

Convenant “Anders Aanbesteden”

Uitgangssituatie:

De Bouwagenda heeft de opgave het beleid uit te stippelen en de realisatie op gang te brengen naar een verduurzaming van de gebouwde omgeving (woningbouw, utiliteitsbouw en infrastructuur) uiterlijk in 2050. Uiterlijk in dat jaar zal de gebouwde omgeving geen CO2 meer mogen uitstoten en geheel circulair moeten zijn.

Tegelijkertijd heeft de Bouwagenda de opgave de bouw- en installatiesector (de “sector”) innovatiever en 30% productiever te maken. Dat betekent een breuk met het verleden.

Dit kan alleen door een revolutionaire aanpak, die duidelijke doelen stelt, die hindernissen wegneemt, en alle betrokkenen motiveert tot doorbraken op het gebied van kennis en innovatie. Want door innovatie en schaalvergroting kan de kostprijs van deze operatie dusdanig verlaagd worden dat de verduurzaming geheel of bijna geheel uit de energie- of grondstoffenbesparingen gefinancierd kan worden.

Het is dan van groot belang dat opdrachtgevers innovatie in de Gebouwde Omgeving gaan belonen en actief ondersteunen. Want innovatieve doorbraken zijn noodzakelijk om de beoogde productiviteitsstijging te realiseren, om de operatie betaalbaar te maken en om met de beschikbare workforce de doelstellingen te kunnen bereiken. Dit is in lijn met het Regeerakkoord, dat een innovatieprogramma aankondigt, “gericht op vernieuwing en verbetering van producten en diensten in de gebouwde omgeving en waarborging van de kwaliteit van de uitvoering”, dat moet leiden tot kostenreductie.

Het is dus noodzakelijk dat de (overheids)opdrachtgevers hun regisserende en programmerende rol onderkennen en oppakken. En dat de marktpartijen gaan inzien dat innovatie enorm versnelt wanneer kennis (pre-competitief) wordt gedeeld, gaan ervaren dat investeren in innovatie “loont” en in dit licht hun samenwerkingscompetenties opvoeren.

Essentieel is daarbij het welslagen van het initiatief van het Bouw/Techniek Innovatie Centrum (BTIC). Want de doelen Energieneutraliteit, Circulariteit, Klimaatadaptie, Innovatie en Productiviteitsstijging kennen vier ondersteunende pijlers die een samenhangende basis vormen:

- Anders Aanbesteden, d.w.z. anders aanbesteden gericht op kennis, innovatie, schaa sprong en dus productiviteitsstijging.
- Een sprong in Kennisontwikkeling, door veel meer sturing en programmering op de noodzakelijke kennisontwikkeling (dit is het doel van het BTIC).
- Een sprong in Innovatie, door de voorwaarden te scheppen om innovatie te laten “vliegen”.
- Een sprong in Digitalisering door de hele sector heen, zoals vastgelegd in het Convenant Digitalisering.

Dit Covenant richt zich primair op het Anders Aanbesteden in het licht van het bovenstaande.

Afspraak:

1. Alleen een combinatie van innovatie en schaa sprong gaat de kostprijs van verduurzaming verlagen

De ondertekenende partijen beseffen en erkennen dat een combinatie van **Innovatie** en **schaa sprong** de kostprijs van verduurzaming zal en moet verlagen. Dit betekent dat het voorbereiden, aanbesteden en uitvoeren van programma-opgaves en projecten in dit licht moeten worden aangepakt en dat impliceert een verandering van het startpunt van “aanbesteden”. Naast de huidige dominante doelstellingen van doelmatigheid, rechtmatigheid en compliance staan nu het bevorderen van innovatie en het bereiken van een schaa sprong voorop. Deze verandering van startpunt wordt zowel op beleids- als op uitvoeringsniveau onderkend en onderschreven, en zondig wordt Wet- en Regelgeving daaraan aangepast. Dit “Anders Aanbesteden” zal vooral zijn gebaseerd op innovatie, schaa sprong en samenwerking. En daar zijn dus project-overstijgende meerjarenprogramma’s voor nodig voor alle grote uitdagingen die er liggen, of het nu gaat om woningen, utiliteitsbouw, afwateringssysteem, spoorssystemen, bruggen, sluizen of wegen.

2. Alleen een ‘top down’ benadering gaat het vereiste tempo aan de verandering geven

De ondertekenende partijen onderkennen dat alleen een ‘top down’ koerswijziging in het aanbesteden gaat leiden tot een fundamenteel andere wijze van aanbesteden in de dagelijkse praktijk op de vele werkvloeren die er zijn. En aanbesteden wordt dan breed opgevat:

- Het traject dat een opdrachtgever (samen met alle stakeholders, waaronder de marktpartijen) doorloopt voordat hij de markt benadert.
- De procedure van het op de markt brengen van het project leidende tot een opdracht aan de beste aanbieder(s).
- De wijze waarop de marktpartijen zich (kunnen) voorbereiden op en initiatieven nemen in dit voortraject en in de aanbestedingsprocedure.
- De wijze waarop opdrachtgever en marktpartijen samenwerken na gunning van de opdracht.

