

# Ruim baan voor innovaties in de bouw en infrasector

Benut de mogelijkheden om stappen vooruit te zetten

Er is in Nederland veel werk aan de winkel om te verduurzamen, de gebouwde omgeving klimaatadaptief te maken en de achterstanden in het onderhoud weg te werken. De toenemende bevolkingsdichtheid, de aanscherping van milieuregels en een tekort aan personeel zorgen voor uitdagingen, die je met traditioneel werken moeilijk kan oplossen. Innovaties openen de noodzakelijke nieuwe wegen om vaart te maken en vooruitgang te boeken. Deze publicatie beschrijft hoe je out of the box oplossingen kan stimuleren.



## DE BOUW MAAKT HET / SLIM

Bouwbedrijven zijn volop in de weer om slimme oplossingen te bedenken. Een selectie van inspirerende voorbeelden is te vinden op [www.debouwmaakthetslim.nl](http://www.debouwmaakthetslim.nl). Naarmate meer aanbestedende diensten innovaties een kans geven, ontstaat een grotere vraag. Dat bespoedigt het omslagpunt waarop innovaties financieel voordelig worden.

## Uitvoering geven aan beleid

Bijna alle publieke opdrachtgevers hebben een innovatieparagraaf in hun inkoop- en aanbestedingsbeleid. Daarin staat dat zij waar mogelijk ruimte laten voor innovatieve oplossingen en ondernemers oproepen hun creativiteit en innovatie aan te wenden. Hoewel er veel mogelijkheden zijn om innovaties toe te staan of expliciet uit te vragen, gebeurt het in de praktijk maar weinig. Dat is een gemiste kans.

# Wat je kan doen als opdrachtgever

## Informereren naar alternatieve oplossingen

Ondernemers zien regelmatig bestekken met suboptimale oplossingen. Dat is niet verwonderlijk, want de tijd om een bestek samen te stellen is vaak krap. Deze realiteit vraagt om een open houding. Geef inschrijvers de kans om te benoemen welke betere oplossingen zij zien. Het toestaan van varianten is een nuttig instrument om optimalisaties boven water te krijgen. Voorschrift 3.7 van de Gids Proportionaliteit gaat daarover. Varianten kun je vaak prima objectief en transparant beoordelen; er zijn inmiddels heel wat beproefde methoden om prestaties te meten.

Wie zich onzeker voelt over varianten, overweegt het uitvragen van kansen. Dat zijn verbetervoorstellen waar de opdrachtgever in vrijheid over mag beslissen. Er is geen verplichting een aangeboden kans te accepteren.

Een stapje verder is het opnemen van een optiebeding in de aanbestedingsvoorschriften. Dit geeft de opdrachtgever het recht om een innovatief idee te accepteren van een andere inschrijver dan de ondernemer aan wie je de opdracht gunt. Maak gebruik van **het duurzaamheidsbuffet** om kansen op een veilige manier te ontvangen en zo bedrijven in staat te stellen hun innovaties te etaleren.

## Vragen om betere prestaties met inzet van gunningscriteria

De beschrijving van de opdracht is veelal gebaseerd op een inschatting van de haalbare prestaties (voor het beschikbare budget). Met kwalitatieve gunningscriteria kan je de markt uitdagen tot betere prestaties dan het eisenpakket voorschrijft. Door de kwaliteitswensen functioneel te beschrijven, bijvoorbeeld door te vragen om een betere MKI of een langere levensduur,

kunnen ondernemers innovaties aanbieden die op de specifieke wens zijn toegespitst. Kies waar mogelijk voor meetbare prestaties, zodat het beoordelen van de aanbiedingen vlot en objectief verloopt. Gunningcriteria zijn het meest effectief als zij concreet zijn, beperkt in aantal en voorzien van voldoende gewicht om op te wegen tegen de concurrentie op prijs.

