

Algemene uitgangspunten Buyer Group Circulaire Viaducten

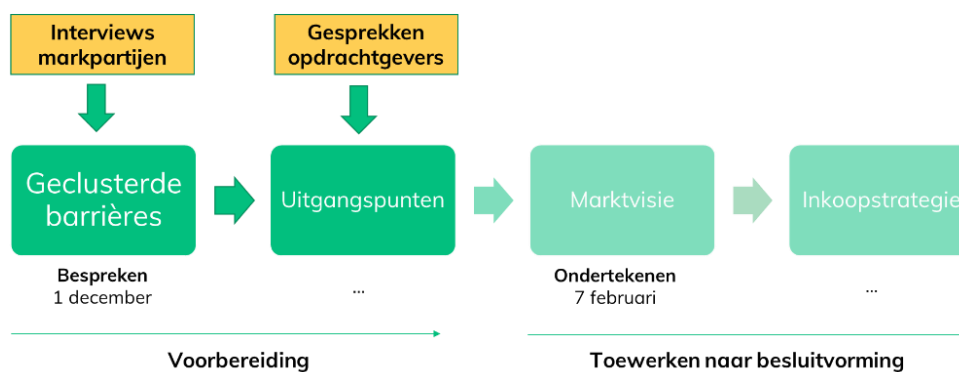
Aanleiding

PIANOo en Rijkswaterstaat hebben het initiatief genomen om een Buyer Group Circulaire Viaducten te starten. Het doel van deze Buyer Group is om te komen tot een inkoopstrategie voor circulaire viaducten – en op die manier tot meer eenduidige uitvragen richting marktpartijen. Daarbij bouwen we voort op de Open Leeromgeving Circulaire Viaducten, die de afgelopen jaren is gefaciliteerd vanuit de Bouwcampus, en de SBIR Circulaire Viaducten, waarbij drie combinaties een prototype voor een circulair viaduct verder gaan uitwerken. *Let op: deze versie is gebaseerd op gesprekken met marktpartijen; het perspectief vanuit opdrachtgevers moet hier nog aan worden toegevoegd.*

Toewerken naar gezamenlijke inkoopstrategie

In oktober 2021 is een tentoonstelling georganiseerd van de 23 circulaire concepten, die een voorstel hebben ingediend in de eerste fase van de SBIR. In november zijn vervolgens interviews gehouden met alle partijen, die deze concepten hebben ingediend. In de interviews zijn barrières opgehaald voor de opschaling van circulaire viaducten. Deze barrières zijn in dit document uitgewerkt in vier onderdelen:

- Randvoorwaarden, die de markt nodig heeft voor verdere ontwikkeling;
- Uitgangspunten voor het aanbestedingsproces;
- Uitgangspunten voor technische eisen;
- Uitgangspunten voor de samenwerking tussen partijen.



Figuur 1 | Proces om te komen tot een inkoopstrategie

Randvoorwaarden

Voor het realiseren van circulaire viaducten gelden enkele randvoorwaarden, die de kaders vormen waarbinnen het inkoopproces kan plaatsvinden. Om te komen tot het inkopen van circulaire viaducten zijn de volgende drie randvoorwaarden leidend:

1. **Lange-termijn visie** op circulaire viaducten: wat verstaan we onder ‘circulair’ en welke ontwikkelrichtingen zijn er? Dit geeft marktpartijen duidelijkheid over de richtingen van ontwikkelingen, waarmee zij lange termijn investeringen kunnen doen in innovatieve oplossingen en nieuwe concepten. Zo wordt opschaling van innovatie gestimuleerd.
2. **Proactieve normontwikkeling** op het gebied van zowel hergebruikte producten en materialen als innovatieve producten en materialen - bijvoorbeeld geopolymerbeton en biobased materiaal. Dit vereenvoudigt het toepassen van circulaire materialen in de markt. Hierin werken we actief samen met normerende partijen en innovatieve marktpartijen.
3. **Ruimte en tijd voor dialoog** om te komen tot beter onderling begrip tussen opdrachtgevers en marktpartijen. Vanuit opdrachtgevers gaat het om beter begrip naar de mogelijkheden van marktpartijen; vanuit marktpartijen naar beter begrip voor de behoefte van opdrachtgevers.

