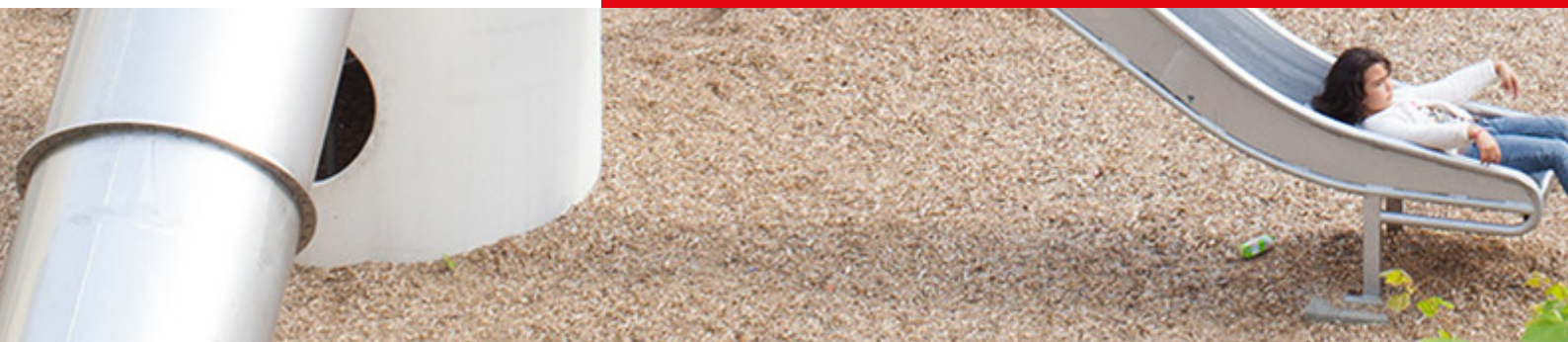


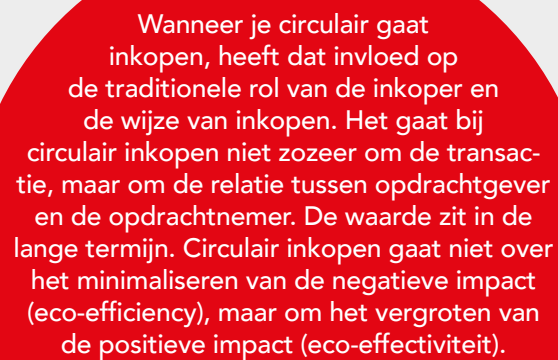


MRA Klimaatneutrale en Circulaire Inkoop

metropool
regio **amsterdam**

Handreiking voor een
circulaire werkwijze bij de
inrichting van speelruimte





Wanneer je circulair gaat inkopen, heeft dat invloed op de traditionele rol van de inkoper en de wijze van inkopen. Het gaat bij circulair inkopen niet zozeer om de transactie, maar om de relatie tussen opdrachtgever en de opdrachtnemer. De waarde zit in de lange termijn. Circulair inkopen gaat niet over het minimaliseren van de negatieve impact (eco-efficiency), maar om het vergroten van de positieve impact (eco-effectiviteit).

Uit: E-book-Circulair-Inkopen-in-8-stappen-Copper8



Elske Oost-Mulder



Lotte van Weert

Titel:

Handreiking voor een circulaire werkwijze bij de inrichting van speelruimte

Opdrachtgever:

Metropoolregio Amsterdam
Yolanda Musson

Opdrachtnemer:

OBB Ingenieursbureau
Procurement

Opgesteld door:

Elske Oost-Mulder
Lotte van Weert
Thijs Banninga

Tekstcorrectie door:

Lizanne Wesselink

Opmaak door:

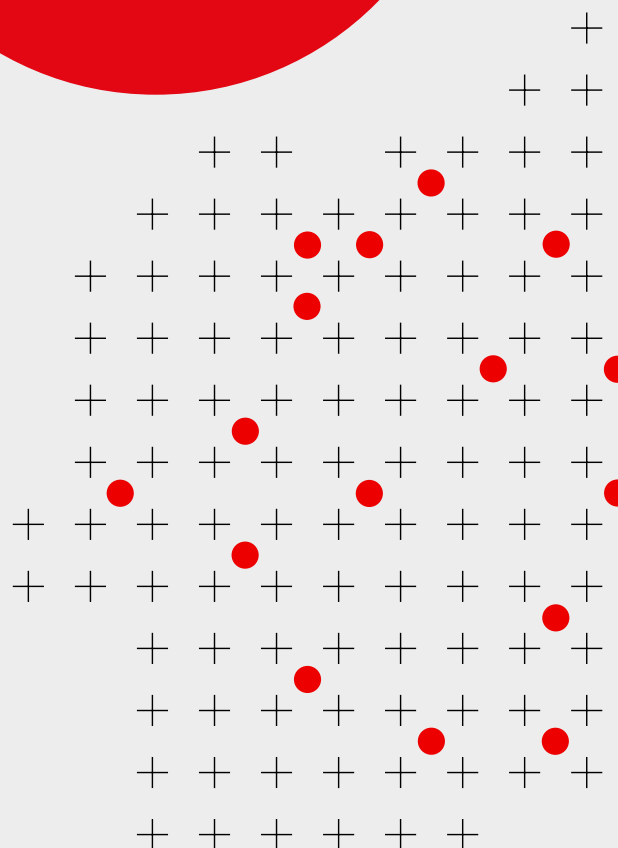
LassooyDesign BNO

Datum:

30 augustus 2021

Project:

001.24



Geschreven teksten worden standaard beschermd door het auteursrecht. Zonder toestemming van de auteur mag een tekst niet zomaar worden overgenomen voor gebruik door een ander. Wilt u een tekst geschreven door een ander kopiëren dan dient u de schrijver van de tekst te benaderen en toestemming te vragen. Heeft u die toestemming niet, dan mag u de tekst niet verder verspreiden. De belangen van de schrijver zijn over het algemeen zeer goed beschermd door het auteursrecht, juist omdat de bedenker van de tekst het intellectueel eigendom van die tekst heeft.

Copyright OBB & Procurement in opdracht MRA juni 2021



Inhoudsopgave

1. Vooraf	5
1.1. Leeswijzer	5
1.2. Aanleiding	6
1.3. Doel	6
1.4. Speelruimte	6
1.5. Plek van speelruimte in een gezonde circulaire economie	7
1.6. Focus	9
2. Verkenning knelpunten	11
2.1. Proces en organisatie	11
2.2. Contractmanagement	11
2.3. Gebruik	12
2.4. Financiën	12
2.5. Grondstoffen en verkooptargets	12
2.6. Prijsvertroebeling	12
2.7. Productontwikkeling	12
2.8. Participatieprincipes	14
2.9. Attractiebesluit	14
2.10. Kennis en ervaring	15
3. Stap 1 waarom en wat	16
3.1. Circulair in jouw organisatie; een gezamenlijke opgave	16
3.2. Belang van een eigen goede visie op speelruimte	17
3.3. Risicoprofiel speeltoestellen inkopen	17
3.4. Waarom speelruimte circulair inkopen	18
3.5. Definieer circulaire speelruimte voor jouw gemeente	19
4. Stap 2 interne organisatie en draagvlak	22
4.1. Interne consequenties	22
4.2. Waarde van eigen speelploeg	22
4.3. Begroting in lijn	23
4.3.1. Spelen met je budgetten	23
4.4. FTE op orde	24
4.5. Integraal werken	24
4.6. Programmatisch werken	24
4.6.1. Projectmatig werken	26
4.6.2. Samenwerking vanaf projectplanfase	26
4.7. Bewonersparticipatie	26
4.8. Relatie tussen onderhoud en inkoop	27
4.9. Warenwetbesluit Attractie- en Speeltoestellen (WAS)	28

5. Stap 3 vraagstelling	31
5.1. Inkoopbehoefte en minimaliseren ervan	31
5.2. De scope van de opdracht	33
5.2.1. Langetermijn relatie	33
5.3. Specificeren: technisch waar het moet en functioneel waar het kan	34
5.4. Ambitiedocument	35
6. Stap 4 (multidisciplinaire) samenwerking	37
6.1. Weet wat er speelt	37
6.2. Juiste partij op de juiste plek	37
6.3. Marktconsultatie als start van samenwerking	38
6.3.1. Gesloten of open marktconsultatie	38
6.3.2. Vormen van marktconsultatie	39
6.4. Samenwerking met andere gemeente(n)	40
6.5. Pilot als testcase voor samenwerking	40
7. Stap 5 aanbestedingsprocedure	41
7.1. Binnen welk regime past de inkoop	41
7.1.1. Aanbestedingswet 2012 of Aanbestedingsreglement werken 20216	42
7.2. Procedurekeuze	43
7.2.1. Percelenregeling	44
7.3. Opdelen in percelen	45
8. Stap 6 meten en beoordelen circulariteit	46
8.1. Welke aanbieder past bij de gestelde ambitie	46
8.1.1. Europese (niet)openbare procedure	46
8.1.2. Meervoudig onderhandse procedure	47
8.2. Welke aanbieder past het beste bij de gestelde ambitie	48
8.3. Prijs: hanteer bij voorkeur een vast budget	48
8.3.1. Het meegeven van een vast budget	48
8.3.2. Punten verdelen op inschrijfprijs	49
8.4. Kwaliteit	50
8.4.1. Beoordeling van de gevraagde kwaliteitsstukken	52
8.4.2. Minimale eisen	52
9. Stap 7 borgen circulariteit en gebruik	53
9.1. Welk verdienmodel kies ik	53
9.2. Contractvorm	54
9.2.1. Verdelen van de nadere opdrachten	55
9.3. Inschrijfvergoeding	55
10. Stap 8 contractmanagement	57
10.1. Voer het gesprek	57
10.2. Monitor de oplossingen	57

Bijlage A: Factsheet enquête

Bijlage B: Factsheet inkoopanalyse

Bijlage C: CPV codes

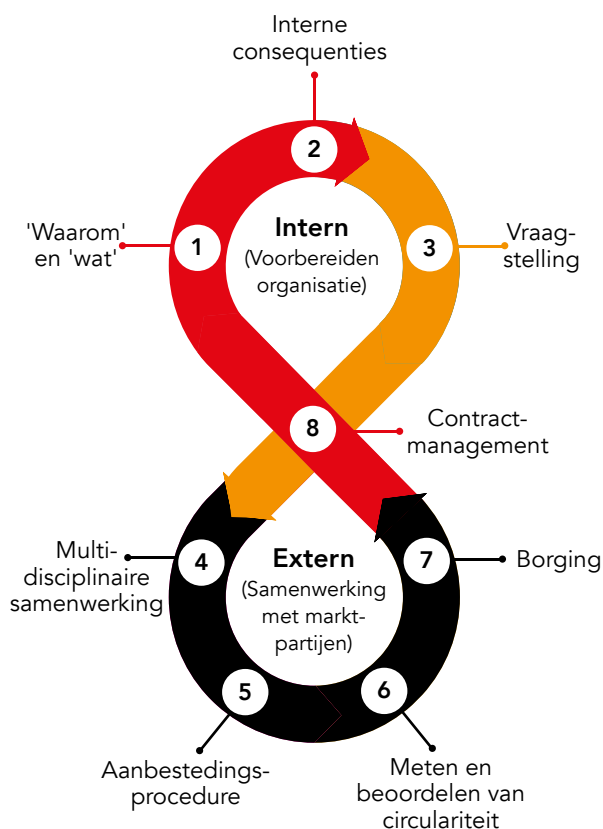
Vooraf

1.1. Leeswijzer

We werken in deze handreiking in de lijn van het boek *Circulair inkopen in 8 stappen*¹ 'Een betere wereld begint bij het stellen van een betere vraag' en de gratis e-learning *Circulair inkopen* op de website van *Wegwijzer Circulair inkopen*² die dezelfde lijn volgt. Dit voorkomt veel verloren schrijfruimte aan uitleg van reeds uitgewerkte inkoopprincipes.

We beschrijven in dit hoofdstuk waarom deze handreiking geschreven is, maar ook voor wie de handreiking geschreven is. We vervolgen dit hoofdstuk met een korte achtergrond over de speelruimte. De handreiking is verder als volgt opgebouwd:

- Hoofdstuk 2: we zoomen in op de knelpunten die uit de gesprekken met de klankbordgroepen naar voren zijn gekomen, de bevraging vanuit de markt middels een vragenlijst en een analyse over de periode 2016 – 2020 van de aanbestedingen.
- Hoofdstuk 3: dit is de eerste stap uit het boek van *Copper 8*. Dit hoofdstuk geeft handvatten voor het opstellen van een definitie en gaat in op de vraag waarom circulair inkopen van belang is.



¹ *Copper 8*; auteurs Cécile van Oppen, Godard Croon en Dirk Bijl de Vroe (<https://www.copper8.com/wp-content/uploads/2019/02/E-book-Circulair-Inkopen-in-8-stappen-Copper8.pdf>).

² Van MVO Nederland, NEVI, PIANOo en Rijkswaterstaat en medewerking van *Copper 8* (*Green Deals Circulair Inkopen (GDCl)*) website (<https://wegwijzer.gdci.nl/nl/>)

- Hoofdstuk 4 is de tweede stap. Dit geeft weer welke interne consequenties circulair inkopen heeft en welke voorwaarden daarvoor op orde moeten zijn.
- Hoofdstuk 5 gaat over het vaststellen van je scope en geeft handvatten om functioneel te specificeren. Dit sluit aan op de derde stap uit het boek van Copper8.
- Hoofdstuk 6 en dus stap 4 van Copper8 gaat over het vroegtijdig betrekken van markt partijen bij je uitvraag. Je vindt hier handvatten om partijen met elkaar te verbinden.
- Hoofdstuk 7 gaat in op de te volgen aanbestedingsprocedure en het eventueel opdelen in percelen. Dit is stap 5 uit het boek van Copper8.
- Hoofdstuk 8 beschrijft de zesde stap en gaat over handvatten om de aanbieder te selecteren die het best bij jou past.
- Hoofdstuk 9 geeft handvatten om ervoor te zorgen dat de scope, uitvraag en aanbidding ook geborgd worden.
- Hoofdstuk 10 is de laatste stap uit het boek en geeft handvatten om het gesprek aan te gaan, oplossingen te monitoren en performance te meten.

