

Elk jaar 10% circulairder inkopen... hoe dan?

Tien tips van het front

Verslag Circulaire Markt 2018



Mogelijk gemaakt door:



Elk jaar 10% circulaider inkopen... hoe dan? Tien tips van het front

Uit de serie: 'Perspectief op de circulaire en inclusieve bouwpraktijk'

Een uitgave van Cirkelstad i.s.m. Het Groene Groeiers netwerk van VNO-NCW, Rijksdienst voor Ondernemend Nederland, Gemeente Den Haag en USI.

December 2018

Cirkelstad is een platform voor koplopers die werk maken van steden zonder afval, zonder uitval. Met de serie: 'Perspectief op de circulaire en inclusieve bouwpraktijk' maken wij de kennis van deze koplopers collectief zodat de beweging groter en sterker kan worden.

Interviews en teksten dr. Joppe van Driel, Utrecht Sustainability Institute

Eindredactie Rutger Büch, Cirkelstad

Concept en design Kaj van Leeuwen, Cirkelstad

Inhoudsopgave

Elk jaar 10% circulairder inkopen... hoe dan? Tien tips van het front	4
1. Bestaande contractvormen met ruimte voor innovatie	8
2. Een gedeelde, praktische noodzaak om samen te werken.....	11
3. Op functie en ambitie uitvragen in plaats van op technisch ontwerp	12
4. Een tweedehandsbouwmarkt – fysiek of online	13
5. Samen met partners ontwerpen en creëren	14
6. Een transparant financieel kader, met gedeelde kosten en baten.....	17
7. Circulaire meetmodellen in ontwerp en uitvoering	18
8. Circulaire ambities vertalen naar KPI's voor monitoring en handhaving	20
9. Tools gebruiken om betrouwbaarheid aan te tonen voor beleggers	21
10. Met het ontwerpteam betrokken blijven, ook na oplevering	22

Elk jaar 10% circulairder inkopen... hoe dan? Tien tips van het front

De Rijksoverheid stelt een krachtige ambitie: in 2030 verbruikt Nederland 50% minder primaire grondstoffen en in 2050 draaien we een volledig circulaire economie. De inkoopafdelingen van overheden, als opdrachtgevers die op grote schaal producten en diensten inkopen, spelen hierin een sleutelrol. Steeds meer gemeenten stellen op eigen initiatief de ambities nóg scherper. Zo tekenden de gemeenten van de Metropoolregio Amsterdam afgelopen zomer een intentieverklaring om in 2025 de helft van alle inkoop circulair te maken. Gemeente Den Haag sprak de ambitie uit om al in 2020 minimaal 25% circulair inkopen – en in 2030 de volle 100% van de uitvragen circulair in de markt zetten.

Betrokken experts

Ellen Masselink, BAM
Erik Koremans, New Horizon Urban Mining
Gerhard Hospers, Greenworks
Geerke Hooijmeijer, PHI Factory
Robby van den Broek, Roelfs Groep
Niels Ahsmann, KplusV
Yuri Kiontke, BAM
Yuri Wolf, Rijkswaterstaat
Ronald Schilt, Merosch
Maaïke Perenboom, Synchroon
Kees Faes, SGS Search
Sybren Bosch, Copper8
Erick Wuestman, Cirkelstad

Elk jaar een stukje circulairder inkopen. Elk jaar 10% meer, om in tien jaar tijd op 100% uit te komen. Hoe doe je dat? Om op gang te komen en de strategie te bepalen die het best bij je eigen organisatie past, biedt deze publicatie tien tips voor circulair aanbesteden. De tips zijn gebaseerd op de geleerde lessen van ervaringsdeskundigen in de circulaire en inclusieve bouwpraktijk. Tien tips van het front, van circulair aannemer- en opdrachtgeverschap.

Het is nog niet eenvoudig om als opdrachtgever de kansen van de circulaire economie ten volle te benutten. Aan de aanbodzijde staat een veelheid aan circulaire uitgangspunten, diensten en producten. De markt is in beweging. Er komen elk jaar meer oplossingen bij. Demontabele bouwdelen, tegels van gebruikte betonplaten, een leasebare gevel-, lift-, mobiliteit-als-dienst, of biobased bewegwijzering. Aan de vraagkant staan opgaves in utiliteitsbouw, facility management, grond-, weg- en waterbouw of integrale gebiedsontwikkeling. Met ieder een eigen dynamiek, afwegingsfactoren en wet- en regelgeving.

Wat is er nodig, in dit complexe veld, om de circulaire benadering een structurele inbedding te geven in aanbestedingstrajecten, zodat je elk jaar 10% vooruit komt? Tijdens de Circulair Markt in Den Haag op 7 november 2018 gingen ervaringsdeskundigen hierover in gesprek (zie kaders). Een mooie kans om de geleerde lessen op te halen.

Te midden van de stands met circulair aanbod – van C2C-gecertificeerde verfsystemen tot circulaire sierbestrating in verschillende diktes – werd al snel duidelijk:

aan de techniek hoeft het niet te liggen. Dus gingen de gesprekken vooral over processen: hoe je je als opdrachtgever intern kunt hergroeperen om de kans op een succesvolle circulaire aanbesteding te vergroten. Welke modelcontracten er al zijn, of welke samenwerkingsvormen met aannemers en leveranciers je vooruit helpen, richting een circulaire én kostenefficiënte invulling van de vraag.

