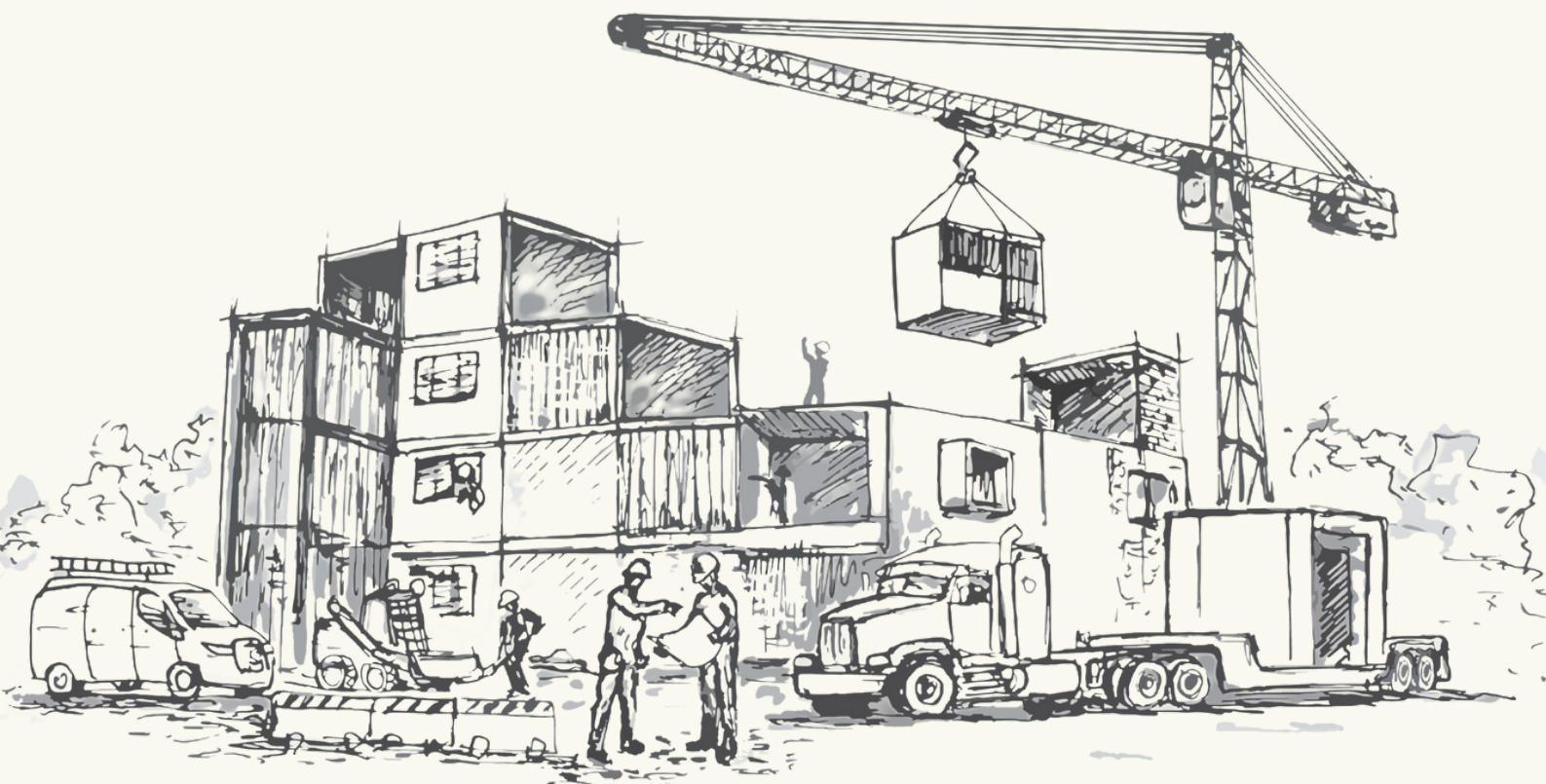


CIRCULAB

CIRCULAIR BOUWEN

In vijf recepten



VOORWOORD

Circulariteit heeft de afgelopen jaren haar intrede gedaan in de bouwsector. Het concept is aan een opmars bezig, alleen zijn opdrachtgevers en bouwactoren nog niet altijd overtuigd van de noodzaak ervan. Zo bestaan er nog veel onduidelijkheden over hoe met circulair bouwen te beginnen. De traditionele manieren van aanbesteden en bouwen voldoen vaak niet. Om circulaire gebouwen te realiseren, zijn nieuwe en innovatieve vormen van samenwerking nodig.

Met de ondersteuning van Vlaanderen Circulair zijn we aan de slag gegaan met het project Circulab. Dit leer- en onderzoeksproject, gekoppeld aan de nieuwe bouwcampus op campus Diepenbeek, heeft ons de mogelijkheid geboden om circulair bouwen in al haar aspecten te verkennen en onderzoeken.

Met dit praktische 'cookbook' willen we concrete tips en tricks aanreiken om een antwoord te bieden op de vele vragen die circulair bouwen nog oproept.

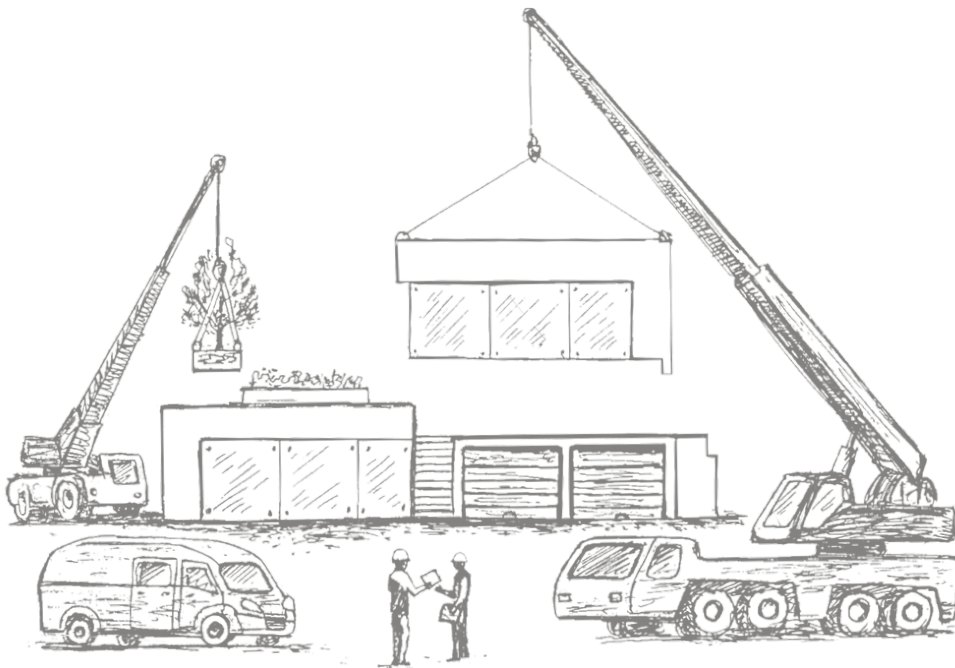
De leerlessen van het project Circulab zijn gebundeld in vijf compacte fiches:

- De belangrijkste lessen van circulair bouwen
- Circular Built Tool
- Optimaal samenwerken in het circulaire bouwproces
- Modulaire vergunning en regelluwe zone
- Aanbestedingsprocedures

Deze fiches vormen een handige leidraad voor toekomstige opdrachtgevers en stakeholders in de bouw. We hopen hiermee de Vlaamse ambities op vlak van circulair bouwen te ondersteunen.

