

BUYER

meets

SUPPLIER



GREEN DEAL
CIRCULAIR
AANKOPEN



Woensdag 23 mei
Herman Teirlinck-gebouw
BRUSSEL

Verslag marktdialoog

Bouw

Locatie Zaal 01.04 **Facilitator** Ruben Van Daele
Tijd 16:00 - 16:10 **Verslag** Anne Paduart

Productgroep / sector

kantoormeubilair- en inrichting

textiel en werkkledij

ICT

building technology (verlichting,
airco, verwarming, ...)

bouw en renovatie

1. DEELNEMERS

Rol	Organisatie	Naam	Functie
Leverancier	Verimpex Matting	Bruno D'hont	CEO
Leverancier	JuuNoo	Chris Van de Voorde	Founder
Leverancier	Kloeckner Metals ODS Belgium	Ron Jacobs	Sales Manager
Leverancier	aTract architecture	Kris Blyckers	
Leverancier	Groep Van Roey	Jona Michiels	projectvoorbereider
Leverancier	osar architecten	Lander Mentens	architect
Aankoper	Havenbedrijf Antwerpen	Van Steelandt Wim	Technisch assistent milieu
Aankoper	VUB	Poppe Jeroen	Project Manager
Aankoper	BASF	Tang Agnes	aankoper technische diensten
Aankoper	Gemeente Tervuren	Janssens Nick	Projectleider
Aankoper	Kamp C	Meuwissen Johanna	Projectverantwoordelijke
Aankoper	Dubolimborg	Broekx Gert	Inhoudelijk medewerker
Aankoper	IKEA Belgium	Buedts Stien	Sustainability manager
Aankoper	Brussels Airport Company	Peter De Meester	Aankoopdienst
Aankoper	Provincie Vlaams-Brabant	Lieselot De Cleyn	
Aankoper	Agentschap voor Natuur en Bos	Gudrun Van Langenhove	
Aankoper	Opzoekingscentrum voor de Wegenbouw	Johan Maeck	

2. VERSLAG DIALOOG

1.A. Hoe kunnen de traditionelere bouwondernemingen warm gemaakt worden voor de noodzakelijke omslag naar circulair bouwen?

1.B. Wat verhindert voorlopig de opschaling?

- Momenteel zijn **weinig aannemers bezig met de thematiek rond circulair bouwen**. Het bedrijf Groep Van Roey getuigt dat zelfs binnen hun bedrijf op bepaalde niveaus nog weerstand heerst. **In België mist er engagement en een lange termijnvisie uitgaande van de overheid zelf**. In Nederland zien we dat er al belangrijke stappen zijn ondernomen in de context van circulaire aanbesteding: de Bouwagenda stelt duidelijke ambities tegen 2020 en 2030, zoals 50% minder gebruik van primaire stoffen tegen 2030. België zou hier een voorbeeld aan kunnen nemen om verschillende circulaire actoren in de bouwsector te ondersteunen.
- Veel mooie circulaire **projectvoorstellen sneuvelen op de jurytafel**: aan de vraagzijde zitten vaak mensen in de jury die nog niet overtuigd zijn van het circulaire verhaal. Zij moeten gesensibiliseerd worden om de langetermijnvoordelen (financieel én ecologisch) van dit verhaal beter te begrijpen en mee op te nemen in selectiecriteria.
- Als openbaar aanbesteder aan de overheidszijde getuigt Nick Janssens dat het vaak **moeilijk is om oversten te overtuigen van de meerwaarde van circulair bouwen**. Er is een grote wil bij verschillende administratiediensten en er wordt ook veel aandacht besteed aan het voorstellen van circulaire alternatieven, maar de politiek moet ook volgen.
- Aan de andere kant lijkt licht aan het einde van de tunnel: indien goede voorbeeldgebouwen bestaan, kijken veel groepen naar elkaar en kan het ineens snel gaan. **Voorbeeldgebouwen inspireren grotere groepen** en eens die animo bestaat rond projecten lijkt de politiek sneller mee op de kar te willen springen.
- Het financieel model gerelateerd aan circulair bouwen is momenteel ongunstig binnen 'gewone' aanbestedingsprocedures. Bij 'Design and Build'-projecten worden **andere ontwerpkeuzes** gemaakt dan bij DBFM-projecten: de aannemer gaat in dit laatste geval verantwoordelijkheid op lange termijn behouden en moet dus ook een **betere kwaliteit op lange termijn garanderen**. Alternatieve aanbestedingsmodellen komen dus het circulair bouwen ten goede, gezien er verder moet worden nagedacht over de toekomst van gebouwen, hun onderhoud, aanpassingen, enz.
- Er dienen bijkomende criteria te worden ingevoerd bij aanbestedingen. Als voorbeeld kan men **aanbieders vragen welke hun visie is op de circulaire economie** in de context van het grondstoffendecreet tegen 2030. Op die manier zet je aanbieders verder aan het denken en kan meer resultaat geboekt worden. 'Duurzaamheid' als criterium opnemen is te vaag, er dienen **specifieke criteria te worden opgenomen rond circulair bouwen** als trigger voor de deelnemers, waarbij bijv. bijkomende punten kunnen worden verkregen bij wedstrijdvragen.