## Innovaties bevorderen in een standaard bestek of raamovereenkomst

Traditionele bestekken of raamovereenkomsten beschrijven zeer gedetailleerd de werkzaamheden en voorwaarden. Dat biedt duidelijkheid maar draagt niet bij aan het doel om vooruitgang te boeken in de maatschappelijke opgaven. Je kan op meerdere manieren ruimte voor verbetering inbouwen. Bijvoorbeeld een stelpost inrichten voor duurzame bestedingen of innovaties. Deze kan dienen voor het bekostigen van meerwaarde op de keuzes in het bestek, of je besluit om vooraf geen keuzes te maken en de stelpost in goed overleg te gebruiken.

Een stapje verder is een hybride bestek met een aantal onderdelen die rechttoe rechtaan moeten worden uitgevoerd en een gedeelte in bouwteam waarin het team gezamenlijk een passende duurzame of innovatieve oplossing uitwerkt.

Bij opdrachten van grotere omvang en vooral bij meerjarige (raam) overeenkomsten biedt een herzieningsclausule de ruimte om aanpassingen door te voeren bij nieuwe verbeterkansen. Je blijft dan niet hangen op het niveau dat er was toen het bestek werd opgesteld, maar kunt profiteren van actuele technische vorderingen. Ook kan je een bonusregeling inzetten om gewenste ontwikkelingen te stimuleren.

**De inspiratiebundel Ruimte voor innovatie** beschrijft nog meer methodes om aan de slag te gaan met innovaties of daar mogelijkheden voor in te bouwen in het contract. Uiteraard kan je ook het recht om bestekwijzigingen door te voeren gebruiken, al bieden een stelpost en een herzieningsclausule juridisch meer comfort in relatie tot de vraag of de aanpassing al dan niet een **wezenlijke wijziging** inhoudt.

## Innovaties faciliteren met oplossingsvrije eisen

Bij een groot aantal opdrachten zijn de ontwerpkeuzes al gemaakt en in detail beschreven. Dan is er geen ruimte meer voor oplossingen die beter passen bij het project en/of de maatschappelijke opgaven. Door te werken met functionele beschrijvingen, waarin je de behoefte schetst maar niet de oplossingen inkleurt, maak je maximaal gebruik van de creativiteit en innovatiekracht van het bedrijfsleven. Nóg beter is het om bedrijven niet alleen te laten kijken naar het ontwerp en de uitvoering, maar óók de levensduur en onderhoudskosten mee te nemen in de opgave.

De integratie van projectvoorbereiding en uitvoering roept vaak het schrikbeeld op van ingewikkelde contracten met stapels bijlagen. Maar je kan juist goede resultaten boeken met het tegenovergestelde: een compacte uitvraag in simpele taal. Geslaagde voorbeelden vind je op [aanbesteden-op-3-a4-minder-paginas](#). Ook de Best Value methode kent het uitgangspunt om alleen de hoofdlijnen van de opgave vast te leggen en de oplossingen bondig te laten beschrijven. De voorlopige winnaar werkt de details verder uit in overleg met de opdrachtgever.

## Vragen om innovaties aan te bieden binnen een gewone aanbestedingsprocedure

Bij het toestaan van varianten of het vragen van kansen kunnen ondernemers zowel traditionele als innovatieve oplossingen aandragen. De focus ligt dan op de gevraagde meerwaarde en de manier waarop die het beste kan worden geleverd. Bij het vragen om een innovatievoorstel ligt de focus op het aanbieden van vernieuwingen en het faciliteren van innovaties met potentie. Dit kan in een procedure waar je uitsluitend innovatievoorstellen vraagt óf als gunningscriterium binnen een aanbesteding waar je een gedeelte van de opdracht bestemt voor het beproeven van een innovatie. [Het Stappenplan proeftuin inrichten van PIANOo](#) beschrijft de aandachtspunten voor testen van de werking van innovaties in de dagelijkse praktijk.

## Samen aan de slag (met innovaties)

Steeds vaker kiezen opdrachtgevers voor een contractvorm waarin samenwerking en gezamenlijke belangen centraal staan, zoals het bouwteam, de alliantie en het tweefasencontract. Opdrachtgever en opdrachtnemer vormen een team dat op zoek gaat naar de beste oplossing voor het project of een reeks aan opdrachten, de portfolio-aanpak. Aansluitend voert de opdrachtnemer de gezamenlijk uitgewerkte oplossing uit.