Namens het projectteam van Circulab,

Lieve Hauben – POM Limburg; Ilse Claes en Goele Kerckhofs – Embuild Limburg (voorheen: Confederatie Bouw Limburg), Anne Froidmont en Laura Sallaerts – UHasselt



RECEPTENFICHE 1: DE BELANGRIJKSTE LESSEN VAN CIRCULAIR BOUWEN



Ingrediënten

ZORGVULDIG GEKOZEN THEMA'S EN AMBITIES

- ✓ Stel je circulaire ambities niet te hoog of te laag in, maar hou ze realistisch. Een goede aanbesteding met circulaire criteria vindt het juiste evenwicht tussen realisme en ambitie. Hanteer realistische eisen als ondergrens en combineer ze met ambitieuze wensen als bovengrens.
- ✓ Je kunt niet op alle thema's excelleren. Zorg dat je het accent legt op de onderwerpen waarmee je een statement wil maken. Bouwcampus 2.0 focust zich op deze vier thema's:
 - Bouwen met duurzame en gezonde materialen
 - Veranderingsgericht bouwen met losmaakbare materialen
 - Bouwen met aandacht voor het comfort van de gebruikers
 - Digitalisering
- ✓ Bij de thema's energiepositief, waterneutraal en bouwen met respect voor de groene omgeving kun je als opdrachtgever zelf aansturen in welke domeinen je meer ambitie wil ontwikkelen. Je kunt immers niet alles 100% 'goed' doen.
- ✓ Welke thema's je ook benadrukt, daag inschrijvers voor de aanbesteding van een circulair bouwwerk altijd uit om zich te onderscheiden op vlak van circulariteit! Wanneer je de ambities van Project X effectief hebt vervuld, kan je de lat voor een toekomstig project hoger leggen. Oftewel: de bovengrens van Project X wordt de ondergrens van Project Y, en dit voor de betreffende thema's.
- ✓ Het is niet altijd makkelijk om te bepalen wat jouw circulaire ambities precies zijn. De 'Circular Built Tool', ontwikkeld door het onderzoekscentrum WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf), kan je daarbij assisteren. De Circular Built Tool is een laagdrempelige begeleidingstool die opdrachtgevers en ontwerpers helpt bij het formuleren van hun circulaire ambities. Door diverse vragenlijsten in te vullen, krijgen gebruikers meer inzicht in waar hun project qua circulariteit of duurzaamheid op kan inzetten.

Tip

Andere tools en instrumenten zijn te vinden op de website van Vlaanderen Circulair:



Bereidingswijze

EEN DYNAMISCH PROCES MET AANDACHT VOOR KENNIS EN SAMENWERKING

- ✓ De realisatie van een bouwproject verloopt in verschillende fases. Zeker bij een innovatief bouwproces is het van belang om cyclisch te werken. Er ontstaat als het ware een dynamisch traject waarbij je binnen elke fase twee dingen moet doen:
 1. reflecteren op de geformuleerde ambities
 2. vooruitdenken om risico's te voorkomen en kansen te benutten in de volgende fases.
- ✓ Samenwerking is een essentiële voorwaarde voor een succesvol eindresultaat. Kies dus niet enkel de beste inschrijving of het beste plan uit in de aanbestedingsfase, maar selecteer tevens op de beste inschrijver. De partner die het haalt, drukt namelijk mee zijn of haar stempel op de invulling van de circulaire uitgangspunten. En dit voor de volledige duur van het project!
- ✓ Interne kennis vergaren rond circulair bouwen is belangrijk in elke fase van het project. Het bijwonen van congressen of werkbezoeken kan heel inspirerend zijn, omdat circulair bouwen nog in een innoverende fase zit en er veel te leren valt van anderen. Vanuit technisch perspectief is er al heel veel mogelijk, maar de markt is nog niet helemaal mee met circulair bouwen. Dit komt omdat onbekend onbemind is, materialen en technieken onvoldoende voorhanden zijn, of niet binnen het budget passen. Daarom vormt een gedegen marktorientatie, over wat er kan en wat beschikbaar is, een belangrijke schakel in het traject van circulair bouwen.
- ✓ Zorg dat alle leden binnen het projectteam van de opdrachtgever over dezelfde informatie en kennis beschikken. Dit kan bijvoorbeeld door samen opleidingen of infosessies te volgen. Door kennis te delen kun je sneller projecten realiseren, en dus ook de transitie naar circulair bouwen versnellen en financieel haalbaarder maken.
- ✓ Als bouwheer kan je je vanaf het prille begin laten begeleiden door een (extern) adviesteam. Zij vormen een grote hulp bij het bepalen van de juiste aanbestedingscriteria en het ambitieniveau. Tijdens de uitvoering kunnen ze begeleiding geven op bouwkundig, technisch én juridisch vlak. Ze zorgen vaak voor een gerichte focus, zodat de timingen gerespecteerd blijven en er zo weinig mogelijk vertragingen ontstaan. Nog meer potentiële voordelen van zo'n extern multidisciplinair adviesteam? Ze kunnen de rol van neutrale communicator tussen opdrachtgever en uitvoerder op zich nemen. Ze hebben ervaring in knelpunten oplossen en waken erover dat jouw circulaire ambities tot leven komen. Een adviesteam is geen must, maar wel een meerwaarde! Eentje die zijn kostprijs zeker waard is.
- ✓ Bouwprojecten kennen, zoals ieder ander project, financiële kaders en restricties. Werk verschillende scenario's uit op de betreffende thema's, waarbij je de ambitieniveaus laat variëren. Door middel van de TCO-methodiek (Total Cost of Ownership) kan je een optimum vinden tussen budget en kwaliteit. Deze financiële tool bepaalt alle directe en indirecte kosten van een project, zowel op korte als lange termijn. Je kan ermee inzichtelijk maken of investeringen in een specifiek thema resulteren in toekomstige besparingen of inkomende geldstromen: denk aan efficiënte energieconcepten, hergebruikwaarde van gebouwdelen of reductie van ziekteverzuim.

Tip

Circulair bouwen is innovatief en vooruitstrevend, neem dus ook zelf deze houding aan. Kies eens voor iets anders dan het bekende: zowel in eisenplan, aanbestedingsprocedure als materialen, maar ook qua financiën en samenwerkingen. Het circulaire bouwproject moet inschrijvers prikkelen om verder te kijken dan enkel de bewezen en bekende oplossingen.