Indien goede voorbeeldgebouwen bestaan, kijken veel groepen naar elkaar en kan het ineens snel gaan.

2.A. Wat zijn vandaag de obstakels bij aankopers om te kiezen voor producten met recycled content of circulaire producten in de bouw?

2.B. En wat zou hen kunnen doen kantelen in het voordeel van deze materialen?

- Bij de aankopers ontstaan obstakels wanneer producten worden voorgesteld zonder bijv. BENOR-keurmerk. Voor het voorbeeld van beton met puingranulaten kun je dit enkel voorschrijven als er een BENOR-keurmerk voorhanden is. **Indien attesten bestaan voor dit soort producten, bestaat er weinig risico** en kunnen deze alternatieve producten makkelijker mee in het ontwerp geïntegreerd worden.
- De VUB getuigt dat het niet steeds evident is om verschillende ecologische producten te vinden aan de aanbodzijde. Voor de renovatie van het rectoraat (buitenschrijnwerk) gingen zij bijv. op zoek naar gemodificeerd duurzaam hout van klasse A (Noord-Amerikaans loofhout); slechts 2 aanbieders hebben zich op de markt gezet. **Soms is het moeilijk of onmogelijk om aan de aanbodzijde verschillende leveranciers met duurzame 'circulaire' producten terug te vinden.**
- Voor veel aankopers, zoals bijv. Brussels Airport, **speelt het prijsvoordeel een prominente aankoopfactor**; indien geen financieel voordeel behaald wordt door de aankoop van alternatieve producten kan er geen bijkomende tijd geïnvesteerd worden op zoek naar een circulair alternatief.
- Architecten die out-of-the box denken, komen vaak in confrontatie met aannemers en bouwheren waarmee ze aan tafel zitten. De rol van de architect is om klanten en aannemers te overtuigen van nieuwe duurzame oplossingen, maar dit vraagt om overtuigingskracht, tijd en argumenten. **Door als open bouwteam te werken met alle verschillende partijen rond tafel kan het concept beter geduid worden en kan sneller en efficiënter naar circulaire oplossingen gezocht worden.** De meeste aannemers zijn nog steeds vaak conservatief en niet alle ideeën kunnen vandaag concreet uitgewerkt worden.
- Op gebouwniveau kunnen bepaalde geïntegreerde circulaire bouwconcepten via kleine ingrepen met een beperkte meerkost zich reeds uiten in **belangrijke financiële voordelen op lange termijn.** Gebouwen die zich gemakkelijker laten aanpassen aan nieuwe functies op lange termijn vermijden immers belangrijke breek- en verbouwingskosten. Vaak wordt deze exploitatiekost echter nog niet meegenomen als bouwheer of investeerder. **De levenscycluskost (onderhoud, aanpassingen, ...) is nog onvoldoende bekend.** Zo is het aan investeringszijde vandaag vaak moeilijk te verkopen aan klanten dat een meerkost op dag 1 grote financiële voordelen kan hebben op lange termijn. Wanneer politieke keuzes een doorslag geven in de selectie wordt bijv. vaak niet verder gekeken dan een termijn van een 5-tal jaar.
- Er is nood aan meer aanbieders om vertrouwen te hebben in een circulair aanbod; in plaats van enkele spelers op de markt, zou een **bredere waaier van aanbieders de markt versterken** en de diversiteit vergroten.
- Ook Groep Van Roey als hoofdaannemer getuigt over de moeilijkheid om toeleveranciers te vinden van bepaalde duurzame of circulaire producten. Er moeten **voldoende toeleveranciers bestaan die mee out-of-the box denken.** Elke schakel moet meewerken aan eindresultaat, er moet overal bereidheid zijn. Momenteel is de bouwsector op dat vlak nog steeds een zeer conservatieve sector.

Er moeten voldoende toeleveranciers bestaan die mee out-of-the box denken.

3.A. Wat is er volgens leveranciers nodig voor een betere samenwerking in de keten?

3.B. En hoe kunnen aankopers hieraan bijdragen?

- Kleine startups moeten de kans krijgen om ook mee aan tafel te zitten met de grotere bedrijven om te kunnen bewijzen dat ze op termijn ook 'goedkoper' zullen zijn dan andere oplossingen. **De moeilijkheid voor deze startups is vaak om aan nieuwe klanten te komen in de beginfase van hun bedrijf.** Voor deze kleine bedrijven zijn dagen zoals vandaag (i.e. Buyer Meets Supplier event) interessant omdat er een platform wordt geboden aan circulaire producten, waardoor nieuwe samenwerkingen kunnen ontstaan en ook visibiliteit aan kleinere spelers wordt gegeven.