De aanbevelingen die hieruit naar voren kwamen, leveren een continu spectrum op: van ‘direct toepasbaar’ tot ‘nog volop in ontwikkeling’. Alle tips in deze publicatie staan ergens op dit spectrum. De positie is niet hard: wat voor de ene organisatie direct toepasbaar is, zal voor de ander een experiment zijn. De tips hebben daarom een ‘losjes’ te interpreteren volgorde. De bovenste staan, in de ervaring van de deelnemers, wat dichterbij de bestaande praktijk. De onderste staan daar wat verder van af en kunnen door toepassing doorontwikkeld worden – óók om die bestaande praktijk te veranderen.

Direct toepasbaar of niet, volstrekt helder of nog onduidelijk – het weerhoudt de deelnemers niet om ermee aan de slag te gaan. Om één van de belangrijkste lessen vast te delen, in de woorden van Erik Korenmans van New Horizon: “Circulaire economie staat niet voor niets pas in 2050 als stip op de horizon. Maar wat je nu kunt doen, dat moet je doen. En door te doen leer je en ontwikkel je en kom je steeds verder in die richting waar we heen moeten.”

Om dat experimenteren, leren en opschalen te ondersteunen is meer dan tien jaar geleden het initiatief tot

Circulaire Markt 2018

Rijksdienst voor Ondernemend Nederland organiseert elk jaar met een stad in Nederland de Circulaire Markt. Om inkopers van gemeenten, provincies en het Rijk in verbinding te brengen met de markt. Dit jaar was dat met Gemeente Den Haag en is Cirkelstad gevraagd om zowel de markt als de debatreeks op het gebied van circulair bouwen te organiseren.

Cirkelstad genomen. Een platform voor publieke en private koplopers die hun ervaringen delen om te leren begrijpen wat we verstaan onder een circulaire en inclusieve bouwpraktijk. ‘Alleen ga je sneller, samen kom je verder’. De Circulaire Markt en deze publicatie die daaruit voort vloeit is zo’n voorbeeld van dat we onze ervaringen graag delen om de beweging groter en sterker te maken.

Circulaire Markt 2018





1 Bestaande contractvormen met ruimte voor innovatie

– óók, of juist in de uitvoeringfase

Er zijn veel circulaire oplossingen in de markt. En elk jaar komen er meer bij. Tegelijkertijd staan we aan het begin van een circulaire bouw en infra. Of het nou om een nieuw kantoorgebouw gaat, een te renoveren rotonde, of de ontwikkeling van een groene woon-werk-wijk: opdrachtgevers, aannemers en leveranciers weten van tevoren vaak nog niet welke circulaire oplossingen geschikt zijn. De ervaring leert dan ook dat het loont om in het aanbestedingstraject ruimte in te bouwen voor a – óók, of juist in de uitvoeringfase.

Als directeur Business Developers bij BAM heeft Ellen Masselink ervaring met tien Nederlandse projecten die met vernieuwend samenwerken zijn gerealiseerd. De meeste

daarvan hebben ook circulaire ingrediënten: “Als je wilt voldoen aan circulaire principes, moet je meermaals concluderen: wat we normaal gesproken doen, werkt niet. We gaan het anders doen. Als opdrachtgever is het daarom belangrijk om af te spreken dat er binnen bepaalde kaders – zoals tijd en budget – veel ruimte is voor iteratie. Ruimte bieden om met je partners op zoek te kunnen naar alternatieve oplossingen. Daarin neem je als opdrachtgever best een risico. En dat vraagt dus ook om nieuwe samenwerkingsvormen. Het is een zoektocht naar de contractvorm die het best past bij dit circulaire proces.”

Er zijn bestaande contractvormen die, met de juiste aanpassing, opdrachtgevers ertoe in staat stellen om ruimte voor innovatie te creëren tijdens de uitvoering. Twee voorbeelden:



VOORBEELD UTILITEITSBOUW EN FACILITY MANAGEMENT

Contractvorm voor Circl

Voor Circl – het circulaire paviljoen van ABN AMRO – gebruikten de opdrachtgevers een bestaande contractvorm. Masselink: “We hebben als basis een UAV-GC contract genomen, maar daar andere spelregels op toegepast. Die spelregels gaan uit van gelijkwaardigheid, maar óók van transparantie. En vooraf zijn de afspraken vastgelegd over de vergoedingen en de

risico's. Dat geeft de bouwer en de opdrachtgever heel veel rust.” Zo kon het team samen op zoek gaan naar de beste oplossing, waarbij alle informatie werd gedeeld en elke stap voor iedereen te volgen was. Meer informatie over de financiële afspraken bij Circl lees je hieronder, tip 6: Een transparant financieel kader. BAM heeft zich hierbij laten inspireren door collega's in de UK. Masselink: “Die werken met een alliantiecontract, dat heeft grote gelijkenissen met bovengenoemde manier van werken. In de UK wordt het toegepast op grote en complexe contracten. Juist als het heel ingewikkeld is, en er veel interactie van het bouwproject

is met de omgeving, dan is dit een fijne manier. Je hebt veel mogelijkheden voor iteratie, aanpassen en samen met je partners oplossingen vinden.”