1.2. Aanleiding

Binnen het Circulaire Economieprogramma werkt de Metropool Regio Amsterdam (hierna: MRA) aan Circulair Inkopen & Opdrachtgeverschap. Het doel daarvan is om klimaatneutrale en circulaire principes structureel mee te nemen in alle inkooptrajecten van producten van de verschillende MRA-overheden. Op die manier dragen overheden vanuit hun rol als opdrachtgever bij aan een circulaire economie.

In juni 2018 hebben 32 gemeenten en 2 provincies de Intentieverklaring circulair inkopen en opdrachtgeverschap getekend³. Met de intentieverklaring zeggen de MRA-partners dat ze in 2022 minstens 10% van alle producten circulair inkopen. In 2025 moet dit zijn opgelopen tot 50%. Daarna wordt gekeken hoe de overheden zo snel mogelijk naar 100% circulair inkopen en opdrachtgeverschap kunnen komen.

Om de overheden hierbij een helpende hand te bieden, worden onder meer handreikingen ontwikkeld. Deze handreiking voor speelruimtes is er daar één van.

1.3. Doel

Deze handreiking streeft ernaar opdrachtgevers en opdrachtnemers samen te laten werken aan meer klimaatneutraal en circulair inkopen voor speelruimte. Het gaat niet om het bereiken van de ultieme werkwijze, die is namelijk voor iedereen anders. Het gaat om het mogelijk maken van goede en concrete eerste stappen.

Tijdens de probleemverkenning en het opstellen van de handreiking is gebleken dat in alle stappen winst te behalen is als het gaat om circulariteit. Stap 1, 2 en 8 worden als meest problematisch ervaren door zowel opdrachtgevers als opdrachtnemers. Daardoor komen de stappen 3, 4, 6 en 7 ook niet goed van de grond. De procedures (stap 5) leveren in principe geen problemen op in de huidige werkwijzen.

1.4. Speelruimte

In de basis gaat het bij speelruimte over alles waar gebruikers speelwaarde in zien en alles wat zij voor bewegen, ontmoeten, spelen en sporten gebruiken. Uit gebruiksonderzoek door Stichting Speelruimte blijkt dat buitenspelen voor 80% in de buurt, in het groen en op straat plaatsvindt en circa 20% op de toestellen⁴. Participatie met kinderen ten behoeve van speelruimtebeleid bevestigt dit ook. Denk zelf maar eens aan jouw speelherinneringen van rond je tiende levensjaar. Dat gaat om het struinen door het bos, in weilanden en in de buurt samen spelen met andere kinderen. En pas daarna over vet gave, grote speeltoestellen of bijzondere speelplekken.

Toch zijn speeltoestellen belangrijk. Ze bieden mogelijkheden die van nature niet voorkomen in de openbare ruimte: ze kunnen uitdagen tot het verleggen van grenzen. En spelen is nou eenmaal van belang voor de mentale en fysieke ontwikkeling en groei van het kind⁵. Het samenspel tussen ruimte en toestel creëert een goed landschap voor bewegen, ontmoeten, spelen en sporten.

Dit maakt de speelruimte uniek. Zij is niet alleen een speelplek, maar meer nog een "gebruikslaag" over alle openbare ruimte heen. Daarmee is circulaire speelruimte ook niet alleen een verplichting van de 'speelambtenaar', maar van iedereen die bezig is met de toplaag van de buitenruimte! De ontwerp-principes voor een speel- en beweegvriendelijke

³ <https://mraduurzaam.nl/circulair/circulair-inkopen-opdrachtgeverschap/intentieverklaring-circulair-inkopen-opdracht-geverschap/>

⁴ <https://speelruimte.nl/buitenspelen/index.php?id=9193917316679222101>

⁵ Erik Scherder <https://youtu.be/GUG-F8TIUHA>

buitenruimte gelden dus ook voor andere vakgebieden, zoals groen en civiel. Zie ook hoofdstuk 4.

Speelruimte inkopen is dus breder dan slechts speeltoestellen inkopen.

1.5. Plek van speelruimte in een gezonde circulaire economie

In de basis gaat het bij circulair om het voorkomen van onnodig gebruik van grondstoffen, nu en in de toekomst. Daarnaast gaat het om zoveel mogelijk in te zetten op waardebehoud of waardevermeerdering van bestaande grondstoffen. En daarnaast draait het om zo min mogelijk belasting van het milieu⁶.

Waar de één denkt in minder speelplekken of -toestellen, denkt de ander aan meer toestellen van hernieuwbare grondstoffen of toestellen met een heel lange levensduur. Er is niets fout, behalve nu niet beginnen met hierover nadenken en niets doen.

Voor een speeltoestel geldt dat deze, in principe, meer circulair is naarmate deze hoger op de Ladder van Lansink staat. Zie figuur 1 op de volgende pagina. Hoe minder grondstoffen nodig zijn, hoe beter. Maar er moet wel speelwaarde en iets om te spelen zijn. Als er toestellen nodig zijn, moeten ze lekker lang meegaan, onderhoudsarm zijn en moet hoogwaardig hergebruik mogelijk zijn aan het einde van de levensduur.

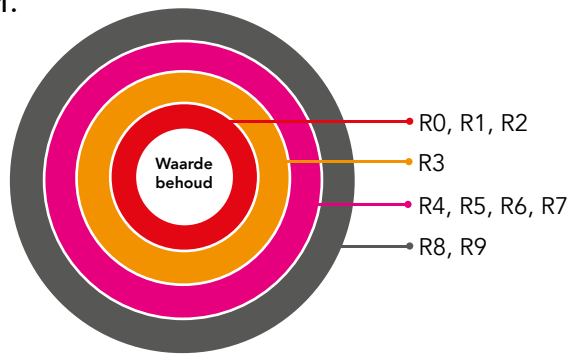
De projectfasen genoemd in het tabel op de volgende pagina verwijzen naar paragraaf 4.6.1. Het gaat er hier om projecten te zien als nadere opdrachten na gunning van een raamovereenkomst. In deze projectfase haal je de meeste winst op de betreffende trede op de ladder.

Bij renovatie van wegen en stoepen is veel winst voor spelen en bewegen te halen door de toplaag te voorzien van hoogteverschillen of een ander kleurtje. Grijs tegel eruit en bij het erin leggen af en toe een ander kleurtje erin.

⁶ Zie ook <https://www.copper8.com/wp-content/uploads/2019/02/E-book-Circulair-Inkopen-in-8-stappen-Copper8.pdf> blz 50, voorbeeld Box1B.



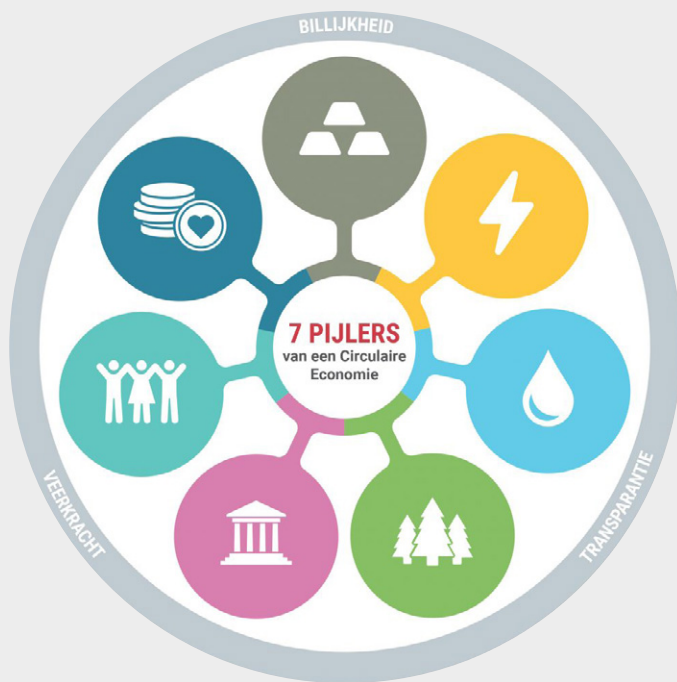
Figuur 1.



Projectfase:

1. planvorming, beleid en beheer
2. participatie en ontwerp
3. productdesign/inkoop product
4. werkvoorbereiding en realisatie
5. nazorg/beheer

	R-ladder	Projectfase	Voorbeelden
Waarde creatie	R0 Refuse: product overbodig maken door van z'n functie af te zien, of die met een radicaal ander product te leveren	1 en 2	Niet meer plekken/toestellen dan nodig, hele openbare ruimte is speelruimte, speelnatuur, mensen die spel organiseren ipv toestel
	R1 Rethink: productgebruik intensiveren (bijvoorbeeld door producten te delen, of multifunctionele producten)	1, 2 en 5	Kwaliteit in beleid, verwachtingsmanagement, multifunctionaliteit (bank is ook fitnessstoel), mobiele voorzieningen, sport en spelkisten met 'afval' (verkleedkist/playpod)
	R2 Reduce: product efficiënter fabriceren door minder grondstoffen en materialen in het product, of in het gebruik ervan	2 en 3	Indien nieuw dan zo circulair mogelijk (intelligent design), minder grondstoffenverbruik of hernieuwbare grondstoffen gebruiken (uit waardevermeerdering... van afval toestel maken), rvs glijgoot in houten toestel is al ontworpen als taludglijbaan
	R3 Re-use: hergebruik van afgedankt, nog goed product in dezelfde functie door een andere gebruiker	1, 2, 4, 5	Uitruilen toestellen, hergebruik gehele toestel in ander project
	R4 Repair: reparatie en onderhoud van kapot product voor gebruik in zijn oude functie	1 en 5	Levensduur verlengend onderhoud (indien onderdelen en werkzaamheden niet ingaan tegen duurzame principes (transport)
	R5 Refurbish: opknappen en moderniseren van oud product	2, 4, 5	Opnieuw coaten en voorzien van zitjes T-schommel, of redesign bestaande toestel door nieuwe onderdelen toe te voegen of door spel toe te voegen
	R6 Remanufacture: onderdelen van afgedankt product gebruiken in nieuw product met dezelfde functie	2, 4, 5	Glijgoot wordt taludglijbaan, panelen in toestel zetten dat nog wel langer meekan, hergebruiken eigen materialen in nieuwe toestellen (zonder omsmelten)
	R7 Repurpose: afgedankt product of onderdelen daarvan gebruiken in nieuw product met andere functie	1, 2, 4, 5	Staanders worden anti parkeer palen of hondenverbodbordjes, houten toestellen worden valdempende ondergrond
	R8 Recycle: materialen verwerken tot dezelfde (hoogwaardige) of mindere (laagwaardige) kwaliteit	3	Grondstoffen vooraan in productie stoppen (omsmelten, vermalen en hergebruiken)
R9 Recover: verbranden van materialen met energierugwinning	2, 4 en 5	Verbranding	



- Materialen worden continu op een hoogwaardige manier gerecycled.
- Alle energie komt uit hernieuwbare bronnen.
- Water wordt gewonnen op een duurzame manier en bronherstel wordt gemaximaliseerd.
- Biodiversiteit wordt structureel ondersteund en versterkt.
- Maatschappij en cultuur worden behouden
- Gezondheid en welzijn van mens en natuur worden structureel ondersteund
- De waarde van menselijke activiteiten wordt breder uitgedrukt dan alleen financieel.

7 pijlers van een circulaire economie. Metabolic

Metabolic heeft de 7 pilaren van een gezonde circulaire economie gedefinieerd⁷. Deze sluiten goed aan op de Sustainable Development Goals⁸ (SDG's) en op veel doelstellingen die in omgevingsvisies zijn gesteld.

Dit model hecht de waarde aan cultuur en de inzet van menselijk kapitaal en dat zijn in speelruimte twee enorm belangrijke factoren. Spelen is onderdeel van onze Nederlandse cultuur en de inzet van ouders, buurtsportcoaches, speeltuinwerkers is van onschatbare waarde. Deze hebben dus recht op een plek in de definitie en de uitwerking van circulaire speelruimte.

Buitenspelen is een recht⁹ en draagt bij aan een gezonde economie, doordat hier de basis wordt gelegd voor fysieke en mentale ontwikkeling van kinderen. Meer buitenspelen leidt tot gezondere en slimmere kinderen die hun plek in de maatschappij in kunnen en durven nemen.

1.6. Focus

Deze handreiking helpt organisaties om circulaire werkwijzen in te bedden in hun organisatie en de knelpunten (zie hoofdstuk 2) het hoofd te bieden. Begin vandaag nog met een ambitiesdocument circulaire speelruimte en hou die als leidraad bij de hand. Voor de komende 4 tot 8 jaar moet daarbij de focus liggen op 3 kernpunten:

1. **Het borgen van het gebruik van speelruimte** door een goed spreidingsmodel te definiëren voor de komende 20 tot 30 jaar. Dit alles in afstemming met ruimtelijke opbouw, doelgroepontwikkeling en met oog voor de 'Hollandse spe(e)lcultuur'.
2. **Het stimuleren van een circulaire productontwikkeling** van toestellen en val dempende ondergronden, waaronder ook mobiele en modulaire lijnen.
3. **Het stimuleren van andere speeloplossingen en lokale initiatieven.** Denk daarbij aan (levend) speelgroen, vakantie-/speelstraten, het hergebruik van toestellen of onderdelen daarvan, verhardingselementen, straatmeubilair, spelkisten/-containers, de inzet van menselijk kapitaal als speelwaarde (zoals buurtsportcoach, spelleaders, ouders) en bedrijven die toestelonderdelen en/of buitenspeelgoed maken.

