



INKOOPSTRATEGIE BUYER GROUP CIRCULAIRE SPORTACCOMMODATIES

INKOOPSTRATEGIE BUYER GROUP CIRCULAIRE SPORTACCOMMODATIES

DECEMBER 2024



COLOFON

Deze inkoopstrategie beschrijft de ambitie, ervaring en hulpmiddelen van de leden van de Buyer Group Circulaire sportaccommodaties. De leden van deze Buyer Group zijn verantwoordelijk voor de inhoud van dit document en hebben zich gecommitteerd om de ambities te implementeren in hun inkooppraktijk.

Een Buyer Group is een samenwerking van opdrachtgevers die een gedeelde marktvisie op het verduurzamen van een specifieke productcategorie ontwikkelen en deze binnen 2 jaar implementeren in hun inkooppraktijk. Deze marktvisie is getoetst bij marktpartijen en heeft een breed draagvlak. Daarnaast is de marktvisie vertaald naar de inkoopstrategie in dit document. Dit stimuleert de markt om duurzame oplossingen te ontwikkelen die passen bij een concrete, breed gedragen ambitie.

De Buyer Group Circulaire Sportaccommodaties is een samenwerking tussen:

- Gemeente Leiden
- Gemeente Amsterdam
- Gemeente Rotterdam
- Gemeente Utrecht
- Gemeente Eindhoven
- SRO
- Kenniscentrum Sport en Bewegen



Projectleider: Gerben Hofmeijer (PIANOo, Expertisecentrum Aanbesteden)

Auteur: Wouter de Waart

Eindredactie: PIANOo

Opmaak en productie: Xerox | Osage

Leeswijzer

Deze inkoopstrategie bevat verschillende hoofdstukken, waarvan enkele ook los te vinden zijn op de website van PIANOo.

In hoofdstuk 1 lichten we kort toe welke potentiële impact er kan worden gemaakt met circulaire sportaccommodaties en hoe de Buyer Group tot stand is gekomen. In hoofdstuk 2 verwijzen we naar de eerder gepubliceerde marktvisie van de Buyer Group. In hoofdstuk 3 lees je meer over de markttransitie en de rol van inkoop. In hoofdstuk 4 verwijzen we naar eerder gepubliceerde concrete handvatten, zoals inkopen met de MKI en door de Buyer Group opgestelde MVI-criteria. In hoofdstuk 5 vind je de handreiking voor de ontwikkeling van een gasloos en energieneutraal/-positief energiesysteem voor sportparken en in hoofdstuk 6 staat een overzicht van best practices.

De Buyer Group heeft ervoor gekozen om de nadruk te leggen op de inkooprol in projecten, en in mindere mate op de technische duurzame oplossingen die ingekocht worden. Het innovatieplatform duurzame sportsector doet dat.



INHOUDSOPGAVE

| | |
|--|----|
| 1. Introductie sportaccommodaties en de potentiële impact | 5 |
| 2. Marktvisie | 8 |
| 3. Markttransitie en rol van inkoop | 9 |
| 4. Inkopen met MKI en MVI-criteria | 18 |
| 5. Handreiking 'Ontwikkeling gasloos en energieneutraal/ positief energiesysteem sportparken' | 19 |
| 6. Best practices | 22 |



1. INTRODUCTIE SPORTACCOMMODATIES EN DE POTENTIËLE IMPACT

1.1 Sportaccommodaties gebruiken bijna 52.000 voetbalvelden aan ruimte

Sportaccommodaties gebruiken bijna 52.000 voetbalvelden aan ruimte. Het toont wel aan hoe serieus het ruimtegebruik van deze categorie gebouwen (en velden) eigenlijk is. Volgens de meest recente data van CBS (2017) beslaat dit ongeveer 36.288 hectare Nederlandse grond¹, oftewel sporthallen, speelvoorzieningen, hockeyvelden, korfbalvelden, zwembaden en voetbalvelden. Dat is bijna 1% van de totale ruimte in Nederland. Sport kost meer ruimte dan parken en vakantieparken, meer dan 2 keer zoveel als de glastuinbouwsector. De ruimte die sportaccommodaties in beslag nemen is vergelijkbaar met een gebied ter grootte van de Oosterschelde. Een gebied met een omvang van 51.840 gemiddelde Nederlandse voetbalvelden². Dit laat zien dat sport een belangrijke rol speelt in de economie en de maatschappij. Het brengt mensen samen en draagt bij aan gezondheid en ontspanning³.

De sportsector is in ontwikkeling naar een duurzame, circulaire en klimaatrobuuste branche. Sportaccommodaties liggen veelal op strategische locaties in de gebouwde omgeving waar de ruimte onder druk staat. Daarom moet worden gezocht naar meer functies dan alleen sporten. Denk aan waterbuffers, warmte-opwek en duurzame

¹ Zie [website CBS](#) voor meer data.

² Weten waarom voetbalvelden eigenlijk een hele onhandige oppervlakte-aanduiding is? Zie [dit opiniestuk](#) in de Volkskrant.

³ Zie dit [CBS-artikel](#) voor meer toelichting.

energie. Maar ook de grondstoffentransitie naar een circulaire economie. Daar komt bij dat nagenoeg alle sportaccommodaties in Nederland worden ingekocht door gemeenten, die daarvoor aanbesteden. Dit vormt bij elkaar alle ingrediënten voor een Buyer Group.

Gemeenten die willen verduurzamen, trokken in deze Buyer Group samen op en werden ondersteund om circulaire oplossingen uit te vragen of toe te passen in hun projecten.

1.2 Sportvelden als aanvoerder bij warmte- en wateropslag

Sportvelden hebben een grote potentiële impact. Waar menig sporter en toeschouwer ziet ze als cruciale infrastructuur voor het beoefenen en bekijken van sport. Stedenbouwkundigen, energieleveranciers en economen zien ze als een object vol mogelijkheden. In deze paragraaf lichten we toe op welke manier je impact kan maken met sportvelden en hoe groot die impact ongeveer is.

Het sportveld als warmtebron voor 71 huishoudens

Hoewel sportvelden belangrijk zijn voor de lichamelijke gezondheid, staat het gebruik ervan niet in verhouding tot de ruimte die ze innemen. Door sportvelden en -accommodaties voor meer dan alleen sport te gebruiken, kunnen we dezelfde ruimte op verschillende manieren benutten. Een goed voorbeeld van deze aanpak is het collectorveld. Bij het aanleggen van een collectorveld wordt warmte opgevangen en teruggeleverd aan omliggende gebouwen.

Dit gebeurt door slangen in de onderbouw van de tegels te plaatsen, waardoor water (of een andere vloeistof) kan worden verwarmd. De opgevangen warmte kan vervolgens aan een warmtepomp worden afgegeven. In Zwolle hebben 2 consortia een proefopstelling.⁴ Onder sportvelden aangelegd om deze techniek te testen.

De impact van een collectorveld is groot. Een producent van collectorvelden, heeft een onafhankelijk extern bureau gevraagd energieopwekking van collectorvelden te onderzoeken. In een proefopstelling met een zonsimulator concludeerden zij dat een vierkante meter kunstgras tussen de 174 en 233 Watt oplevert.⁵ Per jaar resulteert dit in circa 750.000 kWh per veld. Daarvan kan je 71 Nederlandse huishoudens een jaar lang van warmte voorzien.⁶

Met de opgewekte energie van een collectorveld kun je 183 ton CO₂-eq.⁷ Ten opzichte van met aardgas opgewekte energie. Dit is evenveel uitstoot als 113 retourvluchten naar New York, of 105 personenauto's die een jaar lang in Nederland rondrijden. Tel uit je winst!

