

Bijlage F De 8 RCC stappen en 8 RCC principes

Auteur:	Concern Inkoop gemeente Hilversum
Datum:	17 augustus 2020
Naam aanbesteding:	Circulaire kantoorinrichting en advisering
Kenmerk:	558105

Rapid Circular Contracting (RCC)

RCC in het kort: er wordt geen voorbestemde eindoplossing aanbesteed, maar een samenwerkingscontract. En die samenwerking gaat ver. De partners ontwikkelen en ontwerpen samen en delen inzichten en dilemma's met elkaar. Dat zorgt voor een korte doorlooptijd van het inkoopproces, een open houding ten opzichte van de kwaliteiten vanuit de markt, betere prijs-kwaliteit verhouding, hogere tevredenheid en een optimale en circulair verantwoorde inzet van productiemiddelen, producten, materialen en grondstoffen.

De aanpak van RCC bestaat uit 8 stappen:

1. **RCC entry phase:** Deze stap bestaat uit het treffen van de voorbereidingen om tot de juiste ambities, omschrijvingen, criteria en andere uitgangspunten en kaders te komen. Dit wordt vastgelegd in een Programma van Ambitie. De opdrachtgever maakt de aanbesteding kenbaar in de markt en organiseert een marktontmoeting voor inspiratie en aanzet tot co-creatie van de aanwezigen.
2. **RCC procurement phase:** De inschrijvers ontvangen in deze fase de informatie die is samengesteld rondom de ambities en behoeften van de opdrachtgever. Tijdens deze stap krijgen aanbieders de kans zich te presenteren op basis van hun visie en ideeën. De marktpartijen bieden nog geen kant-en-klare oplossing aan. De opdrachtgever selecteert na het sluiten van de inschrijvingsperiode de meest ideale circulaire partner(s) voor de ontwikkel-, realisatie- en exploitatiefase. Deze fase zorgt voor een snelle en juridisch correcte aanbestedings- en selectieprocedure en wordt afgesloten met het onderschrijven van elkaars behoeften, ambities en kaders om ze te kunnen waarmaken.
3. **RCC Commitment Contract:** In de aanloop naar de uitwerking leggen de opdrachtgever en de geselecteerde winnaar de afspraken vast in een samenwerkings- en ontwikkelingscontract: het RCC Commitment Contract. Dit is ook de afronding van het inkoopproces. In het contract staat verwoord aan welke behoeften en gezamenlijke ambities de betrokken partijen zich verbinden.

4. **RCC Workout periode:** De inkoopfase is nu afgerond en de geselecteerde winnaar gaat samen met de opdrachtgever aan het werk. Het is belangrijk dat alle partijen elkaar volledig begrijpen en bedienen.
5. **RCC Touch down periode:** Nadat er een overeenstemming is bereikt over alle onderwerpen, inzichten, ontwerpen en afspraken, wordt er een RCC Mutual Agreements Paper (RCC MAP) opgesteld. Deze dient ook als gids tijdens de hele looptijd van de afspraken. In de RCC MAP zijn alle oplossingen en KPI's vastgelegd.
6. **RCC realisation periode:** Dit houdt de realisatie van het ontwerp / de oplossing(en) in.
7. **RCC performance periode:** Tijdens deze stap houdt de exploitatie en viering van de resultaten waarover de Opdrachtgever en winnende partij het eens zijn geworden gedurende een looptijd van de overeenkomst.
8. **RCC back-to-base phase:** Dit is de laatste stap en houdt het moment in waarop alle producten worden voorbereid om in een 'volgend leven' in de kringloop te blijven. De contracten worden beëindigd zodra alle betrokken partijen hun producten hebben opgehaald of op een andere manier hebben ondergebracht en alles correct is afgesloten.

Acht RCC Principles:

Tijdens de Workout periode, en indien hierin afgesproken gedurende de rest van de samenwerking, wordt ontworpen en samengewerkt op basis van de RCC Principles. Deze principes zijn bedoeld als onderlegger en denkraam, om de juiste keuzes en afwegingen te maken tijdens het verder invullen en uitvoeren van de opdracht.

RCC Principles worden gebruikt als gedragsregels, als ontwerp criteria en vormen een toetsingskader, door steeds de vraag te stellen in welke maten een idee/ oplossing voldoet aan elk van de RCC Principles. De principes kunnen daarbij ook dienstdoen als inspiratiebron, om een proces op gang te brengen.

