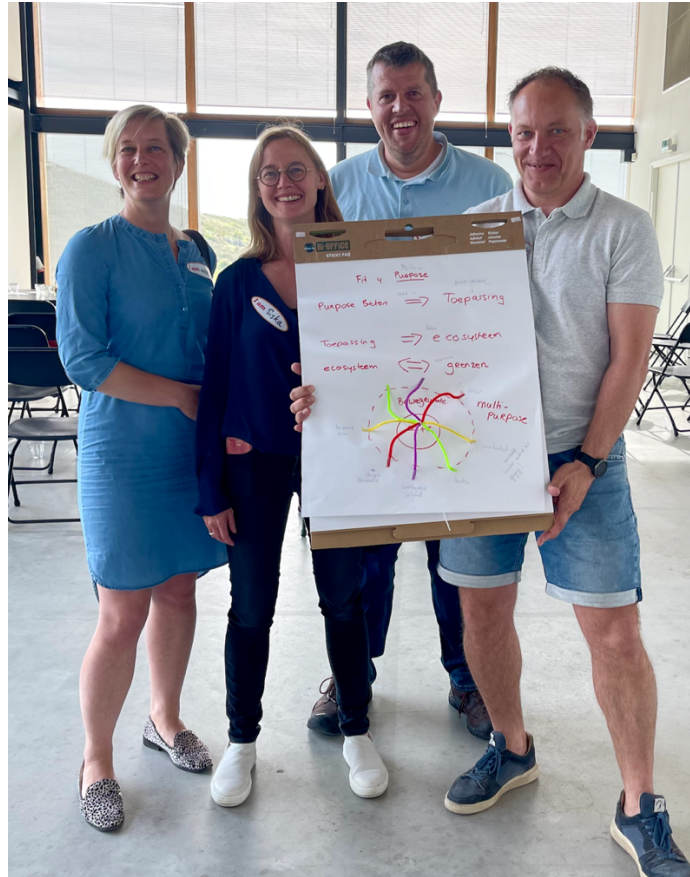


MULTI-PARTNER 4 MULTI-PURPOSE



Siska Valcke	T NO	Senior Scientific Integrator Verduurzamen Beton & Constructies	Het bedenken van concrete handvatten om het gebruik van kennis en technologie te vergemakkelijken voor onderbouwing bij besluitvormingsprocessen, bvb bij Inkoop en Beleid, in de Transitie naar Duurzamer Beton
Marleen van der Ziel	O nlanders	Eigenaar van Onlanders	Inkoopadviseur gespecialiseerd in Duurzaam en circulair inkopen.
Gerwin Korpershoek	D ycore	Manager Engineering	Vanuit MT verantwoordelijk voor de calculatie, engineering en productontwikkeling systeemvloeren
Marcel	O nlanders	Eigenaar van Onlanders	Inkoopadviseur gespecialiseerd in het aanbesteden van samenwerkingen, duurzaam inkopen en coach op de samenwerking in de realisatiefase.

Team TO DO

VISIE OP HET VERSNELLEN VAN DUURZAME TRANSITIE

De transitie naar een duurzamere betonsector is complex door het ontstaan van een spanningsveld tussen de snelheid waarmee de sector een **veelheid aan verschillende duurzame alternatieven** ontwikkelt, ten aanzien van de **veelheid aan verschillende eisen** waaraan de alternatieven onderbouwd moeten voldoen (milieu, circulariteit, veiligheid, kosten...). En dit binnen een context van een veelheid aan verschillende actoren die op verschillende tijdstippen aan zet zijn tijdens het hele proces van inkoop tot realisatie.

Het is onze visie dat nieuwe (inkoop)strategieën zich daarom nadrukkelijk moet richten op het vroegtijdig tackelen van deze complexiteit, zodat dit in een later stadium de transitie niet gaat vertragen. De belangrijkste uitdaging hierbij het *vroegtijdig samenbrengen van ieders stukje van de puzzel*. Hieronder bieden we concrete handvatten.