⁴ Zie het artikel 'Van gas naar gras, innovatiepartnerschap in Zwolle benut kunstgras als warmtebron' op piano.nl.

⁵ Zie het artikel 'Een nieuwe kijk op het gebruik van buitensportaccommodaties' op Fieldmanager.nl.

⁶ Een Nederlands huishouden gebruikt jaarlijks 1170 kuub aan gas volgens milieucentraal.nl. Dat is omgerekend ongeveer 10.500 kWh aan energie (ecoburen.nl). De opgewekte 750.000 kWh komt overeen met het gebruik van 71 huishoudens.

⁷ Een kuub aardgas veroorzaakt 2,08 kg CO₂-eq (CO2emissiefactoren.nl), een collectorveld wekt jaarlijks het equivalent op van 88.000 kuub aardgas, wat gelijk staat aan 183 ton CO₂-eq uitstoot. Omdat een collectorveld geen uitstoot heeft bij de opwekking van warmte, bespaar je deze hoeveelheid aan CO₂.

Het sportveld als waterberging (en bespaarder van drinkwater)

Naast energie opwekken kan een sportveld ook water opvangen en opslaan. Door de ruimte onder sportvelden te vullen met waterbergende kratten, kan er in natte periodes water worden opgeslagen. In Sint Oedenrode zijn 3 kunstgrasvelden voorzien van een ondergrondse waterberging die 2500 kubieke meter water kan opslaan.⁸ Voetbalvereniging ONA legde samen met de gemeente Gouda, een waterbergingsveld aan waarin 600 kubieke meter water tijdelijk kan worden opgeslagen.⁹ Stel we nemen 600 kubieke meter als ondergrens we nemen aan dat veel sportclubs op dit moment hun velden besproeien met drinkwater, dan kan een waterbergend sportveld al gauw 600.000 liter per jaar aan drinkwater besparen. Dat staat gelijk aan 36 jaar lang niet douchen.¹⁰ De sector verduurzamen is teamsport, met een harde kern en supporters.

1.3 Het verduurzamen van de sector met Buyer Groups is teamsport

Het Rijk, IPO, VNG en UVW zijn met Buyer Groups gestart om grip te krijgen op het vraagstuk hoe we impact kunnen realiseren met CO₂-vermindering en materiaalbesparing bij maatschappelijk vastgoed. Binnen een Buyer Group werken publieke opdrachtgevers samen aan een gedeelde marktvisie en -strategie voor het verduurzamen van een productcategorie. Deze visie en strategie passen de betrokken opdrachtgevers vervolgens toe in hun aanbestedingspraktijk.

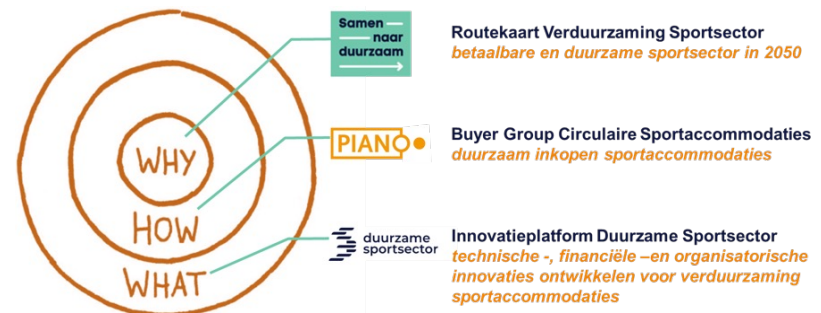
⁸ Zie het artikel 'Sportlocaties met oplossingen voor waterberging' op Allesoversport.nl.

⁹ Zie het artikel 'Voetbalveld ONA is nu ook waterberging' op MaakGoudaDuurzaam.nl.

¹⁰ CBS laat zien dat een gemiddelde Nederlander 46 liter water per dag gebruikt voor douchen.

Er zijn diverse Buyer Groups, die zich ieder richten op een specifieke productcategorie. De Buyer Group Circulaire sportaccommodaties richt zich op sportaccommodaties en sportvelden. Het doel van de Buyer Group is om kennisuitwisseling te faciliteren en kennisontwikkeling te stimuleren. Zo willen we de markt van circulaire sportaccommodatie-aanbieders een impuls geven. Iedere deelnemer doet mee met een concrete opgave. De projectleider van de Buyer Group zorgt ervoor dat alle activiteiten toewerken naar de ontwikkeling van concrete handvatten waarmee opdrachtgevers (zoals gemeenten) in Nederland worden ondersteund in dit complexe proces.

De Buyer Group werkt samen met verschillende initiatieven en organisaties aan een succesvolle en snelle transitie. De harde kern van dit netwerk wordt gevormd door het Innovatieplatform Duurzame Sportsector en RVO, als verantwoordelijke voor de Routekaart Verduurzaming Sport. De Routekaart zet een beleidsmatige stip op de horizon voor alle Nederlandse gemeenten en marktpartijen om naartoe te werken. Het Innovatieplatform zorgt voor een concrete invulling van de innovatiebehoefte. Het gaat dan om technische, financiële en organisatorisch innovaties die nodig zijn om de doelen uit de routekaart te behalen. PIANOo begeleidt het proces, waarin de Buyer Group inkoopinstrumenten verzamelt en ontwikkelt om de inkoop van innovaties mogelijk te maken. Onderstaande afbeelding geeft goed weer hoe de harde kern van de Buyer Group zich tot elkaar verhoudt.



Afbeelding 1: Welke partijen spelen welke rol bij verduurzaming van de sportsector.

Naast de harde kern zijn er uiteraard ook diverse supporters, die ieder op hun eigen manier bijdragen aan het succesvol verlopen van de wedstrijd. De Buyer Group heeft direct en/of indirect opgetrokken met verschillende andere organisaties waaronder:

- Kenniscentrum Sport en Bewegen
- Branchevereniging Sport- en Cultuurtechniek (BSNC)
- Sportinnovator
- Vereniging Sport en Gemeente

2. MARKTVISIE

Zonder visie geen strategie, dat geldt in de wereld van de sport, maar ook in de wereld van inkoop. Gedurende het traject van de Buyer Group is een [Marktvisie Circulaire Sportaccommodaties](#) opgesteld en gepubliceerd. Deze inkoopstrategie is het vervolg op de marktvisie.



3. MARKTTRANSITIE EN ROL VAN INKOOP

De gepubliceerde marktvisie van de Buyer Group Circulaire sportaccommodaties beschrijft dat sportaccommodaties in 2040 milieubewust gebouwd en gerenoveerd worden. Dat wil zeggen: zoveel mogelijk circulair, klimaatrobuust, energie- en klimaatneutraal. Er wordt gestreefd naar meervoudig gebruik van sportaccommodaties, zodat ze ook bijdragen aan oplossingen voor vraagstukken zoals waterberging en energieopwekking, zoals eerder genoemd. Aangezien 2030 snel nadert en de markt al in transitie is, speelt inkoop hierin een belangrijke rol. In dit hoofdstuk lichten we enkele belangrijke lessen toe.

Voordat je verder leest is het goed alvast wat beschikbare handvatten te delen.

- Een algemeen stappenplan voor circulair inkopen vind je op platform [Circulair Inkopen](#).
- Tips en tricks voor gemeenten en aanbieders bij het aanbesteden van sportvoorzieningen, vind je in de [Leidraad Sportief Aanbesteden](#).
- Algemene onafhankelijke informatie en recente ontwikkeling in de duurzame sportsector vind je op het [Innovatieplatform Duurzame Sportsector](#).

