

Beste lezer van dit document,

Voor u ligt de marktvisie en inkoopstrategie van de buyer group duurzame wegverhardingen. Dit document is gemaakt door een werkgroep bestaande uit medewerkers van 5 organisaties: Rijkswaterstaat en de provincies Noord-Holland, Noord-Brabant, Overijssel en Gelderland. Daarnaast heeft de buyer group een klankbordgroep van opdrachtgevers (1^e schil) en een klankbordgroep van marktpartijen (2^e schil) betrokken bij de totstandkoming. Het gezamenlijke doel van dit document en de bijlages is meer eenduidigheid krijgen in de wijze van duurzaam inkopen van wegverhardingen, specifiek asfalt.

Met het vaststellen van deze marktvisie en inkoopstrategie committeren de 5 organisaties zich aan het stapsgewijs beproeven van de strategie, de aanpak te verbeteren waar nodig, en vervolgens te onderzoeken of de aanpak structureel onderdeel kan worden van de inkoop van asfaltwegen. Hier zal vanaf september 2021 mee van start worden gegaan. Het doel is gezamenlijk leren, uniformeren én opschalen.

In de uitwerking is gekozen om met 3 ambitieniveaus te werken, in lijn met onder andere het ambitieweb en de landelijke criteriatool voor Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (www.mvicriteria.nl). Ambitieniveau 1 is een basisaanpak, geschikt voor bijvoorbeeld opdrachtgevers in de 1^e schil die voor het eerst starten met duurzaam inkopen van asfalt. Ambitieniveau 2 is een aanpak waarbij significante duurzaamheidswinst wordt behaald door verhoogde eisen én een gunningscriterium waarop marktpartijen zich kunnen onderscheiden. Ambitieniveau 3 is geschikt voor ambitieuze opdrachtgevers en marktpartijen die optimaal in willen zetten op duurzaamheidswinst. De deelnemers in de kerngroep zullen zich met name richten op ambitieniveau 2 en 3. Voor de verificatie van de aanbiedingen zullen de deelnemers ervaring op gaan doen met het onlangs gepubliceerde "protocol As Built".

De buyer group stuurt met name op reductie van milieubelasting van asfalt door uit te vragen met Milieukostenindicator (MKI), aangevuld met een aantal criteria om circulair gebruik van asfalt binnen te keten te borgen. De buyer group realiseert zich dat alleen standaardiseren van het werken met MKI niet voldoende is om de keten te verduurzamen, en dat daarnaast ook innovatie nodig is. Hiertoe zullen opdrachtgevers de markt ruimte moeten geven om nieuwe mengsels aan te bieden. In bijlage C bij dit document is een eerste aanzet gedaan. In de implementatiefase zal onderzocht worden hoe opdrachtgevers hier nog meer en beter gezamenlijk op kunnen sturen en ruimte voor bieden.

Tijdens de implementatiefase zal de werkgroep de strategie in de praktijk toepassen, gezamenlijk leren en aanpassen waar nodig. We nodigen marktpartijen nadrukkelijk uit om feedback te geven en hun suggesties voor verbetering te doen, voor zover dit nog niet tijdens het opstellen van deze documenten is gebeurd. De buyer group zal daarnaast actief kennis delen en diverse communicatiemiddelen hiervoor inzetten.

De buyer group doet een oproep aan collega opdrachtgevers om ook aan de slag te gaan met duurzaam inkopen van asfalt, conform deze strategie. Binnen de asfaltketen zijn al veel gegevens over de duurzaamheid van de asfaltmengsels bekend, waardoor het haalbaar is om hier binnen aanbestedingen op te sturen. Gezamenlijk kunnen we de verduurzaming van de asfaltketen versnellen.

Namens de stuurgroep duurzame wegverhardingen,

Ron Peddemors

Rijkswaterstaat



Provincie Noord-Brabant



provincie
Gelderland

Provincie
Noord-Holland

Marktvisie & inkoopstrategie Buyer group duurzame wegverhardingen

Buyer group	Duurzame Wegverharding
Voorzitter stuurgroep	Ron Peddemors, Programmamanager duurzame wegverharding Rijkswaterstaat
Bijlage(n)	A. Eisen & Criteria UAV (RAW) B. Eisen & Criteria UAV - GC C. Optionele eisen Innovatie D. Protocollen & rekenregels
Auteurs	De werkgroep inkoopstrategie bestaande uit: Carla Vosmaer, Wim Schans, Martijn Weening, Chris van Schalm, Marieneke Bijleveld, Robert Rouwenhorst, Ric Vergeer en Sara Rademaker (Coördinator).
Betrokken publieke opdrachtgevers	1. <u>Rijkswaterstaat</u> : Ron Peddemors, Max van Heijst, Chris van Schalm, 2. <u>Noord-Holland</u> : Paul Waarts, Martijn Weening 3. <u>Noord-Brabant</u> : Bart Swaans, Ric Vergeer, Carla Vosmaer 4. <u>Gelderland</u> : Annemijn Kramer, Wim Schans, Robert Rouwenhorst 5. <u>Overijssel</u> : Jan Spoelstra, Marieneke Bijleveld