Deze ‘top down’ benadering gaat uit van het principe dat belangrijke veranderingen beginnen met zichtbaar ‘Commitment van het Topmanagement’.

3. Opdrachtgevers nemen hun regisserende en programmerende rol en vullen die concreet in

In een sector waarin 500.000 mensen werkzaam zijn en projecten een doorlooptijd van jaren tot vele jaren kennen, zijn een duidelijk meerjaren-perspectief en continuïteit essentieel. Zowel aan de zijde van opdrachtgevers als bij kennisinstituten en marktpartijen zit veel kennis, kunde en capaciteit bij mensen. Om tussen nu en 2050 de ambitieuze doelen op het gebied van verduurzaming en productiviteitsgroei te realiseren, zijn een lange termijn aanpak en spreiding van werk in de tijd een voorwaarde.

In dit licht gaan de opdrachtgevers in dialoog met hun stakeholders zorgen voor:

- Duidelijke vraagarticulatie (heldere beschrijving van uitdagingen, c.q. opgaves en bijbehorende ambities).
- Het vervatten van hun opgaves in meerjarenprogramma’s met bijbehorende budgettering.
- Het voeren van regie over de binnen de programma’s vallende projecten.
- Het hanteren van aanbestedingsprocedures die hier dienend aan zijn.
- Het bestemmen van 2,5% van hun projecten-omzet voor concrete innovatieve doelen en programma’s.
- Het optreden als ‘launching customer’ voor concrete innovaties, zeker wanneer die komen uit het MKB of uit Start Ups.

4. Marktpartijen zetten hun reserves opzij en gaan ‘geloven’ dat anders en innovatie-bevorderend aanbesteden gaat slagen

- Marktpartijen beseffen dat er hogere doelen zijn voor de bouw- en installatiesector dan alleen hun eigen bedrijfsdoelen. De toekomst van onze maatschappij staat immers op het spel.
- Marktpartijen gaan het principe huldigen dat kennisdeling leidt tot kennisvermenigvuldiging, en marktpartijen gaan dus ook actief deelnemen aan pre-concurrentiele, generieke kennisontwikkeling.
- Marktpartijen geven telkens weer concreet aan welke verdienmodellen nodig zijn om innovatie en productiviteitsstijging een sprong te laten maken, en spreken daarbij met ‘een mond’.
- Marktpartijen gaan met elkaar de dialoog aan totdat zij allen ervan overtuigd zijn dat er voor iedereen een ‘win win’ situatie is of zal ontstaan.

5. Opdrachtgevers en Marktpartijen hebben voor 1 januari 2019 “Andere Aanbestedingsprocedures” ontwikkeld die toepasbaar zijn op de verschillende opgaven en deelsectoren

De ondertekenende partijen beseffen dat de huidige Aanbestedingsregelgeving niet het grote knelpunt is maar de toepassing die wij eraan geven, inclusief de overmatige rol van ‘compliance’.

Er is reeds een keur aan aanbestedingsmodellen, contractmodellen en procedures en op vele seminars wordt daar aandacht aan besteed zonder tot duidelijke nieuwe wegen te komen.

Partijen spreken bij deze het ‘Commitment aan de Top’ uit om een ‘Denktank’ (de “Aanbestedingstafel”) te benoemen die voor 1 januari 2019 moet komen tot:

- De keuze van ‘Voorbeeld contractmodellen’ voor de diverse opgaves waarin innovatiebevordering, productiviteitsstijging, continue verbetering, het telkens hoger leggen van de lat en zakelijke edoch vruchtbare samenwerking voorop staan.
- Een programma hoe dit “Anders Aanbesteden” door te managen tot in de uithoeken van al hun organisaties.
- Een concrete eerste serie van projecten te benoemen in alle deelsectoren waarin prototyping, mogelijkheden tot opschaling en innovatie voorop staan.

Niets staat partijen in de weg om een aantal koplopers reeds op dit tijdspad vooruit te laten lopen!

De ondertekenende partijen:

Aedes
Neprom
IPO
ProRail
Rijksvastgoedbedrijf
Rijkswaterstaat
Unie van Waterschappen
VNG
Bouwend Nederland
MKB Infra
Uneto/VNI
NLIingenieurs

Versie 0.2

Koene Talsma (opsteller)
Bernard Wientjes
Ben Spiering

4 juni 2018