaf 2030.



Slimme ondernemers handelen vroeg

Directe besparingen

Elektrificatie van het wagenpark wordt nu nog ondersteund door subsidies en heeft lagere operationele kosten. Als je wacht tot brandstof echt duur wordt, dan betaal je de hoofdprijs voor elektrische voertuigen terwijl de subsidies zijn verdwenen.

Investeren in zonnepanelen en isolatie op jouw eigen locaties heeft nu nog een redelijke terugverdientijd. Later, als de energieprijzen hoger zijn, wordt de business case beter, maar zijn de installatiekosten ook gestegen.

Keuzes voor lage-CO₂ materialen kan je nu nog rustig voorbereiden. Later, als de druk groter wordt, heb je minder keuzemogelijkheden en zijn de prijzen hoger.

Commerciële kansen

Een hogere trede op de CO₂-Prestatieladder betekent meer punten bij aanbestedingen. Steeds meer opdrachtgevers beoordelen de klimaatprestaties van hun leveranciers. Door nu te investeren in CO₂-reductie, onderscheid je je van concurrenten die wachten.

Ook financiers kijken steeds vaker naar bedrijven met een duidelijk CO₂-beleid. Dit kan leiden tot betere financieringsvoorwaarden, wat een extra voordeel oplevert naast de operationele besparingen.

De energietransitie brengt nieuwe marktkansen: van warmtepompen tot zonneparken, van energieopslag tot slimme gebouwssystemen. Bouwbedrijven die nu investeren in kennis en ervaring op dit gebied, nemen een voorsprong op hun concurrentie.



Praktische stappen naar CO₂-reductie

Stap 1

Meet de huidige uitstoot

Je kunt niet verbeteren
wat je niet meet.
Een CO₂-footprint geeft
inzicht in waar de grootste
emissiebronnen in jouw
bedrijf zitten.

Stap 2

Focus op de grootste impact

Meestal zitten de
grootste besparingen in
transport, materiaal-
gebruik, of gebouw-
verwarming.
Begin daar waar je het
meeste effect hebt.

Stap 3

Maak een reductieplan

Stel concrete doelen
en plan investeringen
over meerdere jaren.
Dit voorkomt overhaaste
beslissingen onder
tijdsdruk.

Stap 4

Deel jouw prestaties

Transparantie over je
klimaatinspanningen
helpt bij aanbestedingen
en versterkt relaties met
klanten en financiers.



3. Transparantie loont financieel

Zonder Veiligheidsladder Trede 3 geen toegang vanaf juli 2026

Het is maandagochtend, jouw team staat paraat voor een groot infraproject, maar de opdrachtgever weigert jullie toegang tot het terrein. Reden? Je hebt geen Veiligheidsladder certificaat op Trede 3. Dit wordt vanaf 1 juli 2026 realiteit voor veel publieke opdrachtgevers. Geen certificaat betekent geen opdracht.

De nieuwe toegangseis

Steeds meer publieke en private klanten maken Veiligheidsladder Trede 3 verplicht. Dit certificaat toont aan dat je een robuust veiligheidsmanagementsysteem hebt, diversiteit in jouw personeel stimuleert, en faire arbeidsvoorwaarden biedt. Voor veel opdrachtgevers wordt dit de minimumdrempel om mee te mogen doen aan aanbestedingen.

De realiteit achter de cijfers

Nederlandse bronnen tonen dat medische kosten per werknemer ongeveer €4.900 per jaar bedragen, terwijl werkgevers ongeveer €250 per ziekteverlofdag dragen. Een bedrijf met 100 werknemers kan dus €490.000 per jaar kwijt zijn aan medische kosten alleen. Effectief veiligheidsbeleid kan deze kosten aanzienlijk verlagen.

Van kostenpost naar concurrentievoordeel

Waarom investeren in veiligheid loont:

Aanbestedingsvoordeel:

Hogere veiligheidsscores geven meer punten bij aanbestedingen. Terwijl concurrenten nog bezig zijn met het behalen van Trede 3, loop jij al vooruit.

Betere medewerkers aantrekken:

Vooraf jongere werknemers kiezen bewust voor werkgevers die investeren in veilige werkomstandigheden. In de krappe arbeidsmarkt is dit een belangrijk onderscheidend vermogen.