Inhoudsopgave

1. Inleiding – pagina 4

2. Context en raakvlakken – pagina 7

3. Marktvisie – pagina 9

4. Inkoopstrategie – pagina 14

5. Praktische invulling – pagina 21

6. Conclusie en vervolgstappen implementatiefase – pagina 24

Bijlagen:

- A. Eisen & Criteria UAV (RAW)
- B. Eisen & Criteria UAV - GC
- C. Optionele eisen Innovatie
- D. Protocollen & rekenregels

1. Inleiding – aanleiding & doel

Aanleiding:

- Buyer groups zijn samenwerkingen van publieke opdrachtgevers.
- Ze werken aan een gezamenlijke en gedeelde marktvisie en –strategie voor een specifiek product of dienst.
- In 2020 zijn 15 buyer groups voor uiteenlopende inkoop categorieën van start gegaan; eerst met een plan van aanpak, en vervolgens met het uitwerken van een marktvisie en inkoopstrategie.
- In september 2020 is het plan van aanpak voor de buyer group duurzame wegverhardingen vastgesteld door de vijf deelnemende organisaties in de kern van deze buyer group; Rijkswaterstaat en de provincies Noord-Holland, Noord-Brabant, Gelderland en Overijssel.

Doelen buyer group:

- Afgeven van een duidelijk signaal aan de markt dat de betrokken opdrachtgevers vooral en bij voorkeur alleen maar duurzame wegverhardingen gaan inkopen.
- Bijdrage leveren aan een uniforme manier van uitvragen door wegbeheerders aan de markt.
- Andere wegbeheerders (provincies, gemeenten en waterschappen) meekrijgen in de beweging naar de inkoop van duurzame wegverhardingen.
- Bijdragen aan kennis delen om als organisatie en sector sneller stappen te kunnen zetten en antwoorden op uitdagingen te vinden.

1. Inleiding – scope & doel marktvisie/inkoopstrategie

Scope:

→ De buyer group legt in eerste instantie de focus op de materiaalstroom asfalt binnen de categorie wegverhardingen. Dat betekent dat deze inkoopstrategie zich richt op de inkoop van het materiaal asfalt en dat op een zo duurzame mogelijke wijze.

Er zijn in de asfaltketen veel ontwikkelingen die het mogelijk maken om structureel op duurzaamheid te gaan sturen bij aanbestedingen.

De betrokken opdrachtgevers bij deze buyer group willen op termijn de scope van de gezamenlijk ontwikkelde aanpak verbreden naar andere type wegverhardingen.

De consequentie van de huidige afbakening is dat niet asfalt-gerelateerde maatregelen in deze inkoopstrategie buiten beschouwing worden gelaten. Onderdelen hiervan komen wel bij de andere buyer groups aan bod.

Het doel van deze marktvisie en inkoopstrategie is:

- 1) De markt duidelijkheid geven over de duurzaamheidsambities van de deelnemende opdrachtgevers, en hoe deze in de aanbestedingen vorm zullen worden gegeven.
- 2) Handvaten bieden voor deelnemende opdrachtgevers in de kerngroep en alle overige geïnteresseerde opdrachtgevers, om de inkoopstrategie in hun eigen praktijk toe te gaan passen.

1. Inleiding – betrokken partijen, doelgroep & vervolg

Betrokken partijen:

- Dit document is opgesteld door de vijf deelnemende organisaties in de kerngroep, in de periode van september 2020 tot juni 2021.
- De stuurgroep bestaat uit de 5 deelnemende organisaties, aangevuld met Guus van Engelen namens de P12.
- Deze vijf organisaties zijn ook deelnemer aan diverse regionale overleggen, asfaltketens van Bouw Circulair en werkgroepen van asfalt impuls van het CROW.
- Er is zo veel mogelijk aangesloten bij alle lopende ontwikkelingen, om zo alle best practices te verzamelen en te bundelen in dit document.

Doelgroep:

- Gemeenten, provincies, waterschappen en rijksoverheid: praktische hulpmiddelen om binnen verschillende contractvormen te sturen op CO₂ reductie en circulariteit.
- Ketenpartijen in de asfaltbranche: inzicht in hoe de betrokken opdrachtgevers invulling geven aan het duurzaam inkopen van asfalt.

Vervolg:

- Looptijd van de buyer group is 2 jaar. Na vaststellen van dit document gaat de implementatiefase in. De opdrachtgevers gaan de strategie in hun eigen aanbestedingen toepassen en blijven hierover uitwisselen en verbeteren waar nodig.
- De buyer group hoopt dat zo veel mogelijk andere opdrachtgevers ook aan de slag gaan met de uitgangspunten in dit document. Daarvoor wordt een communicatiestrategie opgesteld.

2. Context en raakvlakken – reductiedoelen & marktaandeel

CO₂ reductie & circulaire doelen:

- Rijkswaterstaat: in 2030 klimaatneutraal te zijn en circulair te werken (ook in projecten) werkt toe naar een klimaatneutrale en circulaire infrastructuur.
- Provincie Noord-Brabant: In 2030 50% reductie primaire grondstoffen en hergebruik. In 2050 inkoop met neutraal/positief effect op het klimaat. Focus op CO₂-reductie en duurzame energie.
- Provincie Gelderland: in 2050 energieneutraal. Tussendoel 55% CO₂ reductie in 2030 tov peildatum 1990. In 2050 een afvalloze provincie. Tussendoel 50% reductie grondstoffengebruik in 2030.
- Provincie Overijssel: conformeert zich aan landelijke doelstellingen. In 2023 50% van de asfaltdekkingen bij groot onderhoud circulair en 70 procent van de materialen hergebruikt in gelijkwaardige wegtoepassingen.
- Provincie Noord Holland: in 2030 55% CO₂ reductie & energieneutraal en 50% reductie primaire grondstoffen. In 2050 volledig CO₂ neutraal en circulair.