Kleine startups moeten de kans krijgen om ook mee aan tafel te zitten met de grotere bedrijven.

- **Aankopers kunnen een andere manier van aanbesteden onderschrijven om circulaire leveranciers te ondersteunen.** Als voorbeeld van alternatieve aanbesteding zal Kamp C de leerlessen delen uit hun circulair project waarbinnen ze de aanbestedingsprocedure voor een circulair gebouw zullen onderzoeken: zij zullen eerst de markt bevragen om in een volgende stap de 'circulaire' aanbesteding op te starten.
- **Door sneller met verschillende partijen rond tafel te zitten en op 'maat' te werken van de aankoper kan sneller tot resultaten gekomen worden.** Bij gebouwen gaat dit soms enkel nadat de aannemer is gekozen, maar zelfs nadien is het nog mogelijk om met deze aannemer deze werkwijze toe te passen om samen tot innovatieve oplossingen te komen. Ook producenten moeten mee investeren in eerdere samenwerking om nieuwe producten van de grond te krijgen.

Ook producenten moeten mee investeren in eerdere samenwerking om nieuwe producten van de grond te krijgen.

4.A. Maar tegen welke obstakels lopen leveranciers die vandaag “product als service”-modellen uitproberen binnen de bouw- en renovatie?

4.B. En op welke manier kunnen aankopers deze obstakels helpen wegwerken?

- Groep Van Roey heeft een aantal keer geprobeerd om ‘**product as a service**’-concepten te integreren, maar dit past momenteel niet binnen de bestekken die worden uitgeschreven. Tenzij openbare besturen expliciet de vraag stellen om deze werkvorm te hanteren binnen de bestekken, zal het **moeilijk blijven om dit te implementeren**.
- OSAR experimenteert al deels met **product-service systemen in haalbaarheidsfase**, zoals het huren van een draagstructuur, light as a service, enz. Het onderzoek en de experimenten hieromtrent zijn complex wat meer tijdsinvestering vraagt en dus ook de kostprijs ten slechte komt.
- Vaak treden **juridische problemen** op, omdat je in publieke markt moet kiezen tussen ofwel een ‘dienst’, ofwel een ‘product’. Er bestaat momenteel geen keuze.
- Zou de privémarkt een oplossing kunnen bieden om een aantal experimenten uit te voeren en op te schalen? Het probleem blijkt vaak dat **individuele bouwheren een probleem hebben om het eigenaarschap af te geven**.
- Bij renovatie gaat een ‘dienst’ integreren iets makkelijker (omdat je al met een slechte situatie zit); **bij nieuwbouw zit je met een langere afschrijvingstermijnen**.

**Vaak treden
juridische problemen
op, omdat je in
publieke markt moet
kiezen tussen
ofwel een ‘dienst’,
ofwel een ‘product’.**

3. EINDCONCLUSIES

- Certificatie van producten met recycled content enerzijds, en circulaire producten anderzijds is nodig om de **aankoopzijde vertrouwen te geven in innovatieve duurzame oplossingen**.
- Het is nog niet duidelijk wat de markt kan doen kantelen. De dialoog tussen aankopers, producenten, aannemers, architecten, bouwheren, enz. is echter cruciaal om de **vereisten, opportuniteiten, voordelen en tekortkomingen in kaart te brengen**.

De dialoog tussen aankopers, producenten, aannemers, architecten, bouwheren, enz. is cruciaal.

- Er dienen nog **veel obstakels te worden overwonnen**, maar er blijkt wel een grote wil bij de verschillende partijen rond de tafel om hier samen verder aan te werken.
- Er is **nood aan experimenteerruimte** met een regelluwe zone.
- Binnen bestekken en binnen aanbestedingen dienen **circulaire criteria te worden opgenomen** om de circulaire markt een kans te geven.

- **Beleidsinstrumenten moeten als een voordeel gebruikt worden** in plaats van deze te beschouwen als een hindernis.
- Het **management kunnen overtuigen is momenteel nog erg belangrijk**. Dit kan best gebeuren aan de hand van goede (bestaande) cases. Om de opschaling van voorbeeldprojecten van de overheid naar de privésector te garanderen moeten goede businesscases getoond kunnen worden. Gebruiksvriendelijke en objectieve LCC (en LCA) tools zouden hierbij kunnen helpen (in analogie met TOTEM).
- Er is **nood aan meer aanbieders om vertrouwen te hebben in een circulair aanbod**; in plaats van enkele spelers op de markt, zou een bredere waaier van aanbieders de markt versterken en de diversiteit vergroten.

In plaats van enkele spelers op de markt, zou een bredere waaier van aanbieders de markt versterken en de diversiteit vergroten.

Powered by:

SAMEN MAKEN WE
MORGEN MOOIER
OVAM