3.1 De 7 stappen van het inkoopproces

De markt voor ontwerp, engineering en aanleg van sportaccommodaties verandert momenteel naar een duurzamere praktijk. Marktpartijen en opdrachtgevers moeten elkaar helpen om een nieuwe, toekomstbestendige standaard te bepalen voor de

meest voorkomende typen sportaccommodaties, zoals kunstgras veldsystemen en sportzalen.

In de volgende paragrafen beschrijven we de lessen beschreven die de Buyer Group heeft geleerd en gestructureerd volgens de stappen in het inkoopproces van Van Weele (1988). Gebruik deze lessen bij het opstellen van je eigen inkoopstrategie.



Afbeelding 2: Schema met de 7 stappen in het inkoopproces van Van Weele.

3.2 Inventariseren

De behoefte van de opdrachtgever en het aanbod in de markt inventariseren is de eerste stap in het inkoopproces. In de huidige praktijk wordt deze stap meestal efficiënt en effectief gezet. Een voetbal- of korfbalveld is een standaardproduct en de aanbieders zijn bekend. Hetzelfde geldt (in mindere mate) voor sporthallen, omdat deze bouwtypologie vaak weinig uitdagingen geeft voor bouwers. Voor specialistische elementen, zoals de sportvloer of zwembad, wordt gewerkt met bekende leveranciers, die standaardspecificaties gebruiken (denk aan de sportvloerenlijst van NOC*NSF).

Echter, als je blijft doen wat je deed, zul je blijven krijgen wat je kreeg. Dit betekent dat de huidige werkwijze weinig ruimte biedt voor de duurzame ontwikkelingen waar de markt en bijvoorbeeld het Innovatieplatform Duurzame Sportsector (IDS) aan werken. Om ruimte te creëren voor deze ontwikkelingen, volgen hier enkele aanbevelingen.

1. *Begin met het scherpstellen van de duurzaamheidsambitie voor sportaccommodaties en vertaal deze naar de inkoopstrategie.*
Om duurzame sportaccommodaties in te kopen is het belangrijk om eerst ambities te formuleren. Die ambities geven op lange termijn richting aan de organisatie en aan de medewerkers die met nieuwe sportaccommodaties aan de slag gaan. Stel op basis van de ambitie een inkoopbeleid op. Het circulair inkoopbeleid heeft 3 functies:
 - Het vertaalt de ambitie naar concrete inkoopdoelstellingen.
 - Het beschrijft waar aanpassing van interne werkprocessen nodig is. Het gaat niet alleen om werkprocessen van de afdelingen inkoop of sport, maar om werkprocessen in de hele organisatie.
 - Het beschrijft de gewenste samenwerking met ketenpartners. Hiermee leg je een heldere basis voor toekomstige aanbestedingen van sportaccommodaties. Je geeft de eigen organisatie en

marktpartijen een helder beeld hoe sportaccommodaties in jouw gemeente verduurzaamd gaan worden. Meer weten? Lees paragraaf 4.3 in de [CB'23 Leidraad 'Circulair inkopen'](#).

2. *Check de resultaten van het Innovatieplatform Duurzame Sportsector (IDS)*

In het IDS werken een zo'n 40 bedrijven, 8 onderwijs- en kennisinstellingen en 14 grote gemeenten in teams samen aan het verduurzamen van sport en sportaccommodaties in Nederland. Zij maken plannen om innovaties te versnellen voor duurzame sportaccommodaties. Deze innovaties zijn technisch, financieel en organisatorisch van aard. Er wordt bijvoorbeeld gewerkt aan circulaire kunstgrasvelden, beter bespeelbare natuurgrasvelden, multifunctionele sportaccommodaties en sportaccommodaties als bron van water, warmte en energie. Kijk bij een marktverkenning dus ook naar de resultaten van het IDS, om de state-of-the-art van duurzame sportaccommodaties te zien. Meer informatie is te vinden op [Duurzame Sportsector](#) en de [Atlas Duurzame Sportsector](#).

Situatie in de markt

De markt voor de aanleg van sportaccommodaties is verdeeld tussen gebouw en veld. Gebouwen zoals sporthallen zijn voor marktpartijen onderdeel van de grotere groep 'publieke gebouwen'. Afgezien van specialistische onderaannemers, werken aan deze gebouwen architecten en aannemers die zich op een bredere scope gebouwen focussen. Voor (kunstgras) veldsystemen is wel een eigen sector te herkennen. Deze bestaat uit leveranciers van veldsystemen, aannemers, adviseurs, ingenieurs en leveranciers van sportproducten. Deze partijen kennen elkaar goed. BSNC vertegenwoordigt de sector en zij organiseren onder meer jaarlijks een congres.

Marktpartijen hebben vaak vaste samenwerkingsafspraken voor consortiumvorming voor aanbestedingen. Gerenommeerde marktpartijen verduurzamen hun aanbiedingen vooral vraag gestuurd, bijvoorbeeld door duurzaamheidseisen in aanbestedingen. Sinds kort zijn er enkele nieuwkomers in de markt die duurzame innovaties en andere contractvormen aanbieden.

3. *Onderzoek met toekomstige gebruikers en omwonenden of er kansen te verzilveren zijn*
Ga met de gebruiker (sportclubs) en omwonenden in gesprek om wensen en kansen op te halen. Vaak leidt dit tot inzichten die het project verbeteren of tot scopeverbredingen die met een kleine meerprijs een grote meerwaarde teweegbrengen. Denk aan een bankje op het pleintje voor de sporthal, of aan een waterbuffer op plekken met droogteproblematiek.
4. *Houdt een marktconsultatie om de inkoopstrategie aan te scherpen*
Omdat er veel marktontwikkelingen plaatsvinden voor duurzame sportaccommodaties is het verstandig om een marktconsultatie te houden. Hiermee kun je inzicht krijgen in waar de marktpartijen mee bezig zijn en in hoeverre jouw aanbestedingsstrategie hierop aansluit. Enkele tips:
 - Deel alle informatie met alle marktpartijen om het level playing field in acht te nemen (door bijvoorbeeld deze informatie bij de aanbestedingsstukken te delen).
 - Stel gerichte vragen aan de aanwezigen.
 - Geef aanwezigen de mogelijkheid te reageren op voorgenomen selectie- en gunningscriteria.
 - Maak een verslag met minimaal de door de opdrachtgever gedeelde informatie, de discussiepunten, antwoorden

en de voorgenomen aanpak op basis van de oogst van marktconsultatie.

- Bij een afwijkende of innovatiegerichte inkoopprocedure: geef aanwezigen de mogelijkheid te netwerken om ‘nieuwe’ consortia te stimuleren.

5. *Ga je energie of warmte opwekken op een sportpark?*

Check onze handreiking.

Een duurzame ontwikkeling waar in de Buyer Group veel over is gesproken, is het zogeheten ‘collectorveld’. Een collectorveld is een combinatie van een kunstgras veldsysteem en een energiesysteem dat de zonnewarmte uit het kunstgras afvangt voor een lokaal warmtenet of om te zetten naar hernieuwbare energie. De Buyer Group heeft hiervoor een stappenplan opgezet om gemeenten op weg te helpen (zie hoofdstuk 5).

3.3 Specificeren

De specificatie is de beschrijving van de inkoopbehoefte. De eisen en wensen in de specificatie bepalen hoe een marktpartij aan de inkoopbehoefte kan voldoen. Voor sporthallen wordt meestal een Programma van Eisen (PvE) opgesteld door de gemeente, na inventarisatie van de gebruikerseisen en een keuze voor de sportvloer uit de [Sportvloerenlijst van NOC*NSF](#). Op basis van het PvE maakt een architect het ontwerp en werkt dit uit tot een bestek. Hiervoor wordt bijvoorbeeld de [STABU-systematiek](#) gebruikt. Met een STABU-bestek kan een aannemer relatief eenvoudig een prijs bepalen.