Marktaandeel wegbeheer:

- De kerngroep van deze buyer group (Rijkswaterstaat en 4 provincies) beheren gezamenlijk zo'n 6000 kilometer aan hoofdwegennet.
- Jaarlijks besteden Rijkswaterstaat en de 12 provincies grofweg 50% van de asfalt gerelateerde wegen aan, en de gemeentes de andere 50%.
- Overige wegbeheerders zijn Waterschappen, en een aantal (semi) private partijen zoals Schiphol en bedrijventerreinen.

2. Context en raakvlakken – trends en raakvlakken andere gremia

Trends duurzaamheid in asfaltketen:

- In 1995 werd de eerste Meerjarenaafsprake-Energie (MJA-E) gemaakt. Sindsdien is zowel energieverbruik als de CO₂-uitstoot van asfaltcentrales jaarlijks met een paar procent gedaald. Met het hergebruik van oud asfalt in nieuw asfalt loopt Nederland voorop.
- De opkomst van DuboCalc als meetinstrument heeft de sector gestimuleerd om te verduurzamen. Dankzij LCA's is inzichtelijk waar de meeste milieu-impact in de keten plaats vindt, namelijk bij de winning van grondstoffen en de productieprocessen van asfalt.
- Van de meest toegepaste asfaltmengsels zijn de milieukosten doorgerekend. Hierdoor zijn binnen de asfaltbranche veel LCA en MKI gegevens beschikbaar.

Raakvlakken met andere ontwikkelingen:

- **Asfalt Impuls:** Doel is "Verdubbeling gemiddelde levensduur van onze asfaltwegen, halvering van de spreiding in levensduur, halvering CO₂-productie, tegen gelijke of lagere kosten". Een aantal leden van de buyer group is ook betrokken bij asfalt impuls.
- **CROW:** beheerder van de RAW en daarmee een belangrijke schakel voor het opschalen van duurzaamheid.
- **BouwCirculair – asfaltketen overleggen & moederbestek.**
 - Moederbestek.nl
 - Asfaltketens
- **Platform WOW (wegbeheerders ontmoeten wegbeheerders):** WOW faciliteert kennisdeling en leren van elkaars praktijkvoorbeelden.
- **CB23:** Platform met o.a. als product breed gedragen leidraad circulair inkopen. De kerndoelen van circulair bouwen, zoals CB23 die heeft geformuleerd, zijn verwerkt in de eisen en criteria set.
- **Regionale netwerken:** De provincies zullen als deelnemers aan de buyer group een rol vervullen in het regionaal uitdragen van de marktvisie en inkoopstrategie. Als onderdeel van de communicatiestrategie worden deze regionale netwerken in kaart gebracht.

3. Marktvisie – kansen en belemmeringen voor verduurzaming

Kansen:

1. Publieke opdrachtgevers zijn verantwoordelijk voor vrijwel gehele afname in de asfaltketen. Dit biedt kansen voor de overheid om sterk op duurzaamheid te sturen.
2. Veel ervaring binnen de sector, rekenen met MKI breed gedragen.
3. Diverse handreikingen en protocollen beschikbaar.
4. De pilotfase voorbij – Rijkswaterstaat, grotere gemeenten en provincies kijken naar standaardiseren van uitvragen.
5. Marktpartijen hebben geïnvesteerd in duurzamere mengsels en soms ook al in schonere centrales. MKI waardes van duurzame mengsels zijn lager dan branchegemiddelde.
6. Duurzame mengsels bevatten steeds hogere percentages gerecycled en/of biobased materiaal.

Belemmeringen:

1. Nog veel aanbestedingen op laagste prijs.
2. Sommige bepalingen in de standaard RAW beperken de mogelijkheden voor duurzamere mengsels.
3. De markt is erg versnipperd.
4. Kennis en handreikingen worden nog niet ten volle benut.
5. Opdrachtgevers zijn terughoudend met het accepteren van nieuwe mengsels.
6. Het uitvragen met MKI wordt als complex ervaren. Verificatie vindt nog niet eenduidig plaats; bewijslast wordt niet altijd opgevraagd.
7. Opdrachtgevers vertalen pilots niet altijd in structurele eisen en criteria.
8. Het verduurzamen van asfaltcentrales is een grote investering, de vraag is of het haalbaar is voor marktpartijen om deze enkel uit gunningsvoordeel op projecten te bekostigen .

3. Marktvisie – kansen en belemmeringen voor verduurzaming

Invloedssfeer buyer group:

De opdracht van de buyer group is het creëren van eenduidigheid naar de markt in de wijze van aanbesteden.

De transitie naar een duurzame sector vraagt uiteraard méér dan alleen duurzaam inkopen. De gesignaleerde kansen en belemmeringen liggen niet allemaal binnen de invloedssfeer van de buyer group.

