

Samenvatting

Beste geïnteresseerde voor de inkoopstrategie circulaire viaducten en bruggen,

Bent u actief als aannemer, toeleverancier, dienstverlener, producent, 'sloper', (onderhouds)aannemer of inkoper op het gebied van [vaste] bruggen en viaducten? Dan is dit de kans om mee te werken aan de kaders voor het circulair inkopen van deze kunstwerken.

De Buyer Group Circulaire Viaducten en Bruggen werkt deze zomer aan de Handreiking, Marktvisie en Inkoopstrategie voor circulaire viaducten en bruggen, die gedragen zal worden door diverse publieke opdrachtgevers (gemeenten, provincies, enkele waterschappen en het Rijk), en naar onze wens ook door de markt. De Buyer Group hanteert 3 doelstellingen:

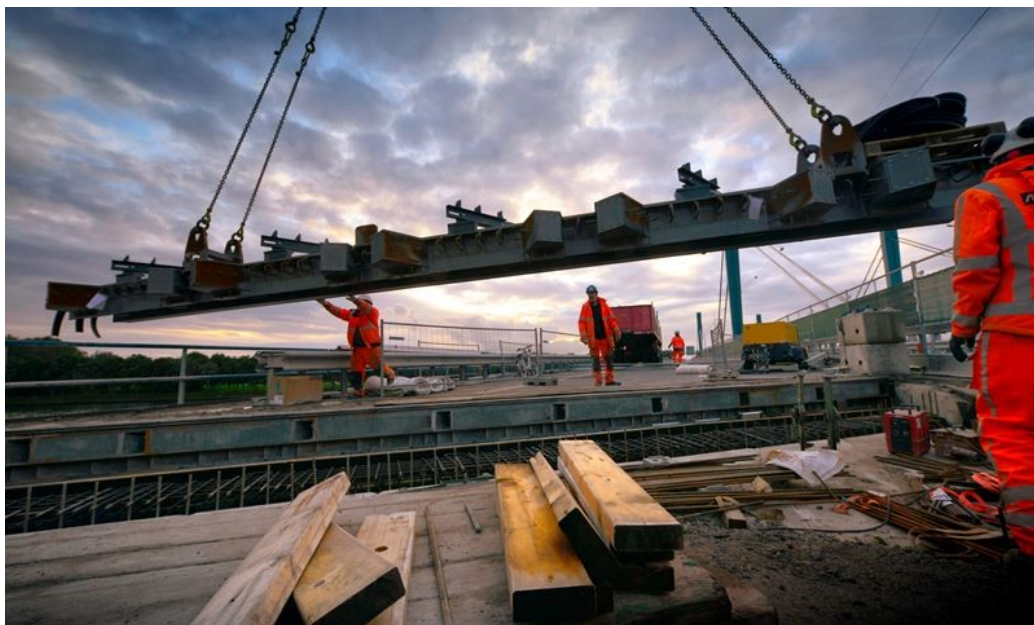
- Delen van kennis tussen opdrachtgevers en opdrachtnemers.
- Opstellen van een gedeelde marktvisie en -strategie op circulaire viaducten en bruggen, met kant-en-klare inkoop- en contractteksten.
- Binnen 2 jaar uitvragen voor circulaire viaducten en bruggen op de markt door deelnemers van de Buyer Group.

De strategie richt zich met "circulaire viaducten en bruggen" op:

- Hergebruik (het oogsten en toepassen van gebruikten onderdelen van bruggen en viaducten); en
- In het geval van bouwen met primaire materialen:
 - Modulair
 - Industrieel Flexibel Demontabel (IFD)
 - Biobased

Het doel van deze marktconsultatie is deze concept marktvisie en -strategie te toetsen en te verbeteren in samenspraak met de markt (aannemers, producenten, leveranciers en dienstverleners) en inkopers/opdrachtgevers. Zodat deze ook aansluit op de wensen en mogelijkheden van de markt.