We gebruiken beton om daarmee een functie in de openbare ruimte te realiseren. Met deze functie worden meerdere maatschappelijke doelen ingevuld. Vanuit deze gedachte blijkt dat je beton (-mortel) niet alleen als half-fabricaat moet beoordelen, maar deze pas volledig kan beoordelen in zijn functie. Je bouwt met de onderdelen als het ware een ecosysteem van materialen. Om een ecosysteem te kunnen bouwen is er ruimte nodig, maar ook een duidelijke grens aan het ecosysteem. Vertaalt naar projecten betekent dit ruimte voor de kennis en expertise van de opdrachtgever, opdrachtnemer en niet te vergeten voor de leveranciers.

Samen met de multi-partners moeten afwegingen gemaakt worden tussen de verschillende en soms tegenstrijdige (maatschappelijke) belangen.

CONCRETE OPLOSSING VOOR INKOOP

Bovenstaande uitdaging willen we aanpakken middels het uitwerken van twee kernpunten die transparante samenwerking bevorderen.

[1] De Multi-partner (partner selectie): het creëren van ruimte en tijd voor opdrachtnemers uit de hele keten om gezamenlijk met opdrachtgever het (multi-purpose) afweegproces te doorlopen. In de eerste fase wordt op partnerschap geselecteerd *[in tegenstelling tot het voorleggen van een beloftevolle MKI of kostenscore die zonder context van toepassing en ontwerp nog niet transparant en volledige onderbouwd kan worden]*. Tevens kan de partner nieuwe partners uit de keten *vroegtijdig* betrekken (constructeurs, betonproducenten, leveranciers etc) om gezamenlijk input te geven voor het optimaliseren van oplossing en ontwerp aan de hand van de gekozen afweegmethodiek.

[2] De Multi-purpose (afweegmethodiek): het vinden van de **optimale balans tussen verschillende doelen/eisen** voor het beton in de context van zijn toepassing (constructie) en omgeving (eco-systeem). Door het geven van ruimte voor het kaderen van de duurzame alternatieven van beton rechtstreeks in de context van de toepassing en de omgeving, kunnen de impact, de risico's, kosten en baten veel kwantitatiever, transparanter en nauwkeuriger inzichtelijk worden gemaakt dan wanneer duurzame alternatieven al in een eerste inkoopfase geëist of aangeboden worden los van de lokale context.

Om samen met de multi-partners goede afwegingen te maken stellen wij een trechter-systeem voor in vier fasen: Marktconsultatie en speeddate, Keuze op basis van partnerschap, Optimalisatiefase, Uitvoeringsfase

Marktconsultatie + speeddate

In de marktconsultatie fase worden alle relevante spelers geïnformeerd over de ambities en de maatschappelijke doelen van het project en kunnen over en weer vragen worden gesteld en beantwoord. In deze fase worden ook de verschillende leveranciers actief benaderd door de opdrachtgever om deel te nemen aan de consultatie en aan de speeddate. Tijdens de speeddate faciliteert de opdrachtgever het kennismaken tussen de verschillende partijen om zo tot verschillende multi-partners te komen.

Keuze op basis van partnerschap

In deze keuzefase is het belangrijk dat de opdrachtgever de ruimte creëert om de maatschappelijke doelen te bereiken. Dit kan zij doen door een "vaste scope" uit te vragen en daarbij ook een beschrijving te geven van de beweegruimte om deze "vaste scope" heen. Dit noemen we de "beweegruimte". Beide grenzen hebben een plafondbedrag. Het is dus van belang dat er geen oplossingen of halffabricaten worden voorgeschreven maar dat een partner wordt gekozen die aantoonbaar kan meedenken en meewerken aan de optimalisatie van de oplossing. Hierdoor kunnen koplopers zich onderscheiden van het peloton, maar weet het peloton wel waar ze aan moet

werken voor een volgende aanbesteding. Deze fase wordt afgesloten met het sluiten van een Optimalisatiefase overeenkomst.

Optimalisatiefase

In de optimalisatiefase zitten opdrachtgever, opdrachtnemer en de benodigde leveranciers samen aan tafel en worden transparante afwegingen gemaakt tussen de verschillende maatschappelijke doelen. Voor het maken van deze afwegingen is tooling noodzakelijk. Een trade-off matrix maar dan met meerdere dimensies. Belangrijk in dit proces is openheid over de verschillende en soms tegenstrijdige belangen van de deelnemers in dit proces. Deze fase eindigt als alle partijen akkoord kunnen gaan met de gemaakte afspraken en gekozen oplossingsrichtingen. Aan het einde van deze fase volgt dan ook de formele gunning. Deze fase biedt ruimte om te toetsen aan alle relevante wet-en regelgeving.