Kansen:

Kans 1 t/m 4 hebben betrekking op de wijze van aanbesteden. Bijlage A t/m D bundelen we nu beschikbare kennis en informatie, om zo meer eenduidigheid te creëren.

De wijze van innovatie en verduurzamen van asfaltmengsels ligt buiten de scope van de buyer group (kans 5 en 6).

Belemmeringen:

Belemmering 1 t/m 7 hebben betrekking op de wijze van aanbesteden. De buyer group beoogt met deze inkoopstrategie eenduidigheid te creëren en aan te geven hoe opdrachtgevers belemmeringen weg kunnen nemen.

Belemmering 8 ligt buiten de invloedssfeer van de buyer group.

3. Marktvisie – sturen op duurzaamheid & circulariteit

Duurzaamheid:

- Een Levenscyclusanalyse (LCA) en de daaruit volgende milieukostenindicator (MKI) geeft inzicht in de milieubelasting van asfalt en is geschikt voor aanbestedingen.
- De MKI waarde van asfalt op productniveau (A1-A3) kan onder andere verbeteren door:
 - gebruik van secundaire grondstoffen,
 - verminderen van energieverbruik bij de productie van asfalt.
- Over de hele keten beschouwd kan de MKI van asfalt onder andere verbeteren door:
 - Verlenging van de levensduur van asfalt
 - Verminderen van transportafstanden
 - Inzetten van schoon transport & materieel
 - Hergebruiken van vrijkomend materiaal

Circulariteit: kerndoelen circulair bouwen (CB23)

- Beschermen van materiaalvoorraden - zorgen dat materiaalvoorraden niet worden uitgeput.
- Beschermen van bestaande waarde – zorgen dat objecten zo lang mogelijk behouden blijven, van zo goed mogelijke kwaliteit en in zo goed mogelijk gebruikt, ook in toekomstige cycli.
- Beschermen van het milieu - zorgen dat de leefomgeving van mens en dier van goede kwaliteit blijft.

Vertaald naar de asfaltketen betekent dit sturen op verlagen MKI én:

- het herbruikbaar zijn van alle toegepaste materialen aan het einde van de levenscyclus (o.a. geen additieven gebruiken waardoor het asfalt in de toekomst niet meer herbruikbaar is).
- het separaat frezen van de verschillende lagen van het asfalt, zodat deze hun waarde behouden.
- het uitsluiten van toxische stoffen en materialen.

3. Marktvisie – ketenverantwoordelijkheid en samenwerking

Ketenverantwoordelijkheid:

- In een circulaire economie worden geen toxische stoffen en materialen aan onze leefomgeving toegevoegd.
- Binnen de asfaltketen is het mogelijk vrijkomen van benzeen bij het verwerken van hergebruikt asfalt één van de aandachtspunten met betrekking tot toxische stoffen.
- De buyer group gaat met marktpartijen in gesprek hoe we gezamenlijk onze ketenverantwoordelijkheid kunnen nemen en vervuiling kunnen voorkomen.
- Met het sturen op een lagere MKI wordt ook gestuurd op reductie van vrijkomen van toxische stoffen.

Samenwerking:

- De buyer group heeft regelmatig klankbordsessies gehad met zowel andere opdrachtgevers als met marktpartijen.
- Uitkomsten van de bijeenkomsten in maart en mei 2021 zijn verwerkt in deze inkoopstrategie:
 - Er wordt met 3 ambitieniveaus gewerkt, waardoor er voor verschillende typen opdrachtgevers een geschikte optie bij zit.
 - Naar aanleiding van gesprek met de markt is de eis om asfalt direct binnen een project her te gebruiken losgelaten. Focus ligt nu op hergebruik binnen de keten. Hergebruik direct binnen een project is vaak planning-technisch niet mogelijk. Als een opdrachtgever dit wil, moet daar ruimte voor zijn in de planning.
 - De buyer group maakt tijdens de implementatiefase een lijst met veel voorkomende vragen voor de nota's van inlichtingen.
 - Communicatiestrategie richt zich op het wegnemen van belemmeringen bij andere opdrachtgevers (uitwisselen ervaringen, bewijzen levensduur, hulp bij proces/aanpak).

3. Marktvisie – beoogde resultaten en impact

Resultaat:

- Opdrachtgevers sturen meer uniform op duurzaamheid bij wegverhardingen, waarbij er nog wel ruimte is voor koplopers en innovatie.
- Opdrachtgevers hanteren een minimumlat waarmee de klimaatdoelstellingen voor het onderdeel wegen bereikt worden.
- Beter zicht op hoe de controle van de aangeboden mengsels plaats moet vinden, zodat de acceptatie van nieuwe mengsels meer uniform wordt.
- Communicatie: wegbeheerders raken meer vertrouwd met het uitvragen met MKI.
- Communicatiestrategie voor het delen van kennis en het bereiken van de verschillende doelgroepen.

Verwachte impact:

- Het RIVM heeft in de rapportage CICER van het Planbureau voor de Leefomgeving berekend dat circulair inkopen voor wegen kan leiden tot een jaarlijkse besparing van 23.804 ton CO₂ en 291.584 ton materiaalbesparing, op basis van een extrapolatie van een steekproef.
- Concrete impact van de aanbestedingen van de buyer group moet nog berekend worden.