⁷ <https://www.metabolic.nl/news/the-seven-pillars-of-the-circular-economy>

⁸ <https://www.sdg-nederland.nl>

⁹ Artikel 31 VN Kinderrechtenverdrag



Wikado playground | Rotterdam 2014
Foto (zowel voor- en achterblad): Denis Guzzo

Het grootste verschil. Met de grootste gevolgen voor ontwikkeling... is dat mensen, in tegenstelling tot dieren... hun leven lang blijven spelen! Wij, mensen, blijven nieuwsgierig. Wij verleggen daardoor voortdurend onze grenzen door nieuwe ervaringen aan te gaan. Wat wij ontdekken, durven we uit te proberen. Door herhalen leren we kunnen en begrijpen. We weten dat we, gedreven door nieuwsgierigheid, ons goed voelen. We blijven spelen. Ons spelen met mogelijkheden verschildt alleen van het spelen van kinderen... door de mogelijkheden waarmee we spelen... Wij met interesses in werk en persoonlijke groei. Kinderen met hun eigen mogelijkheden en wat wij voor ze mogelijk laten zijn. We weten hoe belangrijk spelplezier is. We gunnen kinderen een speelcultuur waarin ze nieuwsgierig blijven en nieuwe mogelijkheden durven ervaren, uitproberen en herhalen. Onze uitdaging is om te spelen met onze mogelijkheden, om dit mogelijk te maken voor kinderen.

Marianne de Valck, Adviesbureau Spelen en Speelgoed (auteur en spreker)



2 Verkenning knelpunten

Om inzicht te krijgen in de knelpunten is ten behoeve van deze handreiking een vragenlijst uitgezet in de markt. Zie bijlage A. Ook zijn diverse bijeenkomsten gehouden met 3 klankbordgroepen, te weten: gemeenten, aannemers en leveranciers. Daarnaast zijn er 62 aanbestedingen, welke gepubliceerd zijn via TenderNed, geanalyseerd op welke wijze circulariteit is meegenomen. Zie bijlage B. Deze verkenning van knelpunten geeft inzicht voor zowel inkoper als 'speelambtenaar': wat werkt in de markt mee of tegen bij de omvorming naar meer circulair werken? Ieder knelpunt is een leerpunt.

Uit deze verkenning blijkt ook dat zowel gemeenten als de markt wel circulair willen werken, maar niet weten hoe te beginnen. En daardoor blijft de expliciete vraag liggen. Daarmee ook de expliciete ontwikkeling bij de markt, er is immers geen duidelijke vraag. De kip en het ei verhaal.

2.1. Proces en organisatie

Hoewel in veel (inkoop)beleidsdocumenten gesproken wordt over maatschappelijk verantwoord inkopen (hierna: MVI), geven in de enquête veel ambtenaren aan dat er geen duidelijke circulaire opdracht ligt op de werkvloer. Speelruimte is natuurlijk ook niet het grootste grondstoffenmonster binnen de gemeentelijke begroting. Gezien de complexiteit van het onderwerp, wordt circulair inkopen vaak vooruitgeschoven. Medewerkers die wel willen, krijgen vaak niet genoeg support vanuit de organisatie in tijd, middelen of de mogelijkheid om olifantenpaadjes te bewandelen. Proces en

organisatie gaan langzamer dan gewenst. Daar waar wel vaart wordt gemaakt, groeit bewustwording snel en wordt circulaire winst behaald. Aandachtspunt is de benodigde fte en vakkennis bij uitvoering (zie hoofdstuk 4 en vooral paragraaf 4.6 en 4.7).

2.2. Contractmanagement

De meest ondermijnende werking van de huidige contracten en de meest gehoorde klacht van partijen die de opdracht niet gegund krijgen, is dat er wel circulaire eisen en wensen worden uitgevraagd, maar dat daar vervolgens niet op wordt gecontroleerd in de uitvoering. Daardoor beloven veel aanbieders gouden bergen, omdat ze weten dat er zelden wordt gecontroleerd. Zo kan er aan de voorkant een circulair toestel worden uitgevraagd (en beloofd), maar kan later uit kostenoverwegingen of participatieve motivatie toch een niet-circulair toestel worden geplaatst.

Veelgehoorde redenen waarom het mis gaat, zijn:

- Er is gebrek aan kennis en capaciteit.
- De contractmanagers krijgen een andere functie.
- Het is onduidelijk hoe er op de kwaliteit in de uitvraag gecontroleerd kan worden in relatie tot geld en bewonerswensen.
- De politiek heeft andere wensen.
- Er is geen organisatie van het contractmanagement; er gaat veel budget verloren aan kosten voor onderhoud en soms ook vervanging, die eigenlijk onder in inschrijving beloofde garantie vallen.

2.3. Gebruik

Uit analyses van speelruimte en gebruiksonderzoek blijkt herhaaldelijk dat een deel van de speelplekken (circa 20 tot 30%) niet gebruikt wordt¹⁰. Vooral de ligging en saaië inrichting zijn hier debet aan¹¹. Toch blijven deze plekken vaak bestaan, omdat vervangingsbudgetten zijn gekoppeld aan de toestellen of omdat bewoner(s) bezwaar maken tegen het weghalen van het toestel.

2.4. Financiën

Naar inschatting zijn bij ruim 50% van de gemeenten¹² de beschikbare vervangingsbudgetten niet toereikend om de huidige inventaris in stand te houden. Zij hebben jaarlijks een lager bedrag beschikbaar dan de gemiddelde afschrijving¹⁶. Daarbij komt dat van dit bedrag tussen de 35% en 55% op gaat aan val dempende ondergronden, die in verhouding relatief weinig aanvullende speelwaarde bieden.

In de praktijk blijkt ook nog eens dat er vaak alleen budget is voor toestel en ondergrond, terwijl bij renovatie van speelplekken ook vaak groen en verhardingen worden gerenoveerd. Dit wordt dan vaak ook uit dit speelbudget betaald.

Zowel markt als gemeente geven aan niet uit te komen, waardoor er goedkopere, kleinere, lagere en saaiere toestellen worden gekocht dan eigenlijk gewenst. De relatie tussen markt en gemeente staat hierdoor ook vaak onder spanning. Het geeft weinig ruimte voor 'lekker samenwerken en innoveren'. Zie ook paragraaf 2.8.

2.5. Grondstoffen en verkooptargets

De markt loopt iets voor op de gemeenten. Bedrijven beseffen steeds meer dat grondstoffen op gaan raken in de komende decennia. Veel producenten en leveranciers zijn aan het nadenken over of al bezig met het sluiten van materiaalcycli en het borgen van benodigde grondstoffen voor hun producten voor de toekomst.

De kanttkening daarbij is dat veel leveranciers in Nederland producten verkopen die in het buitenland worden gemaakt. Veel in Europa, maar ook daarbuiten. Hun invloed op de productontwikkeling en bedrijfsvoering is daarom niet altijd groot en het gaat niet overal even snel.

Veel bedrijven werken met verkooptargets en deze targets worden ingezet als sturingsmodel. Dit staat haaks op het circulaire model, waarin we toe moeten naar minder toestellen en tegelijk een hogere speelwaarde met circulair verantwoorde toestellen.

2.6. Prijsvertroebeling

De prijsvorming van toestellen is sterk beïnvloed door de prijsgedreven wijze van uitvragen door gemeenten. Vooral het uitvragen van kortingspercentages op catalogusprijs en het uitvragen van minicompetities zonder ontwerpvergoeding hebben invloed. Beide zorgen ze ervoor dat de standaard catalogusprijzen hoger liggen (tot 20% soms) dan de 'schone' prijzen. Prijsverhoging komt ook doordat er in de afgelopen 12 jaar veel diensten, zoals ontwerp en participatie, verwacht worden voor hetzelfde geld en tegelijkertijd ook nog meer garantie en snellere levertijden.

De prijzen voor voorzieningen moeten weer inzichtelijk worden gemaakt om de werkelijke materiaal-kosten en potentiële materiaalopbrengsten in beeld te krijgen.

2.7. Productontwikkeling

Sinds de ontwikkeling van speelruimte is er een enorm bont landschap ontstaan van leveranciers en speeltoestellen. In de praktijk heeft een gemeente bijna geen toestel staan dat hetzelfde is. Dit maakt modulariteit en uitwisselbaarheid lastig. Een wipveer is er misschien wel in 1.200 varianten, maar de speelfunctie of speelwaarde is exact hetzelfde.

¹⁰ Uit analyse van meer dan 500 wijken en dorpen door OBB in afgelopen 4 jaar (<https://www.obb-ingenieurs.nl/op-de-kaart/>)

¹¹ Gebruiksonderzoek Stichting Speelruimte en Jantje Beton <https://jantjebeton.nl/uploads/downloads/onderzoek-buitenspelen-2018-5b150b8761733.pdf>

¹² Bij ruim 50% van de opdrachtgevers van OBB is dit het geval afgelopen 10 jaar. Sinds crisis in 2011 wordt er veel gekaasschaafd op het beheer- en onderhoudsbudget en op de beschikbare vervangingsbudgetten.



Dit is een greep uit het aanbod van wipveren van verschillende leveranciers van speeltoestellen. De keuze is enorm. Productie met veel kleine onderdelen complex. Er zijn veel gemeenten waar de wipveer 20% van het totale aanbod van speeltoestellen beslaat. Kinderen willen gewoon in een bepaalde levensfase even die speelervaring opdoen, om vervolgens weer groter te groeien. Het maakt niet uit hoe die wipveer eruit ziet.



Er is veel gegund op variatie of op wat bewoners mooi vonden. Maar voor kinderen maakt het niet uit op welk type schommel ze zitten: als die maar hoog gaat of als ze er maar met meer kinderen tegelijk op kunnen. In het kader van circulair werken en denken, is het goed om functioneel te specificeren, catalogussen weer uit te gaan kleden en meer met modulaire onderdelen te gaan werken. Niet alleen per leverancier, maar ook tussen leveranciers. Om hier invulling aan te geven, worden in deze handreiking handvatten gegeven.

De 'meetadministratie' voor de speelruimte is daarnaast enorm complex. Op een speelplek zijn diverse grondstoffen in veel kleine hoeveelheden. Meten is vaak dan ook ondoenlijk. Deze tijdsinvestering kan de komende 4-8 jaar beter worden besteed aan het inrichten en toepassen van circulaire werkwijzen binnen de gemeente en het stimuleren van de markt om voor hun eigen producten de grondstoffen wel inzichtelijk en meetbaar te krijgen en de ketens te sluiten.

2.8. Participatieprincipes

Afgelopen decennia is de Nederlandse burger opgevoed met 'U vraagt wij draaien'. Hiervoor krijgen we nu het lid op de neus. In de praktijk blijkt dat (met name volwassen) participanten snel kiezen voor ontwerpen met veel toestellen erin. Leveranciers bieden dan ook (noodgedwongen) ontwerpen aan met meerdere goedkope toestellen in plaats van enkele duurdere. Participanten zien de kwaliteit en duurzaamheid niet aan het toestel af. Deze werkwijze heeft ook sterk bijgedragen aan de saaiheid van de speelruimte¹³. Meer kleinere toestellen die lager zijn en weinig speeluitdaging bieden voor met name de oudere kinderen.

De vraag moet niet zijn 'welk toestel wilt u'? De vragen wat we willen dat kinderen leren en kunnen doen en wat daarvoor nodig is zouden centraal moeten staan. Of beter nog: Wat willen de kinderen kunnen doen? Deze doelgroep wordt soms compleet overgeslagen, terwijl het hun (ontwikkelings) ruimte is.

Daarbij komt het helaas ook voor dat de politiek soms druk uitoefent om bepaalde zaken uit te voeren, ondanks dat die tegen meer circulair (en pas op lange termijn zichtbare) gekozen principes ingaan.

2.9. Attractiebesluit

Sinds 1996 is er het Warenwetbesluit Attractie- en speeltoestellen¹⁴. Zie ook paragraaf 4.9. Deze wetgeving zegt "redelijkerwijs te verwachten gebruik mag geen gevaar opleveren voor de veiligheid of de gezondheid van de mens". Denk hierbij aan verstrikking of beknelling. Dit is een goede zaak, maar leidt ook tot angst en onzekerheid. Dit wordt extra gevoed doordat men onvoldoende kennis van zaken heeft. Zo worden bijvoorbeeld termen als keuring en inspectie verkeerd gebruikt en kan bijvoorbeeld exact hetzelfde element in de ene situatie wel onder het Attractiebesluit vallen en in de andere situatie niet.

Certificering wordt hierdoor eigenlijk onterecht als complex en kostbaar ervaren. De animo voor het zelf bouwen van speeltoestellen van herbruikbare speeltoestellen of andere materialen is daardoor beperkt. Marktplaatsen van speeltoestellen geven bovendien aan dat ze blijven zitten met herbruikbare materialen. Zie foto op de volgende pagina. Hierdoor blijft een schat aan grondstoffen ongebruikt.

¹³ Onderzoek jantje beton (filmpje jeugdjournaal; Kinderen spelen steeds minder buiten - YouTube)

¹⁴ <https://www.nvwa.nl/onderwerpen/speeltoestellen/regels-beheren-speeltoestellen>

ID: 2906 - Conditie: Gebruikssporen - Beschikbaarheid: van 15-06-2021 tot 18-06-2021

Delen

Interesse?