Het aanleggen van sportvelden is grotendeels gestandaardiseerd. Technische bepalingen voor sport-, speel- en recreatievoorzieningen, zoals kunstgrassportvelden, staan voorgeschreven in de [RAW](#). De keuze voor het type veld komt ook uit de Sportvloerenlijst.

Maar ook hier geldt dat deze werkwijze goed past bij de inkoop van conventionele sportaccommodaties. Voor verduurzaming kan een afwijkend inkoopproces doeltreffender zijn. Hiervoor weer enkele aanbevelingen.

- *Specificeer eisen zoveel mogelijk functioneel*
Functioneel specificeren is een wijze van beschrijven waaraan een product, dienst of oplossing moet voldoen, zónder dat dit de vrijheid van leveranciers inperkt om met innovatieve ideeën te komen. Functioneel specificeren biedt zo de markt ruimte voor innovatieve oplossingen. Dit kan een oplossing zijn die jezelf niet vooraf kon bedenken. Overigens kun je een opdracht ook gedeeltelijk functioneel specificeren. Bijvoorbeeld als de benodigde oplossing enkel ziet op een energiesysteem en niet op de overige onderdelen van het project. Hierbij is de ambitie van de organisatie voor het project dus van belang, deze ambitie moet leidend zijn bij het bepalen waar je de markt oplossingsvrijheid biedt. Meer informatie over functioneel specificeren is te vinden op de website van PIANOo, zie '[Stappenplan functioneel specificeren](#)' en '[Belemmeringen en tips voor functioneel specificeren](#)'.
- *Check de resultaten van het Innovatieplatform Duurzame Sportsector (IDS)*
Het IDS is al eerder geïntroduceerd. Kijk bij het opstellen van een specificatie naar de resultaten van het IDS, om de state-of-the-art van duurzame sportaccommodaties te zien. Meer informatie is te vinden op [Duurzame sportsector](#) en [Atlas duurzame sportsector](#).
- *Bied ruimte voor nieuwkomers*
Nieuwkomers in de markt hebben vaak veel vernieuwingskracht. Voor sportaccommodaties is de markt momenteel overzichtelijk. Partijen werken vaak langdurig samen aan verschillende

projecten. Nieuwkomers kunnen deze dynamiek opschudden door nieuwe consortia te vormen en opdrachtgevers te inspireren met nieuwe processen en technieken. Als je als opdrachtgever een standaard RAW-uitvraag doet met geschiktheidseisen die voor nieuwe bedrijven onhaalbaar zijn, kan je er niet op rekenen verrassende inschrijvingen te ontvangen. Wees daarom kritisch op wat je vraagt van marktpartijen. Vraag bijvoorbeeld niet om 10 referenties van soortgelijke projecten, maar vraag om de benodigde competenties en laat inschrijvers op die manier aantonen dat ze over deze competenties beschikken. Als zij daarvoor referenties gebruiken, is dat uiteraard aan hen.

- *Specificeer ook je eigen inbreng in het project*
Als je een nieuw innovatief product, werk of dienst gaat aanschaffen, is het verstandig risico's met marktpartijen te gaan delen. Hierdoor wordt het project aantrekkelijk voor de markt én krijg je zelf de touwtjes in handen. Maak de inbreng van de gemeente in het project expliciet. Bied bijvoorbeeld experimenteel locaties, rekenhulp of ondersteuning bij vergunningsprocessen aan.
- *Denk na over het opdelen van een opdracht in percelen*
Verdeel geclusterde opdrachten in percelen om de marktwerking te verhogen. Zo bied je kleine ondernemingen de kans om in te schrijven. Het opdelen van een opdracht in percelen (bijvoorbeeld door het kunstgras en een energiesysteem van een collectorveld in losse percelen aan te besteden) kan aantrekkelijk zijn om specialistische kennis binnen te halen. Het kan echter ook de samenwerking tussen marktpartijen belemmeren. Door percelen te creëren ontstaat er een gefragmenteerde aanpak waarbij marktpartijen misschien minder geneigd zijn om samen te werken en kruisbestuiving tussen verschillende expertisegebieden beperkt

blijft. Slimme consortiumvorming kan bijdragen aan innovatie en efficiëntie in projecten voor duurzame sportaccommodaties. Door marktpartijen te prikkelen om samen te werken, kunnen synergiën ontstaan die leiden tot innovatieve oplossingen en een breder scala aan expertise en ervaring. Dit kan resulteren in een verhoogde kwaliteit van het eindproduct en een betere waarde voor de investering. Denk goed na over het wel of niet opdelen van een opdracht in percelen.

3.4 Selecteren

De stap 'selecteren' is de eigenlijke aanbesteding van de sportaccommodatie. Gemeenten plaatsen een opdracht in de markt volgens een aanbestedingsprocedure. Daarbij krijgen meestal meerdere partijen de gelegenheid om in te schrijven. De gemeente beoordeelt de inschrijvingen volgens vooraf vastgestelde selectie- en gunningscriteria en gunt de opdracht aan de inschrijver die daar het best aan voldoet. Vervolgens legt de gemeente de gemaakte afspraken vast in een overeenkomst. Er gelden een aantal aandachtspunten.

- *Sorteer in de aanbesteding voor op de gewenste samenwerking in het project*
Bij het aanbesteden van projecten voor sportaccommodaties wordt vaak gekozen voor de openbare en niet-openbare procedures. Er bestaan verschillende andere aanbestedingsprocedures die meer ruimte bieden voor dialoog met de markt. Er is niet één procedure die in alle gevallen het beste werkt. We raden aan om een procedure te selecteren die aansluit bij de specifieke behoeften van je organisatie en die natuurlijk voldoet aan de voorwaarden voor toepassing van deze procedure. Een paar voorbeelden:

- Heb je als opdrachtgever duurzaamheid hoog in het vaandel maar weet je nog niet precies welke innovatieve oplossingen passend zijn? Dan kun je bijvoorbeeld kiezen voor een **concurrentiegericht dialoog**¹¹. Deze procedure biedt de mogelijkheid om vroeg in het proces in gesprek te gaan met de markt, wat kan leiden tot waardevolle inzichten en passende innovatieve voorstellen.
- Streef je als opdrachtgever naar innovaties die nog niet commercieel beschikbaar zijn? Dan kan het **innovatiepartnerschap**¹² een geschikte optie zijn. Dit partnerschap stelt je in staat om samen met marktpartijen nieuwe oplossingen te ontwikkelen en te testen. Een voorbeeld hiervan is het project '[Toekomstbestendige sportvelden](#)' van [Gemeente Haarlem en Gemeente Amsterdam](#), waarbij innovatieve ideeën worden opgeschaald en toegepast in de praktijk.
- Voor projecten waarbij een conventionele veldvervanging volstaat, kan de **openbare procedure** wellicht de beste keuze zijn. Deze procedure is vaak rechtlijniger en past goed bij projecten waar de specificaties en vereisten al duidelijk zijn.

Het is dus essentieel om de aanbestedingsprocedure zorgvuldig te kiezen, waarbij je rekening houdt met de gewenste samenwerking en het innovatie niveau dat je nastreeft binnen het project voor duurzame sportaccommodaties. Lees meer over [Aanbestedingsprocedures](#) en onder welke voorwaarden je deze procedures kan toepassen.

¹¹ Voor meer informatie zie de [webpagina over concurrentiegericht dialoog](#) pianoo.nl.

¹² Voor meer informatie zie de [webpagina over innovatiepartnerschap](#) op piannoo.nl.