Deze contractvorm levert voor de opdrachtgever uiteindelijk meer waarde op. En het geeft veel meer voldoening bij je partners. Masselink: “We horen partners zeggen: ‘Ik wil nooit meer een vechcontract met de overheid doen. Dit is zoveel leuker. Hier word ik echt weer op mijn professie, mijn vakmanschap aangesproken’”



VOORBEELD GROND-, WEG- EN WATERBOUW

Contract-annex: De Leerruimte

Voor aanbestedingen in rivierbeheer zocht Rijkswaterstaat naar een contractvorm met ruimte voor innovatie. Bij rivierbeheer en onderhoud is het vaak moeilijk om vooraf in te schatten waar kansen voor innovaties zijn. Opdrachtnemers moeten het gebied eerst goed leren kennen. Daarom zocht Rijkswaterstaat naar een manier om een continu leer- en innovatieproces te borgen.

De oplossing vonden ze in een prestatiecontract met Leerruimte, een bijlage die je toevoegt aan het standaard contractmodel. Yuri Wolf, inkoper en contractmanager, legt uit: “Dit is gewoon een normale aanbesteding met een contract-annex, de Leerruimte. Dat is een bijlage waarin je als opdrachtgever geeft dat je samen met de opdrachtnemers achteraf, in de uitvoering van de werkzaamheden, zoekt naar circulaire innovaties. Hierin willen we niet gebonden

zijn aan één bedrijf. Voor opschaling van de innovaties is het belangrijk dat er meerdere partijen betrokken kunnen worden. Daar vraag je in de aanbesteding een visie op.”

Wolf benadrukt dat het voor het succes van de Leerruimte van belang is om als opdrachtgever de markt vroegtijdig op te zoeken met marktconsultaties. “Door vroegtijdig met marktpartijen te praten, krijgen zij ook een beter begrip van de context van je vraag. Dat is belangrijk, want uiteindelijk is elk project maatwerk, ook al gebruik je een standaard model.”

Rijkswaterstaat heeft de Leerruimte toegepast in de aanbesteding van het onderhoud van de IJssel en het Twentekanaal. Eén van de circulaire pilots die vanuit de Leerruimte opkwam, was het afvangen van plastic op de rivier. Wolf: “Dat lukt goed. Er zijn nu mogelijkheden om meer vangsystemen te gaan onderzoeken.”



2 Een gedeelde, praktische noodzaak om samen te werken

Als opdrachtgever ben je soms van andere opdrachtgevers afhankelijk om circulaire ambities te realiseren. In gebiedsontwikkeling, bijvoorbeeld, zijn gemeenten, corporaties of andere eigenaren met circulaire ambities zélf slechts ten dele eigenaar van het gebied. Hoe zorg je dan voor de circulaire ontwikkeling van het geheel? Een eerste stap is om een gedeelde, praktische noodzaak te vinden om

met elkaar te gaan samenwerken – een noodzaak die op zichzelf nog weinig met circulariteit te maken hoeft te hebben. Zo komt het proces in gang, om samen op te trekken voor hetzelfde doel. Vervolgens kan je je circulaire visie op tafel brengen, toetsen en aanscherpen met de andere eigenaren, zodat het voor jullie gedeelde doel gaat werken.



**VOORBEELD
WONINGBOUW EN GEBIEDSONTWIKKELING**

MER en parkeernorm als gedeelde noodzaak

In de Merwedekanaalzone in Utrecht werken zeven marktpartijen samen met de gemeente aan de gebiedsontwikkeling. Samen formuleerden ze een integrale benadering van circulariteit, waar naast materialen en hergebruik ook mobiliteit, gezondheid, ruimtelijke kwaliteit en andere opgaven een plek hebben.

De samenwerking begon echter met een zeer praktisch gemeenschappelijk doel, vertellen Maaïke Perenboom van Synchron en Ronald Schilt van Merosch, ingegeven door de specifieke opgave in het gebied. Schilt: “Het gaat hier om een hoge bouwdichtheid van 250 woningen per hectare – een nieuw stuk stad van 5000 tot 6000 woningen op 24 hectare, met plaats voor scholen, winkels, en dus een uitdagend mobiliteitsvraagstuk.” Perenboom: “De eerste stap was daarom

de noodzaak om samen te werken. En dat was de MER, want die staat maar een beperkt aantal woningen toe. Dus als wij met de eigenaren een plan maken waarin we met een veel lagere parkeernorm uitkunnen, dan kunnen we veel meer woningen bouwen. Zo had iedere eigenaar er baat bij om samen te werken.”

Op deze manier kan de gemeente dubbelop sturen op circulariteit. Perenboom: “Publiekrechtelijk kunnen ze met een omgevingsvisie sturen, en privaatrechtelijk in constellatie met die eigenaren. In elk gesprek zit de gemeente erbij, of zitten ze voor.”



Casus grond-, weg- en waterbouw

3 Op functie en ambitie uitvragen in plaats van op technisch ontwerp

Elke opdracht die je als opdrachtgever in de markt zet, dient een functie. Een opgeknapt en betaalbare woning voor je huurders, of een fijne bureaustoel voor je collega's. Circulair uitgevoerd, vanwege grondstoffenschaarste,

de klimaatopgave of sociale impact. Om hierbij het meeste uit de markt te halen, helpt het om op functionele eisen uit te vragen in plaats van op uitgewerkte oplossingen. Daar zijn beproefde methodes voor in opkomst.