Wanneer RCC Principles elkaar in een bepaalde afweging lijken tegen te spreken of niet tot een geschikte oplossing leiden, is het aannemelijk dat een principe dat lager in de lijst staat, een nieuwe kijk op de materie biedt. Uiteindelijk geeft het onderste principe (nr.8) altijd de doorslag.

Partijen die zich niet aan deze principes in de samenwerking met de Opdrachtgever willen of kunnen houden, dienen af te zien van Inschrijving.



1. Een zo circulair verantwoord mogelijke oplossing realiseren;

Realiseer zo circulair verantwoord mogelijke oplossingen. Maak gebruik van de uitgangspunten van Circulaire Economie in het algemeen en realiseer daarmee de meest circulair haalbare oplossingen, uiteraard functioneel en gerelateerd aan het beschikbare budget, de stand der techniek en binnen de mogelijkheden van jouw organisatie en netwerkpartners. Pas hierbij de kennis en de kunde toe die bij koplopers voor handen is, om met de beschikbare middelen en tijd, oplossingen te ontwikkelen die verspilling voorkomen en zorgvuldig omgaan met grondstoffen en talent. Hanteer hierbij circulair verantwoorde design criteria. Weeg bij het selecteren van een product, ontwerp, materiaaltoepassing, of werkwijze, de verschillende mogelijkheden ten opzichte van elkaar af, op basis van hun circulaire kwaliteit. Daar maken ook CO2 afwegingen passend in de energietransitie deel van uit, kijkend naar energieverbruik door bijvoorbeeld vervoerafstanden, productiemethoden, winning van de grondstoffen en de mate van toepassingen van hernieuwbare energie daarin.

2. Meervoudige, maatschappelijke meerwaarde creëren;

Keuzes voor een bepaalde oplossing worden mede ingegeven door de afweging welke optie het meest bijdraagt aan meervoudige, maatschappelijke waarde creatie. Niet winstmaximalisatie maar het toevoegen van waarde aan de maatschappij is maatgevend voor het realiseren van nieuwe mogelijkheden. Continuïteit is daarin belangrijk, dus het hebben van een goed verdienmodel (het maken van een te rechtvaardigen winst) een voorwaarde. Maar wanneer een product of dienst niet voor verschillende partijen een reële waarde vertegenwoordigt (die niet altijd in geld uitgedrukt kan of hoeft te worden) is het gebruiken van materialen en inzet van talent, een verspilling van waardevolle grondstoffen, die vermeden moet worden.

3. Werk vanuit de Pareto rule (80-20 regel);

Een overweging die voortdurend moet worden gemaakt is het afwegen van benodigde inzet aan talent, geld en grondstoffen, ten opzichte van de te verwachten (meer)waarde. Niet alleen in relatie tot het voorkomen van verspilling. Dit betekent ook realistisch zijn in relatie tot beschikbare middelen en het speelveld. Dit laat zich vertalen tot een variant op de Pareto Rule, ook wel de 80-20 regel genoemd: Niet meer dan 20% extra inzet hoeven te plegen, om tot 80% extra waarde/rendement te realiseren is een attractieve en productieve verhouding tussen inzet en opbrengst. Slaat die balans om dan kost de extra kwaliteit (relatief) veel en is de kans groot dat met die inzet elders meer (maatschappelijke) meerwaarde is te realiseren.

Hiermee is het streven naar 100% circulariteit in veel gevallen in de huidige tijd geen zinvolle insteek en moet doorgaans de afweging worden gemaakt om genoeg te nemen met wat op dat moment realistisch en haalbaar is, getuige de stand van de techniek, beschikbare (financiële) mogelijkheden, het tijdspad en capaciteiten van aan te sluiten partijen binnen de opdracht.

Dit ontslaat partijen niet van de plicht om in lijn met de overige principes wel bij te dragen aan een maximaal haalbaar resultaat en het zo dicht mogelijk benaderen van de ambities van alle stakeholders.