Op vrijdagochtend 29 september 2023 organiseert de Buyer Group Circulaire Viaducten en Bruggen daarom een marktconsultatie. De bijeenkomst vindt plaats van 8 uur tot 12 uur in Utrecht, inclusief ontbijt. Marktpartijen zijn van harte uitgenodigd hieraan deel te nemen (voor opdrachtgevers vindt een consultatie plaats op 27 september 2023). Aanmelden voor de bijeenkomst kan via de berichtenmodule in TenderNed. Nadere informatie volgt via TenderNed, na aanmelding, en zal ook verschijnen in onze [Werkgroep-omgeving bij Platform Bruggen](#).



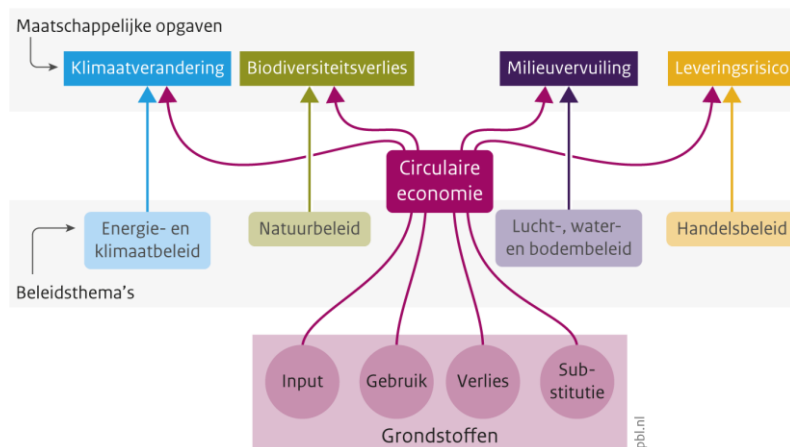
I. Inleiding

1.1 Waarom circulaire viaducten?

In de afgelopen eeuw is de wereldwijde vraag naar grondstoffen explosief gestegen. De verwachting is dat de vraag naar grondstoffen in de komende decennia verder toeneemt, door een groeiende wereldbevolking en toenemende consumptie. Dit gaat gepaard met een forse impact op het milieu. Hierdoor wordt het steeds belangrijker om het gebruik van (niet hernieuwbare) grondstoffen zoveel mogelijk terug te dringen en om de beschikbare grondstoffen zo efficiënt en hoogwaardig mogelijk te (her)gebruiken en uitstoot van broeikasgassen terug te dringen.

De ambitie van Nederland is om samen met maatschappelijke partners in 2030 een (tussen)doelstelling te realiseren van 50% minder gebruik van primaire grondstoffen (mineraal, fossiel en metalen) en om in 2050 100% hernieuwbare (gerecyclede en biobased) materialen toe te passen. Voorts laat onderstaande figuur zien dat een circulaire economie niet alleen gaat over de input en output van grondstoffen en materialen, maar ook over de effecten van het grondstoffengebruik voor klimaat, biodiversiteit, vervuiling naar lucht, water en bodem, en leveringszekerheid (zie figuur 1 van het PBL, [ICER 2023](#)).

Positionering circulaire economie ten opzichte van maatschappelijke opgaven en andere beleidsthema's



Bron: PBL

De deelnemende organisaties van de Buyer Group (vanuit het diverse gemeenten, provincies, waterschappen, Rijkswaterstaat en Prorail) hebben allemaal circulaire ambities op het gebied van hun infrastructuur, waaronder hun viaducten en bruggen. Vanuit het Rijk geldt bijvoorbeeld de ambitie om in 2030 alle infraprojecten circulair uit te voeren, en daarom dienen vanaf 2025 alle nieuwe en te vervangen bruggen en viaducten daarom circulair ontworpen te zijn ([Nationaal Programma Circulaire Economie 2023 – 2030](#)).

1.2 Over de Buyer Group Circulaire Viaducten en Bruggen

De [Buyer Group Circulaire Viaducten en Bruggen](#) is er voor publieke organisaties die concreet circulaire viaducten en/of bruggen willen realiseren in de komende jaren. Deelnemers dragen actief bij aan het ontwikkelen van een gezamenlijke marktvisie en inkoopstrategie, en gaan deze toepassen in de praktijk.