RECEPTENFICHE 2: CIRCULAR BUILT TOOL

Ingrediënten

EEN VARIATIE AAN INTERESSANTE TOOLS OM CIRCULARITEIT TE METEN



- Er zijn verschillende tools en checklists op de markt die de duurzaamheid en de circulariteit van een gebouw meten en evalueren. Iedere tool heeft zijn eigenheid: de ene focust op een kwantitatieve benadering, de andere gaat voor een kwalitatieve aanpak. Sommige tools zijn gratis te raadplegen, voor andere tools is er een licentie nodig.
- Bij een aantal tools kan je reeds van in het prille begin de beoogde duurzaamheid en circulariteit van een project bepalen. Een goed voorbeeld hiervan is de Circular Built Tool, die werd ontwikkeld door het onderzoekscentrum WTCB (Wetenschappelijk en Technisch Centrum voor het Bouwbedrijf). De tool kadert in het Europese gesubsidieerde CBCI-project (Circular Biobased Construction Industry), dat onderzoekt hoe we grondstoffen in de bouw efficiënter kunnen gebruiken om zo de CO₂-uitstoot te verminderen.
- De Circular Built Tool is bedoeld om de circulaire ambities voor bouwprojecten scherp te stellen. Het is een richtinggevend kader dat inzicht brengt in alle fases van het circulaire project: van de eerste ambities tot de uiteindelijke resultaten, en alle leerlessen ertussenin. Je kan het beschouwen als een laagdrempelige begeleidingstool voor opdrachtgevers en ontwerpers, die hen helpt bij het formuleren van hun circulaire ambities.
- Het projectteam van Bouwcampus 2.0 heeft in een workshop de Circular Built Tool besproken en ingevuld. Eén van de redenen om voor deze tool te kiezen, is dat het een quasi volledig beeld geeft van alle elementen van circulair bouwen, zonder daarom tijdrovend te zijn in gebruik.



Bereidingswijze

CIRCULAR BUILT TOOL ALS BINDMIDDEL IN HET CIRCULAIRE BOUWPROCES

- ☑ Een tool gebruiken om je circulaire ambitiekader te bepalen, levert doorgaans veel voordelen op. Je krijgt meteen een algemeen inzicht in de circulaire bouwprincipes. Je leert ook een ambitiekader inzake circulariteit op te stellen, bij te stellen en te evalueren. En dit in elke fase, vanaf het begin van het traject tot aan de oplevering van het gebouw. Met behulp van een tool kan je ook sneller leemtes in een eerder opgesteld ambitiekader opmerken.
- ☑ Een tool zoals de Circular Built is een bindmiddel om iedereen in het projectteam op dezelfde lijn te krijgen. Houd er wel rekening mee dat het bepalen van een ambitieniveau in de initiatiefase nogal technisch kan overkomen voor een opdrachtgever die geen eerdere bouwervaring heeft. In dat geval kan de opdrachtgever de tool best samen invullen met een aangestelde expert in circulaire strategieën. Tijdens de verdere fases van het proces kunnen de inzichten van deze expert (denk aan een advies- of projectteam) erg waardevol zijn.
- ☑ De Circular Built Tool kan fungeren als hulpmiddel om de circulaire ambities en resultaten van het bouwproject breder te communiceren naar alle stakeholders. De ambities zijn gemakkelijk te interpreteren dankzij diagrammen en grafieken.
- ☑ De Circular Built Tool richt zich vooral op een kwalitatieve aanpak. Het geeft geen score of kwantitatieve bepaling van de circulariteit van een bouwproject. Hiervoor zijn andere methodes beter geschikt, zoals de duurzaamheidsmeter GRO, de TOTEM-tool van de drie gewesten om de milieu-impact van gebouwen te verminderen, maar ook materiaalpaspoorten en internationale labels.
- ☑ Meet- en begeleidingstools zoals Circular Built, GRO en TOTEM stimuleren zonder twijfel de transitie naar meer duurzaamheid en circulair bouwen. Ze geven handvaten en richtlijnen om de duurzaamheid, milieu-impact en circulariteit van gebouwen te bepalen en te monitoren.
- ☑ Een tool wil circulair bouwen stimuleren via een vernieuwende aanpak in het aanbestedingsproces. Geef ook ruimte aan innovaties tijdens de ontwerp- en bouwfase en formuleer dit vanaf het begin duidelijk in de administratieve bepalingen. Je kan bijvoorbeeld testings of prototypes laten uitvoeren, met gedeelde risicobeheersing voor de verschillende bouwactoren.

Tip

Meer weten over tools en checklists? Hier vind je enkele interessante links:

Circular Built Tool: het platform en de handleiding komen in september 2022 online op www.wtcb.be

GRO: www.gro-tool.be

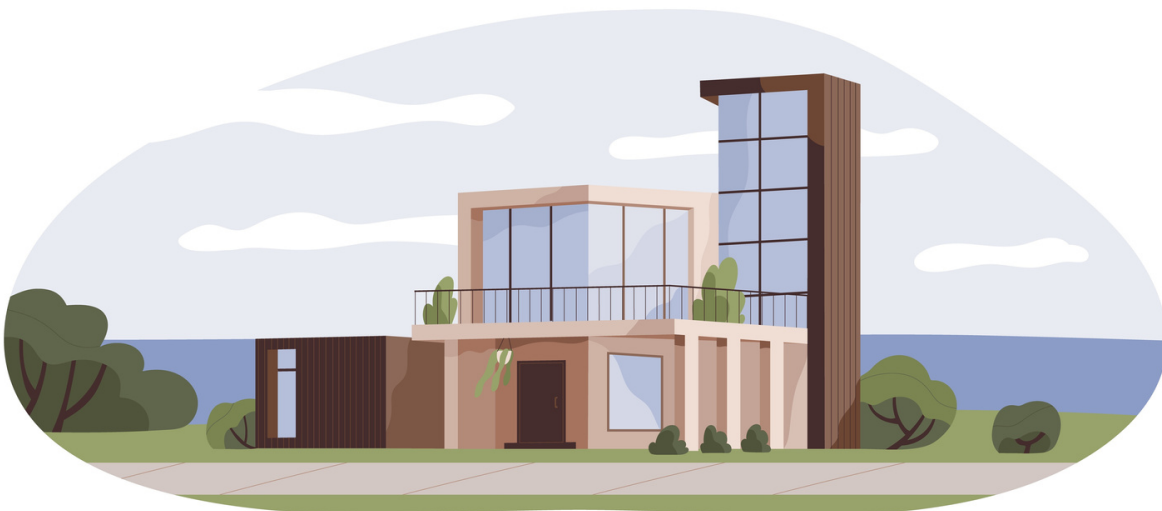
TOTEM: www.totem-building.be

RECEPTENFICHE 3: OPTIMAAL SAMENWERKEN IN HET CIRCULAIRE BOUWPROCES

Ingrediënten

DE JUISTE BOUWORGANISATIEVORM, CASUS PER CASUS

- ☑ Bij de voorbereiding van een aanbesteding is de keuze van de juiste bouworganisatievorm een belangrijk element. De bouworganisatie-vorm gaat over de manier waarop een aanbestedende overheid de verschillende taken en verantwoordelijkheden wenst te verdelen tussen hemzelf en de marktpartijen.
- ☑ Er is niet één ideale bouworganisatievorm. Alles hangt af van de concrete omstandigheden van de casus die voorligt. Om in een circulair bouwproces optimaal samen te werken, zijn er meerdere juridische omkaderingen mogelijk. Hieronder behandelen we er twee: het bouwteam en Design & Build plus varianten.