Extrapolatie materiaalwinst en klimaatwinst

Van de onderzochte aanbestedingen in de steekproef was het bestede bedrag bekend. Op basis van de steekproef kan de klimaatwinst geëxtrapoleerd worden naar alle 222 aanbestedingen.

Tabel B2.1 Extrapolatie van de steekproef naar het totaal.

	€	%	Vermeden uitstoot [ton CO ₂ -eq.]	Materiaal- besparing [ton]
Steekproef	€ 48.600.881	4%	874	11.460
Totaal	€ 1.228.624.877	100%	23.804	291.584

4. Inkoopstrategie - kernpunten

- 1) Het consistent inzetten van MKI als beoordelingseenheid voor duurzaamheid.
- 2) Aanvullende eisen aan de kwaliteit van de uitvoering, waarmee de beoogde levensduur in de praktijk beter wordt geborgd.
- 3) Aanvullende eisen met betrekking tot circulariteit: hergebruik van vrijkomend asfalt binnen de asfaltketen, voorkomen van toepassing en vrijkomen van toxische materialen en stimuleren om de samenstelling en herkomst van materialen vast te leggen.
- 4) Inzetten op verificatie van MKI middels het protocol As Built.
- 5) Inzetten op acceptatie van deze werkwijze door middel van uitwisselen van ervaringen enerzijds en kennisdeling anderzijds.

De 4 kernpunten zijn uitgewerkt in standaard eisen, die zowel binnen RAW als bij UAV-GC contracten eenvoudig in te passen zijn.

Daarnaast zijn er concept gunningscriteria (beste prijs kwaliteitsverhouding, BPKV) opgenomen; één versie geschikt als aanvulling op de RAW en één versie voor UAV-GC contracten.

Door de combinatie van minimumeisen en gunningcriteria (BPKV) wordt de lat verhoogd én koplopers beloond.

Verder wordt verwezen naar de noodzakelijke protocollen en rekenregels.

Er zijn optionele extra eisen en aandachtspunten opgesteld om de markt extra ruimte te bieden om te innoveren.

De eisen & criteria zijn verdeeld over 3 ambitieniveaus: basis, significant en ambitieus. Hierdoor ligt er een aanpak die zowel voor beginnende als gevorderde organisaties geschikt is.

4. Inkoopstrategie – ambitieniveaus

Basis

- Eerste keer aanbesteden met MKI
- Project met relatief kleine omvang
- Geen aanvullend gunningscriterium (BPKV)
- Minimumlat waar marktpartijen aan moeten voldoen

Significant

- Enige ervaring met aanbesteden met MKI
- Eisen én gunningscriterium (BPKV)
- Marktpartijen krijgen ruimte om zich te onderscheiden

Ambitieuus

- Ervaring met aanbesteden met MKI en BPKV
- Marktconsultatie als onderdeel van de voorbereiding
- Lat wordt extra hoog gelegd om koplopers te belonen

4. Inkoopstrategie – 3 ambitieniveaus

Ambitieniveau 1 - basis

Basisaanpak geschikt voor opdrachtgevers die voor het eerst aan de slag gaan met duurzaam inkopen van asfalt, inclusief een handreiking/werkwijzer (nog in ontwikkeling).

- Basiseis met een maximum MKI waarde, 10% onder branchegemiddelde. Dit dient ook om te stimuleren dat aannemers de product specifieke LCA gegevens van de asfaltleverancier op gaan vragen.
- Enkel LCA fase A1 – A3 (cradle to gate), zodat inschrijvers niet zelf de milieukosten van het hele project door hoeven te rekenen. Het bewijsmateriaal kan worden aangeleverd in de vorm van een getoetste LCA.
- Daarnaast zijn er een aantal aanvullende eisen opgenomen om te borgen dat asfaltlagen horizontaal gefreesd worden en daarmee beter herbruikbaar zijn.

Ambitieniveau 2 – significant

Aanpak voor opdrachtgevers die ervaring hebben met duurzaam aanbesteden.

- Maximale MKI waarde 20% onder branchegemiddelde, én een aanvullend BPKV criterium & protocol ter verificatie.
- Het BPKV criterium richt zich op de gehele asfaltketen, LCA fase A t/m D.
- Met betrekking tot circulariteit is de eisenset uitgebreider en moet de herkomst van de materialen vastgelegd worden.
- Door de materiaalsamenstelling en de herkomst te registeren is bij toekomstige revisies of herinrichtingen bekend welke materialen er vrijkomen en kan eenvoudiger gestuurd worden op hergebruik. Dit is nog in ontwikkeling, maar de buyer group sorteert hier alvast op voor.

4. Inkoopstrategie – koploperaanpak en innovatie

Ambitieniveau 3 – ambitieus

Deze door RWS ontwikkelde koploperaanpak geeft marktpartijen de kans om te laten zien wat ze in huis hebben ten aanzien van duurzaam asfalt in projecten.

- Per project wordt in een marktconsultatie gevraagd hoe duurzaam het asfalt is dat partijen kunnen leveren. Op basis daarvan worden hoge MKI eisen gesteld, waaraan minimaal 3 partijen kunnen voldoen. Op die manier richt je op de maximale haalbare duurzaamheidswinst.
- Met deze aanpak richt de opdrachtgever zich expliciet op de koplopers in de markt.