Door inkoopkracht en -kennis van verschillende publieke opdrachtgevers, kennisinstellingen en marktpartijen bij elkaar te brengen wil deze groep de beschikbare circulaire kennis en oplossingen in markt exploreren en nieuwe ketennetwerken activeren. De Buyer Group maakt optimaal gebruik van de verworven kennis bij innovatietrajecten, ervaringen, pilots en experimenten van de (deelnemende) opdrachtgevers.

1.3 Doel van de consultatie

De Buyer Group wenst meer inzicht te krijgen in de (mogelijkheden en behoeftes in de) markt ter voorbereiding op de gezamenlijke marktvisie en inkoopstrategie.

We verwachten met deze consultatie een beeld te krijgen van ontwikkelingen die plaatsvinden in de markt, de ideeën en gedachten die opkomen bij geïnteresseerde partijen, alsook in hoeverre er oplossingen beschikbaar zijn.

Deze consultatie is bedoeld om met elkaar het gesprek aan te gaan over de kansen en uitdagingen bij het inkopen en realiseren van circulaire viaducten en bruggen. Hiermee willen we u consulteren, als onderdeel van het proces en zo te werken aan een visie en strategie die ook aansluit bij mogelijkheden en wensen van de markt. Deze consultatie maakt geen deel uit van een specifieke aanbestedingsprocedure, maar is bedoeld om de markt en experts te betrekken die waardevolle input kunnen leveren voor de marktvisie en inkoopstrategie van de Buyer Group.

Wij horen graag de ervaringen van ondernemers, kennisinstellingen, en inhoudsdeskundigen over specifieke onderwerpen op het gebied van circulaire viaducten en bruggen. Dit is uw kans om mee te denken en te praten over de thema's die deze Buyer Group verdiept:

- Oogsten van gebruikte (onderdelen van) viaducten en bruggen
- Hergebruik van gebruikte (onderdelen van) viaducten en bruggen
- Modulair
- Industrieel Flexibel Demontabel (IFD)
- Biobased

Wij zijn daarbij op zoek naar een gezamenlijk gedragen strategie. Met een gemeenschappelijk doel (behalen van de internationale, landelijke, regionale en lokale circulaire ambities). En met oog voor ketensamenwerking, waarbij rekening wordt gehouden met elkaars redelijke belangen. Daarom is juist uw input als experts en ervaringsdeskundigen van groot belang.

Wij vragen u – met dit in gedachten - om (een deel van) de consultatievragen op de volgende pagina's te beantwoorden (voor zover mogelijk/ relevant vanuit uw werkveld).

Meer informatie over de procedure van de consultatie kunt u vinden in hoofdstuk 3.

II. Vragen

Teneinde aan de doelstelling van de marktconsultatie te kunnen voldoen, zijn in dit hoofdstuk een aantal vragen opgenomen die centraal staan in de marktconsultatie. De vragen zijn niet in volgorde van belangrijkheid opgenomen.

Een aantal marktpartijen zijn in het najaar van 2021 al eens bevraagd door de Buyer Group (via adviesbureau Copper8). We bouwen verder op de opgehaalde input en willen (ook andere marktpartijen) gelegenheid geven hierop aan te vullen. [De uitwerking van de gesprekken uit 2021 is hier te vinden.](#)

Wij beseffen ons dat het een uitgebreide lijst betreft. Toch willen wij u vragen hier zo veel mogelijk antwoord op te geven, waar mogelijk onderbouwd met argumenten en voorbeelden. Een gedeeltelijke beantwoording is uiteraard ook mogelijk.

1) Uw organisatie.

- a. Wat is – ongeveer – de omvang van uw organisatie (omzet en aantal fte's)?
- b. Welke dienstverlening verricht uw organisatie?
- c. Welke concrete en specifieke ervaring heeft u met circulaire viaducten en bruggen? Wilt u daarbij ook onderscheid maken tussen (1) oogsten, (2) hergebruik, (3) modulair, (4) biobased, (5) overig, namelijk...

2) Innovaties en voorbeelden.