Realisatiefase

In de realisatiefase starten detailengineering worden de gemaakte afspraken gemonitord op tijd, geld en kwaliteit. Binnen kwaliteit valt ook (constructieve) veiligheid. Dit wordt gemeten vanaf de start van deze fase met de afgesproken frequenties. Deze data kan gebruikt worden als feedbackloop voor nieuwe projecten.

IMPACT

- a. Het team bevat experts met diverse achtergrond en achterban, invloedssferen en netwerken rijken hiermee van Inkoop en Opdrachtgevers (Marleen en Marcel), tot aannemers, adviseurs en betonproducenten (Gerwin) alsook inbreng vanuit Kennisinstellingen (Siska).
- b. De inkoopstrategie richt zich met name tot het stimuleren van samenwerking en gezamenlijke en transparante afweging om te transitie te versnellen, de rol van de betonleveranciers wordt belangrijker en hun stem dus invloedrijker.
- c. De kracht van de oplossing ligt in het optimaliseren en afwegen op meerdere doelen gelijktijdig (uitputting grondstoffen, CO2 emissies, hoogwaardig hergebruik etc) zodat zowel een minimale CO2 reductie wordt gerealiseerd als een mate van circulariteit, met daar gelijktijdig tegenover onderbouwing van kosten en constructieve veiligheid dankzij het kaderen en detailleren in de context van de toepassing en omgeving. Kortom, er wordt voorkomen dat doelen achteraf niet gehaald worden door verkeerde inschatting van de impact in relatie tot kosten, veiligheid, etc.
- d. Door de generieke aanpak middels partnerschap en afweegmethodieken is deze oplossing niet louter gebonden aan specifieke toepassingen of locaties van RWS, Pro-rail en Noord-Brabant en aldus goed schaalbaar.
- e. Deze inkoopstrategie schrijft zelf geen gespecificeerde oplossingen voor omdat de impact ervan moeilijk vooraf voorspellen is nog los van een ontwerp in zijn toepassing en omgeving. Dit laat ruimte om de verschillende Handlingsperspectieven die voorgehouden worden door het Betonakkoord in te zetten en te combineren tot optimale fit-for-multi-purpose oplossingen die door vroegtijdige inzet van kennis van constructeur en leverancier gezamenlijk en daadwerkelijk bijdragen aan de beoogde doelstellingen.

HAALBAARHEID

- a. Vroegtijdig partnerschap zoals in bouwteam, II fasen contracten, Best Value en RIC, is een bewezen werkwijze die tot succes zal leiden. Multi-purpose afweegmethodieken rekening houdend met onzekerheden, worden in andere sectoren (bv Olie-&Gas) succesvol toegepast, tooling, rekenkracht en technologie is hiervoor bestaat reeds. Goede tooling voor monitoring in de uitvoeringsfase bestaat ook reeds.
- b. Het team bevat een integraal spectrum van kennis en ervaring om deze oplossing verder uit te werken: Aanbesteden en contractmanagement (Marleen en Marcel), constructief ontwerp en betonproductie (Gerwin), technologie verduurzamen beton en multi-purpose afweegmethodieken (Siska)
- c. Zie de beschrijving op pagina 1.

(FINANCIEEL) ECONOMISCH PERSPECTIEF

- a. Voor de opdrachtgever worden met meer onderbouwing en in relatie tot verschillende eisen de kosten vroegtijdig inzichtelijk gemaakt (na keuze partnerschap) en in overleg met opdrachtgever kunnen stapsgewijs keuzes worden gemaakt, opdrachtgever geeft twee plafondbedragen mee, een voor de "vaste scope" en een voor de "beweegruijme". Bij de afweegmethodiek kan bij elke stap desgewenst bijsturen in relatie tot de uitkomsten voor andere baten. De gegenereerde samenwerking en transparantie in risico's en baten middels de gekozen multi-purpose afweegmethodiek, kan leiden tot meer gezamenlijke verantwoordelijkheid en business modellen. Samenwerking middels multi-partnerschap is de enige oplossing om echt tot versnelling te komen zodat alle belangen geborgd zijn.