VOORBEELD
GROND-, WEG- EN WATERBOUW

Innovatiegericht inkopen

In de civiele techniek zijn de eerste ervaringen opgedaan met Rapid Circular Contracting, kortweg RCC, zoals bij De Parken in Apeldoorn en de Malderburchstraat in Nijmegen. RCC is een vorm van innovatiegericht inkopen, waarbij de meest geschikte partner wordt geselecteerd, om daarmee na gunning, in gezamenlijkheid, de ideale oplossing te ontwikkelen. Die selectie vindt plaats op basis van de ambities van de opdrachtgever en de visie, aanpak en skills van de inschrijvende partij.

Niels Ahsmann: “De Provincie Gelderland gaat de A348 (snelweg Arnhem-Dieren) via RCC op de markt zetten en zo ruimte bieden aan koplopers in de GWW om hun

circulaire talenten en mogelijkheden verder te ontwikkelen. De provincie gaat dus geen technisch ontwerp en bestek opstellen, maar is in plaats daarvan bezig zich te realiseren wat de consequenties zijn van haar eigen doelstellingen en ambities, en intern te borgen dat na gunning de gewenste circulaire innovaties ook echt de ruimte krijgen die ze verdienen”.

Bij iedere aanbesteding gaat Copper8 op zoek naar de achterliggende behoefte. Sybren Bosch: “We proberen opdrachtgevers uit te dagen om niet hun uitgewerkte vraag in de markt te zetten, maar hun functionele behoefte, inclusief de ambities met het waarom dat daarachter zit. Zo geef je marktpartijen de ruimte om die ‘waarom’ in te vullen en daar hele inventieve en mooie producten voor te maken. Daarbij zoeken we naar het onderscheidend vermogen dat opdrachtgevers toe willen voegen aan waar de markt nu al staat.”

4 Een tweedehandsbouwmarkt – fysiek of online

Aanbod van gebruikte installaties en bouwproducten, vanuit sloop, loopt niet synchroon met de vraag naar bouwmaterialen, vanuit nieuwbouw en renovatie. Een circulaire hub of tweedehandsbouwmarkt is een uitkomst.

Hoe meer hubs, hoe groter de circulatie van gebruikte materialen, hoe groter de kans dat er voldoende massa en continuïteit ontstaat om ook in grotere projecten hiervan gebruik te kunnen maken.



VOORBEELD UTILITEITSBOUW EN FACILITY MANAGEMENT

Zoektocht naar gebruikte installatie

Voor de inbouw van het kantoor van Royal HaskoningDHV, op de Contactweg in Amsterdam, was BAM op zoek naar een gebruikte, demontabele technische installatie. Masselink “De vraag was, wordt er op dit

moment in Nederland iets gesloopt dat wij kunnen gebruiken in dit pand? Dat heeft veel tijd gekost. Op een gegeven moment vonden we een geschikte installatie. Toen hadden we nog uitzoektijd nodig voor de financiering. Ondertussen werd het andere pand, waar de installatie in stond, gesloopt en de installatie vernietigd. En moest de zoektocht weer van voren af aan beginnen. Dat heeft BAM geïnspireerd om aan het Circular Building Platform te werken.”



Paneldiscussie grond-, weg- en waterbouw

5 Samen met partners ontwerpen en creëren

Aannemers en leveranciers bezitten veel expertise op het gebied van materiaalgebruik en technische oplossingen. Vanuit hun expertise kunnen zij al vanaf de initiatiefase van een aanbesteding, tot aan ontwerp en uitvoering, met creatieve en kostenefficiënte circulaire oplossingen komen – passend bij de functionele behoefte van de opdrachtgever.

Als opdrachtgever benut je deze kansen door al vroeg in het traject partners erbij te betrekken. De verticale relaties van de bouwkolom

– waarin opdrachtgevers en hoofdaannemers specificeren en voorschrijven, zodat op de bouwplaats alles vastligt – maakt plaats voor een horizontale coalitie.

Een uitdaging, zoals Erik Koremans New Horizon Urban Mining stelt: “Systeeminnovaties zijn nodig om dit voor elkaar te krijgen. Die zijn er nu nog minder dan productinnovaties, die komen er wel. Maar die moeten wel passen in een nieuw systeem. En daar heb je iedereen in de keten voor nodig.” Vier aspecten zijn hierbij van belang.



VOORBEELD
UTILITEITSBOUW EN FACILITY MANAGEMENT

I. Stel inkopers in staat om niet alleen naar kosten te kijken, maar naar geschikte partners

In het aanbestedingstraject voor Circl was het vinden van geschikte partners cruciaal. Hier zetten BAM en ABN AMRO een nieuwe samenwerkingsvorm op, waarin partners – aannemers, onderaannemers, leveranciers – eerder dan normaal betrokken werden. Engineering en bouwen vonden min of meer tegelijkertijd plaats, zodat de circulaire oplossingen gaandeweg vorm kregen. Masseling: “De partnerselectie bleek ongelooflijk relevant. Dat maakt het verschil in de aanbesteding van een toekomstig project. Begrijp je elkaar? Sta je zélf toe dat je – binnen de kaders die je als opdrachtgevers stelt – flexibiliteit nodig hebt?”



