

WORKSHOP

'CIRCULAIR INKOPEN IN DE GWW'

Geef de circulaire economie vorm
met duurzame openbare ruimte

Inleiding

Aanbestedingskeurslijf

Door het ‘aanbestedingskeurslijf’ zijn we gewend om te sturen op inhoud en niet op het bestuurlijk proces en de samenwerking. Dit zit circulaire ontwikkelingen in de weg. De oplossing is dat de opdrachtgever de opdrachtnemer als gelijkwaardige partner en kennisdrager behandelt, samen de uiteindelijke oplossing wordt bedacht en er vertrouwen in elkaar is. We moeten van contractmanagement naar contactmanagement.

Dit is de overall- conclusie van drie workshops ‘circulair inkopen GWW’ die zijn uitgevoerd in opdracht van Groene Alliantie en Circles en mede is gefinancierd door de Economic Board Arnhem/Nijmegen.

In deze white paper wordt inzicht gegeven in de informatie die door de bedrijven Mineralz, Hamer beton, NTP infra, Donker Design en KplusV is gedeeld tijdens de workshops en de tips die deelnemers van de gemeenten Duiven, Arnhem en Heumen hebben aangedragen.

Opzet van de workshops

Elke gemeente zijn eigen vraagstuk

Een werkelijk vraagstuk maakt het bedenken van een gewenste aanpak concreter. Daarom hebben de drie gemeenten een eigen circulair GWW vraagstuk ingebracht tijdens de workshops. De gemeente Duiven de aanleg van een doorgaande weg, de gemeente Arnhem de aanleg van een fietsbrug en de gemeente Heumen de aanleg van een fietspad.

De workshops bestonden globaal uit de volgende onderdelen:

- Materiaal(her)gebruik en noodzakelijke integrale aanpak
- Circulair inkopen
- Wat geef je anderen mee aan tips

Materiaal(her)gebruik en integrale aanpak

Breder denken en anders inzetten van materialen

Bij de aanleg van een weg, een brug of een fietspad moet je breder kijken dan naar het 'object' zelf. Welke materialen kan je hergebruiken, hoe kan je samenwerken met omwonenden, hoe kan je klimaatadaptatie, hitte stres, energieopwekking, reductie van transportbewegingen et cetera meenemen in het ontwerp?

Door de Donker Groep en door Mineralz zijn praktijkvoorbeelden van integrale aanpak en hergebruik van materialen gedeeld tijdens de workshops

<https://www.youtube.com/watch?v=BtD4xJUBvWQ>

<http://www.forz.nl/forz-factory>

Met behulp van de Vallue Hill en The Natural Step werd geïllustreerd hoe in het ontwerp van GWW rekening gehouden kan worden met het circulaire doel door te werken vanuit de wens voor de toekomst.