Ambitieniveau 3 is dus als volgt: de eisen zijn gelijk aan ambitieniveau 2. De hoogte van de lat voor de *MKI waarde* wordt bepaald naar aanleiding van de uitkomsten van een marktconsultatie op projectniveau.

Aanpak innovatieve mengsels

Voor verduurzaming van de keten is het van belang om de markt de ruimte te geven om innovatieve mengsels aan te bieden. Hiertoe zijn in bijlage C *optionele* eisen & aandachtspunten opgesteld. Tijdens de implementatiefase gaan de partijen deze aanpak verder met elkaar uitwerken.

- De eisen zijn opgedeeld in drie niveaus, en zijn als aparte bijlage opgenomen. Iedere opdrachtgever kan zelf de afweging maken in hoeverre de organisatie hier ruimte voor wil bieden.
- De eisen sluiten bij niveau *basis* en *significant* volledig aan bij asfalt impuls en verwijzen naar het asfaltkwaliteitsloket.
- Het toepassen van deze eisen kan *los* of *extra* ten opzichte van de standaard eisen sets (bijlage A of B) worden toegepast, afhankelijk van het type project en de ruimte voor innovatie, zie figuur op pagina 17.
- Voor niveau *ambitieuus* geldt dat hier de markt veel ruimte krijgt om een innovatief mengsel aan te bieden.

4. Inkoopstrategie – Ambitieniveaus eisen & innovatie

Relatie ambitieniveaus & optionele aanpak innovatie


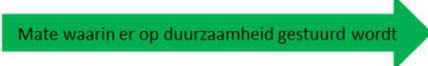
De eisen en criteria in bijlage A en B zijn losstaand te gebruiken.

Optioneel kan bij ieder ambitieniveau nog aanvullend gelet worden op de ruimte die de markt krijgt om innovatieve mengsels aan te bieden om de MKI verder te verlagen en/of nieuwe samenstellingen toe te passen.

Bijgaande matrix schetst hoe deze ambitieniveaus voor duurzaamheid & innovatie zich tot elkaar verhouden.

"Verborgene" beperkingen

Veel eisen komen voort uit het beperken van risico's of sturen op een bekende oplossing. Ze kunnen daarmee beperkend zijn voor innovaties. Innovatie stimuleren in BPKV-criteria zonder toets op deze "verborgene" beperkingen, geeft de markt minder ruimte voor innovatie. Bijlage C bevat hiervoor suggesties.

	Ambitieniveau			
	1	2	3	
<p>Mate waarin innovaties zijn toegestaan</p> 	<p>• Varianten toegestaan die niet aan alle eisen voldoen voor specifiek benoemde posten</p> <p>• Mengsels TRL < 7 toegestaan (onder voorwaarden)</p> <p>• Eisen getoetst op "verborgene" beperkingen</p> <p>• Alleen eisen met functionele specificaties</p> <p>• MKI ≥ 10% lager dan branchegemiddelde</p>	<p>• Varianten toegestaan die niet aan alle eisen voldoen voor specifiek benoemde posten</p> <p>• Mengsels TRL < 7 toegestaan (onder voorwaarden)</p> <p>• Eisen getoetst op "verborgene" beperkingen</p> <p>• Alleen eisen met functionele specificaties</p> <p>• MKI minimaal 25% kwaliteitswaarde</p> <p>• MKI A1-A3 of A - D onderdeel gunningscriterium</p> <p>• MKI ≥ 10% lager dan branchegemiddelde</p>	<p>• Varianten toegestaan die niet aan alle eisen voldoen voor specifiek benoemde posten</p> <p>• Mengsels TRL < 7 toegestaan (onder voorwaarden)</p> <p>• Eisen getoetst op "verborgene" beperkingen</p> <p>• Alleen eisen met functionele specificaties</p> <p>• MKI minimaal 25% kwaliteitswaarde</p> <p>• MKI A-D onderdeel gunningscriterium</p> <p>• Extra verlaagde MKI als eis</p>	3
	<p>• TRL 7 gevalideerd door AKL toegestaan</p> <p>• Eisen getoetst op "verborgene" beperkingen</p> <p>• Nadruk op eisen met functionele specificaties</p> <p>• MKI ≥ 10% lager dan branchegemiddelde</p>	<p>• TRL 7 gevalideerd door AKL toegestaan</p> <p>• Eisen getoetst op "verborgene" beperkingen</p> <p>• Nadruk op eisen met functionele specificaties</p> <p>• MKI minimaal 25% kwaliteitswaarde</p> <p>• MKI A1-A3 of A - D onderdeel gunningscriterium</p> <p>• MKI ≥ 10% lager dan branchegemiddelde</p>	<p>• TRL 7 gevalideerd door AKL toegestaan</p> <p>• Eisen getoetst op "verborgene" beperkingen</p> <p>• Nadruk op eisen met functionele specificaties</p> <p>• MKI minimaal 25% kwaliteitswaarde</p> <p>• MKI A-D onderdeel gunningscriterium</p> <p>• Extra verlaagde MKI als eis</p>	2
	<p>• TRL 8 gevalideerd door AKL toegestaan</p> <p>• Eisen getoetst op "verborgene" beperkingen</p> <p>• MKI ≥ 10% lager dan branchegemiddelde</p>	<p>• TRL 8 gevalideerd door AKL toegestaan</p> <p>• Eisen getoetst op "verborgene" beperkingen</p> <p>• MKI minimaal 25% kwaliteitswaarde</p> <p>• MKI A1-A3 of A - D onderdeel gunningscriterium</p> <p>• MKI ≥ 10% lager dan branchegemiddelde</p>	<p>• TRL 8 gevalideerd door AKL toegestaan</p> <p>• Eisen getoetst op "verborgene" beperkingen</p> <p>• MKI minimaal 25% kwaliteitswaarde</p> <p>• MKI A-D onderdeel gunningscriterium</p> <p>• Extra verlaagde MKI als eis</p>	1
	<p>Mate waarin er op duurzaamheid gestuurd wordt</p> 			Ambitieniveau