Aanbesteden in een circulaire economie

Om klimaatverandering tegen te gaan is een verandering van onze manier van werken en leven nodig. We putten natuurlijke hulpbronnen niet uit, vervuilen de leefomgeving niet en tasten de ecosystemen niet aan. De bouwsector heeft een belangrijke rol in deze transitie vanwege de winning, bewerking en het transport van grote hoeveelheden zware materialen. Voor de gebouwde omgeving is de ambitie om uiterlijk in 2050 circulair te zijn. Maar liever eerder. De landelijke, provinciale en gemeentelijke overheden streven ernaar om vanaf 2023 alle opdrachten 100% circulair uit te vragen. [De Leidraad sportief aanbesteden, themasheet 1](#) biedt aanbevelingen om gemeenten te helpen circulair uit te vragen en zo circulair bouwen te stimuleren. Deze gaan over:

- Het opstellen van een definitie en ambitie in de voorbereiding van een inkoop- of bouwtraject, die past bij de context van de vraag.
- Het stimuleren van samenwerking door het organiseren van een onderlinge dialoog.
- Marktonderzoek om de ambitie, vraagstelling en mogelijke eisen te valideren.
- De gebruiksfase, naast de constructiefase, bij het opzetten van nieuwe overeenkomsten en bedrijfsmodellen in het kader van de circulaire economie.
- Een passende contractvorm voor circulair bouwen of circulair inkopen.
- Product Service Systemen: Het inhuren van productgebruik als dienst.
- 'Koop en terugkoop' en 'koop en doorverkoop' contractvormen.
- Selectiecriteria voor circulariteit.
- Gunningscriteria voor circulariteit.
- Gunning op visie.

- *Inspiratie nodig bij het opstellen van de goede uitvraag? Pas MVI-criteria toe (zie ook hoofdstuk 4).*

Voor opdrachtgevers die ondersteuning zoeken bij het formuleren van passende vragen in hun aanbestedingen, kan het toepassen van Maatschappelijk Verantwoord Inkopen (MVI) criteria een waardevolle bron van inspiratie zijn. Om inkopers te helpen heeft de Buyer Group een uitgebreide set (standaard) geschiktheidseisen, selectiecriteria, gunningscriteria en contractbepalingen opgesteld op basis van best practices, de marktvisie en ontwikkelingen in de sector. Of je nu zoekt naar richtlijnen voor duurzaamheid, sociale rechtvaardigheid of economische aspecten, de MVI-criteria bieden een uitgebreid kader om op voort te bouwen. Deze set van eisen wordt in 2025 als een nieuwe productcategorie toegevoegd aan de database op mVICriteria.nl. Deze MVI-criteria zijn vrij beschikbaar voor iedereen en kunnen dienen als inspiratiebron voor het opstellen van eigen aanbestedingen.

- *Maak duurzaamheid van het project meetbaar met de MKI en MPG (zie ook hoofdstuk 4)*

Het toepassen van de milieukostenindicator (MKI voor velden) en de MilieuPrestatie Gebouwen (MPG) maakt de milieu-impact van grondstoffen en (productie-)processen tijdens de levenscyclus van een product en/of project inzichtelijk. Hierdoor kun je als opdrachtgever sturen op een lage milieu-impact. Zowel in de aanbesteding als de contractfase van projecten. Door deze indicatoren in aanbestedingsdocumenten te integreren als eis of gunningscriterium, kun je duurzaamheid expliciet meenemen in de beoordeling van inschrijvingen. Dit stimuleert marktpartijen om innovatieve en duurzame oplossingen te bieden die voldoen aan de gestelde milieucriteria. Ook na gunning kunnen de MKI/MPG gebruikt worden om duurzame prestaties te meten.

- *Stimuleer duurzame innovatie door laagdrempelige geschiktheidseisen en selectiecriteria*
Maak geschiktheidseisen en selectiecriteria zo laagdrempelig mogelijk om duurzame innovatie te stimuleren. Vermijd strenge eisen voor bewezen ervaring in vergelijkbare projecten en laat de omvang van een bedrijf niet bepalend zijn bij de selectie. Dit moedigt meer partijen aan om innovatieve oplossingen aan te bieden, waarbij de nadruk ligt op de potentiële waarde van de innovatie in plaats van op eerdere ervaring. Door lage geschiktheidseisen en selectiecriteria toe te passen, krijgen nieuwe partijen of samenwerkingen de kans om creativiteit en diversiteit toe te voegen aan de geboden oplossingen, met duurzaamheid als centrale focus.
- *Ga zo vaak als nodig in gesprek met de markt*
Zorg dat je regelmatig de dialoog aangaat met de markt gedurende het inkoopproces. Organiseer marktconsultaties voorafgaand aan de aanbesteding. Maak tijdens de aanbestedingsfase, als de gekozen aanbestedingsprocedure daarin voorziet, gebruik van een dialoog of onderhandelingen. Dit biedt diverse voordelen. Het creëert een gedeeld begrip van de behoeften en mogelijkheden tussen jou en de markt, waardoor je de uitvraag kunt toetsen en verfijnen voor een effectievere aanbesteding. Bovendien zet je zo de toon voor vergaande samenwerking tijdens de uitvoering van het project. Je vergroot zo de kans op succesvolle implementatie van duurzame en innovatieve oplossingen in je projecten.

- *Overweeg een tenderkostenvergoeding voor complexe aanbestedingen*
Bij complexe aanbestedingen is het aanbieden van een tenderkostenvergoeding een effectieve strategie. Door geselecteerde deelnemers aan de aanbesteding een vergoeding aan te bieden voor hun investering in het opstellen van een offerte, worden hun kosten deels gecompenseerd. Dit stimuleert betrokkenheid en trekt hoogwaardige biedingen aan, wat bijdraagt aan een eerlijk en concurrerend aanbestedingsproces. Hierover is ook een bepaling opgenomen in de Gids Proportionaliteit: *“Wanneer het onvermijdelijk is dat er verhoudingsgewijs aanzienlijke kosten (denk aan visiepresentaties, maquettes en modellen, schetsen of (constructie-)doorberekening) per inschrijving gemaakt moeten worden, is het proportioneel een inschrijver daarvoor een vergoeding te geven.”* Zorg voor een zorgvuldige bepaling van de vergoedingen en transparantie in het proces. Raadpleeg handreikingen, zoals die van [Beter Aanbesteden](#) of de [BNA](#), voor ondersteuning bij het toepassen van tenderkostenvergoedingen.

3.5 Contracteren

Deze stap gaat over de fase die je ingaat na afloop van de aanbesteding. Dan wordt het contract opgesteld en operationeel gemaakt zodat het project kan starten (denk aan inregelen van contractmanagement en communicatie met belanghebbenden). In onderstaande aandachtspunten behandelen we vooral de strategische afwegingen bij het contracteren.