VOORBEELD
GROND-, WEG- EN WATERBOUW

Gemeente Apeldoorn gebruikte de aanbestedingsmethode Rapid Circular Contracting voor de renovatie van de jaren ‘30 wijk De Parken. Op de agenda stond het vervangen van ca. 55.000 m² bestrating en een nieuw riool- en afwateringstelsel. Binnen de kaders van een plafondbedrag zocht de gemeente allereerst naar geschikte partners, geselecteerd op circulaire visie. Niels Ahsmann, die vanuit KplusV het aanbestedingstraject begeleidde: “We wilden de expertise van de hele keten in het ontwerpteam vatten. Normaal gesproken mogen aannemers in een ontwerptraject alleen binnen bepaalde kaders innoveren. Dan mag het hout type A of type B worden, maar het mag niet een heel ander type metaal of composiet worden, dat is al afgekaderd. Om circulair te ontwikkelen, vroegen

we in Apeldoorn om een vernieuwende samenwerkingsvorm, waarbij we de opdrachtnemer en zijn leveranciers al in een heel vroeg stadium aan boord haalden.”

II. Partnerselectie voorbij de poort: toewerken naar het juiste multidisciplinaire team

Zo’n horizontale samenwerking verloopt niet zonder slag of stoot. In de praktijk blijkt dat het helpt om als team vaak bij elkaar te komen en uitdagingen open te bespreken. Ook om tot de juiste samenstelling van het team te komen.



VOORBEELD UTILITEITSBOUW EN FACILITY MANAGEMENT

Masseling vertelt over het inkooptraject van Circl: “Door die transparantie en de discussies aan tafel, en door de snelle cyclus, elke week bij elkaar, wordt heel snel duidelijk wie wel en niet in dat team past en wie volgt.”



VOORBEELD GROND-, WEG- EN WATERBOUW

Robby van de Broek van Roelofs – als aannemer en partner geselecteerd voor de circulaire renovatie van De Parken in Apeldoorn – deelt deze ervaring. “Het heeft veel missionarisch werk gekost om bij opdrachtgever en aannemers mensen op hetzelfde spoor te krijgen. Ook onze inkopers waren getraind om altijd op de laagste prijs in te kopen. En nu moesten ze kijken naar partners, dat was anders.”

III. Een projectleider die keuzes kan en mag maken



VOORBEELD WONINGBOUW EN GEBIEDSONTWIKKELING

In de gebiedsontwikkeling van de Merwedekanaalzone in Utrecht was het cruciaal dat de projectleider van de gemeente keuzes kon en mocht maken. Perenboom van projectontwikkelaar Synchroon: “Intern moet de projectleider voldoende senior zijn, zodat hij binnen de gemeente op het juiste niveau de juiste gesprekken kan voeren. En in de interactie met de projectontwikkelaar en de andere eigenaren is het belangrijk dat de gemeentelijke projectleider voldoende kennis en ervaring heeft – want de gesprekken gaan echt diep de inhoud in. Op een gegeven moment moet je keuzes maken en dan sneuvelt het ene beleidsveld ten opzichte van het ander.” Schilt van adviesbureau Merosch vult aan: “Iedere afdeling bij de gemeente wil wel het maximale op zijn beleidsveld. Zowel ruimtelijk als in de portemonnee ontstaan dan knelpunten. Waar ga je op in zetten? Je moet in staat zijn om dat spel goed te spelen.”



6 Een transparant financieel kader, met gedeelde kosten en baten

Als je als opdrachtgever je boekhouding gesloten houdt richting de partners die mee ontwerpen, dan wordt het lastig voor hen om op integraal niveau kostenefficiënte circulaire oplossingen te vinden. Hoe neem je partners

hierin mee, zonder te veel regie uit handen te geven? En hoe zorg je voor vergoeding, voor het extra werk aan dialoog en ontwerp dat je van je partners vraagt? Transparantie, en gedeelde kosten en baten, bieden uitkomst.



VOORBEELD UTILITEITSBOUW EN FACILITY MANAGEMENT

Open boekhouding

Masselink legt uit hoe dit werkte bij Circl. “De kaders die de opdrachtgever mee gaf, waren voor iedereen zonneklaar. Het budget was op hoofdlijnen toebedeeld aan diverse aspecten van de bouw. BAM werkte vervolgens met een open boekhouding, waarin iedere partij elke week op tafel legt hoeveel voortgang hij maakt en wat de consequenties zijn voor de planning, het budget en de risico's. Dit lijkt vreemd, maar gaf veel rust – bij ons als bouwbedrijf en bij de opdrachtgever. Dit kon omdat we vooraf samen afspraken maakten over onze financiële vergoeding, gebaseerd op algemene kosten en een percentage winst. En zodra je alles transparant op tafel legt, bied je andere partijen de gelegenheid om, als de één een probleem tegenkomt, samen naar de beste oplossing te zoeken. Of om bij een meevaller samen te kijken waar we die aan gaan besteden. Zo zat er voor ons als bouwbedrijf, en ook voor de andere partijen, geen prikkel in om dat toe te eigenen. Er ontstond veel meer zorgvuldigheid om besparingen goed te besteden. En er ontstond een ‘best for project’-gedachte, waardoor de opdrachtgever meer waarde krijgt.”

