

STAKEHOLDER- OVERLEG 12 JUNI

Kamp C zal met 't Centrum een 100% circulair kantoorgebouw realiseren. Als overheid zullen we hiervoor een aanbestedingstraject organiseren. Om ervoor te zorgen dat de aanbesteding resulteert in een toonbeeld van circulair bouwen, richten we dit proces anders in dan de klassieke manier van aanbesteden. Ter voorbereiding van dat innovatieve traject organiseerden we op 12 juni 2018 een stakeholdersoverleg waar we inzoomden op drie aspecten: de financiering van het gebouw, de inhoud, ambities en doelstellingen van de aanbesteding en de vormgeving van het proces. Aan de deelnemers werd gevraagd hun visie te delen op deze drie aspecten tijdens workshops.

't **CENTRUM**

CIRCULAIR BOUWEN

VLAANDEREN CIRCULAIR

Vlaanderen Circulair stelde haar werking voor en wierp een blik op wat ze in de toekomst zullen brengen. Zo hebben ze o.a. de Green Deal Circulair Aankopen georganiseerd en een open call rond circulair ondernemen gelanceerd. Hierin hebben diverse organisaties bouwgerelateerde projecten ingediend. Enkele van deze organisaties hebben zichzelf en hun uitdagingen bij deze projecten voorgesteld. Hieronder de belangrijkste punten:

- Is een remontabel/demontabel onderdeel roerend of onroerend goed?
- Hoe krijg je circulariteit in een aanbesteding? Welke KPI's kan je gebruiken?
- Hoe kan je de restwaarde van producten bepalen en garanderen?
- Hoe bepaal je eigendom bij product as a service? En hoe regel je de afschrijvingen?
- Er is nood aan voorbeelddocumenten om te gebruiken.
- De haalbaarheid van circulaire businessmodellen is nog onvoldoende gekend.

WORKSHOPS 't CENTRUM

FINANCIEN

Drie grote groepen van financieringsmodellen werden voorgesteld:

1. Investering: een traditionele overeenkomst tussen een opdrachtgever die investeert en een opdrachtnemer die levert.
2. Van eigendom naar gebruik (circulaire business modellen): de producent blijft eigenaar, Kamp C huurt het product voor een bepaalde periode (bv. levensduur gebouw) of Kamp C betaalt de leverancier per geleverde dienst (bv. gebruik van een lift).
3. Participatie: een 3^{de} partij investeert (participeert) in het project (bv. een partij die het restaurant wil uitbaten investeert 1 miljoen om deze dienst 20 jaar te mogen verlenen).

	Feedback van de deelnemers
Investering	<ul style="list-style-type: none"> • Een investering is veiliger. • Het gehele budget initieel investeren zal op termijn een minder circulair gebouw geven. • Het leerproces is er niet of veel minder. • Het eigenaarschap en de juridische verantwoordelijkheid is duidelijk. • Een investering enkel in de casco/ruwbouw: weinig onderhoud en risicoloos, huur de inhoud.
Van eigendom naar gebruik	<ul style="list-style-type: none"> • Een betere kwaliteitsborging en nieuwe en innovatieve toepassingen. • De leverancier blijft betrokken. • De demofunctie voor nieuwe producten is mogelijk. • Het is juridisch en verzekeringstechnisch moeilijk. • Een snellere vervanging kan voorkomen met mogelijks meer afvalcreatie tot gevolg. • Een lagere investeringskost, maar hogere exploitatiekost. • De Circulaire Economie Service Company kan juridische hindernissen tegemoet komen. • Een groot budget gebruiken voor het uitdenken van een totaal concept dat op meer plaatsen gebruikt kan worden.
Participatie	<ul style="list-style-type: none"> • De mogelijkheden om synergiën en ketensamenwerking te creëren. • Het engagement, inhoud en budget van extra partijen wordt groter. • Het betrekken van innovatie is eenvoudiger. • De verzekeringen en verantwoordelijkheden blijven een vraagteken. • De flexibiliteit van Kamp C wordt beperkt. • De machtsverhoudingen van de participanten moet duidelijk zijn. • Een syndicusrol voor de participanten creëren.

INHOUD

Bij de aanbesteding van 't Centrum formuleren we binnen de vier onderstaande ambities enkele doelstellingen en prestaties waarop de aanbieders kunnen scoren. Hierbij zoeken we naar een goede balans tussen flexibiliteit en openheid aan de ene kant, en concreet en meetbaar aan de andere kant.

1. Circulariteit: een circulair bedrijfsgebouw in realisatie, gebruik, beheer waarin alle betrokkenen worden gestimuleerd om circulair te werken, bouwen en ondernemen.
2. Flexibiliteit: een toekomstbestendig gebouw dat in functie aanpasbaar is tijdens de levensduur.
3. Gezondheid: een gezonde en comfortabele omgeving voorzien die een gezonde levensstijl stimuleert.
4. Imago: een inspiratiebron zijn voor alle belanghebbenden.