- *Kies een bouworganisatievorm en contractvorm¹³ die bij het project past*
Het selecteren van de juiste bouworganisatie- en contractvorm (voorafgaand aan de aanbesteding) is cruciaal voor het succes van een project. Een passende aanpak zorgt voor een soepel verloop, waarbij je risico's op een effectieve manier beheert. Het bouwteammodel wordt steeds populairder vanwege de samenwerking tijdens ontwerp en uitvoering. Kies een aanpak die past bij het project, de omgeving van het project, jouw organisatie en de marktsituatie. Zijn er bijvoorbeeld gelijk met de aanleg van een kunstgrasveld andere (aanpalende) projecten in uitvoering in hetzelfde sportpark? Dan is het logisch een bouworganisatievorm te kiezen waarin je als opdrachtgever de opdrachtnemers coördineert. Meer informatie en richtlijnen vind je op [Bouworganisatievormen in de GWW](#) en [Contracteren in de GWW](#).
- *Behoeft een innovatie? Word 'launching customer'*
Een launching customer is een opdrachtgever die zich verbindt aan een innovatie en een marktpartij om de ontwikkeling van de innovatie te stimuleren en te sturen. Hierbij is dus sprake van een co-creatieproces. Besef dat deze houding in een aanbesteding iets vraagt van het aanbestedingsteam, namelijk grotere betrokkenheid en technische kennis. Ook komt het

¹³ De termen bouworganisatie- en contractvorm worden vaak door elkaar gebruikt. In deze inkoopstrategie zijn de definities uit de Leidraad Aanbesteden van de Regieraad Bouw gebruikt:

- **Bouworganisatievorm:** De wijze waarop de uit te voeren taken over de verschillende deelnemers aan het bouwproces worden verdeeld, is een bouworganisatievorm.
- **Contractvorm:** Een contractvorm zegt iets over de juridische vastlegging van de contractuele afspraken zoals die en die deelnemers worden gemaakt, gegeven de gekozen bouworganisatievorm.

voor dat een launching customer een voorinvestering doet in geld, een proeflocatie en/of middelen. In een co-creatie pak je als opdrachtgever een andere rol, waarbij je meer naast de opdrachtnemer komt te staan. De 'normale' contractvormen, die je meestal gebruikt, passen niet bij deze strategie. Zoek dus naar een maatwerkoplossing voor zowel de contractering als de aanbesteding.

- *Gebruik de MKI/MPG als KPI tijdens de uitvoer¹⁴*
Gebruik de MKI of MPG als Key Performance Indicator (KPI) tijdens de (ontwerp en) uitvoer van het project. De MKI biedt inzicht in de milieukosten van het project tijdens de hele levenscyclus. Door de MKI in te zetten als KPI kun je als opdrachtgever de milieuprestaties van het project nauwlettend volgen en eventuele afwijkingen tijdig identificeren. Hierdoor monitor en stuur je niet alleen tijdens de aanbestedingsfase, maar ook tijdens de uitvoering expliciet op duurzaamheid. Dit versterkt de focus op duurzaamheid gedurende het hele project, wat bijdraagt aan een duurzamer resultaat.

¹⁴ Meer informatie zie [milieukostenindicator](#) op [pianoo.nl](#).

3.6 Operationeel: bestellen, bewaken en nazorg

De laatste stappen zijn het bestellen, bewaken en de nazorg van de opdracht. Dit samen is dit de operationele inkoop. Hiervoor heeft elke gemeentelijke inkooporganisatie standaard processen, waarop voor duurzame inkoop van sportaccommodaties weinig aan te vullen is. De belangrijkste aanbeveling gaat over het evalueren van het project en de samenwerking:

- *Beoordeel en evalueer de duurzaamheid en samenwerking in het project*
Evalueer regelmatig de duurzaamheidsprestaties en de mate van samenwerking in het project. Gebruik hiervoor onder andere de MKI (as built) eventueel in combinatie met een [bonus-malus](#) regeling voor de behaalde MKI score. Evalueer ook de bouworganisatie- en contractvormen, en het proces van co-creatie voor duurzame innovaties. Identificeer verbeterpunten en pas beleid en procedures aan op basis van de resultaten. Deel de bevindingen met alle betrokken partijen om transparantie te bevorderen en samenwerking te versterken. Zo kunnen organisaties continu werken aan het versterken van duurzaamheid en samenwerking voor meer succesvolle projecten.



4. INKOPEN MET MKI EN MVI-CRITERIA

Samen met de leden van de Buyer Group zijn tips en tricks geformuleerd die helpen het aanbestedingsproces voor sportaccommodaties, sportvloeren en kunstgras veldsystemen vorm te geven. Deze tips en tricks zijn gepubliceerd als addendum op het stappenplan en samengevat op de webpagina [Stappenplan inkopen met de MKI: duurzame sportvloeren](#).

4.1 MVI-criteria

MVI-criteria spelen een belangrijke rol in de aanbesteding. We maken onderscheid tussen eisen en wensen en tussen de partij en het project. Eisen resulteren in een 'go' of 'no go': een partij of aanbieder wordt wel of niet meegenomen ter overweging. Wensen resulteren in punten, waarbij meer punten een grotere kans biedt tot winst van de aanbesteding.

| | Over de partij | Over het project |
|--------|--|---|
| Eisen | Geschiktheidseisen & uitsluitingsgronden "Partij mag alleen indienen als ze voldoen aan X" | Minimum eisen "Aanbieder moet voldoen aan ontwerp A" |
| Wensen | Selectiecriteria "Partij scoort extra punten als het is gecertificeerd volgens Y" | Gunningscriteria "Aanbieder met gerecycled materiaal B krijgt extra punten" |

Tabel 1: Matrix voor beoordelen van inschrijvingen of ze voldoen aan de gestelde eisen en wensen om punten te geven.

De Buyer Group Circulaire sportaccommodaties heeft samen met Rebel en Flux 41 MVI-criteria geformuleerd die relevant zijn voor de aanbesteding van sportaccommodaties, sportvloeren en kunstgrasveldsystemen. De criteria kun je vinden op www.mvicriteria.nl.



5. HANDREIKING 'ONTWIKKELING GASLOOS EN ENERGIENEUTRAAL/-POSITIEF ENERGIESYSTEEM SPORTPARKEN'

Dit hoofdstuk biedt een handvat voor een gefaseerde aanpak van het ontwikkelen van een energiesysteem¹⁵ voor een sportpark. Hierbij wordt rekening gehouden met de mogelijkheid dat het sportpark energie kan leveren aan de omgeving.

5.1 Fasering

Stap 1 Informatie verzamelen

Om een onderzoek te doen naar het meest geschikte technische systeem voor een sportpark, heb je de volgende informatie nodig:

- Huidig energieverbruik (gas, elektra, stadswarmte, water)
- Huidige aansluitcapaciteit voor elektra
- Inventarisatie isolatie gebouwen (aard en Rc-waarde dak-, vloer-, spouw- en glisolatie)
- Huidig verwarmingssysteem en afgifte temperatuur per gebouw(deel)
- Huidig warmwatersysteem en afgifte temperatuur per gebouw(deel)
- Huidig verbruiksverloop gas en elektra per jaar en per dag
- Aard van bestaande veldverlichting (halogeen of LED)
- Beschikbare dakoppervlak gebouwen
- Dakconstructieonderzoek

¹⁵ Definities:

- Energie: energie in de vorm van warmte of elektriciteit.
- Energiesysteem: een technisch systeem dat kan bestaan uit: energieopwekking, energieopslag, warmtewisselaars, verwarmingsinstallaties voor gebouw, verwarming tapwater en het leidingennetwerk dat nodig is om alle onderdelen te verbinden.

- Daktekeningen
- Oppervlak natuurgras en renovatiemoment
- Oppervlak kunstgras en vervangingsmoment
- Oppervlak parkeerplaats
- Oppervlak en locatie bestaande technische ruimten
- Omgevingsonderzoek: mogelijkheden om energiesysteem te koppelen aan afnemers of warmte-infrastructuur in de omgeving
- Check eigendomsverhoudingen.

Stap 2 Onderzoek energiesysteem

Dit onderzoek begint met het afbakenen van wat het systeem omvat. Het systeem zal uit minstens één of meerdere warmtebronnen, warmte-opslagen en warmteafnemers moeten bestaan. Geef expliciet aan waar de warmte voor gebruikt wordt (gebouwverwarming en/of tapwaterverwarming). Beschrijf het systeem in functionele termen.