Uitgangspunten voor het aanbestedingsproces

Om te komen tot circulaire viaducten zijn de volgende uitgangspunten van belang voor het aanbestedingsproces:

- We doorlopen de aanbesteding voorafgaand aan de ontwerpfase, om de expertise en ambitie van de realiserende marktpartijen mee te kunnen nemen in het ontwerp. Dat betekent dat we dus ook gunnen op andere zaken dan het ontwerp, de uitvoeringswijze en het budget.
- We nemen de tijd, zowel tijdens de aanbestedings- als de beoordelingsfase, voor onderbouwing van alternatieve berekeningen om het vertrouwen in innovatieve oplossingen te vergroten. We zijn ons bewust dat dit meer capaciteit en meer inzet van expertise vanuit zowel de opdrachtgever als de inschrijvende partijen vraagt.
- We gunnen vanuit circulariteit ook op andere aspecten dan de huidige milieu-impact. Dit vraagt, naast het uitvragen van de MKI, om meer nadruk op kwaliteitsaspecten als een langere levensduur en/of losmaakbaarheid. Daarbij is het belangrijk dat beloftes voldoende goed onderbouwd kunnen worden door inschrijvende partijen.
- Wij laten de functionele behoeften leidend zijn boven de contractuele vraagspecificatie. Als er meer ambities kunnen worden gerealiseerd met enkele aanpassingen in de randvoorwaarden, dan kijken we of deze aanpassingen mogelijk zijn.

Uitgangspunten voor technische eisen

Om circulaire viaducten te realiseren is het nodig om anders om te gaan met technische eisen. Daarvoor hanteren we met elkaar de volgende uitgangspunten:

- We ontwerpen op basis van de ROK, maar houden in het proces ruimte om afwijkingen toe te staan. Daarbij stellen we de achterliggende intentie van een specifieke eis centraal. We geven ruimte om af te wijken wanneer een oplossing bijdraagt aan de circulaire ambitie en tegelijkertijd ook voldoet aan de achterliggende intentie van een eis. Dit geldt voor alle onderdelen van het viaduct.
- We kijken als vertrekpunt voor het ontwerp en de uitgangspunten van een project breder dan de 'reguliere' betonnen bouw. Bij het opstellen van deze vertrekpunten bepalen we per project welke kansen mogelijk relevant zijn – o.a. hergebruikte materialen, biobased materialen, geopolymerbeton en losmaakbaarheid.

Uitgangspunten voor samenwerking tussen partijen

Bij het realiseren van circulaire viaducten bepalen opdrachtgevers en marktpartijen gezamenlijk het eindresultaat. Om deze wisselwerking te bevorderen gelden de volgende uitgangspunten:

Samenwerking opdrachtgever en opdrachtnemer

- We werken in opdrachtgever-opdrachtnemer-relaties samen op basis van expertise in plaats van formele verantwoordelijkheid. We stellen beide kanten in staat om ieders expertise zo goed mogelijk tot zijn recht te laten komen.
- Wij houden, ook buiten lopende aanbestedingen, doorlopend contact tussen opdrachtgevers en marktpartijen. Hiermee wordt een relatie opgebouwd, waarmee onderling vertrouwen kan ontstaan. De samenwerking binnen de *Buyer Group* biedt de kans om projectambities te valideren met marktpartijen om zo te komen tot een vraag die beter aansluit bij de markt op dat moment.
- Wij zorgen ervoor dat specialisten betrokken zijn bij gesprekken met opdrachtgevers- en nemers op programma- en projectniveau. Zo kunnen ook inhoudelijk de vragen worden beantwoord en de technische beperkingen voor het realiseren van de ambities op tijd in kaart worden gebracht.
- Wij zorgen ervoor dat alle betrokkenen vanuit de opdrachtgever zich met een open houding opstellen. Dit creëert een gelijkwaardige opdrachtgever-opdrachtnemer-relatie waarin nieuwe mogelijkheden binnen de functionele behoefte kunnen worden besproken.

Interne samenwerking en opdrachtgevers onderling

- We dragen de marktvisie vanuit de *Buyer Group* proactief uit naar andere aanbestedende diensten, zodat onze ambities breder in de markt bekend worden. We beschouwen niet langer ieder project als uniek object maar streven we naar eenduidige, voorspelbare en heldere ambities.
- Wij betrekken uitvoerende teams op tijd, zodat zij zich eigenaar voelen van de ambities en voldoende kennis hebben over het voortraject met de markt.
- We zorgen voor continuïteit in projectteams. Door voor lange tijd dezelfde personen te betrekken werken we aan een vertrouwensrelatie op mensniveau, en voorspelbaarheid in handelen. Die gezamenlijke basis is belangrijk om met elkaar aan de ambities te kunnen werken.

Tot slot

Het realiseren van circulaire viaducten is niet eenvoudig en vraagt goede samenwerking. Om een écht succesvol project te realiseren moet binnen ieder team een gezamenlijk belang ontstaan welke gedurende het gehele traject centraal staat. Dit vraagt een investering om anderen te leren kennen en vaak ook aanpassing van onze eigen houding. Door duurzaamheidsprincipes integraal mee te nemen in de realisatie van projecten waar we voor staan werken we gezamenlijk richting een wereld binnen de ecologische grenzen en houden we de aarde leefbaar voor alle generaties die na ons komen.