Materiaal(her)gebruik en integrale aanpak

Kies de methode die bij uw organisatie past, voorbeeld 1: Value Hill in GWW

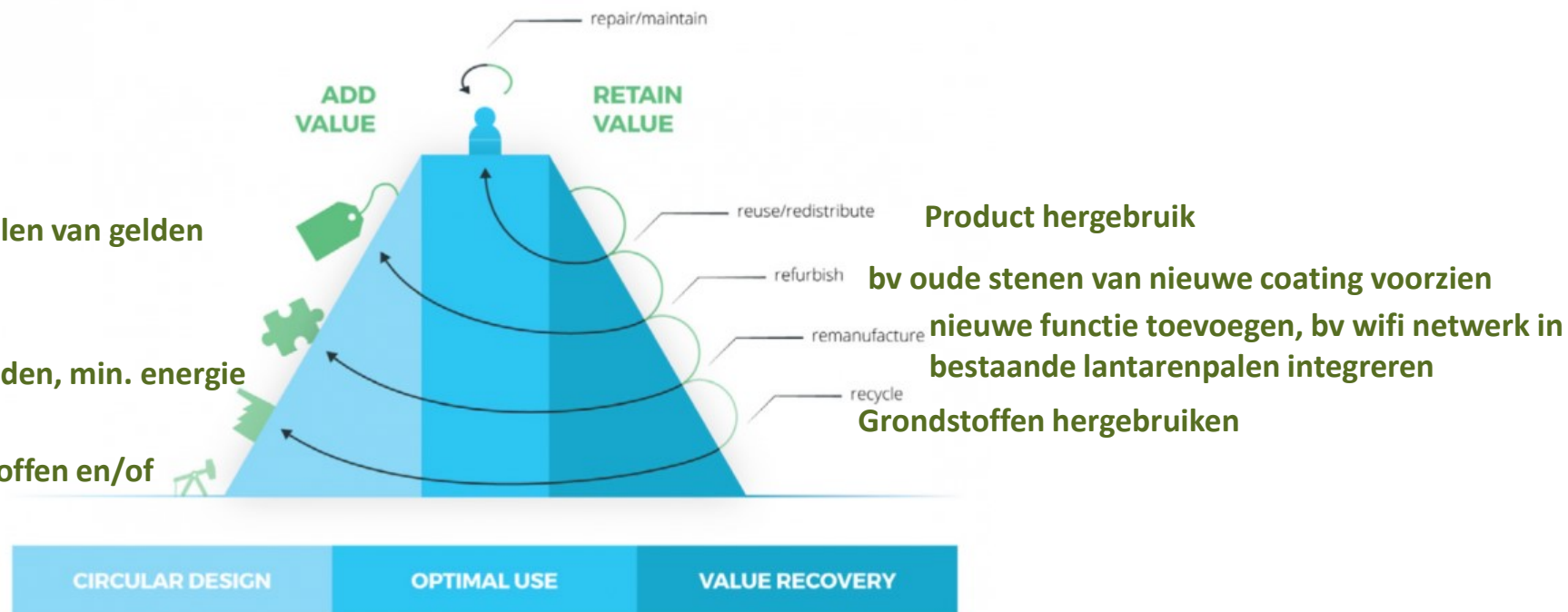
Ontwerp met elke stap (design, use, recovery) zo ingericht, dat zo lang mogelijk optimaal gebruik gemaakt kan worden van de producten en als dat niet meer lukt van de grondstoffen

Business model: Lease/As a service/ Stapelen van gelden

Demontabel, korte distributie lijnen

Eerlijke beloning, goede werkomstandigheden, min. energie verbruik

Zo min mogelijk nieuw gewonnen grondstoffen en/of biologische materialen



Materiaal(her)gebruik en integrale aanpak

Kies de methode die bij uw organisatie past, voorbeeld 2: The Natural Step

Ontwerp via de methode 'backcasting' (denk vanuit een gewenste toekomst) met de 4 duurzaamheidsprincipes



niet meer en sneller stoffen uit de aarde in het milieu brengen dan de natuur kan verwerken



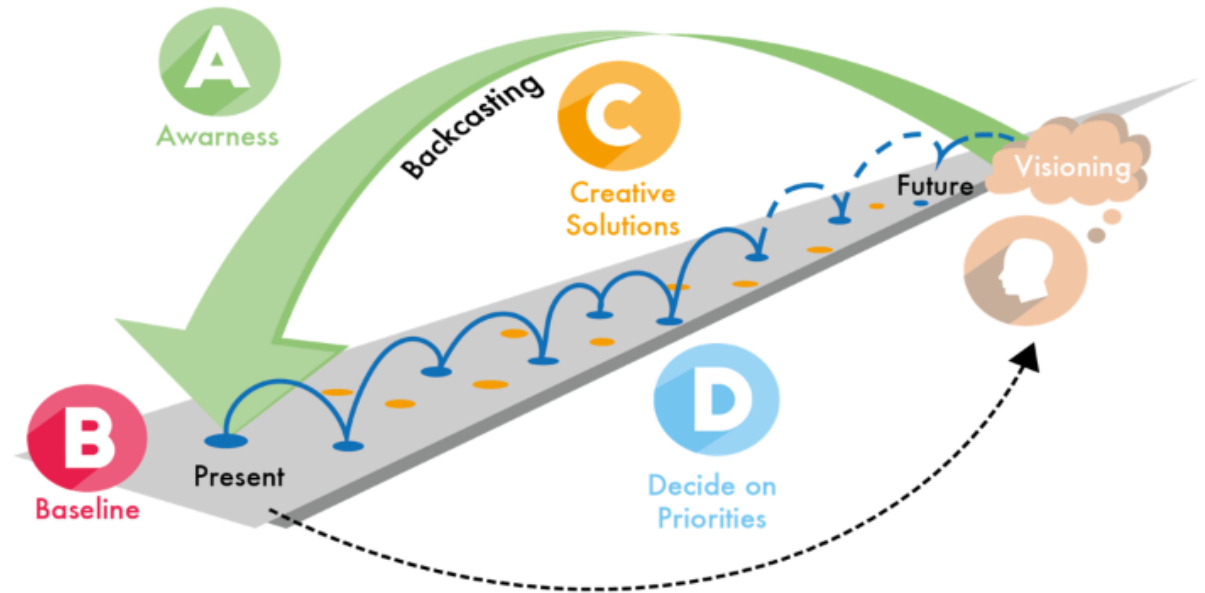
niet meer en sneller chemische of natuurvreemde stoffen in het milieu brengen dan de natuur kan verwerken