Met de informatie die in stap 1 is verzameld, kan een ingenieurs(advies)bureau een globale inschatting maken van de haalbaarheid van een duurzaam energiesysteem op een sportpark. Het is belangrijk om ook advies te vragen over de technische, het energetische en de financiële kant van het geadviseerde systeem. Ga bij de financiering uit van de levenscycluskosten en verwachte opbrengsten. Maak expliciete keuzes over de gehanteerde energietarieven. Betrek ook de kosten voor het verzwaren van de elektriciteitsaansluiting en de besparingen op het vastrecht voor de gasaansluiting. Alle kosten en opbrengsten samen leveren je ingrediënten voor een businesscase.

Ingenieurs(advies)bureaus die zo'n onderzoek kunnen uitvoeren zijn bijvoorbeeld Newae en HB Advies.

Stap 3 Uitvoeren voorbereidende werkzaamheden (optioneel)

Voor het aanleggen van een duurzaam energiesysteem in het sportpark kunnen bepaalde voorbereidende werkzaamheden worden uitgevoerd, zowel vóór de installatie als op een later moment. De timing van deze werkzaamheden hangt af van de natuurlijke vervangingsmomenten van de maatregelen en de vraag of ze een voorwaarde zijn voor het rendabel maken van het duurzame energiesysteem. De werkzaamheden bestaan uit:

- Uitvoeren aanvullende isolatiemaatregelen om energieverbruik te verminderen
- Uitvoeren dakafwerkingsvervanging
- Uitvoeren dakconstructieversterking
- Aanvragen van eventuele vergunningen
- Bepaal de organisatie- en aanbestedingsvorm
- Stel een communicatieteam samen voor interne en externe communicatie.

Stap 4 Eigendom en financiering van het systeem

Er is vaak voorfinanciering nodig bij een rendabele businesscase omdat er nog geen leveringsopbrengsten zijn. Dan is de vraag of het systeem privaat of publiek wordt. Er zijn private partijen die eigendom en financiering bij een positieve businesscase op zich willen nemen. Publiek (bijvoorbeeld gemeentelijk) eigendom is een alternatief.

Bij een niet rendabele businesscase kan de gemeente kiezen om de onrendabele top te financieren om zo toch een bijdrage te leveren aan de doelen van de energietransitie. In deze situatie is het nog steeds mogelijk om te kiezen voor privaat of publiek eigendom.

Stap 5 Ontwerpen en Ontwikkelen energiesysteem

Het ontwikkelen van een duurzaam energiesysteem voor een sportpark is maatwerk. Niet alle beschikbare techniek is volledig uitontwikkeld. Denk daarbij aan de techniek voor warmte-opwekking uit kunstgras. Het instellen van een bouwteam is daarom de beste keuze. Niet alleen de veelheid aan benodigde technische expertise (sportveld, WKO, gebouwtechniek) is bepalend, maar ook het aantal belanghebbenden bij het duurzame energiesysteem. Het aantal belanghebbenden zal groter zijn naarmate er meer afnemers zijn van de energie die het systeem oplevert.



5.2 Algemene aandachtspunten

Naast bovenstaande handvatten zijn er algemene aandachtspunten bij het ontwikkelen van een gasloos en energieneutraal/-positief energiesysteem voor sportparken:

1. Denk vooraf na over het eigendom van het te ontwikkelen energiesysteem. De nieuwe Warmtewet in wording biedt daarvoor een richtinggevend kader.
2. Let bij de voorbereidende werkzaamheden op de brandwerendheid van de dakisolatie.
3. Als het verzwaren van de elektriciteitsaansluiting nodig is, onderzoek dan vooraf de wachttijd bij de netbeheerder.
4. Check vooraf de voorwaarden van de bouwverzekering bij het plaatsen van PV-panelen.
5. Intern draagvlak is cruciaal. Maak vooraf een stakeholderanalyse. Welke afdelingen zouden een rol kunnen spelen en welke personen binnen de gemeente kunnen helpen om dit idee hoger op de ambtelijke en politieke agenda te krijgen. De volgende disciplines verdienen betrokkenheid: beheer sportaccommodaties, duurzaamheidsbeleid, ingenieursbureau, projectleiders in de directe omgeving van een sportpark met ambities op het vlak van de energietransitie.
6. Maak vooraf afspraken over het onderhoud van het energiesysteem.
7. Maak als bouwteam in de ontwerpfase afspraken over de monitoring van het energiesysteem.



6. BEST PRACTICES

Voor de start van een aanbesteding is het belangrijk om te kijken wat er al gebeurt bij andere gemeenten. In dit hoofdstuk vatten we belangrijke best practices samen op het gebied van circulaire sportaccommodaties en velden. Voordat we de sport-gerelateerde best practices in duiken, eerst een voorbeeld uit een hele andere sector: die van de oeververvangning.

6.1 Inzichten en tips uit een aanbesteding voor oeververvangning

Noord-Holland pioniert met langdurige samenwerkingsovereenkomst oeververvangningen

De provincie onderhoudt ruim 250 km aan vaarwegen en oevers. In de komende 6-8 jaar gaan ze maar liefst 150 kilometer aan oevers vervangen. Ze gaan deze oevers via 20 trajecten op een circulaire manier te vervangen. Het doel is 80% minder milieukosten (zoals CO₂) en minstens 50% materialen hergebruiken. Om dit te bereiken heeft de provincie gekozen voor een programmatische benadering. Ze zijn een 8 jaar durende samenwerkingsovereenkomst (SOK) aangegaan met één opdrachtnemer voor alle oevers. Deze aanbesteding markeert een nieuwe manier van denken, waarin gelijkwaardigheid en gedeelde ambitie centraal staan en niet alles is dichtgetimmerd. Onderstaand een aantal bijzonderheden. [Lees verder](#)

Bijzonderheden

- Het is de eerste keer dat de provincie kiest voor de oeververvangningen voor een langdurige samenwerking met één aannemer.
- De samenwerkingsvorm is anders. “Het contract is veel meer gebaseerd op gelijkwaardigheid en samen toewerken naar een gedeelde ambitie,” zegt Jelte Loggen, voormalig programmamanager van het Oeverprogramma bij de provincie.
- De uitvoering van het project kan voor elke oever verschillen. “We hebben niet alles dichtgetimmerd. Gedurende het hele project leggen we elke keer de lat wat hoger. Per oevertraject passen we de lessen en innovaties van het vorige traject toe, wat mogelijk is door de langere contractduur en een Nadere Overeenkomst (NOK) na elk traject. Maar ook de ambities stellen we bij. Zo hebben we recent de ambitie toegevoegd dat we aan het eind van het contract 100% emissievrij willen zijn,” vertelt Peter Melis, bedrijfsleider bij Beens Groep. Om deze ambitie te behalen is er geïnvesteerd in emissievrije machines. Zo is er (mede dankzij het langdurige contract) een elektrisch schip aangeschaft.
- De samenwerking gaat verder dan de partijen binnen de SOK. Samen met TU Delft wordt een onderzoek en pilot uitgevoerd naar de draagkracht van wortels in oevers. “Er wordt gekeken of de wortels van bepaalde gewassen sterk genoeg zijn om een oever bij elkaar te houden, waardoor er uiteindelijk minder oeverbeschoeiing nodig is. De programmatische samenwerking was cruciaal in de realisatie van deze pilot, waarin de overheid, de markt en de wetenschap elkaar moesten vinden,” licht Jelte Loggen toe.