Hogere productiviteit:

Gemotiveerde teams die zich veilig voelen werken productiever. Minder uitval door ongevallen betekent meer continuïteit in projecten.

Lagere verzekeringspremies:

Verzekeraars belonen bedrijven met goede veiligheidsprestaties vaak met lagere premies.

Verder dan regelgeving alleen

Moderne veiligheid gaat verder dan het naleven van regels. Het draait om het creëren van een cultuur waarin veiligheid intrinsiek gemotiveerd is, niet afgedwongen. Dit betekent investeren in training, actief stimuleren van diversiteit, en het betrekken van medewerkers bij veiligheidsverbeteringen.

Ook sociale eisen aan onderaannemers worden steeds belangrijker. Als opdrachtgever ben jij medeverantwoordelijk voor de arbeidsomstandigheden in de hele keten. Dit vereist actieve monitoring en sturing.





Praktische stappen naar Trede 3

Stap 1

Cultuurverandering inzetten

Begin met bewustwording bij leidinggevenden en investeer in een veiligheids-cultuur die verder gaat dan regels naleven.

Stap 2

Diversiteitsbeleid ontwikkelen

Ontwikkel actief beleid om diversiteit in jouw team te vergroten en zorg dat dit zichtbaar is in je recruitment en HR-processen.

Stap 3

Training en ontwikkeling

Investeer structureel in training en ontwikkeling van medewerkers, zowel op veiligheidsgebied als breder.

Stap 4

Keten monitoren

Stel ook eisen aan onderaannemers en monitor actief hoe zij omgaan met veiligheid en arbeidsvoorwaarden.



4. Veiligheid wordt toegangsticket

15-25 basispunten lagere rente door goede ESG-rapportage

Jouw CFO belt je: de bank wil voor de kredietverlening ineens allerlei duurzaamheidsinformatie. CO₂-uitstoot van projecten, veiligheidsstatistieken, diversiteitscijfers... Waar haal je dit allemaal vandaan? Dit gesprek voeren steeds meer bouwbedrijven, omdat financiers en beleggers onder EU-regels moeten rapporteren over duurzaamheid.

Waarom iedereen ESG-data wil

De Sustainable Finance Disclosure Regulation (SFDR) verplicht beleggers en banken om te rapporteren over de duurzaamheidsrisico's van hun investeringen. Hierdoor vragen zij hun klanten, dus ook jouw bedrijf, steeds vaker om:

CO₂-uitstoot van projecten:

Niet alleen de eigen uitstoot, maar ook die van toeleveranciers en transport.

Veiligheidsrecords en diversiteitscijfers:

Bewijs dat je een moderne, inclusieve werkgever bent die investeert in veiligheid.

Risicomanagement:

Hoe ga je om met klimaatrisico's, regelgevingswijzigingen en andere ESG-gerelateerde bedreigingen?

Het rendement van openheid

De business case is helder. Recente Europese studies tonen dat bedrijven met transparante ESG-rapportage 15-25 basispunten lagere rente krijgen. Voor een lening van €10 miljoen betekent dit €15.000-€25.000 jaarlijkse besparing. Over een looptijd van vijf jaar gaat het om €75.000-€125.000 minder rentekosten.

Maar de voordelen gaan verder dan financiering alleen. Steeds meer grote opdrachtgevers hanteren ESG-criteria bij de selectie van leveranciers. Transparante rapportage kan helpen om de 'preferred supplier' status te krijgen. Ook voor het aantrekken van talent wordt ESG-transparantie belangrijker. Vooral hoger opgeleiden willen werken voor bedrijven die hun maatschappelijke impact serieus nemen.

Klein beginnen, groot eindigen

Je hoeft niet meteen een omvangrijk CSRD-rapport te produceren. Begin met VSME-rapportage (ESG-standaard voor het MKB) of een andere lichte vorm van ESG-verslaglegging. Dit geeft ervaring met dataverzameling en helpt prioriteiten te stellen.



Praktische aanpak voor ESG-transparantie

Stap 1

Begin eenvoudig

Start met een VSME-rapport of lichte ESG-rapportage om ervaring op te doen met dataverzameling.

Stap 2

Systematiseer dataverzameling

Zet processen op om relevante ESG-data structureel te verzamelen en bij te houden.

Stap 3

Deel resultaten actief

Gebruik ESG-prestaties actief in communicatie met klanten, financiers, en andere stakeholders.