de natuur niet sneller afbreken dan de tijd die nodig is om te herstellen



geen dingen doen waardoor we mensen beperken in het vervullen van hun basisbehoeften



Tips van de deelnemers voor integrale aanpak en materiaal(her)gebruik

Betrek de omgeving

Bedenk welke functies je wilt integreren. Laat de markt maar met hun creativiteit komen.

Zie geen hobbels, doe het gewoon!

Start met out-of-the box denken, ga niet direct naar de inhoud.

Bekijk hoe het klimaat robuust/ adaptief kan worden gemaakt

Bedenk hoe toekomstbestendig je wilt zijn (bestaat de huidige functie nog over 20 jaar?)

Inventariseer wat er voor her te gebruiken materialen in de huidige situatie al in de omgeving aanwezig zijn en bekijk wat je kan gebruiken.

Bezie wat de kaders zijn en waar nog buiten de kaders gedacht mag worden

Kijk ook naar de wijze waarop logistiek is georganiseerd, zo min mogelijk km

Vergeet niet te denken aan het geen niet in het zicht is, waar minder esthetische belangen spelen, zoals onder de grond

Durf te kiezen voor de toekomst ook als je net elders iets verkeers hebt gebouwd/ gekocht. Borduur dus niet voort op het oude.

Circulair inkopen

Anders uitvragen

Als opdrachtgever weet je wat je toekomst wens is, maar hoe daar te komen? Innovaties gaan veel sneller dan de uitrol en realisatie van een bouw project, waardoor je altijd achterloopt als je te gedetailleerd uitvraagt aan het begin. Bij circulair GWW is het daarom logischer om op ambities uit te vragen dan op product niveau.

Tijdens de workshops werd een aanbesteding van de gemeente Apeldoorn als voorbeeld genomen. De gemeente heeft aanbesteed op basis van vier inkoopprincipes.

1. Maximaal circulair: rond grondstoffen ontwerpen
2. Optimale invulling van inclusieve samenleving
3. Maximale innovatie (voortdurend met elkaar in gesprek om nieuwe innovaties toe te passen)
4. Optimale samenwerking, tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, tussen coalitiepartners en tussen opdrachtnemer en buurtbewoners

Video's met voorbeelden van 'anders offren' met een consortium voor deze 'circulaire' uitvraag:

<https://vimeo.com/223277041>

<https://www.youtube.com/watch?v=GOhvrXKaeEU> (NB dit consortium heeft de opdracht gekregen)

Circulair inkopen

Rapid Circulair Contracting (RCC)

RCC is een alternatief voor traditionele aanbestedingsvormen, dat de markt maximaal uitdaagt om met noodzakelijke, slimme en innovatieve oplossingen te komen. Een innovatiegericht partnership waarbij (o.a.) circulariteit, duurzaamheid en social return centraal staan.

- Met RCC besteedt de opdrachtgever geen voorbestemde eindoplossing aan, maar een samenwerkingscontract.
- In tegenstelling tot bij een conventionele aanbesteding wordt het ontwerp voor de oplossing niet voorafgaand aan de aanbesteding volledig ingekleurd door de opdrachtgever.
- Bij een RCC aanbestedingsmethodiek ontwikkelen en ontwerpen de partijen samen na de gunning een oplossing en delen zij inzichten en dilemma's met elkaar.
- Kenmerkend voor RCC is dat de betrokken partijen samenwerken vanuit een Programma van Ambitie in plaats van het traditionele Programma van Eisen.