Materiaalspecificaties

Beschikbaarheid	van 15-06-2021 tot 18-06-2021
Hoeveelheid	4 m ²
Afmetingen	0.5 x 0.5 x 0.06 cm
Kwaliteit technisch	Goed
Kwaliteit esthetisch	Gebruikssporen
Grondstof	Kunststof
Bevestiging	Los
Materiaallocatie	Zwijndrecht

Projectinformatie

Aanbieder	GKB Realisatie B.V.
Project	Rubbertegels Wallraven van Hallstraat
Locatie	Middelweg 1, 2995 SP Barendrecht

Wij hebben in onze database en bij de kernpartners een rondgang gemaakt en er zijn projecten bekend bij ons die voldoen aan de gestelde vragen. Het grootste probleem waar iedereen tegen aan loopt lijkt de herkeuring en de daarmee gemoeide kosten. We gaan -samen met een aantal deskundigen- een oplossing voor zoeken. Maar ook stimuleren dat er leveranciers/werkplaatsen/gemeenten ea. komen die ook kunnen refurbishen. Daarmee hopen we ook dat dergelijke geschikte projecten eerder worden aangemeld en is er meer directe focus komt op hergebruik van speeltoestellen dan op dit moment.

Peter Kreukniet, Insert (marktplaats voor hergebruik)

2.10. Kennis en ervaring

Eén van de meest gegeven antwoorden op de vraag wat het circulair werken lastig maakt, is onvoldoende kennis. Kennis van zaken is niet vanzelfsprekend en studie blijft vaak liggen door tijdgebrek. Kennis over circulair werken wordt niet voor elke medewerker nodig geacht, maar lijkt wel nodig te zijn. Een goede cursus geeft al snel voldoende handvatten om te beginnen¹⁵.

¹⁵ Begin vandaag met je kennis bijspijkeren door het volgen van de E-learning circulair inkopen op <https://wegwijzer.gdci.nl/nl/> en surf regelmatig eens rond op www.pianoo.nl.

3 Stap 1 waarom en wat

3.1. Circulair in jouw organisatie; een gezamenlijke opgave

De opgave Nederland Circulair laat eigenlijk weinig aan de verbeelding over. Als je bedenkt dat er in 2050 voor 100% circulair moet worden gewerkt, dan moet alles dat vandaag de grond in gaat bijdragen aan de circulaire werkwijze. Eigenlijk mag niets afval zijn. Dit is nog niet het geval.

De basisprincipes voor MVI zijn opgenomen in het inkoopbeleid van iedere gemeente. Circulair inkopen zal daarin een van de thema's zijn (of worden). Ga dus op bezoek bij je collega's van inkoop en vraag ernaar. In het inkoopbeleid zal geen definitie staan voor circulaire speelruimte, maar er zal al wel nagedacht zijn over gemeentebrede circulaire ambities. Vaak gaat dit over energietransitie, woning(nieuw)bouw en CO₂-footprint, maar ook over het stimuleren van social return on investment (hierna: SROI) en het vergroten van kansen voor het mkb. Daarnaast zijn er vaak doelstellingen voor inkoop opgenomen over het beperken van administratieve lasten en het creëren van ruimte voor innovatie.

Hoe je het ook bekijkt, er zijn altijd kansen om met de speelruimte op 1 van deze ambities aan te sluiten. Is er niets te vinden in het inkoopbeleid, dan is er ook nog de omgevingsvisie of een andere toekomstvisie om in te grasduinen. Daarin zullen ook duurzaamheidsprincipes opgenomen zijn. Blijf vragen naar beleid, visie en handvatten bij de afdeling inkoop en de uitwerking van de toekomst



visie van je eigen gemeente. Kijk of er werkgroepen of projectgroepen zijn in je organisatie die hier mee bezig zijn en sluit daarop aan.

Dus ook al ontbreekt het aan duidelijke definities of handvatten waaraan circulariteit getoetst kan worden of waarmee je weet dat je circulair bezig

bent, toch zijn er veel kansen voor speelruimte. Wacht dus niet op top-down helderheid. Kijkend naar de markt en het integrale¹⁶ karakter van speelruimte kan je bottom-up gaan werken. Maak je eigen ambitiedocument (5.4). En dan zul je zien dat overige disciplines graag leren van de in de speelruimte opgedane ervaringen. Misschien kom je er na het lezen van deze handreiking zelfs achter dat je al lang begonnen bent¹⁷.

Circulair werken is een gezamenlijke opgave. Jouw collega's zullen in dit proces de komende jaren gelijk met jou op lopen, maar dan in hun eigen vakgebieden. Je kan veel leren door samen te werken. Veel circulaire principes zijn in de verschillende vakgebieden hetzelfde en het kan een eye-opener zijn om eens vanuit een ander vakgebied jouw vraagstuk te bekijken.

3.2. Belang van een eigen goede visie op speelruimte

Circulair willen gaan werken is een prima aanjager voor nieuw of geactualiseerd beleid. Zowel in een beleidsplan als een beheerplan zijn mogelijkheden om meer circulariteit in te bedden. Borg daarbij altijd 3 pijlers:

1. Kwantiteit: zorg voor een eerlijke verdeling (spreiding en hoeveelheid (in)formele speelruimte in relatie tot gebruikersgroepen en ruimtelijke opbouw).
2. Kwaliteit: uitdaging en variatie zijn de kern. Zorg voor een inrichting die aansluit op je spreidingsmodel zodat iedere plek optimaal zijn functie in de straat/buurt/wijk/kern/stad vervult.
3. Samenwerking: zorg voor een wijze van samenwerken met zowel collega's als bewoners om mede-eigenaarschap op het eindbeeld te creëren.

Voorzie je plan van een gedegen collegevoorstel of raadsvoorstel met een goed dekkingsplan, zodat College en/of Raad je ook de financiële vrijheid kan geven aan de slag te gaan. Als je inspectiebestand op orde is, is dit geen moeilijke klus voor een beetje

rekenaar. Je kan al snel een paar scenario's maken door te spelen met het bedrag per kind of de investeringswaarde per plek. Daarmee maak je de keuzes onafhankelijk van je spreidingsmodel en kan je daar altijd mee aan de slag.

Dit verbeteren van beleid, begroting, beheer en uitvoering afgestemd op meer circulair werken, legt ook de basis voor een duurzame samenwerkingsrelatie met de markt. In ongeveer 2 jaar ligt er een stevige basis voor meer circulair werken.

3.3. Risicoprofiel speltoestellen inkopen

De speelmarkt is zeer divers en kent producten met lage en hoge complexiteit en kent partijen met lage en hoge volwassenheid ten aanzien van circulariteit. Gebruikerswensen bepalen al enkele decennia een groot deel van de werkelijke afname, waarin wat gebruikers mooi vonden doorslaggevend was. Daardoor zijn er heel veel varianten van dezelfde speelfunctie in de markt en bestaan er ook veel marktpartijen.

Vanwege vele uitvragen gericht op prijsconcurrentie (vaak weegt prijs voor meer dan 40% bij uitvraag), minicompetities en gunnen op kortingspercentages is de markt niet zo volwassen als zou kunnen. De nadruk lag hierdoor lang op het ontwikkelen van goedkope toestellen in plaats van duurzame en circulaire toestellen. Daarbij komt dat een groep leveranciers niet zelf produceert. Zij zijn verkopers van producenten elders uit Europa of zelfs daarbuiten. Door verschil in wetgeving en wereldwijde marktwerking hebben zij soms weinig tot geen invloed op het product en de circulariteit ervan. Deze bedrijven doen over het algemeen zelf niets aan montage en onderhoud en ze zien hun eigen toestellen nog niet als grondstof.

Laag-complex zijn bijvoorbeeld de toestellen die voor 85% of meer uit 1 materiaaltipe bestaan. Sommige leveranciers zijn hierin gespecialiseerd. Hoog-complex zijn de combinatietoestellen waarin diverse, soms meer dan 4, materiaaltypen zijn verwerkt.

¹⁶ *Speelruimte gaat niet alleen over speeltoestellen. Op een speelplek is ook meubilair, hekwerk, beplanting, verharding, hekwerk, afwatering en verlichting. Daarmee in een notendop bijna alle aspecten van de openbare ruimte. Zeker als je gebruik voor gezondheid en ontmoeting meeneemt is er geen integraler taakveld dan speelruimte. Zeker nu de ruimte steeds meer ingericht wordt voor jong en oud samen en ook inclusiviteit volop aandacht heeft. Maar het spelen houdt niet op bij de grens van de speelplek. Denk maar aan waar jij speelde toen je 10 jaar was. De hele openbare ruimte is dan ook te zien als speelruimte en alle disciplines hebben daarin verantwoordelijkheid te dragen bij het herinrichten. De toplaag die wordt terug- of aangebracht dient gebruiksvriendelijk te zijn. Juist op die momenten kost het weinig extra.*

¹⁷ *Afgelopen jaren hebben veel gemeenten bezuinigd op speelruimte door minder speeltoestellen te vervangen en in nieuwbouw vooral 'groene speelruimte' te maken. Dit heeft grondstoffen bespaard. Met de trend van groen en natuurlijk spelen worden er ook veel meer houten toestellen gekocht dan voorheen. Dit werken met hernieuwbare grondstoffen is een van de circulaire strategieën. Mits het duurzaam bosbeheer is verankerd en er niet meer wordt geproduceerd dan opgemaakt. In dit licht is op milieuvriendelijke wijze verduurzamen van hout een interessante ontwikkeling (<https://youtu.be/-xJJcwz1GKg>).*

Deze tegenstellingen maken vergelijken vaak lastig voor het circulair uitvragen, zonder gelijk partijen uit te sluiten. Omdat het vooral gaat om de speelwaarde en de basiskwaliteit in het Attractiebesluit is geborgd, is het goed mogelijk om functioneel te specificeren. Je vraagt schommelen uit en dit kan op wel 50 manieren (circulair) ingevuld worden (zie paragraaf 5.3).

3.4. Waarom speelruimte circulair inkopen

Het ultieme waarom is natuurlijk dat wat we nu maken voor de kinderen natuurlijk niet het afval mag zijn dat ze zelf moeten opruimen over 20 jaar. Vroeg of laat (liefst vroeg dan) moeten we toch circulair inkopen. De speelruimte leent zich hier bij uitstek voor, want:

- Er is weinig financieel risico ten opzichte van de totale gemeentebegroting.
- Spelen kan een grote rol spelen in bewustwording van duurzaamheid bij burgers en bij participatie heb je vaak 3 generaties aan tafel (kinderen, ouders en grootouders).
- Goed te combineren met mkb (lokale partijen kunnen deel van werk doen) en SROI-doelstellingen.
- Er is winst te halen in stimulans van de markt (die is nog redelijk lineair qua producten).
- Politiek een goed onderwerp (omgevingsvisie, gezondheid, bewegen).
- In werkwijze zijn vaak vakmensen betrokken vanuit zowel opdrachtgeverschap als opdrachtnemerschap.
- We kennen al een soort basisadministratie van grondstoffen vanwege inspectie van speeltoestellen in het kader van het Attractiebesluit.

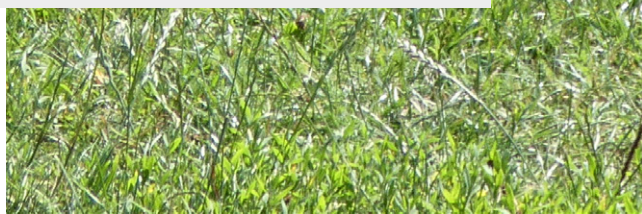


Arjan Vreugdenhil, stedenbouwkundig ontwerper bij OBB

Het is dankbaar om als ontwerper dagelijks bezig te zijn met het creëren van speelruimte voor verschillende doelgroepen op zoveel verschillende plekken.

Maar het schuurt. *Want tegelijkertijd zit er een moeilijkheid in het creëren van deze speelruimte voor de kinderen van de toekomst. En dat zit me echt niet lekker. Want met alles wat we in de openbare ruimte plaatsen, met elk element wat we verzinnen, zadelen we de toekomstige generaties op met een hele berg afval. Tenminste, als we het blijven doen zoals we het nu doen. Concreet: Mijn dochter kan nu veel plezier beleven aan een gaaf toestel, maar is over 30 jaar de gemeenteambtenaar die met een berg afvalstromen zit, waaronder dat gave toestel, waar ze niet meer van af komt. En met haar een hele generatie. De niet volledig recyclebare troep die we met elkaar produceren ligt straks (misschien wel letterlijk) op haar bord. En daar zijn we zelf verantwoordelijk voor. En dat schuurt, bij mij in ieder geval, behoorlijk.*

Voor mij is door mijn dochter de noodzaak nog duidelijker geworden. Zij is mijn intrinsieke motivatie om mij vol in te zetten voor een echt circulaire samenleving.



- We hebben al ervaring met groen (biodivers en klimaatadaptief) en natuurlijk spelen (een van de circulaire strategieën zie paragraaf 3.5).
- Begin voor je ervaring met een klein project of pilot (zie paragraaf 6.5) voordat je de 'hele' speelruimte op de markt zet. Dit geeft marktpartijen ook de mogelijkheid om mee te denken over de ontwikkelingsrichting en helpt vooral ook de mogelijke verdienmodellen helder te krijgen. Maar wees ook niet bang om door te pakken. Je vervangt immers jaarlijks maar 6% tot 8% van je voorzieningen.

3.5. Definieer circulaire speelruimte voor jouw gemeente

Wat al heel erg duidelijk is, is dat er niet één manier is van circulair werken. Dat is goed nieuws. Dat houdt namelijk in dat alle opdrachtgevers en opdrachtnemers er maatwerkinvulling aan kunnen geven. De markt ligt nog open en er is ruimte voor onderscheid. Maar waarin kan je je onderscheiden? Daarvoor is het nodig dat er duidelijk gedefinieerd wordt waar behoefte aan is door opdrachtgevers en duidelijker gepresenteerd wordt wat er mogelijk is door opdrachtnemers. Daar ligt gelijk de crux, want daar waar je je onderscheidt, hou je het liever ook nog een beetje geheim voor je concurrenten. Daarom is het ook fijn dat er 'speelruimte' is in de definities. Zo worden vrager en aanbieder ook gestimuleerd iedere keer maatwerk te vragen voor circulair werken.