Stap 4

Verbeter op basis van data

Gebruik de verzamelde data om gerichte verbeteringen door te voeren en dit te communiceren.



5. Klimatrisico's vragen slimme aanpak

Van €100 miljard schade naar €100 miljoen kansen

Jouw bouwplaats staat onder water na extreme regenval. Materialen zijn beschadigd, werknemers kunnen niet werken door hittegolven. Wereldwijd veroorzaken natuurrampen al vijf jaar op rij meer dan \$100 miljard verzekerde schade per jaar. In Europa stegen de commerciële verzekeringsprijzen in Q4 2023 met gemiddeld 4%. Klimaatverandering raakt dus direct jouw bedrijfsvoering én kostenstructuur.

De feiten op een rij

Nederlandse klimaatscenario's van het KNMI tonen duidelijk aan: meer extreme hitte, zwaardere regenval, en meer onvoorspelbare weersomstandigheden in de komende decennia. Voor de bouwsector betekent dit concreet meer projectvertragingen, beschadigde materialen, en periodes waarin buitenwerk onmogelijk wordt.

Maar deze klimaatverandering brengt ook kansen. De overheid investeert miljarden in klimaatadaptatie. Nieuwe marktsegmenten ontstaan waar bouwbedrijven op in kunnen springen.

Nieuwe marktkansen grijpen

Groeiende markten door klimaatadaptatie:

Waterberging en drainage:

Steden hebben steeds meer geavanceerde systemen nodig om extreme regenval op te vangen. Denk aan ondergrondse waterberging, groene daken die water vasthouden, en slimme drainage systemen.

Hitte-resistente bouwmaterialen:

Gebouwen moeten bestand zijn tegen hogere temperaturen zonder dat de energiekosten door het dak gaan. Dit vraagt om nieuwe isolatiematerialen, slimme ventilatie, en hittebestendige constructies.

Flexibele infrastructuur:

Wegen, bruggen, en andere infrastructuur moeten aangepast worden aan extremer weer. Dit biedt kansen voor bouwbedrijven die zich specialiseren in klimaatbestendige constructies.

Groene oplossingen:

De vraag naar nature-based solutions groeit snel, van groene gevels die natuurlijke koeling bieden tot parken die als waterberging fungeren.

Strategisch voorbereiden

Maak gebruik van een klimaatscenario-analyse om:

Risico's per project in kaart te brengen:

Welke locaties zijn kwetsbaar voor overstromingen? Waar worden hittegolven een probleem voor jouw werknemers?

Nieuwe marktkansen te identificeren:

In welke regio's is de vraag naar klimaatadaptatie het grootst? Welke specialisaties bieden de beste groeikansen?

Investeringsbeslissingen te ondersteunen:

Is het slim om te investeren in hittebestendige apparatuur? Welke materialen zijn het meest toekomstbestendig?

Transparant te communiceren:

Hoe ga jij om met klimatrisico's? Wat doe je om jouw bedrijf klimaatbestendig te maken?

6. Circulair bouwen wordt mainstream

Van 23 miljoen ton afval naar grondstof voor groei

Bij een slooppject zie je een berg puin. Binnenkort zie je daar waardevolle grondstoffen: herbruikbare betonnen elementen, staal dat opnieuw gebruikt kan worden, isolatiemateriaal voor een volgend project. Deze omslag van afval naar grondstof is de kern van Nederland's ambitie: een volledig circulaire bouwconomie in 2050.

De urgentie is groot

De cijfers spreken boekdelen: de bouwsector veroorzaakt 23 miljoen ton afval per jaar. Dat is de helft van al het Nederlandse afval. Tegelijkertijd verbruikt de sector 50% van alle grondstoffen in het land. Dit is simpelweg niet vol te houden, en de regelgeving gaat deze verspilling steeds minder toestaan.

Regelgeving dwingt verandering af:

Strengere MPG-eisen:

De Milieuprestatie Gebouwen (MPG) wordt steeds strenger bij aanbestedingen. Projecten met hoge milieu-impact vallen af.

EU Taxonomie vereisten:

De Europese classificatie voor duurzame economische activiteiten eist een bijdrage aan circulaire doelen.

Digitale productpaspoorten:

Vanaf 2027 wordt voor steeds meer bouwproducten verplicht om de samenstelling, herkomst, en recyclagemogelijkheden digitaal vast te leggen.

