

VERSLAG: HOUTEN BRUGGEN - VERDIEPINGSSSESSIE: OPSCHALEN

11 november 2021

Op 11 november 2021 vond de vijfde sessie plaats in het kader van het traject Materialen met Toekomst: Hout in de GWW. Deze sessie stond in het teken van opschalen en seriematig aanbesteden. De sessie begon met een introductie van Zinzi Stasse. Na deze introductie nam Harald Versteeg ons mee in de wereld van het seriematig aanbesteden. Na de presentatie werd de groep verdeeld in break outs. Binnen de break outs werden ervaringen, opvattingen en perspectieven rondom seriematig aanbesteden gedeeld.

Hoofdvraag

De hoofdvraag tijdens de sessie was: wat zijn de voordelen van seriematig aanbesteden? Wat is er binnen jouw organisatie nodig om biobased bruggen te kunnen opschalen?

Samenvatting

PRESENTATIE HARALD VERSTEEG

Harald Versteeg van De Bouwcampus nam ons mee in de wereld van seriematig aanbesteden. De presentatie liet de ontwikkeling en de verschillende mogelijkheden van seriematig aanbesteden zien. Allereerst werd gesteld dat seriematig aanbesteden het enige mogelijke middel is om de grote vervangings- en renovatieopgave op het gebied van bruggen te kunnen realiseren. Hierbij is zoeken naar herhaalbaarheid van processen essentieel. Deze herhaling kan op verschillende manieren plaatsvinden. Zo kunnen de realisatie van het object (een standaard brug), de realisatie van specifieke componenten (een standaard bediensysteem) of specifieke stappen in de supplychain herhaald worden. Deze manier van aanbesteden is kosten- en tijdbesparend, stimuleert innovatie en verbetering binnen processen en kan de bouw verduurzamen. Momenteel is er echter nog schaarste op het gebied van experts en cases. In maart 2022 zal een event georganiseerd worden. Dit event zal in het teken staan van seriematig aanbesteden. Er zullen praktijkvoorbeelden besproken worden en het zal de start zijn van een co-creatietraject.

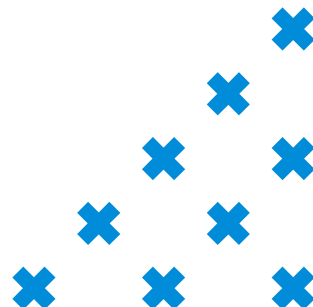
BREAK-OUT #1

Moderator: Zinzi Stasse

Binnen deze break-out had Mark Ernst al enige ervaring met seriematig aanbesteden. Een van de voordelen van seriematig aanbesteden die genoemd werd was de mogelijkheid tot het creëren van ruimte binnen de inkoopregels. Daarnaast biedt seriematig aanbesteden de mogelijkheid om een bruggenfamilie te ontwerpen waarbij de bruggen technisch hetzelfde zijn, maar toch net een ander design hebben. Momenteel is de gemeente Rotterdam bezig met zo'n bruggenfamilie van 20 bruggen.

Aan de andere kant werden ook randvoorwaarden en eventuele knelpunten besproken. Ten eerste moet er capaciteit zijn binnen de eigen organisatie om na te denken over seriematig aanbesteden. Ook moet de markt meer betrokken worden om uiteindelijk te kunnen werken in bouwteams. Tenslotte kunnen aannemers risico lopen door seriematig aanbesteden. Als een aannemer niet lid is van een bouwteam of geen langdurige samenwerkingen aan is gegaan, kan deze aannemer de markt moeilijk weer betreden. Er moet dus nagedacht worden over hoe deze buitensluiting voorkomen kan worden.

Om meer kennis en informatie te delen over seriematig aanbesteden zal in maart een sessie, onder begeleiding van Harald Versteeg, plaatsvinden. Deze sessie



zal zich focussen op het informeren van opdrachtgevers en andere betrokken partijen over een traject rondom seriematig aanbesteden.

BREAK-OUT #2

Moderator: Thierry Affolter

Binnen deze break-out was nog weinig ervaring met seriematig aanbesteden. Er werd daarom voornamelijk ingegaan op de mogelijke voor- en nadelen van seriematig aanbesteden. Allereerst krijg je vergelijkbare projecten, waardoor ontwerpen uitgewisseld en hergebruikt kunnen worden. Dit scheelt tijd en geld. Ook is het mogelijk om het proces te monitoren, met als doel het proces te verbeteren. Omdat steeds hetzelfde proces plaatsvindt kunnen er makkelijk aspecten verbeterd worden in toekomstige uitvoeringen.