Aannemers en leveranciers gaan niet graag gratis bij je aan tafel zitten om mee te denken over circulariteit en

oplossingen uit te tekenen. In de financiële kaders die je als opdrachtgever vooraf stelt, kan je hier afspraken over maken. Zo kwam het team voor de circulaire renovatie van **De Parken** in Apeldoorn een plafondbedrag overeen waarin ook toekomstig tekenwerk was meegenomen. Ahsmann van KplusV: “Opdrachtgevers sparen kosten uit door al heel vroeg in het aanbestedingsproces de markt op te gaan. Die zou je moeten vatten in de financiële afspraken voor de gunning, zodat iedereen betaald in het werk zit. Normaal steekt een opdrachtgever, of haar ingenieursbureau, veel uren in voorlopige ontwerpen, schetsontwerpen, het uitwerken van bestekken. Voor circulair inkopen wil je dat juist als ontwerpteam samen met je aannemers uitvoeren.”



VOORBEELD GROND-, WEG- EN WATERBOUW

Het past binnen bestaande wet- en regelgeving

Ahsmann benadrukt dat bovenstaande nieuwe samenwerkingsvormen passen binnen de Europese aanbestedingswet. “Je hebt de vier basisbeginselen van aanbesteden en die zijn heel krachtig: transparantie, gelijke behandeling, proportionaliteit en non-discriminatie. Als de opdrachtgever en -nemers eerlijk en transparant omschrijven wat ze met z'n allen gaan doen, en iedereen conformeert zich daaraan, dan ben je 99 van de 100 keer goed bezig.”

7 Circulaire meetmodellen voor producten gebruiken, in ontwerp en uitvoering

Er zijn meetmodellen, rekenmethodes en databases om de ‘circulariteit’ of ‘duurzaamheid’ van producten inzichtelijk te maken. Denk aan LCA’s, Cradle-to-Cradle tools en MKI-berekeningen. In de praktijk bleken deze modellen vooral nuttig in de ontwerp- en uitvoeringsfase. Met gestandaardiseerde berekeningen kan het ontwerpteam van opdrachtgever en -nemers de keuze voor producten afwegen, circulaire prestaties registreren en het project intern of extern legitimeren.

Een opdrachtgever kan dergelijke meetmodellen voor producten natuurlijk ook

eerder inzetten, in de uitvraag. De ervaring daarmee is wisselend en hangt af van de productgroep. Enerzijds is er een risico dat je hiermee teveel op technisch ontwerp stuurt, door specifieke producten met hoge duurzaamheidsscores voor te schrijven – en daarmee de ruimte voor innovatie en circulaire optimalisatie beperkt. Bovendien zijn de meetmodellen nog volop in ontwikkeling. Anderzijds zijn er wel degelijk erkende meetmodellen waarbij je als opdrachtgever functioneel kunt specificeren en waarbij materialisatie en technische oplossingen vrij worden gelaten aan de markt.



VOORBEELD
GROND-, WEG- EN WATERBOUW

Duurzaamheidsberekeningen voor asfalt

Als Bedrijfsleider Asfalt bij BAM Infra heeft Yuri Kiontke goede ervaring met duurzame meetmodellen voor asfalt: “Voor asfalt types zijn complete duurzaamheidsberekeningen te maken, in totale levenskosten analyse, Cradle-to-Cradle of MKI-berekeningen. Het voordeel daarbij is dat verschillende technische oplossingen objectief met elkaar vergeleken kunnen worden, zonder dat een opdrachtgever vooraf stuurt op een oplossing.”

RAW na afloop, niet als uitgangspunt

Van de Broek van Roelofs vertelt dat de circulaire renovatie van De Parken in Apeldoorn pas in de loop van ontwerp en uitvoering volgens de RAW-systematiek is geregistreerd, inclusief de bijbehorende duurzaamheidscriteria. Het team stuurde hier niet op aan de voorkant. Maar in de uitvoering bleek het een nuttig middel om het project breder te legitimeren. “De Parken is uiteindelijk RAW geworden. Het was een meetmethodiek, en zo zijn er meer. Een nuttig meetmiddel voor opdrachtgevers én -nemers om te kijken hoe duurzaamheid ervoor staat.”



Paneldiscussie utiliteitsbouw en facility management

8 Circulaire ambities vertalen naar KPI's voor monitoring en handhaving

Het is een uitdaging om tijdens uitvoering en na oplevering grip te houden op de circulaire ambities van het begin: voldoet het kantoor, de bestrating of het gebied wel aan wat we voor ogen hadden, en blijft dat zo? Het helpt om de ambities te vertalen naar concrete, meetbare KPI's. In de praktijk blijkt dit nu nog een zoektocht.



VOORBEELD UTILITEITSBOUW EN FACILITY MANAGEMENT

Handhaving op MPG?