4. Kostenafwegingen altijd vanuit Total Cost of Ownership (TCO);

Total Cost of Ownership is altijd leidend bij financiële overwegingen. Besluiten die van invloed zijn op de kosten binnen een project, mogen alleen genomen worden vanuit lange termijn overwegingen en inzicht in de totale kosten van gebruik. En dat niet alleen tijdens de eventueel af te spreken contractduur, maar ook in relatie tot restwaarde en herbruikbaarheid. We beoordelen een product dus niet op de aanschafkosten, maar op wat een keuze voor dat product aan effect heeft op de totale kosten, inclusief, schoonmaak, beheer, onderhoud, reparatie en eventuele vervangingskosten. En dat voor de totale functie die met dat product moet worden vervuld gedurende de beoogde looptijd.

5. Transparantie realiseren in kosten en afwegingen;

Alle deelnemende partijen aan de samenwerking bieden transparantie in hun kosten en afwegingen. Om als gezamenlijk team te kunnen meebepalen welke keuzes worden gemaakt, hebben alle stakeholders inzicht nodig in alle informatie die nodig is voor een zorgvuldige afweging. Niet alle details

hoeven voortdurend op tafel voor iedereen, maar om ontwerpkeuzes en product selecties te kunnen maken moeten alle stakeholders in staat zijn om, met inzicht in de afwegingen, mee te beslissen. Dit betekent dus onder andere het hanteren van een open begroting en het maken van afspraken over verdienmodellen en Risico en Winst marges, productlevensduur verwachtingen, verwachte kosten voor beheer en onderhoud, restwaarde en welke aspecten dit soort kosten en opbrengsten kunnen en zullen beïnvloeden.

Ook wanneer over issues geen prognoses bekend zijn, is daarover duidelijkheid nodig en kunnen onduidelijkheden alsnog transparant worden gemaakt, om vervolgens zo slim mogelijk om te gaan met die onzekerheden, daarbij gebruik makend van de expertise van het vakmanschap binnen het team.

6. Deskundigheid boven hiërarchie / wie het weet mag het zeggen;

Wie het weet mag het zeggen. Gelijkwaardigheid is de basis voor een RCC-samenwerking. Niet hiërarchie, maar Vakmanschap, Verbinding en Vertrouwen zijn bepalend voor, en het kunnen maken van, professionele afwegingen. Dus niet de baas, of de projectleider hebben de vanzelfsprekende macht, maar experts en mensen die met slimme en verstandige inzichten komen bepalen de koers. Dit draagt bij aan het benutten van ieders talenten en daagt al het aanwezige potentieel uit om het beste uit zichzelf te halen, voor het meest waardevolle resultaat.

7. Integriteit als fundament;

Integriteit als voorwaarde voor de samenwerking en als fundament onder te maken afspraken. Naast eerlijkheid en oprechtheid en het je houden aan wet en regelgeving, draagt integriteit ook een aantal morele aspecten in zich, die we op deze manier hanteerbaar maken: We doen wat we zeggen, maken waar wat we beloven, dragen zorg voor het voldoen aan verwachtingen, nemen verantwoordelijkheid voor als dat niet (op tijd) gaat lukken en ondernemen actie rondom de consequenties daarvan. Tegelijkertijd zijn alle deelnemers ambitieus én realistisch over, wat ieder voor zich, je eigen organisatie en het uitwerkteam waar kunnen maken.

8. Besluiten worden genomen op basis van het consentbeginsel.

Besluiten worden genomen volgens het consentbeginsel. Dit wil zeggen dat géén van de representanten van de deelnemers “overwegende bezwaren” heeft tegen een voorgenomen besluit. Dit is een manier om ervoor te zorgen dat elke partij een gelijkwaardige inbreng heeft en geen van de partijen een dominant stempel op een overleg, overweging of besluit kan drukken. Elk individu kan aangeven “niet consent” te zijn en daarmee een besluit terugsturen naar de ontwerptafel, onder voorwaarde dat onderbouwd kan worden waarom partij een overwegend bezwaar ervaart.

Let op, dit is wat anders dan dat er consensus is bij iedereen. Consensus heeft de neiging tot een poldermodel en trage en grijze midden oplossingen te leiden, waar niemand zich meer echt in kan vinden, laat staan enthousiast over is.

Consent daarentegen, maakt het mogelijk, meerdere stevige en wellicht zelfs uitgesproken en "extreme" oplossingen te implementeren. Pas wanneer iemand serieuze technische, financiële, morele en/of ethische weerstand ervaart, die als overwegende bezwaar is te duiden en die te onderbouwen is met voor anderen begrijpelijke argumenten, kan zo iemand niet consent gaan en vragen om een herziene oplossing. Een verzoek dat ingewilligd moet worden door het team.