- a. Welke innovaties ziet u in deze markt op de korte, middellange en lange termijn? Wilt u daarbij ook onderscheid maken tussen (1) oogsten, (2) hergebruik, (3) modulair, (4) biobased, (5) overig, namelijk...
- b. Kunt u in het geval van uitgevoerde praktijkvoorbeelden van deze innovaties aangeven waar en/of bij wie we meer informatie kunnen vinden?

3) Risico's en Kansen.

- a. Welke risico's en kansen ziet u de komende jaren in deze specifieke markt voor circulaire viaducten en bruggen? Wij vragen u hierbij onderscheid te maken tussen (1) oogsten, (2) hergebruik, (3) modulair, (4) biobased, (5) overig, namelijk...
- b. Op welke wijze kunt u daarop anticiperen?
- c. Op welke wijze kunnen wij daarop anticiperen?

4) Beperkingen/belemmeringen.

- a. Ervaart u bepaalde beperkingen/belemmeringen om mee te kunnen doen aan een eventuele aanbesteding?
- b. Zo ja, welke beperkingen/belemmeringen?
- c. Zo ja, heeft u suggesties of ideeën hoe deze kunnen worden weg genomen of geminimaliseerd?

5) Welke randvoorwaarden acht u verder relevant voor de inkoopstrategie?

6) Welke mogelijke kwalitatieve gunningscriteria acht u relevant en waarom?

7) Welk type contract acht u geschikt voor opdrachten op het gebied van circulaire viaducten en bruggen?

8) Welke contractuele rechten en plichten zijn in uw ogen het meest belangrijk en heeft u daar voorbeelden van?

9) Oogsten. Wij zien een uitdaging bij het oogsten van materialen. Denk aan eigenaarschap, kwaliteit bij oplevering, opslag, impact en transparantie in kosten, tijdsbeslag, planning en timing van sloop, beschikbare areaalinformatie. Kunt u aangeven wat de belangrijkste uitdagingen zijn bij demontage en sloop om optimaal hergebruik te realiseren. En waar mogelijk oplossingsrichtingen aangeven?

10) Hergebruik. Wij zien een uitdaging in het ontwerpproces om secundaire materialen in te passen. Denk aan garanties, restlevensduur, certificering, matching van vraag en aanbod in aansluiting op ontwerpstappen. Kunt u de belangrijkste uitdagingen die u ziet benoemen en waar mogelijk oplossingsrichtingen aangeven?

11) Modulair. Wij zien een uitdaging bij modulair. Denk aan overdimensioneren, ruimtebeslag, inpassing in de omgeving, ontwerpruimte (esthetisch) Kunt u de belangrijkste uitdagingen die u ziet benoemen en waar mogelijk oplossingsrichtingen aangeven?

12) Heeft u nog **(andere) punten**, tips en/of opmerkingen ter aandacht die u mee wilt geven voor de inkoopstrategie? Of nog overige zaken die u zou willen meegeven aan de organisatie van de Buyer Group?

Wij willen u alvast heel hartelijk bedanken voor de kennis en ervaring die u met ons deelt over bovenstaande vragen. U kunt de antwoorden door middel van een formulier (zie bijlage) per e-mail indienen bij jesper.pots@witteveenbos.com en davy.huiberts@rws.nl. Wij ontvangen de antwoorden op uw vragen graag uiterlijk voor 21 september a.s. retour.

III. Procedure van de consultatie

Deze consultatie is gepubliceerd op (onder andere) TenderNed als open consultatie. Dit houdt in dat alle ondernemers, kennisinstellingen, en inhoudsdeskundigen de gelegenheid krijgen deel te nemen. De consultatie bestaat uit twee stappen:

1. Schriftelijk: het beantwoorden van de vragen (zie hoofdstuk 2);
2. Plenaire bijeenkomst met (een deel van) de geïnteresseerde partijen.

Schriftelijk

Allereerst vragen wij u om (een deel van) de consultatievragen op de voorgaande pagina's te beantwoorden, (voor zover mogelijk / relevant vanuit uw werkveld). Mochten de gegeven antwoorden onduidelijk zijn of vervolgvragen oproepen, dan kan de Buyer Group hier naderhand nog opheldering over vragen. Wij ontvangen de antwoorden op onze vragen graag uiterlijk voor 21 september retour.