4. Inkoopstrategie – groeipad en protocollen

Groeipad en klimaatdoelstellingen

- De buyer group wil bijdragen aan het behalen van de klimaatdoelstellingen. Dit betekent dat de maximale MKI waarde voor asfalt in de loop van de tijd moet gaan dalen.
- Binnen het transitiepad wegverhardingen en bij het Asfalt Impuls wordt gewerkt aan een groeipad. De buyer group heeft de intentie zo veel mogelijk aan te sluiten bij deze groeipaden.
- Voor nu hanteert de buyer group 10% respectievelijk 20% onder de Branche gemiddelde MKI als eis, zie bijlage A & B.

Protocollen en rekenregels (zie bijlage D)

Om het gebruik van LCA en MKI te stroomlijnen bestaan er protocollen en rekenregels. De buyer group gaat deze consequent toepassen en stimuleert andere opdrachtgevers om dit ook te doen:

- ✓ Bepalingsmethode: uniforme meetmethode om de milieuprestatie van bouwwerken te berekenen.
- ✓ Protocol rekenen met MKI: regels rondom het berekenen van de MKI waarde en hoe de monitoring wordt ingericht.

- ✓ PCR Asfalt: Dit document bevat specifieke rekenregels ("Product Category Rules", PCR) voor milieuprofielen van asfaltproducten in Nederland, in aanvulling op de generieke rekenregels die voorgeschreven worden in de Bepalingsmethode.
- ✓ Protocol "As Built": Toets of de MKI waarde van het toegepaste product overeen komt met het onderliggende LCA rapport. Voordelen van voorschrijven van dit protocol:
 - Pragmatische toets of asfaltproduct in werkelijkheid voldoet aan de aangeboden MKI waarde.
 - Opdrachtgever kan eisen dat aannemer de onafhankelijke toetsing regelt en verrekent in de inschrijfprijs.
- ✓ Alternatief: projectenmodule Bouw Circulair. Dit protocol geeft handreiking voor de toetsing van MKI op projectniveau, het protocol "As Built" richt zich op productniveau.

4. Inkoopstrategie – aandachtspunten

Ontwikkelruimte in contracten

- Bij raam- of langdurige overeenkomsten is het aan te bevelen om ruimte in het contact te laten voor het verder verduurzamen van de asfaltmengsels (of uiteraard andere duurzame ontwikkelingen). Het werken met een jaarlijks verbeterplan of een KPI op jaarlijks verbeteren van de duurzaamheidsprestaties of het verlagen van de MKI, maar ook een eenvoudige stelpost zijn opties hierbij.

Kennis en ervaring delen

- Het sturen op duurzaamheid in aanbestedingen is niet voor iedere organisatie en iedere betrokken projectleider of wegbeheerder even vanzelfsprekend.
- De buyer group zet als onderdeel van de communicatiestrategie in op het delen van ervaringen tussen projectleiders, wegbeheerders en inkoopers binnen de klankbordgroep.

Competentieontwikkeling

- Veel opdrachtgevers hebben nog geen ervaring hebben met het werken met MKI. De keuze om bij ambitieniveau 1 alleen om een LCA certificaat van de asfaltcentrale op te vragen, is hierop gebaseerd. Doel hiervan is dat de opdrachtgevers meer ervaring krijgen met het werken met MKI, en dat producenten structureel gevraagd worden om MKI berekeningen op te stellen.
- De “handreiking competentie ontwikkeling” van de Metropoolregio Amsterdam heeft hier een aantal aanbevelingen om de vaardigheden en kennis te ontwikkelen die nodig zijn om met duurzaam inkopen aan de slag te gaan, zie: <https://mk0mratuurzaamnh901f.kinstacdn.com/wp-content/uploads/2021/01/Handreiking-Competentie-Ontwikkeling.pdf>

5. Praktische invulling – UAV (RAW) contracten

Algemeen:

- Om de eisen en BPKV criteria uit bijlage A, B en C toe te passen bij aanbestedingen, moeten ze toegevoegd worden in de contractdocumenten.
- Er moet verwezen worden naar de juiste protocollen en rekenregels.
- De juiste invulling is altijd maatwerk, stem dit af met de inkoper.
- Dit geldt voor alle drie de ambitieniveaus

Aandachtspunten, eisen & criteria:

- In bijlage A staan relevante aandachtspunten, eisen en criteria die toe te passen zijn binnen UAV (RAW) contracten.
- In bijlage C staan optionele extra eisen en aandachtspunten waarmee de opdrachtgever de markt ruimte kan bieden om duurzamere mengsels aan te bieden.