In de ervaring van Gerard Haspers van Greenworks is handhaving een belangrijke uitdaging. “In het bouwbe-sluit hebben we opgenomen dat we gaan handhaven op milieuprestatie en energieverbruik van gebouwen. In de praktijk valt dit nog tegen. En als de kans op controle minder is, dan hebben we de neiging om achterover te leunen. Het is belangrijk dat gemeentes ruimte maken om te kunnen controleren of gebouwen voldoen aan de EPC-norm of MPG=1.” Geerke Hooijmeijer van PHI Factory vult aan: “Hier ligt een mooie rol voor gemeentelijke opdrachtgevers, om circulaire ambities te vertalen naar KPI's en deze in de praktijk te monitoren.”

Kun je concrete KPI's voorschrijven, aan de voorkant, terwijl je tegelijkertijd de ruimte voor innovatie behoudt tijdens ontwerp en uitvoering? Masselink van BAM: “Met KPI's moet je niet op de regel gaan voorschrijven welke materialen, producten of ontwerpen je precies gaat toepassen. De KPI mag gewoon heel helder zijn. Als we maar niet gaan voorschrijven hoe je dat in detail moet invullen.”



VOORBEELD WONINGBOUW EN GEBIEDSONTWIKKELING

Indicatoren Gronduitgifte Amsterdam

Met SGS Search werkte Kees Faes mee aan de *Road-map Circulaire Gronduitgifte* voor Gemeente Amsterdam. Het formuleren van indicatoren voor circulariteit was hierin een centraal thema. Niet alleen voor monitoring maar óók voor de uitvraag, om inschrijvingen te beoordelen. “We hebben ons daarbij vrij scherp gericht op fysieke stromen – water, energie, materialen, maar ook ecosystemen en adaptiviteit. Daar hebben we meer dan 30 indicatoren bij bedacht. Kwantificeren was een hele lastige. De MPG en de EPG zijn goed te kwantificeren. Er komt een getal uit, waardoor je kunt zeggen: ‘iemand die 5% hoger scoort, scoort beter’. Maar verder hebben we veel indicatoren overgehouden die je in de vorm van ‘visie’ moet vragen en dus ook subjectief moet beoordelen.”

Perenboom van Synchron spreekt in deze context van een bewegende norm. Voor de circulaire gebiedsontwikkeling van de Merwedekanaalzone in Utrecht is men hier naar op zoek: “Wat we vandaag tekenen is als we gaan starten met bouwen hopelijk al hopeloos verouderd. Onze gedachte is om een ‘circulair lab’ met elkaar te definiëren, een samenwerkingsafspraken waarin we de norm telkens bijstellen. Op het moment dat iemand heeft aangetoond dat iets kan, dan wordt het de norm. Dan weten we, dit kan, dan kan iedereen dat gaan doen.”

9 Tools gebruiken om betrouwbaarheid aan te tonen voor beleggers

Om circulaire ontwikkelprojecten op te kunnen schalen, is vertrouwen van beleggers belangrijk. Willen beleggers er straks wel in investeren? Aan de ene kant zorg je als opdrachtgever met een circulaire benadering juist voor een toekomstbestendig gebouw of gebied, door te sturen op levensduurverlenging en losmaakbaarheid van onderdelen, en door de afhankelijkheid van fossiele bronnen

en schaarse materialen te verminderen. Aan de andere kant zijn er nog weinig algemeen geaccepteerde circulaire standaarden, waarmee je beleggers vertrouwen geeft dat een product de vereiste functies op lange termijn aan kan. Tools als Madaster of BREEAM-NL Gebied kunnen helpen om vertrouwen over te dragen – en zijn nu volop in ontwikkeling.



VOORBEELD WONINGBOUW EN GEBIEDSONTWIKKELING

Grondstoffenpaspoort om vertrouwen over te dragen?

Schilt van adviesbureau Merosch over de circulaire gebiedsontwikkeling van de Utrechtse Merwedekanaalzone: “Als je met een grondstoffenpaspoort zoals Madaster weet wat voor materialen in een gebouw zitten, dan kan je ook betrouwbare risico inschattingen maken voor de toekomst. Je kunt iets zeggen over de waarde die de materialen hebben. En je kunt laten zien dat je op materiaalniveau veiligheid borgt en zo min mogelijk risico’s neemt. Zo’n tool kan voor beleggers een extra waarde vertegenwoordigen. Voor Merwede zijn we hierover in gesprek. Dit is precies wat in ontwikkeling is, maar staat nog aan het begin.”

Perenboom benadrukt daarbij dat het voor opdrachtgevers in gebiedsontwikkeling altijd belangrijk is om integraal te kijken en te beginnen met de vraag: wat heeft deze wijk nou nodig? “Dat zijn altijd specifieke opgaven. Bij Merwede is het een super hoge dichtheid. Dat geeft andere circulaire kansen en belemmeringen dan wanneer je in lage dichtheid iets gaat ontwikkelen.” Tools gebruiken in de uitvraag en uitvoering, “zeker doen, maar tegelijkertijd integraal blijven denken.”





Speed dates

Hosted by:
Julanda van Schaik
Erick Wuestman

Groene Groeiers - VNO-NCW
Cirkelstad

Ruim 40 deelnemers Speed dates met o.a. Groene Groeiers van VNO NCW.
“Moet je vaker doen! Heb nog nooit in zo’n korte tijd zoveel mensen ontmoet” aldus een deelnemer.