	Feedback van de deelnemers
Circulariteit	<ul style="list-style-type: none"> • Het is ambitieus, maar is een volledig circulair gebouw haalbaar? • 't Centrum zorgt voor toekomstige circulaire stappen in de bouwsector. • Het toepassen van een open en transparant proces, maar de prestaties moeten wel meetbaar zijn. • Een modulair gebouw dat in toekomst wordt hergebruikt. • Hoe langer de levensduur van het gebouw, hoe minder circulariteit van belang is. • Een manier vinden om bestaande producten/elementen te hergebruiken. • De vier ambities in relatie met elkaar bekijken. • Een blauwdruk van een circulair gebouw is er nog niet. • Het slopen reeds meenemen in het ontwerpproces. • Meerdere circulaire businessmodellen toepassen
Flexibiliteit	<ul style="list-style-type: none"> • Het verschuiven van functies moet mogelijk zijn, maar de toekomstige functie is onduidelijk > niet vastleggen.

	<ul style="list-style-type: none"> • De toekomstige projecten moeten minstens even ambitieus zijn. • Het project stopt niet wanneer het gebouw is opgeleverd.
Gezondheid	<ul style="list-style-type: none"> • De balans vinden tussen comfort en circulariteit. • 'Wat is gezond' wordt door iedereen anders ervaren. • Het creëren van diverse werkvormen en innovatieve kantoortoepassingen zorgt voor een mentaal gezonde omgeving. • De flexibiliteit mag niet negatief zijn voor gezondheid • Denk ook aan low-tech oplossingen.
Imago	<ul style="list-style-type: none"> • Het gaat om het proces ernaartoe. • Een blijvend lerend proces, ook na de realisatie. • Het zoeken naar gezamenlijke ambities, ook met de gebruikers. • De locatie is een knelpunt, mobiliteit is een werkpunt!

PROCES

Bij een circulair gebouw pakken we ook het aanbesteding- en bouwproces op een andere manier aan. Hiervoor zoomen we in op onderstaande aspecten:

1. Dialoog: samenwerken op basis van het Rijnlandse model. Waar moeten we op letten? Hoe kunnen we zo aangenaam mogelijk samenwerken? Het model vereist openheid van alle belanghebbenden en vertrouwen in vakmanschap.
2. Consortiumvorming: groot vs. klein, innovatief vs. traditioneel, Vlaams vs. Nederlands?

	Feedback van de deelnemers
Dialoog	<ul style="list-style-type: none"> • 'Samen' doen leidt tot betere resultaten en inzichten. • De gebruiker staat centraal. • Een open dialoog met de gebruiker, op maat van de gebruiker. • Het proces aanbesteden i.p.v. het gehele bouwproject. Loskoppelen van ontwerp en uitvoering qua vergoeding > dienstverlener die een virtueel gebouw maakt en hem vergoeden voor deze dienst. • Kijk naar de Chinese cultuur voor Rijnlandse model: eerst vertrouwen en een band scheppen en pas dan aan de slag gaan. Indien een partij iets wil veranderen, kan dit op basis van het vertrouwen dat opgebouwd is. • Hoe beoordeel je of een partij vakkundig is en hoe beoordeel je of die in een Rijnlandsmodel wil werken? • De markt stimuleren om creatief te zijn door niet te beperkend te zijn in de eisen. • Hoe omgaan met de Belgische/Vlaamse wetgeving? • Hoe engageren voor een lagere termijn? Bv. onderhoud, demontage, management van demontage,... • Het gebouw zou zo moeten opgebouwd zijn dat je het binnen tien jaar kunt ontmantelen en een nieuw gebouw kan zetten dat dan opnieuw op circulaire criteria van 2018 kan heropgebouwd worden (X% hergebruik materiaal). • De Belgische bouwmarkt is vrij conservatief: neem tijd om vertrouwen te winnen. • De gunningscriteria goed beschrijven en op voorhand communiceren. • Een open communicatie, ook naar buurt en eventuele stakeholders toe.
Consortium vorming	<ul style="list-style-type: none"> • Een pioniersrol. • Een breed consortium: niet één aannemer in consortium, maar meerdere specialisaties samenbrengen om de kennis te vergroten. Beperk het aantal grote aannemers (niet te ruim bevragen), zodat hun kans niet overdreven groot is. • De impact van een hoofdaannemer in een team is altijd het grootst en zijn visie is het kleinst. Visie meer belang toedienen dan prijs.

- De aanbesteding van een aannemer met vaste vergoeding zodat ze geen materiaal gaan pushen.
- Een prestatie uitvragen en geen product, kan in een publiek/private samenwerking (PPS) vorm en dergelijke, zo gaan bouwers op langere termijn denken als je bv. PPS op 25 jaar zet.
- Alle partijen rond de tafel brengen en hen per uur betalen. Kleine teams met sparringpartners. Ga met hen aan de slag om het gebouw uit te denken.

Meer informatie over 't Centrum kan je vinden op de [website](#) van Kamp C.