Integrale aanpak aanbesteed via RCC

Voorbeeld Circulair GWW Malderburchtstraat Nijmegen



Circulair inkopen

De 8 principes van RCC

1. Zo circulair mogelijke oplossing
2. Meervoudige maatschappelijke waarde creëren
3. Pareto rule: 80% circulair door 20% extra inspanning is nobel streven
4. Transparantie over alle afwegingen, kosten, keuzes etc. (openboek, ook overwegingen waarom bv producten uit China i.p.v. uit Nederland etc.)
5. Total cost of ownership (totaal van aanschaf, beheer, onderhoud en restwaarde) is leidend
6. Deskundigheid boven hiërarchie
7. Integriteit als fundament
8. Besluiten op basis van consent (als een van de partijen het echt een heel slecht idee vindt gaat een voorstel terug naar de tekentafel)

Circulair inkopen

Ideeën voor inkoopprincipes voor de circulaire weg in Duiven

Met de Apeldoornse inkoop ambities en de 8 principes van RCC als voorbeeld formuleerde de aanwezigen inkoop kaders voor de aanbesteding voor een circulaire weg in de gemeente Duiven:

1. Verkeerstechnisch moet het kloppen
2. Maximaal budget beschikbaar
3. Historisch karakter behouden
4. Inventarisatie van de kwaliteit van het materiaal dat er nu ligt
5. Klimaat robuust/ klimaat adaptatie
6. Lokaal sourcen en urban mining (tweede/derde /vierde leven aan een grondstof geven)
7. Zo min mogelijk logistieke bewegingen (materiaaldepot in de buurt)
8. Sociale aspecten (stakeholders/social return/educatie/draagvlak/burgerparticipatie/overlast bewoners en gebruikers beperken)

Tips van de deelnemers over circulair inkopen

Begin op tijd, tijdgebrek is vaak de doodsteek

Kijk naar social return in de hele keten

Stel een team samen van verschillende disciplines; intern en met de markt en ontwerp samen

Borg het 'nieuwe' inkoopproces in beleid anders wordt je later teruggefloten

Stel randvoorwaarden duidelijk zodat er een eerlijk speelveld is voor de bedrijven die op de offerte inschrijven

Leg de tijdsdruk niet bij de aannemer, dit veroorzaakt meestal minder hoge kwaliteit. Laatste kwartaal van het jaar moet ca. 60% van de omzet worden gedraaid. Dat ligt mede aan de procesdoorloop binnen de gemeentes. Wij als gemeente zorgen dus voor piekbelasting binnen de bouwsector door onze organisatie. We zouden dat heel veel slimmer kunnen doen.

Wees transparant, zo creëer je meerwaarde

Haal kennis uit de markt

Denk ook aan 'inkopen' van producten as a service zodat ook het onderhoud van het product in de aanbesteding inbegrepen is. Hiermee kunnen onderhoudsbudgetten geïncorporeerd worden in het aanbestedingsbudget.

Durf anders aan te nemen, durf eigenwijs te zijn.

Bedenk hoe het proces wordt georganiseerd zodat je niet verzandt in duizenden mogelijkheden

Zorg voor een goede voorzitter, dan krijgt niet de hardste schreeuwer zijn zin

Als je aan een consortium uitbesteedt moet je duidelijk vastleggen wie uiteindelijk de beslissingen neemt.

Ga circulair ontwerpen met marktpartijen die dat kunnen zonder vast budget. Alles wordt toch van ouds als het budget vast ligt.

Vergeet daarbij niet dat onderhoud nu vaak al door mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt wordt gedaan, deze moeten bij een product als een service niet vergeten worden

We hopen dat u met de informatie en de tips van uw collega's uit Duiven, Arnhem en Nijmegen een start kunt maken met het circulair inkopen van GWW.

Voor vragen over deze white paper kunt u terecht bij:

Groene Allianties Jeroen Smits j.smits@1stroom.nl

KplusV Erick Wuestman e.wuestman@kplusv.nl

Bij hen zijn ook de PowerPoint presentaties en de verslagen van de workshops op te vragen