In het [Model Bouwteamovereenkomst](#) staan de afspraken voor de samenwerking en aansluitend de uitvoering van de gekozen oplossing. Als je deze werkwijze combineert met een raamovereenkomst voor meerdere opdrachten, kan je de opgedane ervaring vertalen naar optimalisaties voor de volgende opgave. De [CROW-publicatie Handreiking innovatie en aanbesteden](#) laat zien hoe deze twee instrumenten elkaar versterken en hun nut hebben bij het ontwikkelen van innovaties.

De methodiek [Rapid Circular Contracting](#) is speciaal gericht op circulaire ambities en legt de prioriteit bij het zo circulair mogelijk uitvoeren van de opgave. Samenwerken is het belangrijkste onderdeel van deze aanpak en creëert veel leermomenten.



## Vragen om innovaties aan te bieden met bijzondere procedures

In de Aanbestedingswet en het ARW 2016 staan twee procedures die zich bij uitstek lenen voor het vragen om innovatieve oplossingen. Het innovatiepartnerschap is een procedure waarin je onderzoek, innovatie en aanbesteding combineert. De aanbestedingsfase vindt helemaal aan het begin van de procedure plaats. De partij(en) met de beste voorstellen worden als partner gekozen. Vervolgens ontwikkelen de partners de nieuwe oplossing in samenwerking met de inkoper. In de laatste, commerciële fase produceren de partners de innovatieve oplossing, die de opdrachtgever zal kopen. Deze procedure is erop gericht om startups naar het niveau te brengen dat je ze op grotere schaal kan inzetten. Een uitgebreide omschrijving van het stappenplan is te vinden op de [website van PIANOo](#).

De concurrentiegerichte dialoog is bedoeld voor problemen waar overleg met ondernemers nodig is om tot een passende oplossing te komen. In vertrouwelijk gesprekken kunnen ondernemers de behoefte doorgronden en aangeven hoe je de opdracht moet formuleren voor een oplossing op maat. Ook voor deze procedure biedt de website van PIANOo een [Stappenplan](#).

Beide procedures vragen veel inspanning van de aanbestedende dienst en de aanbieders. Een gedegen voorbereiding is noodzakelijk. Daarom is het belangrijk om eerst een marktconsultatie te houden, waarin je jouw wensen als opdrachtgever spiegelt aan de mogelijkheden die bedrijven zien om daar invulling aan te geven.

## Open deur

Ondernemers laten graag zien welke mooie innovaties zij hebben bedacht. Toch lukt het vaak niet om hun oplossingen onder de aandacht te brengen bij publieke opdrachtgevers. Een loket ontbreekt. Gemeenten stellen zich vaak ten doel om de lokale of regionale economie te stimuleren. Door ondernemers, structureel of op bepaalde tijdstippen, een plek te geven om innovaties aan te melden of te presenteren, merk je bruikbare innovaties sneller op. Een open deur is daarom een nuttige stap om sneller vooruitgang te boeken.



## Slim gebruik maken van percelen

De aanbestedingsvoorschriften bieden ruimte om delen van de opdracht af te zonderen en als een separaat perceel in te kopen of aan te besteden. Zo zet je een gewenste verduurzaming voor een specifiek onderdeel van de opdracht in de markt of, als de waarde van dat onderdeel beperkt is, kan je deze zonder aanbesteding afnemen. Via deze route kan je ook ingaan op veelbelovende innovaties van ondernemers die op zoek zijn naar projecten om deze in de praktijk toe te passen. Zij kunnen in nevenaanneming aan een project worden gekoppeld.

Sommige gemeenten hebben in hun beleid ruimte gemaakt om waardevolle ongevraagde voorstellen te benutten. Andere maken gebruik van een platform, zoals het Innovatieatelier, om hun wensen aan de markt voor te leggen. Ondernemers presenteren daar hun oplossingen aan een onafhankelijke groep van experts die advies uitbrengt aan de aanvrager. Voor kleinschalige toepassingen is het eveneens mogelijk om een opdracht uit te geven zonder aanbesteding. De Gids Proportionaliteit staat dat toe.