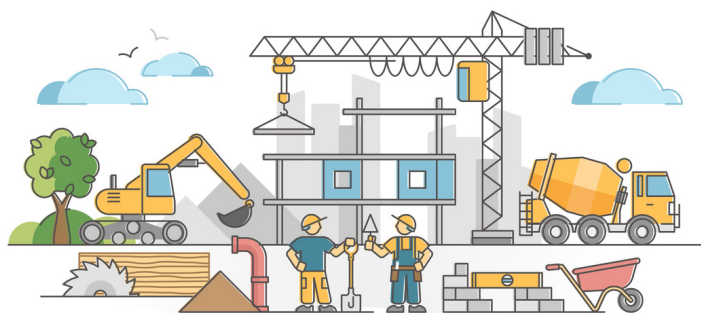


Bereidingswijze 1

HET BOUWTEAM EN DE BOUWTEAMOVEREENKOMST

- ☑ Een bouwteam is één mogelijke manier om de samenwerking tussen de aanbestedende overheid en de marktpartijen te organiseren. Basisuitgangspunt is dat er niet langer een traditionele scheiding is tussen het ontwerp en de uitvoering. De aannemer stapt zo vroeg mogelijk mee in het project, zodat hij vanuit zijn uitvoeringsdeskundigheid advies kan geven over het ontwerp.
- ☑ Het bouwteam in België wordt heel sterk in verband gebracht met geïntegreerde contractvormen (zoals de D&B-formule), terwijl het bouwteam in Nederland eerder lijkt op een variant van de traditionele driehoeksverhouding. De invulling uit Nederland is in België niet zo gekend, maar kan kansen bieden voor kleinere projecten waar geïntegreerde contractvormen minder valabel zijn. Hoe dit precies in zijn werk gaat, lees je hieronder.
- ☑ De bouwheer/opdrachtgever en de aannemer sluiten eerst een bouwteamovereenkomst af. De aannemer geeft al in een vroege ontwerpfase advies, en in ruil daarvoor krijgt hij het exclusiviteitsrecht om een prijsofferte op te maken indien er een definitief uitvoeringsontwerp tot stand komt. Van zodra er overeenstemming is over de prijs en eventueel andere randvoorwaarden, is de aannemingsovereenkomst een feit. Let wel: het exclusiviteitsrecht voor de aannemer is niet oneindig. Er bestaat een verplichting om daadwerkelijk te onderhandelen, maar de prijsvormingsfase kan ook géén akkoord opleveren. In dat geval krijgt de aannemer normaliter een in de overeenkomst voorziene vergoeding.

- ☑ De overige betrokken partijen maken geen deel uit van de bouwteamovereenkomst. Ze sluiten slechts een overeenkomst met hun eigen opdrachtgevers, bijvoorbeeld tussen de architect en de bouwheer. De overige betrokkenen vallen dus wel onder het bouwteam, maar niet onder de bouwteamovereenkomst. Het is weliswaar mogelijk om een overkoepelende overeenkomst af te sluiten die de verbintenissen uit verschillende overeenkomsten coördineert, maar dit is niet noodzakelijk.



- ☑ Hoe een bouwteam er in België precies uitziet, is grotendeels vrij aan de betrokken partijen om contractueel te bepalen. Het wettelijke kader van de aannemingsovereenkomst (artikelen 1787 t.e.m. 1799 Burgerlijk Wetboek) kan houvast bieden voor de bouwteamovereenkomst, aangezien dit zowel van toepassing is op intellectuele prestaties (architect) als materiële handelingen (aannemer). Er is dus contractuele vrijheid, maar bovenstaande principes moet men wel toepassen om echt te kunnen spreken van een bouwteam.
- ☑ Werken met een bouwteam heeft niet automatisch tot gevolg dat de circulariteit gegarandeerd is. De werkwijze brengt wel enkele voordelen met zich mee die een grotere kans op circulariteit bieden. Zo kan men tijdens de ontwerpfase al voordeel halen uit de specifieke uitvoerings- en kostendeskundigheid van professionele uitvoerders. Het gebrek aan absolute zekerheid over de uitvoering van de opdracht, zorgt er ook voor dat de aannemer extra gemotiveerd is om mee te denken over hoe de opdrachtgever zijn doelen kan bereiken.

Bereidingswijze 2

DESIGN & BUILD + VARIANTEN

- ✓ In deze formule krijgt een marktpartij (of een consortium van marktpartijen) een aanbesteding inzake verschillende elementen van het bouwproces. Het kan gaan om de elementen Design (D) en Build (B), maar ook om Finance (F), Maintain (M) of zelfs Operate (O), Re-use/Renew (R) en Energize (E). Het consortium werkt van bij de start van het project samen, tot en met de oplevering.
- ✓ Het bundelen van bouwproceselementen zorgt ervoor dat de aanbesteder tijd kan besparen, doordat hij geen aanbestedingsprocedures hoeft te organiseren voor elk element afzonderlijk. Resultaat: de aanbesteder wordt gedeeltelijk 'ontzorgd' en kan tijdens het bouwproces beroep doen op één aanspreekpunt.
- ✓ De bouwproceselementen maken het ook mogelijk om circulaire of duurzaamheidsambities vanuit verschillende invalshoeken op te nemen. Denk maar aan de integratie van de levenscycluskost van een project door middel van een 'Maintain'-component. Een voorbeeld: in een traditionele overheidsopdracht voor de aanleg van een weg bepaalt de aanbestedende overheid het materiaal, en die keuze is voor de private opdrachtnemer niet van belang. Wanneer de weg echter wordt aanbesteed met een 'Maintain'-component, moet de opdrachtnemer een permanente beschikbaarheid van de weg garanderen en bij de keuze van materialen ook rekening houden met de onderhoudskost.
- ✓ De bundeling van bouwproceselementen maakt de gevoerde procedure een pak complexer. Een contract afsluiten dat alle gewenste elementen omvat is geen overbodige luxe, maar wel ingewikkeld. Externe begeleiding is hierbij zeker aangewezen.