RAW:

De aanvullende eisen moeten onderdeel worden van deel 3 van het bestek. Voor ambitieniveau 1, waarbij alleen aanvullende eisen zijn geformuleerd, is dit voldoende. Verder moet verwezen worden naar de juiste proceseisen:

- ✓ De vigerende Bepalingsmethode Milieuprestatie bouwwerken moet van toepassing worden verklaard
- ✓ De vigerende PCR asfalt moet van toepassing worden verklaard.

5. Praktische invulling – UAV-GC contracten

Algemeen:

- Om de eisen en BPKV criteria uit bijlage A, B en C toe te passen bij aanbestedingen, moeten ze toegevoegd worden in de contractdocumenten.
- Er moet verwezen worden naar de juiste protocollen en rekenregels.
- De juiste invulling is altijd maatwerk, stem dit af met de inkoper.
- Dit geldt voor alle drie de ambitieniveaus

Aandachtspunten, eisen & criteria:

- In bijlage B staan relevante aandachtspunten, eisen en criteria die toe te passen zijn binnen UAV-GC contracten.
- In bijlage C staan optionele extra eisen en aandachtspunten waarmee de opdrachtgever de markt ruimte kan bieden om duurzamere mengsels aan te bieden.

UAV-GC:

In de handreiking Gunnen met MKI – GVO Asphalt van Rijkswaterstaat staan alle processtappen die moeten worden doorlopen om MKI als BPKV criterium te hanteren bij een aanbesteding waarbij het vooral gaat om asphalt.

Zie bijlage D.

Verder moet verwezen worden naar de juiste proceseisen:

- ✓ De vigerende Bepalingsmethode Milieuprestatie bouwwerken moet van toepassing worden verklaard
- ✓ De vigerende PCR asphalt moet van toepassing worden verklaard.

5. Praktische invulling – kosten

Kosten MKI

Met betrekking tot kosten voor het uitvoeren van de inkoopstrategie zal de buyer group dit in de loop van de implementatiefase verder inzichtelijk maken.

Het laten maken van de benodigde referentieberekeningen en berekeningen aan kant van de aannemer leidt tot extra kosten. Gemiddeld komen die neer op:

- Referentieberekening (opdrachtgever): 500 – 2000 euro. Hoe beter de kostenraming en hoeveelheden inzichtelijk zijn, hoe goedkoper de berekening.
- Doorrekenen van de inschrijving (opdrachtnemer): afhankelijk van de kennis en ervaring van de aannemer.
- Controleren van de inschrijvingen (opdrachtgever): afhankelijk van aantal inschrijvingen en gevraagde toelichting, circa 1 dag werk.
- Verificatie bij oplevering (opdrachtgever én opdrachtnemer): conform protocol as built, kosten volgen nog op basis van praktijkervaring.

• Kosten aspari:

- Meetkosten zijn rond de 4500 euro per dag tijdens de uitvoering
- Opbrengsten/besparingen zijn nog lastig in te schatten, de verwachting is dat dit leidt tot een betere levensduur en minder onderhoud.

6. Conclusie en vervolgstappen implementatiefase

Met het vaststellen van dit document eindigt de fase waarbij de 5 organisaties in de kerngroep (Rijkswaterstaat en de provincies Noord-Holland, Noord-Brabant, Overijssel en Gelderland) gezamenlijk hebben gewerkt aan deze marktvisie en inkoopstrategie.

De volgende fase start in september 2021: de implementatiefase.

In deze fase zullen de volgende werkzaamheden plaatsvinden:

- De deelnemers uit de kerngroep zullen ieder starten met tenminste één aanbesteding conform deze strategie uit te voeren, en daarbij ervaring blijven uitwisselen.
- De kerngroep doet een oproep aan de andere opdrachtgevers in de eerste schil om een aanbesteding op ambitieniveau 1 uit te voeren, onder supervisie van één van de deelnemers uit de kerngroep. Op basis van deze ervaring wordt een stappenplan/handreiking opgesteld voor het instapniveau, waar andere opdrachtgevers die voor het eerst starten met duurzaam aanbesteden van asfalt gebruik van kunnen maken.
- Uiteraard roepen de deelnemers andere opdrachtgevers ook op om op de hogere ambitieniveaus aan de slag te gaan.

Overige aandachtspunten en wensen voor de implementatiefase:

- Binnen de kerngroep gezamenlijk beantwoorden van vragen in de Nota's van inlichtingen tijdens de eerste aanbestedingen.
- Ontwikkelen van communicatie producten:
 - Toelichting voor de opdrachtgevers in de eerste schil op de verschillende protocollen en rekenregels. Voorstel is om hier een Webinar over te organiseren.
 - Samenvatting op 1 A4 van de inkoopstrategie, voor marktpartijen die hier hun opdrachtgevers op willen wijzen.
- Provincies ontwikkelen een gezamenlijk scenario voor het sturen op innovatie en het verder uitwerken van bijlage C tot een praktisch toepasbaar document voor alle partijen.
- Jaarlijks herijken van de MKI waardes op basis van de dan geldende branchegemiddelden, aansluitend bij de klimaatdoelstellingen.
- Inzichtelijk maken van de impact van de buyer group.
- Beheer van deze documenten beleggen bij bestaande platforms.