

# 'Experimenteren en innoveren essentieel voor duurzaam inkopen'

■ donderdag 18 juli

🕒 9 min

CIRCULAIR BOUWEN

ARTIKEL

ENERGIETRANSITIE

CIRCULARITEIT



Lef tonen en nieuwe vormen van samenwerken vormen de sleutel naar een duurzamer, meer circulair inkoop- en aanbestedingsproces. Die inzichten en meer bleken uit de Meet The Experts-tour in Ridderkerk, te gast bij locatie Sportpark De Wissel in Ridderkerk. Duurzaam Gebouwd-experts kwamen bij elkaar om een lans te breken over duurzaam inkopen en aanbesteden.

*Tekst: Marvin van Kempen, Beeld: Ton de Bruin, architect: LIAG architecten en bouwadviseurs*

Bijna een jaar geleden werd de multifunctionele accommodatie geopend, destijds door wethouders Volbrecht Smit en Angela Snel van Sport en Welzijn. Voor voorzitter Jcs de Vcs van Korfbal Combinatie Ridderkerk een bron van trots, die hij niet snel uit zijn geheugen zet. "Er zijn hier verschillende sportverenigingen en scholen actief. Zij profiteren net als wij van het feit dat dit een duurzaam gebouw is. Daar ziet iedereen ook de meerwaarde van." Het energieleverende gebouw is gasloos, maakt gebruik van CO<sub>2</sub>-regeling en LED-verlichting. "We maken gebruik van warmtepompen om in de warmtebehoefte te voorzien en zonnepanelen zorgen voor de opwekking van duurzame energie", vertelt architect Jorij Aarts van LIAG Architecten, die betrokken was bij het ontwerp. "Het project is in een Design & Build-constructie uitgevoerd en we hebben vooral gebouwd met lokale partijen. Dat zijn elementen die ik schaar onder het onderwerp van vandaag."

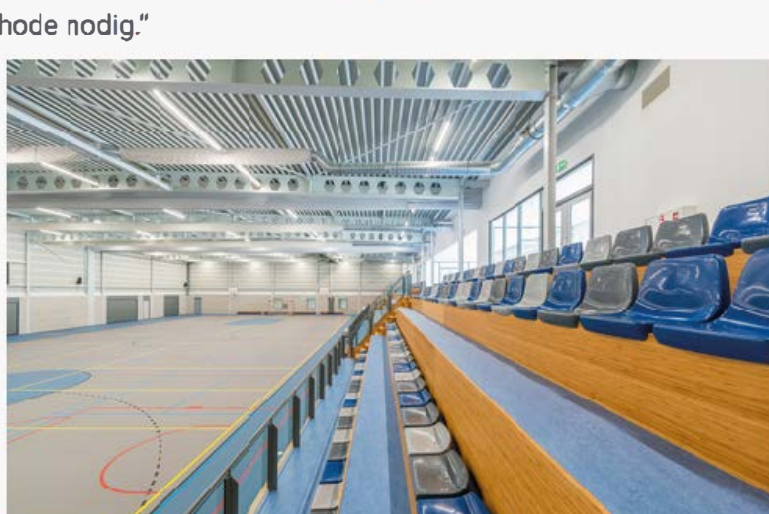
Aarts doelt op het prangende thema duurzaam inkopen en aanbesteden. Tien experts van Duurzaam Gebouwd schreven aan om te discussiëren over het onderwerp, dat directe invloed heeft op het wel of niet behalen van de Europese klimaatdoelstellingen in 2020. "We werken toe naar 20% minder CO<sub>2</sub>-uitstoot, willen 20% energie uit duurzame bronnen halen en hebben 20% meer energie-efficiëntie als uitgangspunten", leidt moderator Marvin van Kempen van Duurzaam Gebouwd het gesprek in. "De uitdaging schuilt daarnaast in het meenemen van circulariteitsambities in de uitvraag. In de transitieagenda Circulaire Bouweconomie lezen we dat overheden in 2023 voor 100% circulair moeten uitvragen. Weten overheden al hoe ze dit gaan aanpakken en kan de markt hier adequaat op reageren?"

## Verandering brengen

Uit een eerste rondvraag blijkt dat de bouw- en vastgoedsector nog ver weg is van 100% circulaire uitvragen, maar er wel interessante initiatieven worden opgezet om hier verandering in te brengen. "Ik zie bewegingen in de markt waarin partijen experimenteren met circulaire uitvragen", geeft Math Feijzen van OPPS aan. "Opdrachtnemers zijn beter voorbereid om meer verantwoordelijkheid te dragen over het project en willen dit ook. Een voorbeeld hiervan is het gemeentehuis in Heerlen, waar betrokken ketenpartners een langdurige verantwoordelijkheid hebben. De uitdaging hierbij is om het contract te *tunen* totdat het werkt, want hoe objectiever je waarden voor circulariteit? Voor energie is die maatstaf er wel, voor circulariteit worden methodieken ontwikkeld maar die zijn nog niet eenduidig."