Aan de andere kant zijn er ook mogelijke nadelen aan seriematige aanbestedingen. Binnen seriematig aanbesteden kan het belang van de individu vergeten worden. Ten eerste maakt het de opening van een brug minder speciaal, aangezien het ontwerp niet nieuw is. Daarnaast zou het de inspraak van burgers kunnen verminderen. Als het ontwerp seriematig bepaald is zullen de voorkeuren van burgers minder worden meegenomen. Echter werd door Harald Versteeg gesteld dat het ook mogelijk is om een seriematige aanpak te baseren op omgevingsmanagement en niet op het technische gedeelte van het proces. Een seriematige aanpak kan toegepast worden op alle fasen van een bouwtraject.

BREAK-OUT #3

Moderator: Anouk Bolsenbroek

Binnen deze break-out werden ook verschillende voordelen benoemd aan seriematig aanbesteden. Wederom werden kostenbesparing als standaardisatie als voordeel genoemd. Door seriematige aanbestedingen kan het onderhoud ook versimpeld worden. Door de standaardisatie kan een algemene manier van onderhoud ontwikkeld worden, waardoor dit makkelijker en gestructureerd wordt. Echter werd wel gesteld dat de bruggen er niet allemaal hetzelfde uit hoeven te zien. De bruggen kunnen dezelfde elementen hebben, maar er moet ruimte blijven voor verschillen in details en uiterlijk.

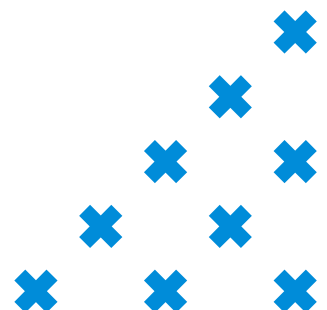
Inmiddels is er meer aandacht voor seriematig aanbesteden. Verschillende projecten nemen de mogelijkheden van seriematig aanbesteden mee in hun plan van aanpak. Een voornaamste belang bij seriematig aanbesteden is de bijdrage die het kan leveren aan het verduurzamen van de bruggenbouw. Om seriematig aanbesteden meer op de kaart te krijgen zullen dit soort belangen scherp gesteld moeten worden, zodat opdrachtgevers dit meer gaan inzien.

BREAK-OUT #4

Moderator: Jeroen Nagel

Binnen deze break out werden verschillende perspectieven op seriematig aanbesteden besproken. Seriematig aanbesteden kan namelijk ook een rol spelen aan het einde van een bouwtraject. De sloop kan bijvoorbeeld ook gedaan worden door verschillende partijen die onderlinge afspraken maken en dit seriematig doen.

Waar seriematig aanbesteden nog meer een voordeel in kan bieden zijn de levenscyclusanalyses. In de praktijk moet dit namelijk voor elk project opnieuw aangetoond worden. Doormiddel van seriematig aanbesteden zou dit van te voren gedaan kunnen worden en kan dit proces versimpeld worden.



Tenslotte werd het verschil tussen buyergroups en seriematig aanbesteden besproken. Het voornaamste verschil hierin is dat seriematig aanbesteden een gezamenlijke aanpak voorschrijft, die gestandaardiseerd wordt. In het geval van buyergroups worden gezamenlijke randvoorwaarden en eisen geformuleerd. Echter hoeven betrokken partijen binnen buyergroups hun projecten niet gezamenlijk te doen.

PLENAIRE TERUGKOPPELING

Al met al kan gesteld worden dat seriematig aanbesteden verschillende voordelen biedt. Zo is het kostenbesparend, biedt het veel mogelijkheden tot het verbeteren van processen en kan het de bouw verduurzamen. Aan de andere kant moeten partijen wel bereid zijn om langdurige samenwerkingen aan te gaan en moet er gewaakt worden voor het uitsluiten van kleinere aannemersbedrijven. Momenteel is er nog weinig ervaring met seriematig aanbesteden in de bruggenbouw, maar er zijn verschillende projecten die deze manier van aanbesteden meenemen in de mogelijkheden van hun project. Het is van belang dat er meer informatie en kennis gedeeld wordt en dat er meer experts op het gebied van seriematig aanbesteden komen.

AFSLUITING

Zinzi Stasse sloot de sessie af. Binnen de afsluiting werden een aantal mededelingen gedaan. Ten eerste is De Bouwcampus bezig met het ontwikkelen van een dashboard op het gebied van houten bruggen. Hierin is De Bouwcampus nog op zoek naar experts die hieraan bij willen dragen in de vorm van een interview of een kort artikel. Hierover kan contact opgenomen met Anouk Bolsenbroek via: anouk.bolsenbroek@debouwcampus.nl.

Dit was de laatste verdiepingssessie voor 2021. Er wordt binnen De Bouwcampus gekeken naar hoe we dit traject verder kunnen voortzetten. Er zijn verschillende mogelijkheden in de vorm van een buyergroup of een portfolioaanpak.

In 2022 zullen nog andere sessies plaatsvinden. Zo zal het dashboard gepresenteerd worden en zullen de verdiepingssessie rond maart hervat worden.

Tenslotte willen wij iedereen graag bedanken voor hun tijd en inzet gedurende deze verdiepingssessies.