Gemeente Almere heeft circulair inrichten van speelruimte als speerpunt gekozen in haar beleid en bij het opstellen van de aanbestedingsdocumenten. Een blijkt weg die met vallen en opstaan wordt gelopen. Bewoners moeten wennen aan het idee en het vergt inspanning om hen aan boord te krijgen. Maar het verhaal is goed en er ontstaan steeds meer goede voorbeelden. De kinderen vinden het prima. Zij spelen overal als er maar uitdaging is.

Mark Rook, gemeente Almere



Er worden in deze paragraaf 5 strategieën aange-reikt die voor iedereen (be)grijpbaar zijn. In een pilot met de gemeenten Heerenveen, Rucphen en Katwijk is dit ook getoetst. Deze strategieën maken het mogelijk om:

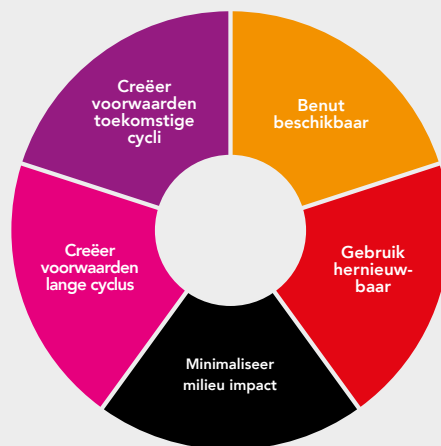
1. Een definitie te maken van circulair werken voor speelruimte die bij je gemeente past.
2. Ambities te formuleren voor circulaire speelruimte (zie paragraaf 5.4).
3. Te beginnen met circulair werken (en er achter te komen dat je al best circulair bezig bent) komende 4-8 jaar.
4. Onderscheidend te zijn als marktpartij ten opzichte van andere marktpartijen en je eigen circulaire profiel te ontwikkelen.
5. Over dezelfde 'begrippen' te praten, waardoor uitvragen en inschrijven niet iedere keer compleet anders is.
6. In projecten een goede indicatie te geven waar circulaire inspanningen liggen.

Voor speelruimte hoeven we niet iets nieuws te bedenken, maar kunnen we meeliften met de bouw, die als grootgrondstofgebruiker druk is met nieuwe circulaire manieren. Hier komen ook alle materiaaltypen die we kennen bij speelruimte voor. We haken aan op de 5 strategieën zoals vermeld in de Circulaire bouwcatalogus die in februari 2021 uitgekomen is via de Rijksdienst voor Ondernemend Nederland¹⁸. Hij is bedoeld als inspiratie voor de bouw, maar bevat ook inspiratie voor de openbare ruimte. Belangrijk is dat in de 5 strategieën ook mogelijkheden zijn om de culturele en sociale component van speelruimte onder te brengen.

Benut het beschikbare (bestaand niet zomaar weggooien)

Deze strategie stimuleert het herkennen, waarderen en inzetten van het beschikbare, zowel sociaal als fysiek. Uitgaan van wat er is dus. Het biedt kansen om grondstoffen zo lang mogelijk in omloop te houden en hiermee uitdagende speelwaarde te ontwerpen en maken.

Voorbeeld: een speekasteel metselen van vrijkomende elementverharding of een spelmiddag georganiseerd door de ouders.



Gebruik hernieuwbaar (biologische kringloop)

Deze strategie stimuleert te denken in de biologische kringloop en hier mee te werken. Van lineaire wegwerpprocessen naar natuurlijke zaai-oogst-zaaiprocessen dus. Het biedt kansen voor klimaatadaptatie en biodiversiteit en vraagt een verbeterde samenwerking met de natuur. Voorbeeld: bosjes om hutten in te bouwen en verstoppert, maar ook de inzet van menselijk kapitaal zoals de inzet van buurtsportcoaches.

Minimaliseer milieu-impact (beperken inbreuk op ecosysteem)

Deze strategie stimuleert het positief bijdragen aan het ecosysteem en de grondstoffenbalans. Beperken van grondstoffen en energie dus. Het biedt kansen voor lokaal werken en multifunctionaliteit en vraagt nieuwe technieken en slimme keuzes.

Voorbeeld: regenwater inzetten als speelwater of toestelonderdelen of speelpanelen die worden gemaakt door een rpet-fabriekje met SROI in eigen gemeente.

Creëer voorwaarden lange cyclus (langere levensduur)

Deze strategie stimuleert het verduurzamen van waarden; financieel, sociaal en fysiek. Langer doen met wat we hebben dus. Het biedt kansen om langdurige kwaliteit te combineren met hernieuwbaar en beschikbaar tot plekken die goed worden gebruikt.

¹⁸ De catalogus is ontwikkeld door W/E adviseurs in samenwerking met Byline, in opdracht van ons RVO Transitieteam Circulaire Bouweconomie. De digitale variant is te vinden op <https://decirculairebouwcatalogus.nl/> en blijft groeien. Voordeel van het aanhaken op deze manier van denken en werken is dat hiermee in de bouw doorontwikkeld wordt en ook gewerkt wordt aan het meetbaar maken. Voor spelen is het prima om te wachten op deze ontwikkelingen van het in harde cijfers uitdrukken als je met deze strategieën kan aantonen dat je circulaire inspanningen doet. Zie ook stap 6 (administratieve last versus kleine oppervlakten en veel verschillende materialen (is onbegonnen werk) en toestellen hoort bij producenten!

Voorbeeld: marktplaatsen, integreren van modulaire systemen en slim programmatisch werken bij vervanging.

Creëer voorwaarden toekomstige cycli (cirkel rond maken)

Deze strategie stimuleert het circulaire proces vorm te geven en te continueren. Nooit meer terug naar lineair dus. Het biedt kansen voor samenwerking en nieuwe netwerken en vraagt om vernieuwde organisatiestructuren en digitale en fysieke logistiek.


Voorbeeld: beleid, beheer, inkoop en bemensing zijn afgestemd op circulair werken en uniformeren van toestelonderdelen (alle leveranciers).

De strategie voor speelruimte moet aanhaken op de definitie en strategie van de hele gemeente. Vanaf dat moment is circulariteit een vertrekpunt en geen sluitpost meer. Definieer voor jezelf welke strategieën je in welke mate wilt inzetten om verder te komen. Formuleer zelf 5 punten binnen een strategie en laat aanbieders aangeven in welke mate zij daarin kunnen bijdragen en welke punten zij nog meer kunnen bijdragen binnen deze strategie (zie ook 8.4).

Weet dat je later per project ook nog een specifieke strategie kan maken voor nader circulair experimenteren of om een bepaalde strategie een 'boost' te geven.

Voorbeeld 1: afbakening speelruimte binnen de 5 strategiën.





4 Stap 2 Interne organisatie en draagvlak

Door je circulaire speelruimte te definiëren (zie paragraaf 3.5) in je speelruimtebeleid wordt een goede basis gelegd voor het 'verder optuigen' van de realisatie ervan binnen de gemeente. In navolgende paragrafen worden daarbij speelspecifieke zaken toegelicht die circulair werken verder handen en voeten kunnen geven.

4.1. Interne consequenties

Naast politiek draagvlak is natuurlijk een breder draagvlak van collega's gewenst. Gezien de integratie van speelruimte kan je eigenlijk al aanvoelen dat dat bijna alle afdelingen zijn. Een projectteam moet niet te groot en ingewikkeld worden, maar benodigde belangrijke afdelingen zijn:

- Beheer Openbare Ruimte (groen, spelen, civiel); bij circulaire ontwikkelingen en in het kader van beheer en onderhoud onmisbare collega's. Groen is speelgroen, verharding en routing tussen speelplekken en bereikbaarheid zijn cruciaal voor een goed gebruik.
- Inkoop en financiën; betrek deze collega's vanaf het begin al bij je ambtiedocument en aanbestedingsstrategie, ze hebben waardevolle kennis en daarmee voorkom je dat je iets bedenkt dat niet past binnen de Aanbestedingswet of inkoopbeleid of dat het niet aansluit op je begroting.
- Sociaal domein (sport/scholen); spelen is ontmoeten, sociale interactie. Het sociaal domein geeft als geen ander beleidsveld

handen en voeten aan sociale doelstellingen in de openbare ruimte. Daarbij horen ook inclusiviteit voor kinderen met een beperking en sociaal kapitaal zoals buurtsportcoaches.

- Communicatie/participatie; jouw verhaal is hun verhaal, zoek een goede drager van je boodschap, iemand die ook intrinsiek is gemotiveerd. Maak samen een intern communicatieplan (vergeet de raad niet) en een plan voor externe communicatie. Houd het simpel (een foto met paar zinnen tekst af en toe is vaak al genoeg).

Verder kan je denken aan een medewerker/projectleider/programmamanager duurzaamheid/gezonde stad; spelen is een schakel in het totale verhaal dus zoek uit wie verantwoordelijk is voor het totaal en ga daten met elkaar. Ook ruimtelijke ontwikkeling is een belangrijke speler. In de nieuwbouw begint alle speelruimte en voorkomen is beter dan genezen.

4.2. Waarde van eigen speelploeg

Een eigen dienst met kennis van inspectie en onderhoud van speeltoestellen is bijna altijd goud waard. Deze dienst borgt onder meer:

- Snelle reactietijden voor reparaties (verkleining risico's).
- Snelle reactie bij bewonersvragen.
- Gemakkelijke uitvoering van kleine werken als verplaatsen en uitrusten van eenvoudige toestellen.
- Oogsten van onderdelen van toestellen die aan het einde van de levensduur zijn.

- Zelf maken van onderdelen (eventueel in samenwerking met mkb in de gemeente).
- Inrichten van eenvoudige speelplekken uit hergebruik samen met bewoners.
- Eigen werf voor opslag (marktplaats/aanbodge-richt ontwerpen).
- Samenwerking met scholen en speeltuinen die bovendien gemakkelijker verloopt.
- Goed toezicht bij uitvoering.
- Overzicht over werkelijke levensduur in plaats van theoretische levensduur.

Een ploeg van 2 personen is al snel goedkoper dan werkzaamheden extern laten uitvoeren. Maar vooral het gemak is onbetaalbaar. Enige vakkennis of technisch inzicht is zeker vereist in deze ploeg, maar het biedt ook een goede kans om medewerkers met een beperking of afstand tot de arbeidsmarkt in te zetten of de mogelijkheid om onrendabele winter-uren voor de groenonderhoudsploegen mee te vullen.

4.3. Begroting in lijn

Om projecten te kunnen doen, is borging van middelen van belang. Vaak is het speelbudget gekoppeld aan specifieke toestellen op een plek. Dit zet verandering op slot. Kern is om hiervan los te komen. Er moet geld zijn om meerdere plekken tegelijk op te pakken. Zie ook paragraaf 4.6. Andere aandachtspunten zijn:

- 1. Zorg dat er voldoende vervangingsbudget is om huidige inventaris in stand te houden.**
Een simpele rekensom is om de totale inventariswaarde te delen door 15 (jaar). Dit bedrag zou je minimaal moeten hebben om aan de slag te kunnen.
- 2. Ga met een vast jaarlijks budget werken.**
Dan weet je waar je aan toe bent en kun je vooruit plannen en denken. Een begroting waarbij je ieder jaar een ander bedrag krijgt afhankelijk van de theoretische levensduur werkt niet, dan is het opnemen van restlevensduur een beter model. Nog beter is het om door slim te onderhouden (levensduurverlenging en hergebruik) toe te werken naar een systeem waarbij je jaarlijks dezelfde werklast hebt.
- 3. Zorg dat er (eventueel) wat extra investeringsbudget is voor een circulair project.**
Ga je vol inzetten op het kopen van circulaire toestellen dan kom je er niet met je reguliere budget. Er moet dan geld bij. Echter, circulaire

toestellen hebben een restwaarde aan grondstoffen of hebben een zeer lange levensduur, dus op termijn komt dat budget weer terug. Wel gaat het hier om termijnen van 21 jaar (of meer) en dat valt nu buiten de begrotingscscope.

4. Bundel budgetten voor integraal werken.

Op een speelplek zijn ook groen, verhardingen, meubilair en hekwerk. Het is optimaal als er vanuit die begrotingen een klein percentage wordt toegekend aan speelruimte, zodat dit meegenomen kan worden. Veel circulaire oplossingen liggen voor speelruimte ook in het inzetten op speellandschappen in plaats van alleen op toestellen.

Binnen je huidige budget kun je al beginnen met een circulair experiment. Laat een begroting die niet op orde is¹⁹ je niet weerhouden van beginnen aan circulair werken. Pak dan niet je hele inventaris, maar definieer een klein project. Vergeet niet de 15% tot 20% VAT-kosten die nodig zijn ook financieel te borgen als je die uren niet zelf maakt (zie 5.4).

4.3.1. Spelen met je budgetten

Om ruimte te maken naar de toekomst toe lijkt er tijdelijk extra budget nodig te zijn. Mogelijke zoekrichtingen hiervoor zijn:

- Integraal werken (combineren van budgetten voor spelen, groen, civiel en meubilair op een plek).
- Budgetten van twee jaarfasen bij elkaar optellen en in één jaarfase uitvoeren.
- Begroten met restwaarde einde levensduur.
- Begroten met verlenging levensduur.
- Subsidies zoeken.
- Werken met een kleine eigen ploeg voor spelen (zowel bij onderhoud als uitvoering besparend).
- Geen vervangingsreservering voor projecten boven € 100.000,- (skatebanen bijv.), maar deze projectmatig aanvliegen.
- Onderhoud bij inkoop van toestellen laten opnemen.
- Kopen op afbetaling.
- Meeliften op groot onderhoud projecten of nieuwbouwprojecten.
- Bewoners laten bijdragen via subsidies, eigen netwerk en fondswerving.
- Motiveren van belang en noodzaak en daarmee aanvullend budget aanvragen.