Tegelijkertijd ziet hij het niet zitten om daarom maar niets te doen. "Je moet gewoon beginnen en dat is precies wat Kamp C in België doet en waar wij met een consortium van Belgische én Nederlandse bedrijven aan meedoen. De essentie is dat zij zoeken naar een partnership en niet sturen op zuiver resultaat. Daarmee wil de provincie Antwerpen een voorbeeld zijn voor andere provincies en ik zie dit dan ook als voorbeeld voor hoe duurzaam inkopen zou moeten." Kamp C trok eerder al de aandacht van Duurzaam Gebouwd en er verscheen een groot verhaal en interview in [Duurzaam Gebouwd Magazine #43](#). "Wat we gaan bouwen? Ik heb geen idee", vertelde Peter-Paul van Berg van Kamp C toen. "Dit wordt een speeltuin voor de bouw, waarin we dingen gaan doen die nog niet wettelijk zijn vastgelegd. We zullen tegen muren aanlopen, maar dat gevecht willen we aangaan. Met een omgevingsvergunning op grote lijnen, waar achteraf regelgeving op volgt."

In deze meer experimentele visie kan de markt zijn spierballen laten zien. Van de aanbesteder verlangt dit lef en een intrinsieke motivatie om te sturen op toekomstwaarde. "Circulair inkopen bewijst steeds vaker zijn waarde", laat Leon Erkels van Synerki weten. "We kunnen steeds meer voorbeelden laten zien van gebouwen die een lagere milieupact hebben, als gevolg van een uitvraag die klopt. Een belangrijk uitgangspunt is om de waarde van circulariteit inzichtelijker te maken en daarvoor hebben we een eenduidige meetmethode nodig."



## Vliegwiel

Die behoefte werd onder andere geproefd door platform CB23, dat aan de slag ging met een framework circulair bouwen, een geharmoniseerd materiaalpaspoortraamwerk en een uniforme circulariteitsmeetmethodiek. "De timing van dit rondetafelgesprek is interessant, want vandaag [4 juli, red.] worden de definitieve leidraden gepresenteerd", voegt Harald Versteeg van De BouwCampus toe. "Ik verwacht dat deze documenten opdrachtgevers een vliegwiel geven om hun visie te verstevigen en meer circulair te maken. Essentieel is het inzetten van objectieve gunningscriteria. Hiermee maak je duidelijk over welke ontwerpkeuzes opdrachtnemers extra goed moeten nadenken."

Vanuit zijn achtergrond ziet Versteeg hier nog een verschil tussen de gebouwde omgeving en de infra-sector. "Aan de infrazijde zien we opdrachtgever die je sneller kunt motiveren om tot een duurzame en circulaire uitvraag te komen", gaat Versteeg verder. "We zien hier ook meer samenwerking tussen opdrachtgevers. Voor beide sectoren zie ik nog een kans weggelegd bij het ontwikkelen van nieuwe oplossingen in innovatie-partnerships." Ook Hans van Haaren van Bcdex Milieu wijst op dynamiek in de infrasector versus de gebouwde omgeving. "Het landschap van infra en GWW wordt bepaald door publieke opdrachtgevers zoals Rijkswaterstaat, Waterschappen en provincies. Voor beide sectoren zie ik drie pijlers ofwel uitdagingen die circulair inkopen kunnen versnellen of vertraagden. Dit zijn levenscycluskosten, risico en gedragsverandering." Doordat er wellicht te veel risico bij opdrachtnemers wordt neergelegd, is deze eenzijdige risicoverdeling een bedreiging voor de wil om in te schrijven op circulaire aanbestedingen.

## Gedragsverandering: lange weg te gaan

Om de gewenste kanteling op de vlakken van levenscycluskosten, risico en gedragsverandering teweeg te brengen zijn er diverse oplossingen. Een belangrijke is het inzetten op levenscycluskosten in het gunningstraject. "True pricing staat nog in de kinderschoenen, maar daar verwacht ik wel de omslag", vertelt Van Haaren. Bij True Pricing wordt de nadruk gelegd op de echte kostprijs van producten. "In het huidige systeem verloor de producent en verliest hij verantwoordelijkheid. Blijft hij wel betrokken, dan zal hij genuanceerder nadenken over de samenstelling van zijn product." Ook aansprakelijkheid en risico's is wat hem betreft een onderwerp om over na te denken. "De aannemer is aansprakelijk voor de risico's die zich in de loop der tijd vormen. Daarom pleit ik voor een financieel vangnet om eventuele negatieve effecten op te vangen."

Op het gebied van gedragsverandering is volgens hem nog een lange weg te gaan. "Beleidsmakers hebben de mond vol van de richting die ze uit willen, maar zitten niet op één lijn met de mensen van de werkvloer." Juist die groep moet volgens Lara van den Bouwhuysen van *abnova* de aandacht krijgen. "Duurzaam inkopen moet voor iedereen behapbaar zijn. Waar beleidsmakers het al over eens zijn, moeten inkopers en uitvoerders nog de veritaalslag maken. Als ze blijven hangen in het bekende, komt dat doordat ze vanuit budgetten en stichtingskosten denken."