Praktische links:

Draaiboek Gebiedsontwikkeling (Vlaanderen):



DBFM Handboek:



Circulair inkopen in 8 stappen (uit Nederland; regelgeving verschilt maar waardevolle inspiratie):



Green Deal Circulair aankopen eindverslag:



Duurzaamheidsoverwegingen bij overheidsopdrachten:



RECEPTENFICHE 4: MODULAIRE VERGUNNING EN REGELLUWE ZONE

Ingrediënten

MODULAIRE VERGUNNING ALS BASIS VAN HET RECEPT

- De Bouwcampus ambieert modulaire bouwprojecten waarbij men flexibel kan bijbouwen of afbreken. De vraag stelt zich dan of zo'n modulaair project in zijn geheel stedenbouwkundig vergund kan worden, terwijl het wel flexibel en in fases tot stand komt. Bij modulaair bouwen is het immers altijd mogelijk dat een deel van de constructie van de vergunde gebouwen voorlopig niet nodig is, dat het demonteren van een deel van de vergunde gebouwen meer opportuun is, enzovoort.
- Om hieraan tegemoet te komen, voorziet het Omgevingsvergunningsdecreet de mogelijkheid om in de vergunningsaanvraag een bouwproject in verschillende fases of onderdelen te vergunnen. Belangrijk is wel dat voor elke afzonderlijke fase een duidelijk tijdstip wordt vastgelegd, waarmee men rekening moet houden bij de beoordeling van de omgevingsvergunningsaanvraag (artikel 80 Omgevingsvergunningsdecreet; artikel 48, 11° Besluit van de Vlaamse Regering van 27 november 2015 tot uitvoering van het decreet van 25 april 2014 betreffende de omgevingsvergunning). De vergunningswetgeving voorziet nog geen mogelijkheden om te kunnen bijbouwen of demonteren “wanneer de nood zich voordoet”.
- Een andere optie is om wat creatiever om te springen met de vergunningsaanvraag. In deze aanvraag kan je bijvoorbeeld verschillende, duidelijk omschreven scenario's aan bod laten komen voor het bouwproject in kwestie. Zo kan je snel beoordelen wat de (milieu-)impact is van het volledige project op de omgeving, zonder dat je dit project noodzakelijkerwijs meteen moet uitvoeren. Het desbetreffende scenario is een optie, waarvan je de vergunbaarheid moet verkennen in samenspraak met de vergunningverlenende overheid.

VERVALTERMIJNEN VAN DE OMGEVINGSVERGUNNING

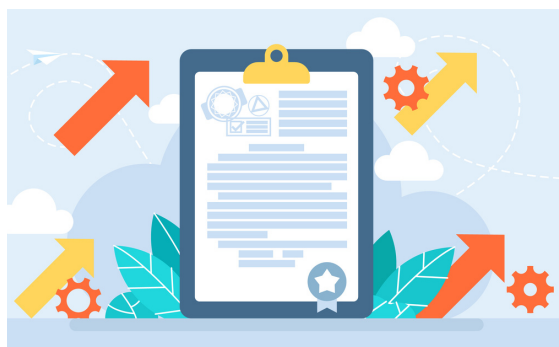
Bij een omgevingsvergunning dient men rekening te houden met strikte vervalttermijnen. De vergunning vervalt van rechtswege in elk van de volgende gevallen:

- 1° Als de verwezenlijking van de vergunde stedenbouwkundige handelingen niet start binnen de twee jaar na het verlenen van de definitieve omgevingsvergunning;
- 2° Als de uitvoering van de vergunde stedenbouwkundige handelingen meer dan drie opeenvolgende jaren stilstaakt;
- 3° Als de vergunde gebouwen niet winddicht zijn binnen de vijf jaar na het verlenen van de definitieve omgevingsvergunning;
- 4° Als de exploitatie van de vergunde activiteit of inrichting niet aanvangt binnen de vijf jaar na het verlenen van de definitieve omgevingsvergunning; (artikel 99, §1 Decreet van 25 april 2014 betreffende de omgevingsvergunning¹, eigen onderlijning).

¹ Kortet: Omgevingsvergunningsdecreet

Bereidingswijze

REGELLUWE ZONE ALS UITBREIDING VAN HET RECEPT



Een regelluwe zone (RLZ) moet je aanvragen indien de aanvraag van een omgevingsvergunning onder de bestaande regelgeving onmogelijk is. De definitie van een regelluwe zone luidt als volgt: “Een tijdelijke regelgeving met een geldigheidsduur van maximaal tien jaar, die bestaande regelgeving voor een specifieke ruimte, doelgroep of situatie buiten toepassing stelt.” (artikel III.119 Bestuursdecreet). Deze specifieke ruimte kan beperkt zijn tot één enkel project of bouwwerk.



Voor elke regelluwe zone moet men een aantal elementen vastleggen (artikel III.120 Bestuursdecreet). Het gaat om de inhoud en het toepassingsgebied, de motivering en doelstelling, de tijdsduur en voorwaarden voor verlenging of vroegtijdige beëindiging. Een regelluwe zone bevat ook de wijze van evaluatie en de modaliteiten van een eventuele financiële tegemoetkoming bij beëindiging. Dit gebeurt met name wanneer na de experimenteertijd de bestaande regelgeving toch behouden blijft.



Naast bovenvermelde bepalingen bestaan er ook enkele domeinspecifieke decreten met bepalingen die alleen daarop van toepassing zijn, onder andere voor energie, mobiliteit en wonen. Deze decreten bevatten voorwaarden die niet zonder meer toepasbaar zijn op andere rechtsdomeinen. Ze impliceren dat de overheid de noodzaak erkent om in sommige gevallen een bepaalde regelgeving, bijvoorbeeld met betrekking tot energie, gedeeltelijk buiten toepassing te stellen.



Of je in een regelluwe zone mag afwijken van bepaalde wetsartikelen, hangt af van strikte voorwaarden. Zo mag de afwijking maar een bepaalde termijn duren. Standaard is dat vijf jaar, maar het kan verlengd worden tot tien jaar. Je moet ook een duidelijke en goed onderbouwde doelstelling kunnen voorleggen. Het toepassingsgebied (ruimte, doelgroep of situatie) moet specifiek zijn en beperkt tot het hoogstnodige.



In een regelluwe zone mag je enkel afwijken van de wettelijke bepalingen indien dit absoluut noodzakelijk is om het project te kunnen realiseren. Per concreet project moet je dus specifiek nagaan welke artikelen van bijvoorbeeld vergunningsrecht, wonen, aanbestedingsrecht,... leiden tot de onmogelijke realisatie van het project. Ruimere vrijstellingen zijn uit den boze.