¹⁹ Zie ook <https://www.copper8.com/wp-content/uploads/2019/02/E-book-Circulair-Inkopen-in-8-stappen-Copper8.pdf> blz 78 en 79 Box 4A

4.4. FTE op orde

Afhankelijk van je organisatie dient je begroting ook afgestemd te zijn op je fte. Een regiegemeente heeft voor uitvoering als het goed is 15-20% VAT-kosten boven op haar inventariswaarde om daarmee de uren te dekken die nodig zijn om vervangingen uit te voeren.

Bij speelruimte zijn er een aantal componenten die druk leggen op de fte waar rekening mee gehouden moet worden:

1. Speelruimte is een politiek gevoelig onderwerp.
2. WAS-plicht maakt dat er extra aandacht voor veiligheid moet zijn.
3. Waar asfaltwegen in de vele strekkende meters gaan met de zelfde soort specificaties, is iedere speelplek 'postzegelwerk'. Het gaat om kleine hoeveelheden inkoop met een grote diversiteit aan materialen en complexe specificaties. Het is iedere keer weer zoeken naar de juiste balans tussen alles uitschrijven (kost in verhouding tot budget te veel) en werken in vertrouwen (te prefereren met goede vaste partners).
4. Speelruimte is naast NIMBY (not in my backyard) en hondenpoep een onderwerp waar bewoners het meest bovenop zitten, iedereen heeft er wel een mening over en er spelen vaak tegengestelde belangen. Het komt regelmatig voor (circa 5% van de projecten) dat er aanvullende gesprekken, aanpassingen in werkvoorbereiding en herstel na realisatie plaatsvinden. Het is slim deze uren ergens te borgen.
5. Volwassen bewoners hebben over het algemeen een ander beeld bij speelruimte dan kinderen. Het vergt goed verwachtingsmanagement en een sterke boodschap om buiten speelruimte te realiseren die voor kinderen optimaal is. Een toestel uit hergebruik wordt vaak gezien als 'achtergesteld' ten opzichte van de nieuwbouwuurt waar alles nieuw is. Het kost extra momenten en extra tijd om de circulaire werkwijze tussen de oren van bewoners te krijgen en nog meer tijd om ze in de meedenk- en meewerkstand te krijgen.
6. Toezicht, directie en contractmanagement zijn vaak vergeten onderwerpen aan de voorkant, maar vragen vooral bij nieuwe circulaire werkwijzen ook de nodige uren bij uitvoering en nazorg.

Zijn deze uren niet geborgd dan is het oppakken van circulaire omvormingen een uitdaging. Wanneer bovenstaande punten veel voorkomen, is het raadzaam om 5% op je VAT-percentages extra te rekenen aan uren of deze fte mee aan te vragen bij goedkeuring van het beleid en de werkwijze. Denk er aan dat iets nieuws eigen maken in beginsel gewoon extra tijd kost.

4.5. Integraal werken

Iedere speelplek, route, veldje, bosje is voor een gebruiker een samenhangend geheel. Als alles er exact hetzelfde uit ziet, wordt het saai en voorspelbaar en daagt het niet uit tot gebruik.

In je visie leg je dus vast welke functie ruimten, plekken en routes hebben ten opzichte van elkaar.

Voor iedereen is het buurtniveau de eerste opstap tot laagdrempelig gebruik van de openbare ruimte. Dit geldt specifiek voor kinderen tot 12 jaar en senioren die de ruimte qua zelfstandigheid op hetzelfde niveau gebruiken.

Om goede speelruimte te creëren, moet je dus niet kijken naar toestel- of plekniveau, maar naar buurtniveau. Het mooie daarvan is dat dit perfect aansluit op circulair werken, want juist op buurtniveau kan je beter met gesloten kringlopen werken qua grond, verhardingen en hergebruik van diverse voorzieningen en meubilair.

Lukt het niet om buurtgericht te werken, geef dan een contractant meerdere plekken tegelijk om werkzaamheden uit te voeren of laat contractanten dit onderling met elkaar afspreken.

Nog beter is het als het onderhoud van de speelruimte mee kan lopen met groot onderhoud in woonwijken. Dan pak je de hele toplaag mee met speelplekken, -routes en overige speelaanleidingen in de hele openbare ruimte. Dan is een grijze tegel eruit en een rode of gele erin bijna geen moeite, net als wat extra grondverzet of groen.

4.6. Programmatisch werken

In de praktijk blijkt dat er voor speelruimte een behoeftecycle is van ongeveer 7 jaar. Kinderen zijn dan een doelgroep ouder en omwonenden vertrekken of komen juist nieuw in de wijk wonen. Deze cyclus is in het voorzieningenniveau ook terug te zien. Zo gaan natuurlijke materialen maximaal 7 jaar mee, toestellen met een kortere levensduur 14 jaar en met een lange levensduur 21 jaar of soms zelfs 28 jaar.

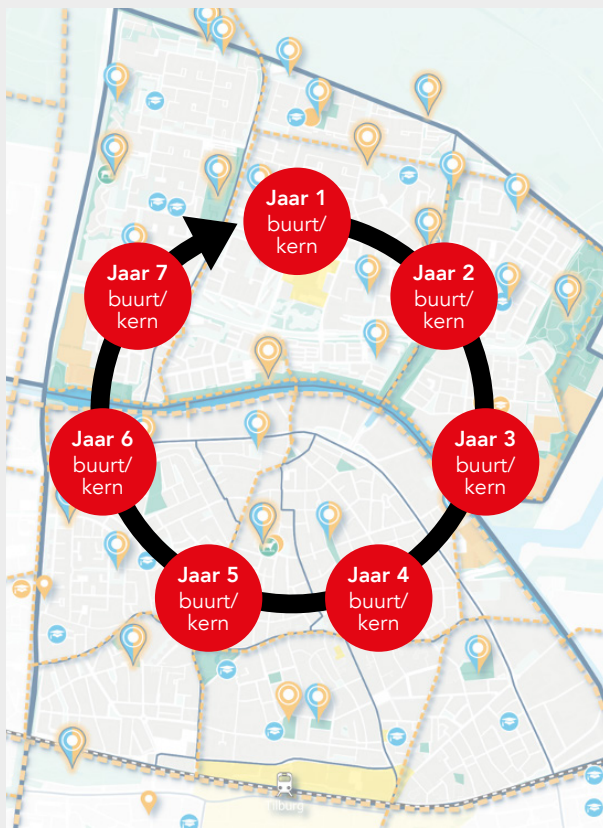
Hiermee kan je de speelruimte gaan programmeren. Ideaal zou zijn als je iedere 7 jaar weer even in de buurt komt en alles zo achterlaat dat er 7 jaar geen grote acties nodig zijn. Bij deze cyclus geef je steeds ongeveer een derde van de eindbeeldinvulling vorm. Een totaalcyclus van 21 jaar dus.

Dit klinkt langzaam, maar het geeft tijd om zaken goed op te pakken en vorm te geven en betekent dat alles nog steeds circulair is voor 2050²⁰. Zie figuur 2.

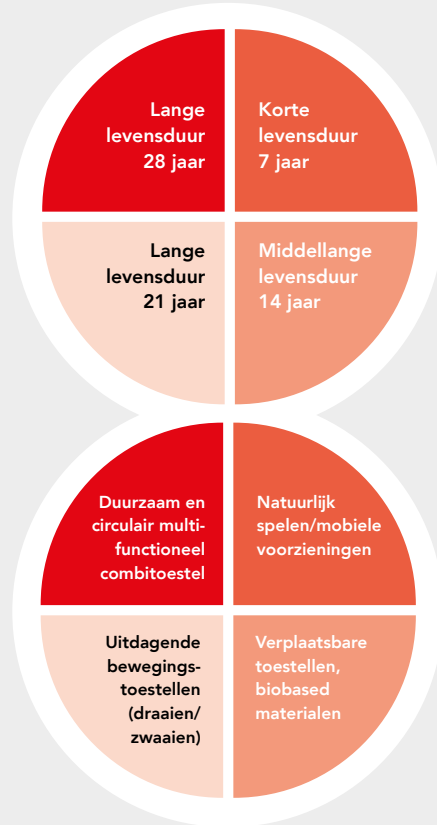
Neem voldoende tijd voor projecten van start tot oplevering. In de praktijk blijkt 1 jaar te kort. Start de

ontwerpfase op in het jaar vóór uitvoering om zo in 2 jaar de projecten te kunnen doen. Zo geef je tijd voor participatie, samenwerking, experiment en gesprek, maar ook voor bijvoorbeeld subsidieaanvragen.

Figuur 2.



Figuur 3. Programmatisch werken



Door op speelplekken niet alles vast te zetten voor 28 jaar (rood), maar 'vrije' ruimte te laten door ook voorzieningen voor 7 of 14 jaar te bieden, kan iedere ronde weer opnieuw naar de behoefte per speelplek worden gekeken. Zie figuur 3. Het grote gave combinatietoestel dat lang meegaat, blijft al die tijd gewoon staan. Op speelplekken is vrije activiteitenruimte nuttig. Hier zouden dan ook mobiele voorzieningen passen die rouleren. Zo heeft iedere wijk of dorp tijdelijk iets bijzonders.

Na jaar 7 begint de cyclus opnieuw. In een uitvoeringsplan kan dit verder worden uitgewerkt. Dit houdt wel in dat er soms levensduur verlengend onderhoud gepleegd moet worden (wat nu ook al gebeurt en circulair zeer verantwoord is), maar soms ook dat werkzaamheden iets naar voren gehaald moeten worden (zonder te veel kapitaalvernietiging). Onderhoud en inspectie kunnen in lijn met deze cyclus worden uitgevoerd.

Elske Oost-Mulder, OBB

²⁰ Backcasten is in essentie: terug redeneren vanuit een langetermijnvisie naar het nu. U begint bij een (of meerdere) gewenste toekomstbeeld en redeneert vandaar uit terug naar de huidige situatie. Zo vormt u zich een beeld van welke stappen in de tijd nodig zouden kunnen zijn om dat duurzame toekomstbeeld te realiseren.

Het product van backcasting is een strategie om een duurzaam toekomstbeeld te verwezenlijken. Die strategie vertaalt u naar een reeks concrete suggesties voor activiteiten met een relatief korte tijdshorizon, die passen binnen de langere termijn visie. Deze activiteiten kunnen worden gebundeld tot een programma.

4.6.1. Projectmatig werken

Om te zorgen dat je circulaire visie ook uitgevoerd wordt, is het goed om een heldere projectfasering te maken en hierin vast te leggen wie er in iedere fase betrokken is en wat er geborgd moet worden voor het realiseren van de circulaire visie. Je kan mensen dan gericht voorzien van informatie en kennis of bevragen op hun eigen kennis om de circulaire visie in die fase in te brengen. Binnen een raamovereenkomst kan je deze werkwijze uitrollen. De projecten zijn dan te zien als nadere opdrachten (zie paragraaf 9.2.1).

Door iedere projectfase te beginnen met een soort projectplan kan je de projectspecifieke doelstelling voor circulariteit bepalen. Ieder project heeft namelijk zijn eigen uitgangspunten, uitgaande van hergebruik en aanbodgericht ontwerp. In het projectplan kan je de gebiedsspecifieke zaken inbrengen in je visie en de juiste circulaire strategie kiezen. Zie ook paragraaf 5.1.

4.6.2. Samenwerking vanaf projectplanfase

Voor circulaire speelruimte is het goed om beheerders, ontwerpers en realiserende partijen vanaf het begin aan tafel te hebben. Zij kunnen bijdragen aan het proces en maximale prijs-kwaliteitverhouding helpen realiseren binnen je circulaire strategieën. Vooral in de strategie waarbij benut van beschikbaar materiaal het uitgangspunt is, is hun kennis helpend. Samen inventariseren ze herbruikbare grondstoffen op de speelplek en kan de ontwerpende partij gaan ontwerpen met deze grondstoffen naar vermogen van de realiserende partij.

Samenwerken aan meer circulaire speelruimte en kennisdelen wordt hiermee gemakkelijker. Het is verstandig om hiervoor in een ambitedocument uren te reserveren en resultaten af te spreken. Ook dient de concurrentiepositie van de opdrachtnemer niet in gevaar te komen tijdens dit proces. Zie hiervoor figuur 4.

4.7. Bewonersparticipatie

De ervaring leert dat de meeste bewoners geen early adopters zijn. Je moet ze dus informeren en inspireren met een goed verhaal. Dat begint bij je visie en werk je samen met de afdeling communicatie uit naar helpende materialen²¹.

In participatie schuilt een enorme potentie en tegelijkertijd ook een enorme bedreiging. In de Omgevingswet zit een participatieplicht, maar staat niet omschreven hoe die plicht eruit moet zien. Bewoners kunnen hun eigen leefruimte in hoge mate beïnvloeden. Ja mits, is het credo. Maar dat houdt in dat bewoners ook bij moeten dragen aan de 'hogere doelen' die voor de gemeente in de

Figuur 4. Samenwerking vanaf projectplanfase



Schema door Elske Oost-Mulder, OBB

omgevingsvisie door belangenafweging zijn vastgelegd en deze niet structureel mogen ondermijnen. Dit kan inhouden dat het er anders uitziet dan normaal, dat er even wat minder aanbod is in toestellen omdat ze wat duurder zijn en de begroting niet meegroeit en dat de gemeente niet meer alles regelt en bewoners zelf aan de bak moeten. Samenwerking is nodig om optimale circulaire speelwaarde te realiseren voor alle gebruiksgroepen.