Daarom sluit ze zich aan bij de overtuiging om levenscycluskosten bovenaan de dekkijst te krijgen. "Daarnaast zien we dat grotere projecten en commerciële partijen meer ruimte hebben om te experimenteren met circulariteit. Deel ervaringen met andere sectoren, zodat ook de kleinere projecten aan de slag kunnen gaan." Daarbij maakt ze een bijzondere vermelding van andere, meer innovatieve samenwerkingsvormen. "We zitten hier in een gebouw dat in een Design & Build-constructie werd uitgevraagd. UAVG lijkt op zijn retour, maar waarom opteren we niet bijvoorbeeld voor DBO [Design, Building, Operate], alliantie of een andere bouworganisatievorm, met contractueel aandacht voor een evenwichtige risicoverdeling?"

## Marktconsultatie of concurrentiegerichte dialoog

Deze geïntegreerde contracten lijken nu vaker terug te komen in de markt. Dat ziet ook Edwin van Dijk van Construct Advocaten. "Tegelijkertijd wil ik de nadruk leggen op de uitvraag van de opdrachtgever. Begrijpt hij wat hij beoogt en zijn alle definities helder? Een aanbesteder moet zich realiseren dat zij een discretionaire bevoegdheid hebben. Gebruik die en ben niet bang om te vaag te zijn, want het aanbestedingsrecht kent weinig belemmeringen om duurzaam of circulair aan te besteden." Hij geeft daarom als advies om maximaal transparant in gesprek te gaan met ketenpartners. "Denk bijvoorbeeld eens aan een marktconsultatie of de concurrentiegerichte dialoog, dan bereik je het mooiste resultaat. Daar heb je lef voor nodig, dus ga erover zitten en denk erover na hoe je de traditionele processen doorbreekt."

Ook Ruud van Vliet van W/E Adviseurs is overtuigd van de kracht van innovatief aanbesteden, maar ziet nog wel een aantal hordes om te nemen. "Strakke inkoopregels zorgen ervoor dat partijen doorschieten in details en risicovol gedrag. Prestatiegericht aanbesteden vraagt juist een zekere mate van loslaten en ruimte bieden aan innovaties." Daarom pleit ook Van Vliet voor nieuwe vormen van samenwerking. "Zowel opdrachtgever als -nemer moeten meer aandacht en tijd besteden aan deze verandering. Nieuwe manieren van werken kunnen als spannend worden ervaren, maar het is uiteindelijk van meerwaarde voor het proces en het resultaat. Hierbij zie ik GPR als belangrijk instrument om de markt ruimte te bieden om te excelleren." Aarts voegt hieraan toe dat hij graag een grotere mate van flexibiliteit ziet, zodat er inderdaad ruimte is om te innoveren en boven verwachtingen te presteren. "Daarnaast zou ik willen adviseren om meer op prestatieniveau uit te vragen, zodat opdrachtnemers zich kunnen onderscheiden op kwaliteit." Te denken valt aan aanbesteding op een fixed price, en actieve ontmoediging van gebruik van primaire grondstoffen.

## Disruptors verbinden

Innoveren blijkt dan ook een sleutelwoord om de transitie naar een circulaire inkoop mogelijk te maken. Hierbij is er een rol weggelegd voor *young guns* die met vernieuwing komen. "Sta open voor startups en heb het lef om buiten de gebaande paden te gaan", vindt Paul Dielissen van draaijer+partners. "Het gaat om een samenwerking met partijen die nog niet besmet zijn met de bouwpraktijk. Des te interessanter om met onderwijsinstellingen samen te werken, betrek die dan ook bij je project." Om circulariteit verder te versnellen ziet Dielissen kansen in de zogenoemde *disruptors*. "Die kunnen ook van andere industrieën komen, dus houd dit in de gaten. Denk aan Daan Roosegaarde, die met unieke projecten onder andere CO<sub>2</sub> uit de lucht haalt, met als einddoel om die prachtige aarde beter achter te laten. Dat uitgangspunt proef ik bij alle mensen hier aan tafel, dus het is tijd om te versnellen."

## Actielijst: hoe komt duurzaam en circulair aanbesteden dichterbij voor de opdrachtgever?

- Zoek naar een partnership en stuur niet zuiver op resultaat
- Gebruik leidraden en berekeningsmethodes die fysisch kloppen en milieupact integraal meenemen, om waarde van circulariteit inzichtelijker te maken
- Ontwikkel nieuwe oplossingen in innovatie-partnerships
- Stuur op levenscycluskosten in het gunningstraject
- Leg de nadruk op de echte kostprijs van producten (true pricing)
- Houd opdrachtnemers betrokken bij de exploitatiefase
- Maak duurzaam inkopen behapbaar voor iedereen
- Opteer voor DBO [Design, Building, Operate], alliantie of een andere bouworganisatievorm, met contractueel aandacht voor een evenwichtige risicoverdeling
- Zorg voor een grotere mate van flexibiliteit in contracten om te kunnen innoveren
- Kom met startups en disruptors in contact voor vernieuwing
- Ken waarde toe aan circulariteit en wees dus bereid daarvoor te betalen