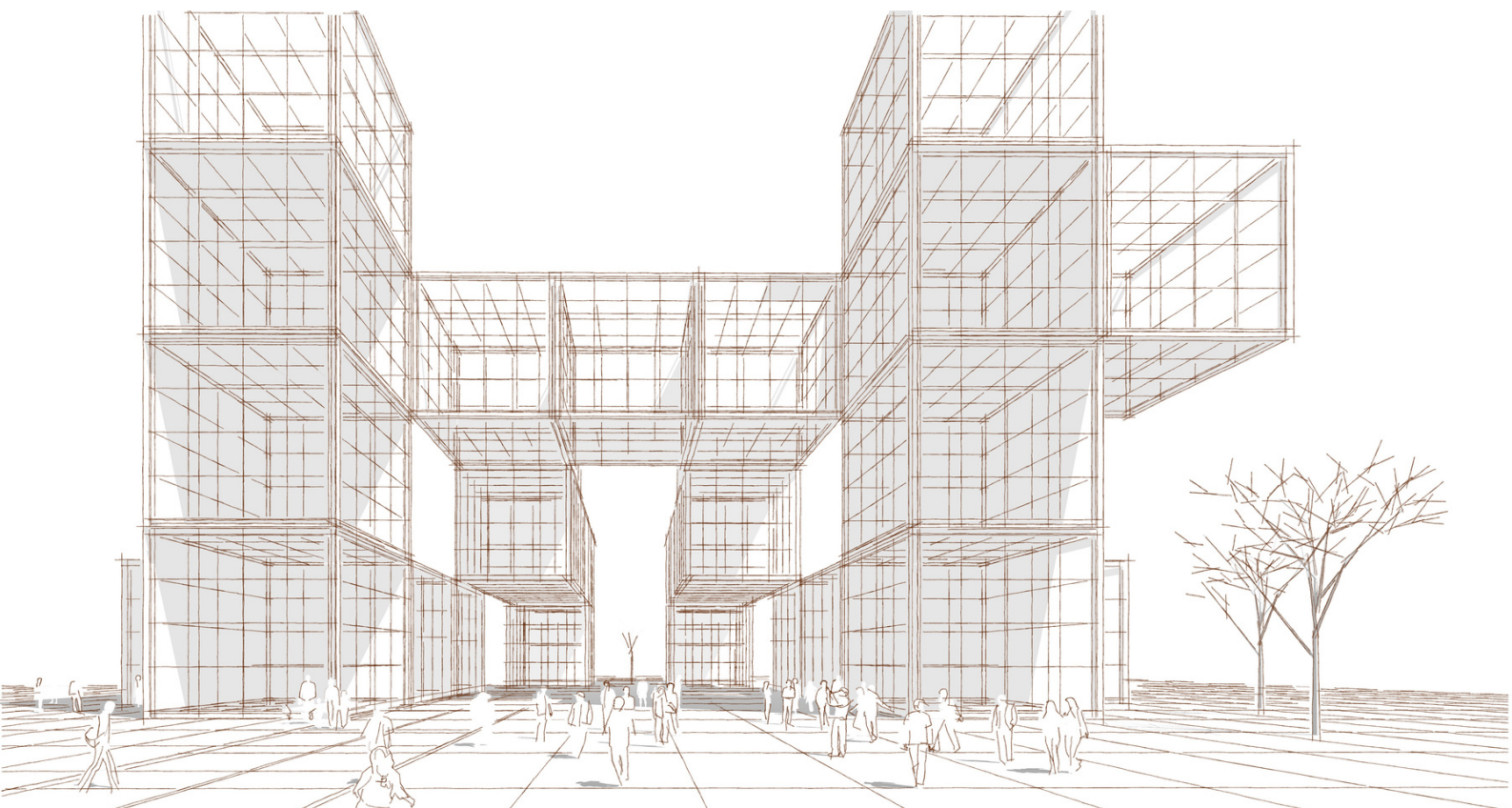


De toekenning van een regelluwe zone is een gunst die het bevoegde overheidskabinet moet verlenen. Je vergroot je kansen als je in de argumentatie een concrete verwijzing maakt naar de huidige beleidsvisie van de Vlaamse regering. Probeer ook aan te tonen dat de regelluwe zone voor het project kan resulteren in een toekomstige wetswijziging met een bepaalde meerwaarde. Maar zelfs met een grondig gemotiveerde aanvraag is het verkrijgen van een regelluwe zone nooit gegarandeerd.

Tip

Wil je de kans op een goedkeuring verhogen? Betrek alle stakeholders bij het dossier vóórdat je een aanvraag tot regelluwe zone indient. Denk hierbij aan de vergunningverlenende overheid en de adviesverlenende instanties.

RECEPTENFICHE 5: AANBESTEDINGSPROCEDURES



Ingrediënten

ZEVEN VERSCHILLENDE PLAATSINGSPROCEDURES

- De wet voorziet zeven verschillende plaatsingsprocedures bij overheidsopdrachten, elk met hun eigen toepassingsgebied en voordelen. Welke procedure het wordt, hangt af van de behoeften per concrete opdracht. Maar telkens is de voorbereiding in de periode vóór de plaatsing cruciaal. In de wetgeving is daarover niks vastgelegd.
- In de voorbereidingsfase kiest men trouwens niet alleen de plaatsingsprocedure. Dit is ook het moment waarop de behoeftebepaling, de inschatting van het budget en de omschrijving van de opdracht moeten gebeuren.
- Alle voorwaarden en criteria die nu worden vastgelegd, moeten verband houden met het voorwerp van de opdracht dat in de beginfase werd bepaald.
- Voor een bouwproject waarin circulariteit een belangrijke rol speelt, is het een must om een aanbestedingsprocedure te kiezen met een onderhandelingscomponent. Bij de openbare en niet-openbare procedures is het wel strikt verboden om na ontvangst van de offertes nog te onderhandelen.
- Van de zeven plaatsingsprocedures zullen we ingaan op de drie interessantste inzake circulair bouwen: de mededingingsprocedure met onderhandeling, de concurrentiedialoog en het innovatiepartnerschap.

Bereidingswijze 1

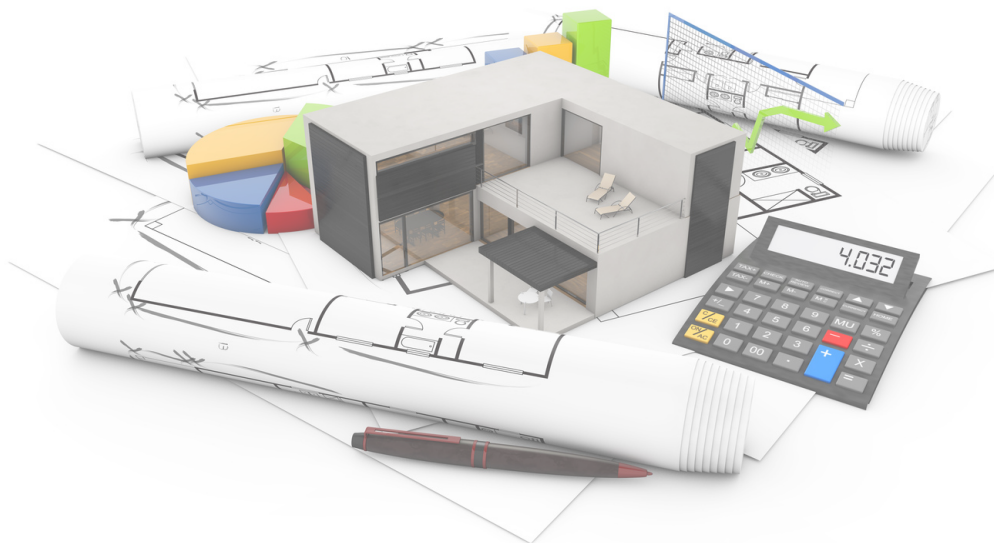
MEDEDINGINGSPROCEDURE MET ONDERHANDELING

☑ TOEPASSINGSVOORWAARDEN

De mededingingsprocedure met onderhandeling (MPMO) moet altijd voldoen aan een van de wettelijk voorziene mogelijkheden (artikel 38 wet van 17 juni 2016 inzake overheidsopdrachten (BS 14 juli 2016) zoals gewijzigd door de wet van 7 april 2019 (BS 16 april 2019), hierna: Overheidsopdrachtenwet). Deze mogelijkheden zijn ruim omschreven en bieden dus veel opties, maar elk concreet geval heeft wel een duidelijke motivatie en juridische toetsing nodig. Dit zijn een aantal mogelijkheden:

- ✓ Wanneer men niet kan voorzien in de behoeften van de aanbestedende overheid zonder aanpassing van onmiddellijk beschikbare oplossingen;
- ✓ Wanneer de oplossing ontwerp- of innovatieve oplossingen bevat;
- ✓ Wanneer de opdracht niet kan worden gegund zonder voorafgaande onderhandelingen wegens specifieke omstandigheden die verband houden met de aard, de complexiteit of de juridische en financiële voorwaarden of wegens de daaraan verbonden risico's.

Als de raming lager is dan 750.000 euro (opdracht werken) of lager dan de Europese drempels (leveringen en diensten), mag men de MPMO gebruiken zonder verdere voorwaarden. De aanbestedende overheid draagt in ieder geval de verplichting om een passende bekendmaking te organiseren, zowel op nationaal als Europees vlak.



☑ FASES

De MPMO bestaat uit twee fases, die van de selectie en van de onderhandeling.

1. Selectiefase

In de eerste fase publiceert de aanbesteder een uitnodiging om deel te nemen aan de selectie. Geïnteresseerden dienen een aanvraag tot deelneming in en de aanbesteder selecteert de kandidaten.

De aanbesteder moet in de opdrachtdocumenten het voorwerp van de opdracht bepalen, door vereiste kenmerken van de werken (of leveringen/diensten) te beschrijven en de gunningscriteria vast te leggen. Hierin kan hij ook aangeven welke elementen van de beschrijving gelden als minimumeisen, dus eisen waarover niet te onderhandelen valt. Deze informatie dient voldoende nauwkeurig te zijn, zodat de ondernemers de aard en omvang van de opdracht goed kunnen inschatten en op basis hiervan besluiten om al dan niet deel te nemen.

De termijn voor ontvangst van de aanvragen tot deelname is ten minste 30 dagen, maar kan verlengd of eventueel ingekort worden (artikel 38 §3 Overheidsopdrachtenwet). Er moeten minstens drie kandidaten overblijven die mogen deelnemen aan de onderhandelingen.

2. Onderhandelingsfase

Alleen geselecteerde kandidaten ontvangen een uitnodiging om een offerte in te dienen. Vervolgens start de onderhandeling op basis van de offerte van één of meerdere indieners. Deze fase kan in meerdere delen verlopen, die elkaar opvolgen.

Onderhandelen is in principe verplicht, tenzij al in de aankondiging van de opdracht de mogelijkheid staat om niet te onderhandelen en te gunnen op basis van de initiële offertes (artikel 38 §5 Overheidsopdrachtenwet). Een belangrijk element in de onderhandelingen is dat de offertes moeten aansluiten bij de eisen die door de aanbesteder in de opdrachtdocumenten werden vermeld. De minimumeisen en de gunningscriteria uit het oorspronkelijke bestek kunnen in principe geen verandering ondergaan tijdens de gevoerde onderhandelingen.

Tijdens de onderhandeling moeten de geselecteerden een gelijke behandeling krijgen. Er mag geen informatie worden gegeven die sommige inschrijvers kan bevoordelen. Gelijkheid, mededinging, transparantie en proportionaliteit zijn de basisbeginselen van de wetgeving overheidsopdrachten (artikel 4 Overheidsopdrachtenwet)!

☑ VOORDELEN

Het voordeel van een mededingingsprocedure met onderhandeling is dat het aantal te beoordelen offertes kan beperkt worden na fase één. De MPMO biedt ook de mogelijkheid om de voorgestelde oplossingen in de offertes nader te bespreken. Zo kan men een kandidaat altijd vragen om bepaalde onderdelen verder uit te werken.

Nog een voordeel: wanneer de opdrachtdocumenten vooral de focus leggen op het beschrijven van de functionaliteiten of gewenste prestaties van het circulaire project, biedt deze procedure enige vrijheid aan de markt en flexibiliteit tijdens de onderhandelingen. Voor technische specificaties geldt dit niet: deze zijn precies uit te voeren zoals ze beschreven staan.



☑ AANDACHTSPUNTEN

1. Opdrachtgevers

Opdrachtgevers moeten al zeer vroeg een goed beeld hebben over het gewenste resultaat. Tijdens de onderhandelingen kunnen ze immers geen veranderingen meer aanbrengen aan de eisen in de opdrachtdocumenten.

De keuze voor MPMO als plaatsingsprocedure vereist dus best een grondige marktverkenning en/of marktoriëntatie vooraf. Als aanbestedende overheid zou men bijvoorbeeld externe begeleiding kunnen inschakelen die multidisciplinair advies kan verlenen. Dit kan helpen bij het bepalen van het juiste ambitieniveau en de vertaling ervan naar de geschikte aanbestedingscriteria.

De focus op functionaliteiten en gewenste prestaties in de opdrachtdocumenten vergroot de kans om tot een geschikte en onderhandelde oplossing te komen. Toch moeten opdrachtgevers ervoor waken dat ze niet te veel vragen van de geselecteerde kandidaten. De projectdefinitie moet duidelijk zijn: dit is een document waarin de ambities van de opdrachtgever en de randvoorwaarden helder staan omschreven. De projectdefinitie werkt als een inhoudelijk referentiekader tijdens het hele proces. Uitvoerders weten precies wat van hen verwacht wordt, waardoor het uiteindelijke resultaat van de opdracht voldoet aan de verwachtingen van de opdrachtgever.

Een actieve inbreng van de geselecteerde kandidaten kan het eindresultaat verrijken. Hoewel niet standaard voorzien, calculeert men best een vergoeding in voor de kosten die kandidaten hebben gemaakt tijdens het selectieproces.

Om tot de beste circulaire oplossingen te komen, voorziet de opdrachtgever best wat meer tijd dan de wettelijk verplichte indientermijnen. Dit geldt zeker voor de offertes.

2. Uitvoerders

In de tweede fase moet de opdrachtgever met minimum drie geselecteerden onderhandelen, maar een maximumaantal is er niet. Het is dus mogelijk dat een groot aantal kandidaten een offerte mag opstellen en deelnemen aan de onderhandelingsfase. Het gevolg is dat hun kansen op gunning van de opdracht slinken, terwijl het opstellen van een offerte en de onderhandelingsfase veel inspanningen vereisen van de uitvoerders.