Plenaire bijeenkomst

Daarnaast organiseert de Buyer Group voor deze consultatie een plenaire bijeenkomst met (een deel van) de geïnteresseerde partijen, om gezamenlijk het gesprek te kunnen voeren over de vragen die bij deze Buyer Group spelen.

De Buyer Group kan als resultaat van de consultatie ervoor kiezen om over een bepaald thema in een ander/kleiner verband een (opvolgende) sessie te plannen.

- Datum en locatie bijeenkomst: De plenaire bijeenkomst vindt plaats op dinsdag 29 september 2023 van 8.00 tot 12.00 uur in Utrecht (wij zorgen bij aanvang voor een ontbijt). Indien u zou willen deelnemen, kunt u zich aanmelden door de namen inclusief emailadressen van uw aanwezigen (max. 2 personen) door te geven via TenderNed.

Deelnemers aan de marktconsultatie dienen van tevoren de concept-marktvisie en inkoopstrategie door te nemen (de ontvangt u uiterlijk 14 september).

3.2 Planning

Datum	Activiteit
27 juli	Publicatie van het consultatiedocument / uitnodiging tot deelname aan de consultatie van de Buyer Group
14 september	Publicatie van de concept inkoopstrategie
21 september	Uiterste datum voor het indienen van de antwoorden op de vragen en Aanmelden voor deelname bijeenkomst
29 september	Bijeenkomst in Utrecht
13 oktober	Terugkoppeling en Afronding van marktconsultatie

Het staat u vanzelfsprekend vrij om eerder dan voornoemde data te reageren/aan te melden.

3.3 Contact

Heeft u vragen over deze consultatie, heeft u vragen over deze Buyer Group, of wilt u op de hoogte worden gehouden? In alle gevallen kunt u contact opnemen via meinke.schouten@pianoo.nl

3.4 Stuur uw reactie, meld u aan en deel uw kennis met ons

Bent u enthousiast over onze inkoopstrategie en heeft u interesse om hierover met ons van gedachten te wisselen of uw mening te uiten, meldt u dan aan voor de bijeenkomst via TenderNed (max. 2 personen).

U kunt de antwoorden door middel van een formulier (zie bijlage) per e-mail indienen bij jesper.pots@witteveenbos.com en davy.huiberts@rws.nl. Vermeld bij uw e-mail uw contactgegevens (naam, telefoonnummer, e-mailadres).

3.5 Open en eerlijk

Deelnemen aan de consultatie is geheel vrijwillig en zal niet leiden tot enige voorrechten in het verdere verloop en betrokkenheid bij de Buyer Group, marktvisie, en/of eventuele toekomstige aanbesteding(en) bij deelnemers van de Buyer Group. Evenzo geldt het tegenovergestelde; niet-deelname in de consultatie zal niet leiden tot enige benadeling in het verdere verloop en betrokkenheid bij de Buyer Group, marktvisie, en/of eventuele toekomstige aanbesteding(en) bij deelnemers van de Buyer Group.

Door uw deelname aan deze consultatie stemt u er mee in dat de door u verstrekte informatie door de Buyer Group mag worden gebruikt en gedeeld binnen de Buyer Group, alsook in (de voorbereiding van) de marktvisie. Door u verstrekte commerciële (cijfermatige) informatie zal door de Buyer Group vertrouwelijk worden behandeld.

De Buyer Group hecht veel waarde aan een transparant proces. Het is niet de bedoeling om deelnemende partijen aan de consultatie te bevoordelen of niet-deelnemende partijen op achterstand te plaatsen.

Aan deelname aan de marktconsultatie kunnen partijen geen rechten ontleen. De deelnemers aan de marktconsultatie kunnen geen aanspraak maken op enige vergoeding voor gemaakte kosten. De Buyer Group behoudt zich het recht voor om (a) de planning van de marktconsultatie zoals in dit document geschetst aan te passen en (b) het traject van de marktconsultatie tijdelijk of definitief te staken. Door het deelnemen aan de marktconsultatie stemt de deelnemer onvoorwaardelijk in met het bepaalde in dit document.



Hopelijk ontmoeten wij u op 29 september!