10 Met het ontwerpteam betrokken blijven, ook na oplevering

Met een multidisciplinair team, waarin ook aannemers en leveranciers aan de tekentafel meedoen, vergroot je de kans op een circulaire oplossing die betaalbaar is en voldoet aan de gevraagde functionele eisen. Die eisen, de behoeftes die op het spel staan en waar je het als opdrachtgever voor doet, hangen af van de uiteindelijke gebruikers. Zoals de mensen

die uiteindelijk in een gebouw gaan wonen of werken. Als de omgeving en de behoeftes veranderen, hoe zorg je er dan als opdrachtgever voor dat de circulaire oplossingen die je hebt toegepast waar nodig mee veranderen? Zodat die gezonde, groene woonwijk ook gezond en groen blijft?



VOORBEELD WONINGBOUW EN GEBIEDSONTWIKKELING

Lincoln Park en Merwedekanaalzone: waarde op lange termijn borgen

Vanuit Copper8 begeleidde Bosch de marktconsultatie voor Lincoln Park, circulaire gebiedsontwikkeling in Haarlemmermeer. “De marktpartijen vroegen naar de rol van de toekomstige bewoners. Elke woning heeft straks een eigenaar. En hoe zorg je er nou voor dat de waarde die voor de eigenaren in de ontwikkelfase gecreëerd wordt – door ontwikkelaars, architecten, leveranciers – ook meerjarig geborgd is? Zorg je dat de partijen die het ontwikkeld hebben ook betrokken blijven om waarde toe te kunnen blijven voegen, op het moment dat daar behoefte aan is vanuit de gemeenschap in de wijk? Dat is nieuw, om daar op zo’n manier over na te denken. Daar is geen standaard voor. Dit gaat over het proces van samenwerken en wat voor afspraken je met elkaar maakt.”

In de gebiedsontwikkeling van de Merwedekanaalzone in Utrecht proberen de gemeente en de andere eigenaren flexibiliteit in te bouwen. Dat is nog een zoektocht.

Perenboom: “We zoeken naar een gebiedsorganisatie waar we allemaal in blijven, met een minimaal commitment van een x aantal jaar. Zo kunnen we bijsturen als dingen veranderen. Tegelijkertijd kan je niet eindeloos flexibel zijn. We werken toe naar een grondslag, een vaste startpositie voor het gebied.”

Wat hou je open en wat zet je vast? Het 6-gebouwlagen model van Brand kan helpen om deze afweging te maken. Perenboom: “De binnenkant circuleert veel sneller. Vooral de inbouw en installaties moeten heel demontabel zijn. Daarvan weten we zeker dat het vervangen gaat worden.”

Cirkelstad

Cirkelstad wil de beweging naar steden zonder afval, zonder uitval sterker en groter maken. Primair door publieke en private partijen uit de praktijk aan elkaar te verbinden, kennis collectief te maken, deze kennis toe te passen, projecten te ontwikkelen en innovaties aan te jagen.

Cirkelstad is georganiseerd naar steden. Daar komen de partijen bij elkaar op projectniveau. Waarmee de inhoudelijke nieuwe kijk en het zoeken naar praktijkoplossingen samenvallen met de (lokale) projectbelangen. Om circulaire en inclusieve projecten daadwerkelijk te realiseren.

Cirkelstad is een coöperatie en alle Cirkelsteden zijn nationaal met elkaar verbonden. Om in versnelling te komen delen we binnen de Academie onze kennis en ervaring. Georganiseerd door Cirkelstad en via de partners maken we deze kennis en ervaring ook toegankelijk voor anderen via bijvoorbeeld:

1 Helpdesk

Behoeftte aan inspiratie, voorbeelden of op zoek naar partijen? Cirkelstad helpt je op weg met de eerste vragen die je hebt.

Meer informatie via www.cirkelstad.nl/helpdesk

2 Projectondersteuning

Kom je niet verder met je project? Met de diversiteit aan Cirkelstad partners kunnen we je onder andere helpen bij:

- Inspiratie voor het ambitiesdocument (directie, beleid en/of uitvoer)
- Training van de inkoopafdeling en/of projectmanagement
- Denkkraft voor een projectaanpak
- Strategie herijken voor portefeuille management (circulariteit, energie, leefbaarheid, bewonersparticipatie, e.d.)
- Begeleiding van de dialoog met toeleveranciers
- Formuleren van een uitvraag
- Ondersteuning bij het opstellen van gunningscriteria
- Toetsen van een aanbestedingsleidraad
- Stimuleren van samenwerking

Meer informatie via www.cirkelstad.nl

3 Mastertrack

Weet je niet waar je moet beginnen met je project? Cirkelstad biedt een Mastertrack van 5 dagen aan. Waarin je onder begeleiding van een ervaren ontwikkelaar en 10 experts je gehele project circulair en inclusief gaat (her)definiëren om het stevig op de markt te kunnen brengen.

Meer informatie via www.cirkelstad.nl/opleidingen

Cirkelstad is ook bereikbaar via info@cirkelstad.nl en 085 - 105 11 70



Wij maken werk van steden
zonder afval, zonder uitval

www.cirkelstad.nl

info@cirkelstad.nl

085 - 105 11 70