Als de opdrachtdocumenten vooral functionele eisen bevatten, zullen kandidaten doorgaans meer werk moeten verrichten op vlak van onderzoek en analyse. Bij functionele eisen en wensen moeten de inschrijvers de markt beter verkennen. Daarom is het soms aangewezen om hen meer tijd te geven om hun offerte kwalitatief samen te stellen. Inschrijvers gaan dus best na of de opdrachtgevers hiervoor in de procedure meer tijd hebben voorzien dan de wettelijk voorziene termijn.



Bereidingswijze 2

CONCURRENTIEGERICHTE DIALOOG

TOEPASSINGSVOORWAARDEN

Het toepassingsgebied van de concurrentiegerichte dialoog is beperkt en er is een motivatie nodig. De Overheidsopdrachtenwet (artikel 39) bepaalt dat de concurrentiegerichte dialoog mag worden toegepast in bepaalde gevallen zoals:

- ✓ wanneer men niet kan voldoen aan de behoeften van de aanbestedende overheid zonder de onmiddellijk beschikbare oplossingen aan te passen;
- ✓ wanneer ze ontwerp- of innovatieve oplossingen bevatten.

Men kan in deze gevallen trouwens ook voor de mededingsprocedure met onderhandeling (MPMO) kiezen, maar het verloop van beide procedures is anders.

FASES

De concurrentiegerichte dialoog verloopt net zoals de MPMO in twee fases, maar de geselecteerden hoeven bij aanvang van de tweede fase nog geen offerte in te dienen. Er wordt eerst via een dialoog naar een offerte of bestek toegewerkt. Anders dan bij de MPMO, vinden er dus geen onderhandelingen plaats op basis van een offerte.

Het is mogelijk om in verschillende, opeenvolgende fases te werken als dit in de opdrachtdocumenten wordt vermeld.

VOORDELEN

De aanbesteder kan in principe het aantal deelnemers beperken tot minstens drie (art. 79 Overheidsopdrachtenwet).

De concurrentiegerichte dialoog is vooral interessant als de aanbestedende overheid nog geen specificaties kan vastleggen aan het begin van de gunningsprocedure. De aanbesteder krijgt tijd om de verschillende opties te verkennen en te verfijnen. Voor opdrachten met een circulaire component kan dit een oplossing bieden voor het gebrek aan technische en praktische kennis bij de aanbesteder; hij kan de eisen nog aanpassen gedurende de procedure. De marktverkenning wordt op deze manier dus eigenlijk geïntegreerd in de gunningsprocedure.



☑ AANDACHTSPUNTEN

1. Opdrachtgevers

Deze procedure kan in de praktijk een doorlooptijd van 6 tot 24 maanden beslaan. Een vergoeding voor de geselecteerden behoort tot de mogelijkheden, maar is nog geen standaardpraktijk.

Het succes van deze procedure is erg afhankelijk van de betrokken partijen, van hun bereidheid om mee te denken. Er moet heel wat wederzijds vertrouwen zijn.

Een opdrachtgever laat zich best bijstaan door een aangesteld expert op vlak van circulaire strategie, of stelt zelf een multidisciplinair team samen dat als klankbord kan fungeren tijdens alle fases van het proces.



2. Uitvoerders

Uitvoerders moeten al veel inspanningen verrichten vóór de eigenlijke gunning. Een vergoeding hiervoor behoort tot de mogelijkheden, maar is nog geen standaardpraktijk.

Een uitvoerder voorziet best extra tijd voor analyse, onderzoek, marktconsultatie door de teams, prototyping en afstemming van ambities en functionaliteiten binnen het hele bouwteam. En dan zeker bij bouwprojecten die innovatief zijn qua ontwerpmethodes, materialen of businessmodel. Projecten met circulaire ambities zijn vandaag nog proeftuinen voor innovatie.



Bereidingswijze 3

INNOVATIEPARTNERSCHAP

☑ TOEPASSINGSVOORWAARDEN

Aanbesteders kunnen enkel beroep doen op het innovatiepartnerschap wanneer er behoefte is aan “de toepassing van een nieuw of aanzienlijk verbeterd product, dienst of proces” (artikel 2, 32 en 40 Wet Overheidsopdrachten).

Het partnerschap moet gericht zijn op de ontwikkeling van deze innovatieve producten of methodes en de verwerving ervan. Het moet dus gaan om iets dat nog ontwikkeld moet worden, met een risico op mislukken. De aanbesteder moet een marktstudie hebben verricht die stelt dat er nog geen gepaste oplossing op de markt voorhanden is. De gevallen waarin deze procedure kan worden toegepast, zijn dus beperkt.

☑ FASES

De aanbesteder kan een innovatiepartnerschap afsluiten met één of meerdere partners. Het proces verloopt in fases, met tussentijdse doelen en vergoedingen. Het is daarbij steeds mogelijk om het partnerschap met één of meerdere partners na elke fase stop te zetten.

Net als bij de mededingingsprocedure met onderhandeling kan men enkel onderhandelen over het aanpassen van de offertes aan de eisen die door de aanbesteder in de opdrachtdocumenten werden vermeld.

☑ VOORDELEN

Een aanbesteder kan zijn behoeften erg specifiek formuleren, omdat het innovatiepartnerschap een perfect op maat bedachte oplossing toelaat die op de markt nog niet voorkomt.



☑ AANDACHTSPUNTEN

Onderhandelingen zijn enkel mogelijk met het oog op het aanpassen van de offertes aan de eisen die door de aanbesteder in de opdrachtdocumenten werden vermeld.

Over de minimumeisen en de gunningscriteria wordt niet onderhandeld. De behoeften van de aanbesteder moeten dus in de opdrachtdocumenten voldoende nauwkeurig omschreven zijn, zodat potentiële inschrijvers de aard en omvang van de uitdaging volledig begrijpen.

Deze procedure vergt reeds bij aanvang veel van de aanbesteder. Het identificeren van de behoefte, en vooral de concrete eisen waaraan men zal moeten voldoen, kan een te moeilijke oefening zijn voor de aanbesteder.

De procedure kan ook mogelijke kandidaten afschrikken omdat ze zwaar zullen moeten investeren in innovatie, zonder de garantie dat ze de opdracht binnenhalen.

Innovatie komt met een onzekere duurtijd. Het kan een hele uitdaging zijn om de duur van de procedure te begrenzen.

Tip

Zoek je meer informatie over welke plaatsingsprocedure je best kiest? Hier vind je een aantal nuttige links:

- WEBSITE CIRCULAIR INKOPEN VAN VLAANDEREN CIRCULAIR:



- PROGRAMMA INNOVATIEVE OVERHEIDSOPDRACHTEN:



- DRAAIBOEK PLAATSINGSPROCEDURES:



- PROCEDUREWIJZER VLAANDEREN:



- WHITEPAPER "CIRCULAIRE EN BIOBASED AMBITIES & AANPAK AANBESTEDINGSPROCES":



CONTACT:

ilse.claes@embuild.be

lieve.hauben@pomlimburg.be

anne.froidmont@uhasselt.be

laura.sallaerts@uhasselt.be