Stel dus duidelijke kaders op voor je participatie. Regels die gelden voor jou gelden ook voor de burger. De circulaire opgave is een opgave die gezamenlijk moet worden opgepakt.

4.8. Relatie tussen onderhoud en inkoop

Er is een sterke relatie tussen inkoop en onderhoud. Zeker als je gaat werken met scenario's waar leveranciers meer verantwoordelijk worden voor hun eigen producten (zie paragraaf 5.2). Vooralsnog worden onderhoud en leveranties separaat aanbesteed gezien de benodigde kennis hiervoor en de wijze waarop de partijen in de markt zijn georganiseerd. Stappen om meer circulair te werken bij onderhoud (eigen dienst of inhuur) kunnen zijn:

- Inzichtelijk maken waar je gaat vervangen zodat je daar geen groot onderhoud meer doet tot 2 jaar voor uitvoering.
- Geen onderhoud uitvoeren aan toestellen waarvan je weet dat ze niet blijvend zijn. Als deze toestellen nog jaren goed zijn, kun je ze gebruiken als toestel in een ander project of hergebruiken voor onderdelen.
- Garanties naleven van inkoopafspraken van betreffende toestellen, ook als het 5 of 10 jaar (nog geldig) later is.
- Kijken of de onderhoudspartner de marktplaats van toestellen kan en wil beheren, inclusief tijdelijke opslag.
- Kijken of de onderhoudspartner ook het verplaatsen van toestellen of het samen met bewoners inrichten van speelruimten met reststromen op zich kan nemen.
- Het inspecterend bedrijf het benodigde onderhoud laten doorgeven aan leveranciers, zoals geborgd in de initiële uitvraag. Daarmee worden deze geconfronteerd met hun eigen veelheid aan producten en materialen en de levensduur ervan.

Er zijn steeds meer leveranciers die bereid zijn eigenaar te blijven van hun toestel. Dit zijn op termijn voor hen ook kostbare grondstoffen. Verder zijn er

steeds meer leveranciers die zelf een onderhoudsploeg hebben en/of aan refurbishen doen.

Bovenstaande houdt in alle gevallen in dat je relatie met elkaar langer doorloopt dan de einddatum van het contract en dit vergt een aanvullende administratie. De inspecterende partijen weten vaak wie de leverancier is van een toestel. In het inspectieprogramma kan deze administratie eenvoudig worden opgenomen, inclusief garantieafspraken. De inspecterende partij stuurt de lijsten voor onderhoud na goedkeuring naar de diverse onderhoudsverantwoordelijken. Het maakt niet uit of dit een onderhoudsaannemer, eigen dienst of leverancier is. Het zou zelfs met terugwerkende kracht kunnen dat leveranciers worden uitgedaagd om hun eigen toestellen te gaan onderhouden.



²¹ Almere heeft circulaire speelruimte als ambitie. Almere heeft haar ambities uitgevraagd <https://www.stad-en-groen.nl/article/33252/eerst-gebruiken-we-wat-op-de-marktplaats-staat-pas-daarna-kopen-we-iets-nieuws>. Voorlichting aan bewoners is cruciaal in de aanpak en hiervoor is een animatie gemaakt https://youtu.be/67C_WQGWJw.



Playcycle-certificaat

Een toestel met een playcycle certificaat wordt verkocht voor de duur van 5 of 10 jaar. Na deze looptijd wordt het toestel teruggenomen. Als het toestel na 5 jaar wordt teruggenomen, krijgt de koper 30% van de aanschafwaarde terug. Na 10 jaar krijgt de koper 10% terug. In de praktijk is de looptijd 10 jaar.

Door het toestel terug te nemen, wordt het klaargemaakt om een nieuwe ronde mee te gaan. De toestellen worden volledig gestraald, om reparatiepunten en/of zwakheden aan het toestel te ontdekken. Daarnaast wordt de coating bijgewerkt of helemaal vervangen. Ook worden alle draaibare objecten aan het toestel vervangen. Het toestel is daarna klaar om opnieuw in de buitenruimte gebruikt te worden. Zie ook de foto's op de vorige pagina.

Kees van Marion, Nijha

4.9. Warenwetbesluit Attractie- en Speeltoestellen (WAS)

Deze veiligheidswetgeving werd oorspronkelijk voor kermisattracties bedacht. Deze geldt inmiddels ook voor speeltoestellen. Handhaver van de WAS is de NVWA.

Het WAS heeft voor- en nadelen als het gaat om circulair werken. Een voordeel is dat er een goede administratie is van toestellen en val dempende ondergronden. Dit is een goede basis voor het berekenen van benodigde budgetten en om potentieel 'afval' en hergebruik in beeld te brengen.

Nieuwe toestellen worden met certificaat geleverd. Dit kan in ieder project gewoon worden gevraagd. Toestellen die in zijn geheel zijn herplaatst, behouden hun certificaat, mits herplaatst conform de eisen in demontage-instructie natuurlijk.

Als iets een speeltoestel is dan dient deze gecertificeerd te worden, hetzij via een eenmalige (stuks) certificering of via een seriecificatie. Of iets een speeltoestel is, kan in het stroomschema WAS afgelezen worden. Wordt er dus een speeltoestel gemaakt uit toestel delen of van andere materialen, dan is certificering nodig. Hiervoor doet een door de overheid aangewezen keuringsinstantie (AKI) een keuring waarna een certificaat wordt uitgereikt als het toestel veilig wordt bevonden. Daarvoor moet een constructiedossier gemaakt worden. Een constructiedossier maken, is niet moeilijk en zo wel, dan is dat toestel ook de moeite waard. Laat vooral de ontwerper en/of maker van het toestel de certificering ter hand nemen. Wees je er bewust van dat speeltoestellen bij keuring per stuk pas gecertificeerd kunnen worden op de plek na montage/bouw.

Als je vaker dezelfde elementen gecertificeerd wilt hebben, kan je een seriecificaat aanvragen.



Hierbij is vooral de expertise van de maker bepalend. Als dat geborgd kan worden, is dit met een wat uitgebreider constructiedossier goed mogelijk. Als je vaker verschillende elementen gecertificeerd wilt hebben, kan je overwegen een raamovereenkomst te sluiten met een AKI (of gelijkgestelde instelling)²² om elementen te keuren en te voorzien van een certificaat/typeplaatje.

Om dit stukje circulair werken rond te krijgen, is het goed om met creatieve ontwerpers en bouwers te werken die het maken van technische constructiedossiers en het laten certificeren beheersen. Dit kunnen leveranciers, aannemers, enkele ontwerp bureaus en enkele onderhouds- en inspectiebureaus zijn. Denk vooral aan partijen die veel met natuurlijk spelen hebben gedaan of veel projecten doen met aanbodgericht ontwerpen. Vraag hier eventueel naar bij de referenties (zie 8.1.1) en vergeet niet de kosten hiervoor mee te nemen in de raming.

De WAS vraagt ook om een inspectie-administratie. Er moet aangetoond worden dat er redelijkerwijs alles aan gedaan is de speeltoestellen veilig te houden (geen onvoorziene risico's). In de kern betekent dit dat gecontroleerd moet worden of het toestel niet afwijkt van de montage-instructie die onderdeel uitmaakt van het technisch constructiedossier. Bij afwijking wordt het toestel onveilig. Inspectie (let wel, dit is geen keuring zoals bij een certificaat) en reparatie moeten dan zo vaak als nodig uitgevoerd worden. Er zijn geen frequenties geformuleerd in het WAS. De frequentie waarmee een speeltoestel geïnspecteerd moet worden, is beschreven in de gebruiksaanwijzing die onderdeel uitmaakt van het technisch constructiedossier van het speeltoestel. Daarin worden de routinematige visuele inspectie, de operationele inspectie en de jaarlijkse algehele inspectie onderscheiden. Inspectie en eventuele reparaties om het toestel weer veilig te maken, moeten worden opgenomen in een logboek. Evenals ongevalregistratie. Voor overige onderhoudsadministratie ben je vrij om dit al dan niet in een logboek op te nemen.

Door deze inspecties zit er veel data in beheersystemen. Naast veiligheid dus ook veel informatie over toestellen en dus grondstoffen. Zorg dat voor circulair werken de leverancier en/of producent bekend is, evenals type toestel en de restlevensduur van het toestel. Alle overige informatie staat in de bijlagen bij het certificaat en kan bij de uitvoering als informatiebron voor grondstoffen worden gebruikt.

²² WAS <https://wetten.overheid.nl/BWBR0008223/2016-05-25> en AKI <https://www.nvwa.nl/onderwerpen/keuringsinstellingen-consumentenproducten/overzicht-keuringsinstellingen-speeltoestellen>





Na afbraak van de school, bleef het (spel)kunstwerk Het Kasteel achter. Deze werd in 1993 door beeldend kunstenaar Tony Gerlach en Maarten Dekker gemaakt en intensief bespeeld zonder dat er ooit ernstig letsel heeft opgetreden.

Het Kasteel dreigde gesloopt te moeten worden omdat er onduidelijkheid was over of het een speeltoestel betreft al dan niet keuringsplicht, en of deze nog veilig zou zijn. De omwonenden die het vrijgekomen terrein omvormen naar parkje, willen deze behouden. Voor de omwonenden, de gemeente maar vooral de spelende kinderen werd de ruïne behouden door een keuring ervan als speeltoestel. Dit kon eenvoudig na het opstellen van een Technische Constructiedossier, enkele aanpassingsadviezen (die door bewoners zelf werden uitgevoerd).





5 Stap 3 Vraagstelling

5.1. Inkoopbehoefte en minimaliseren ervan

De precieze inkoopbehoefte weet je vaak nog niet bij aanbesteden van speelruimte. Dit komt pas in beeld als projecten daadwerkelijk worden uitgevoerd en inventarisatie en participatie hebben plaatsgevonden. Als er zicht is op de zaken uit hoofdstuk 4 dan is helder wat er ingekocht moet worden en ook wat juist niet en welke diensten daarbij aanvullend nodig zijn.

De enige manier om de inkoopbehoefte dan aan te geven, is door het beschikbare budget weer te geven en daarbij percentages van je budget te definiëren die je wilt besteden aan:

- Inkopen van toestellen en val dempende ondergronden.
- Inkopen van meubilair, hekwerk, speelaanleidingen.
- Uitvoeren van werken (grond, verhardingen en groen).
- Afnemen van ontwerp- en participatiediensten.

In het schema op de volgende pagina is te zien dat het budget te besteden aan speeltoestellen afneemt door de focus te verleggen. Het risico is dat daardoor de begroting leegloopt, omdat er geen toestellen meer zijn. Dit is absoluut niet de bedoeling! Over het algemeen kan gesteld worden dat er voor de omvorming wat extra geld nodig is om de eerste circulaire stappen te kunnen maken. De helft van de speelplek inrichten met nieuwe toestellen is meer dan genoeg, de overige helft kan met andere circulaire speeloplossingen (zie 5.6) worden inge-

vuld. Maar laat deze helft op centraal liggende wijkplekken dan wel de grote gave unieke combinatie toestellen zijn van meer dan € 50.000,-.

Op een later moment, bij het vormgeven van je nadere opdracht, definieer je op (deel)projectbasis wat je werkelijke inkoopbehoefte is (zie paragraaf 4.6.1). Hierbij helpt de volgende checklist om per (deel)project de inkoopbehoefte te minimaliseren en circulaire keuzes te kunnen maken. Zie figuur 5 op de volgende pagina.

- Wat heb ik nu buiten staan?
 - Toestellen en materiaaltype.
 - Hoe lang gaat het nog mee (niet de theoretische, maar bij inspectie bepaalde restlevensduur)?
 - Wat kan ik nog hergebruiken voor periode van circa 7 jaar?
 - Wat heb ik aan bruikbare materialen voor inrichting uit andere reststromen?
- Waar wil ik naar toe (wat wil je kunnen doen buiten)?
 - Wat willen gebruikers hier kunnen doen?
 - Hoeveel plekken en voorzieningen heb ik wel of juist niet nodig?
 - Ga ik dit met tijdelijke of permanente voorzieningen invullen?
 - Wat kan ik met hergebruik invullen?
 - Wat moet ik dan nog zo circulair mogelijk nieuw kopen?

Figuur 5.

Scenario	% extern inkopen van beschikbaar budget			
	a)	b)	c)	d)
Focus op puur speeltoestellen met bijbehorende ondergronden:				
Eigen dienst, ontwerp en participatie zelf, geen grote omvormingen (toestel uit en op zelfde plek in)	90%	0%	10%	0%
Eigen dienst, ontwerp en participatie zelf, grote omvormingen (op en tussen plekken)	80%	0%	20%	0%
Geen eigen dienst, wel eigen ontwerp-/participatiecapaciteit, puur inkoop toestellen en valdempende ondergronden, geen grote omvormingen	85%	0%	15%	0%
Geen eigen dienst, wel eigen ontwerp-/participatiecapaciteit, puur inkoop toestellen en valdempende ondergronden, grote omvormingen	75%	0%	25%	0%
Geen eigen dienst en ontwerp-/participatiecapaciteit, puur inkoop toestellen en valdempende ondergronden, geen grote omvormingen	75%	0%	15%	10%
Geen eigen dienst en ontwerp-/participatiecapaciteit, puur inkoop toestellen en valdempende ondergronden, grote omvormingen	60%	0%	25%	15%
Focus op toestellen en speelomgeving:				
Eigen dienst, ontwerp en participatie zelf, geen grote omvormingen	75%	5%	20%	0%
Eigen dienst, ontwerp en participatie zelf, grote omvormingen	60%	10%	30%	0%
Geen eigen dienst, wel eigen ontwerp-/participatiecapaciteit, geen grote omvormingen	65%	5%	30%	0%
Geen eigen dienst, wel eigen ontwerp-/participatiecapaciteit, grote omvormingen	50%	10%	40%	0%
Geen eigen dienst en ontwerp-/participatiecapaciteit, geen grote omvormingen	55%	5%	30%	10%
Geen eigen dienst en ontwerp-/participatiecapaciteit, grote omvormingen	35%	10%	40%	15%



Twee denkstappen: de vraag of iets nodig is, en hoe dit zo klimaatneutraal en circulair mogelijk kan (Handreiking Circulair Circulair Inkopen 8 stappen GWW, 2020)

5.2. De scope van de opdracht

De scope van de opdracht hangt sterk samen met je scenario uit de vorige paragraaf en de keuze van je circulaire strategie. Daarnaast ook met de vraag of je alles bij 1 hoofdaannemer legt of dat je meerdere gespecialiseerde partijen contracteert. Er zijn verschillende scopes denkbaar, maar ook dat is weer sterk afhankelijk van je eigen organisatie (regiegemeente of niet) en beschikbare fte's²³.