Belangrijke lessen

1. Langdurige samenwerking voor grotere impact: Door een 8-jarige raamovereenkomst aan te gaan met één opdrachtnemer voor alle oevers benadruk je het nut van een langdurige samenwerking voor een grotere impact. Dit biedt ruimte voor innovaties en integratie met andere doelstellingen en creëert een gunstige omgeving voor investeringen en ambitieuze doelen. Het is belangrijk te vermelden dat een langere duur van een raamwerkovereenkomst moet worden gemotiveerd.
2. Marktconsultatie en samenwerking: Een belangrijke les is de waarde van marktconsultaties en de samenwerking met de markt. Het proces hielp bij het selecteren van de meest passende opdrachtnemer en schiep de basis voor een goede en flexibele samenwerking. Maar het hielp ook om goedkeuring van de markt te krijgen en te starten met de beste uitgangspunten.
3. Flexibiliteit gedurende het hele proces: Gedurende 8 jaar kunnen er veel dingen veranderen en het biedt onverwachte mogelijkheden. Door niet alles dicht te timmeren kan je het beste resultaat bereiken.

6.2 Inzichten en tips uit een aanbesteding voor circulaire sporthal

Gooise Meren heeft een circulaire sporthal, op tijd en binnen budget

Sinds begin 2023 is de gemeente Gooise Meren een sporthal rijker. Het gebouw is niet alleen zo circulair mogelijk ontworpen en gebouwd, maar ook nog binnen planning en budget. Hoe kregen opdrachtgever en opdrachtnemer dit sterk staaltje circulair inkopen voor elkaar? Een belangrijke succesfactor was de mededingingsprocedure met onderhandeling. “Een groot voordeel als je op zoek bent naar volstrekt nieuwe oplossingen die niet meteen voorhanden zijn.” [Lees verder](#)

Bijzonderheden

- Samen met bureau Rendemint is in het programma van eisen duidelijk geformuleerd wat wordt bedoeld met begrippen zoals circulair, recycling, downcycling en wat een launching customer is. Zodat daar vooraf en achteraf geen discussie over ontstaat tussen opdrachtgever en opdrachtnemer.
- Voor de aanbesteding organiseerde de gemeente een marktconsultatie waar niet alleen potentiële inschrijvers welkom waren, maar vooral ook onderaannemers. Maar liefst 120 belangstellenden waren op de bijeenkomst.
- De gemeente koos voor de mededingingsprocedure met onderhandeling.
- Bij de aanbesteding is duidelijk gemaakt dat zo'n beetje niets in het ontwerp vooraf vaststaat. Als er binnen het budget een meer circulaire optie beschikbaar is, dan is de aannemer verplicht die te kiezen. Dit zorgde ervoor dat alle offertes open op tafel lagen en er een circulaire analyse werd gemaakt van de te gebruiken materialen.

Tips voor circulair opdrachtgeverschap

1. Begin inkooptrajecten met het vastleggen wat je ambities en doelen zijn voor circulariteit en toets die vooraf aan de bereidheid van de organisatie. Heb je dat intern vastgesteld, dan kun je daar als opdrachtgever ook steviger aan vast houden.
2. Communiceer duidelijk wat je onder begrippen als circulair, recycling en hergebruik verstaat. Zo voorkom je discussies hierover.
3. Faciliteer (niet vrijblijvend) de markt om de herkomst en samenstelling van materialen te analyseren, zodat circulariteit objectief te meten is.
4. Organiseer een marktconsultatie voor alle partijen in de productieketen. Want hebben ze nodig om tot circulaire oplossingen te komen.

5. Overweeg bij innovatieve inkooptrajecten een mededingingsprocedure met onderhandeling. Zo geef je de markt en jezelf de ruimte om wensen die achteraf gezien onmogelijk zijn, bij te stellen.
6. Vergeet niet om de eindgebruiker mee te nemen in je circulaire project. Zij zijn immers de uiteindelijke gebruikers van het circulaire gebouw.

6.3 Inzichten en tips uit de oplevering van een energieneutraal sportpark

VV Wernhout energieneutraal, pilot is succes

In het voorjaar van 2022 zijn de sportaccommodatie van VV Wernhout en de aangrenzende gemeentelijke gymzaal van het gas af gegaan. De doelstelling was het elimineren van het gasgebruik, zonder de elektrische hoofdaansluiting te verzwaren. In november 2023 is de pilot geslaagd en is sportpark Wernhout zelfvoorzienend. [Lees verder](#)

Bijzonderheden

- Sportpark VV Wernhout heeft succesvol een pilot uitgevoerd om het sportpark energieneutraal te maken. Dat deden ze samen met de gemeente Zundert en ze kregen een bijdrage van het ministerie van VWS. Het sportpark bestaat uit een sportaccommodatie voor amateurvoetbalvereniging VV Wernhout (met 5 kleedkamers, een kantine en ballenhok) én een gemeentelijke gymzaal. Hot Cold Storage (HoCoSto) organiseerde de energieopwekking via thermische collectoren (in totaal 200 kW piek) en PV-panelen (in totaal 12.000 kWh) om de energievraag volledig af te dekken. Daarnaast is 580 m² thermische opslag gerealiseerd, en 2 extra buffervaten achter de warmtepomp. Hierdoor neemt het zelfvoorzieningspercentage toe en de uitwisseling met het

net vermindert. Het elektrisch gebruik van de warmte-installatie (inclusief warmtepomp) wordt afgedekt met de PV-panelen.

- Met slimme ingrepen kon er forse energiebesparing worden gerealiseerd. Zoals de ventilatie in de 5 kleedkamers en doucheruimtes regelen aan de hand van relatieve luchtvochtigheid, zone-gestuurd verwarmen (als een deur langer dan 5 minuten open staat stop de verwarming) en de aanvoertemperatuur van radiatoren verlagen van 70 naar 55 graden.
- De doelstelling is behaald. Zoals voorzitter Jan Hereijgers het verwoordt: “We zijn de gasrekening kwijt en de energierekening is vrijwel nihil. Het systeem werkt perfect, geeft geen problemen en draait – zoals vooraf beloofd – energieneutraal.”
- Naast al het succes is er mogelijk één kleine tegenvaller. De begrote inkomsten uit de exploitatiesubsidie SDE++ vallen tegen omdat de gasprijzen zo hoog liggen en de subsidie hierdoor wordt gekort. VV Wernhout is hierover met haar partners in gesprek.

6.4 Overzicht van overige aanbestedingen voor hallen, velden en zwembaden

Los van bovenstaande voorbeelden zijn er veel meer voorbeelden van circulaire sportaccommodaties, sporthallen, velden en zwembaden. Onderstaande tabel toont een overzicht met daarin onderscheid tussen het object (een veld, een hal of een zwembad), de opdrachtgever, het type impact dat is gemaakt en de link naar meer informatie.

| Object | Opdrachtgever | Impact | Link |
|---------|---------------------|---|---------------------------|
| Hal | Gem. Amsterdam | 'remontabele' sporthal | Lees meer |
| Hal | Gem. Gooise Meren | Circulaire sporthal | Lees meer |
| Hal | Gem. Tilburg | Gevelrenovatie met stro | Lees meer |
| Hal | Gem. Drachten | Circulaire sporthal | Lees meer |
| Veld | Gem. Eindhoven | Sportpark met waterberging | Lees meer |
| Veld | Gem. Eindhoven | Korfbalveld met energieopwekking | Lees meer |
| Veld | Gem. Leiden | Waterberging voor hockey en tennis | Lees meer |
| Veld | Gem. St Oedenrode | Waterbestendig sportpark | Lees meer |
| Veld | Gem. Utrecht | Energiewinning en waterberging | Lees meer |
| Veld | Gem. Zwolle | Voetbalveld met energieopwekking | Lees meer |
| Zwembad | Gem. Amersfoort | 75% CO ₂ -reductie van zwembad | Lees meer |
| Zwembad | Gem. Helmond | Nagenoeg energieneutraal zwembad | Lees meer |
| Zwembad | Gem. Rijssen-Holten | Energiepositief zwembad | Lees meer |