Van kostenpost naar verdienmodel: de financiële voordelen van circulair bouwen

Materiaalbesparingen:

Door hergebruik en recycling kun je materiaalkosten verlagen, vooral belangrijk nu grondstofprijzen stijgen.

Lagere afvalkosten:

Minder afval betekent lagere storkosten, die steeds hoger worden door belastingverhogingen.

Nieuwe verdienmodellen:

Waardevolle materialen uit sloop kunnen een inkomstenbron worden in plaats van een kostenpost.

Gunningsvoordelen:

Circulaire plannen scoren steeds hoger bij aanbestedingen, wat meer opdrachten betekent.

Nieuwe businessmodellen ontstaan

Material as a Service:

In plaats van materialen te verkopen, verhuur je ze. Na het project keren ze terug naar de leverancier voor hergebruik elders.

Urban mining:

Het winnen van waardevolle materialen uit bestaande gebouwen wordt een specialisme. Denk aan koper, staal, en hoogwaardige isolatiematerialen.

Modulaire bouw:

Gebouwelementen die herbruikbaar zijn ontworpen, behouden hun waarde veel langer dan traditionele constructies.

Digitale materiaalplatformen:

Online marktplaatsen waar overschotten van het ene project grondstof worden voor het volgende.



Praktische stappen naar circulariteit

Stap 1

Materiaalstromen in kaart brengen

Krijg inzicht in welke materialen je gebruikt, waar ze vandaan komen, en waar ze naartoe gaan na het project.

Stap 2

Ontwerpen voor demontage

Bij nieuwe projecten: hoe kun je ervoor zorgen dat materialen later makkelijk herbruikbaar zijn?

Stap 3

Samenwerken in kringlopen

Zoek partners voor gezamenlijke materiaalstromen. Jouw afval kan hun grondstof zijn.

Stap 4

Technologie inzetten

Gebruik apps en platforms om materiaalstromen bij te houden en kansen voor hergebruik te identificeren.





Dit is het moment voor actie

Om ons heen zien we dat overheden miljarden investeren in klimaatadaptatie, banken om ESG-data vragen, opdrachtgevers duurzaamheidseisen stellen. Dit zijn geen tijdelijke trends, maar structurele verschuivingen die de komende decennia de markt gaan bepalen.

Bedrijven die nu starten hebben tijd om te experimenteren, te leren, en hun systemen op orde te krijgen voordat de regelgeving echt hard wordt. Wie wacht tot 2026 of later, moet onder tijdsdruk beslissingen nemen met minder keuzemogelijkheden en hogere kosten.

Van inzicht naar actie

ESG hoeft niet ingewikkeld te beginnen. Start klein: breng jouw CO₂-uitstoot in kaart, inventariseer jouw houtgebruik voor EUDR, of stel een eerste duurzaamheidsrapport op. Elke stap die je nu zet, bouwt voort op de volgende.

De juiste partner

ESG-regelgeving verandert snel, de technische eisen zijn complex, en de kansen zijn sectorspecifiek. Partners met de juiste expertise helpen je om sneller resultaat te boeken en kostbare fouten te vermijden.

De bouwsector is aan het veranderen. Bedrijven die ESG zien als investering in plaats van kostenpost, nemen een voorsprong voor het komende decennium.

Now, for tomorrow.

Klaar om te starten?

ESG hoeft niet ingewikkeld te zijn. Bij Baker Tilly maken we het praktisch en werkbaar voor jouw bouwbedrijf. Wij zorgen dat ESG direct waarde oplevert, en ondersteunen je bij het hele proces, van EUDR-compliance tot CO₂-reductieplannen.

Klik op onderstaande links voor onze diensten voor bouwbedrijven:

- EUDR-compliance: Ketentransparantie die werkt
- Carbon toolkit: CO₂-inzicht en reductieplannen
- ESG-rapportage: VSME en CSRD-compliant
- Veiligheidsbeleid: Van Trede 1 naar Trede 3
- Klimaatscenario-analyse: Risico's en kansen in kaart

Start vandaag.

Neem contact op voor een vrijblijvend adviesgesprek.



Gido Frühling

Partner ESG Advisory

E: g.fruhling@bakertilly.nl

T: 06 52 76 53 79