Het is belangrijk om vooraf te bedenken wat de inkoop moet betreffen, omdat je tijdens de aanbestedingsprocedure niet ineens de gehele scope kan wijzigen. Denk bijvoorbeeld aan:

- Ontwerp en realisatie apart, omdat het participatieproces eerder opgestart moet worden.
- Ontwerp en realisatie in 1 project, omdat het nauw in verband staat met elkaar.
- Opdelen in percelen, omdat je de administratieve last wilt verlichten, maar wel de juiste partij voor een deel van de opdracht als verantwoordelijke wil hebben.

Deze keuzes zijn ook afhankelijk van hoe je budgetten gelabeld zijn. In deze stap worden veel keuzes gemaakt. Zorg dat je de gehele projectgroep aangehaakt hebt, dus denk ook aan de contractmanager en uitvoerder(s).

5.2.1. Langetermijn relatie

Over het algemeen is het voor speelruimte wel fijn om partners voor wat langere termijn te hebben. Ongeveer 8 jaar zou al veel helpen. Redenen hiervoor kunnen zijn:

- Contractpartners zijn dan 1 hele ronde van de projectkaravaan door de gemeente betrokken (zie paragraaf 4.6).
- Het gezamenlijk werken aan ambities vraagt om vertrouwen. Om te komen tot gezamenlijke ambities kost tijd.
- Samenwerking is dan de moeite waard, denk aan gezamenlijke werf, uitruilen van materialen, samen een circulair plan opstellen, samen onderhoud en inkoop afstemmen, et cetera.
- Een programmatische cyclus met een groep contractanten kent een implementatietijd van minimaal 1,5 jaar.
- Defecten aan toestellen uit zich niet binnen 4 jaar. Defecten uit zich na 7 jaar. Door een langere looptijd kan de verantwoordelijkheid bij de juiste leverancier blijven.
- Langere looptijd stimuleert de markt om een circulair product te produceren en/of een verdienmodel te hanteren.

- Het wordt dan ook de moeite waard om onderhoud aan hun eigen voorzieningen ook mee te laten nemen (zij voeren onderhoud na inspectie uit, of krijgen een seintje voor inspectie en je wilt geen gebreken zien).
- Natuurlijke speelaanleidingen moeten minimaal 7 jaar meegaan, dit valt bij voorkeur binnen de afgesproken contracttermijn.
- Een participatie – en communicatieproces met bewoners is een veelomvattend proces.
- De economische levensduur is van toestellen is 10 jaar.

Een belangrijke keuze de komende jaren is de mate van invloed die gemeenten willen houden op de circulaire ontwikkelingen in de markt. Als steeds dezelfde hoofdaannemers 'tussen' gemeente en onderaannemers staan, gaan zij een sterke rol spelen in de marktontwikkeling. Dat kan, maar borg in de documenten/projecten dan wel de objectiviteit en de (circulaire) kwaliteit van de diensten en producten. Laat dit niet vrij, vraag eventueel een samenwerkingsverband (zie paragraaf 6.3).

Afhankelijk van je strategie kies je welke hoofdaannemer het beste past. Dit kan een toestelleverancier zijn, maar ook een aannemer, ontwerp bureau of projectbureau. Voor de komende 4 tot 8 jaar is het goed om partijen in de lead te zetten op punten waar ze voor in de lead moeten zijn. Geen onderhandse constructies, maar heldere verantwoordelijkheden en prijsstellingen. Zie ook figuur 6 op de volgende pagina.

Een interessante optie is om een langdurige raamovereenkomst te sluiten met een aannemer groen/spelen. Hiermee ga je samenwerken aan je ambities, ontwerpen en ontwikkelen. Naast deze raamovereenkomst sluit je een raamovereenkomst met leveranciers voor toestellen. Deze sluit je voor 4 jaar, zodat je dan weer nieuwe ontwikkelingen krijgt. Hiermee is de basis geborgd, maar heb je wel om de 4 jaar nieuwe expertise aan boord.

Figuur 6.



Let op, elk blok (oranje/rood) is een aparte aanbesteding

5.3. Specificeren: technisch waar het moet en functioneel waar het kan

Technisch specificeren is voor speeltoestellen eigenlijk bijna niet nodig, want alle voorzieningen die voldoen aan het WAS zijn technisch goed. De normen en de risicoanalyse die hier achter zitten borgen dat. De complexiteit en volwassenheid van het product zijn bovendien hoog.

Functioneel specificeren heeft dan ook de voorkeur, maar wel binnen je eigen circulaire strategie of ambitie. Daarbij geldt ook dat hoe beter je participatietraject en je contractmanagement zijn (zie hoofdstuk 10), hoe makkelijker het is om technische specificaties laten varen. Denk vooral in eindbeelden en speelwaarden. Formuleer je behoefte (glijden) in plaats van oplossingen (glijbaan met afmetingen en materialen erbij). Laat aanbieders aangeven hoe ze deze behoefte invullen en laat ruimte voor de circulaire oplossingen.

Wat echt nodig is voor jouw opdracht kan je opnemen als eis(en) in je programma van eisen.

Afhankelijk van de antwoorden bij participatie, het projectdoel en de uitgezette circulaire strategie zijn er dan diverse oplossingen mogelijk. Zie ook figuur 7.

Het werkelijk technisch specificeren kan pas na de inventarisatiefase (zie paragraaf 4.6.2) en ontwerpfase. Maar ook hier moet ruimte gelaten worden voor oplossingen in de werkvoorbereidingsfase. Het gemakkelijkste is bij participatie maar 5 vragen te stellen:

1. Wat wil je hier kunnen doen?
2. Hoe ziet het er op hoofdlijnen uit (kleuren, materialen, natuurlijk, modern)?
3. Voor hoe lang is het nodig?
4. Hoe kan het multifunctioneel zijn of bijdragen aan andere belangrijke waarden?
5. Wat draagt u zelf bij aan extra benodigd onderhoud of toezicht komende jaren?

Figuur 7.

Wat wil je kunnen doen

Strategie	Glijden	Klimmen	Voetballen	Chillen/zitten
Benut beschikbaar	Oud vrachtwagenzeil en ecozeep in spelcontainer of hergebruikte glijgoot in talud	Neerleggen gekapte boom, oud stuk muur met klimgrepen erop	Twee oude lantaarnpalen of oude keerwand	Oude betonelementen hergebruiken
Gebruik hernieuwbaar	Leemhelling met water	Klimboom levend of gekapt	Wilgentenen doel, keerwand van palen	Liggende boomstam, houten bankjes van biologisch verduurzamd hout
Lange cyclus	Onderhoudsarme glijbaan die 30 jaar meegaat	Onderhoudsarm klimtoestel dat 30 jaar meegaat	Onderhoudsarm voetbaldoel dat 30 jaar meegaat	Onderhoudsarm bankje dat 30 jaar meegaat
Toekomstige cycli	Basisconstructie van materialen van lange levensduur met modulaire glijgoot	Basisconstructie van materialen van lange levensduur met modulair klimnet	Basisconstructie van materialen van lange levensduur met modulair doelnet	Basisconstructie van materialen van lange levensduur met modulaire zitelementen

5.4. Ambitiedocument

Het ambitiedocument begint al bij stap 1 (hoofdstuk 3) en met een gezamenlijke 'waarom', je intrinsieke motivatie als gemeente en speelafdeling om circulair te willen werken. Hier kan je de 'waarom' van de inschrijvende organisatie naast leggen om te toetsen of je op hetzelfde pad zit. Dit door het document bij marktverkenning en -consultatie bij de hand te houden. Het helpt bovendien bij je verwachtingsmanagement en communicatie en zal bij regelmatig gebruik gaan helpen bij het creëren van draagvlak. Het ambitiedocument kent globaal de volgende hoofdstukindeling:

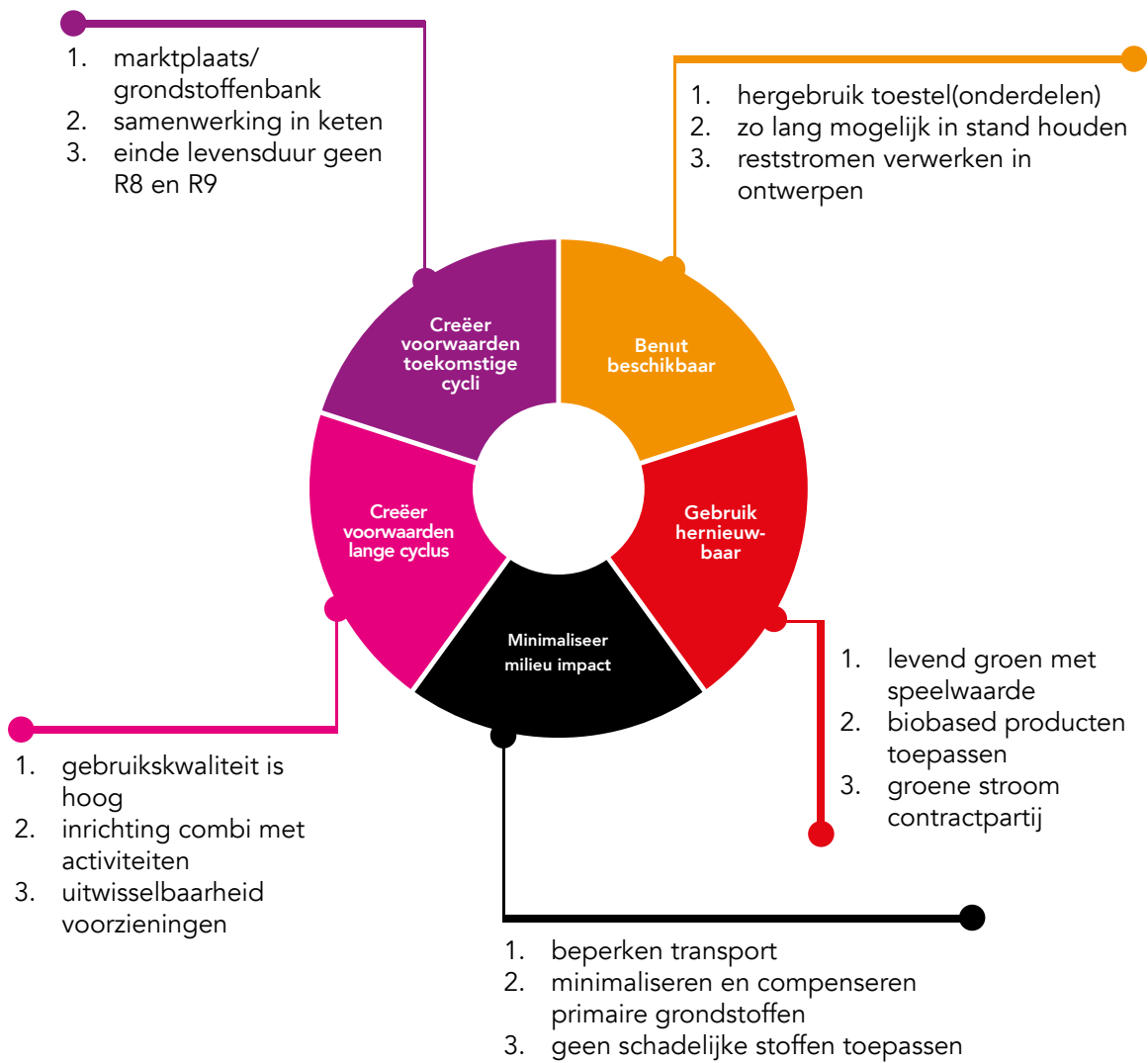
1. Je beleidsvisie met kaarten waarop de ontwikkelingsrichting van iedere speelplek is vastgelegd op hoofdlijnen (zie paragraaf 3.2).
2. De circulaire strategie en ambities voor de contracttermijn (zie paragraaf 3.5).
3. De werkwijze die bij jouw gemeentelijke organisatie past en waar je ambities moeten landen in projecten (zie paragraaf 4.6).
4. Kennis borgen en opdoen.

Het begint bij samenwerken. De mooiste manier is dan ook dat realiserende partijen al in de participatie- en ontwerpfase aan tafel zitten. Daar kan de ruimte voor samenwerken en innovatie worden afgebakend in uren en geld. Leer van je fouten, maar wees niet bang.

Onder punt 4 'kennis borgen en opdoen' geef je je ambitie weer. Formuleer hoe de kennis die nodig is er komt en hoe die wordt geborgd in de organisatie. Zo sta je bij een wisseling van functie niet weer op nul. Goede regievoering en goed contractmanagement kan alleen slagen met voldoende kennis van zaken. Neem in je aanbestedingsstukken ook de verplichting op voor contractanten om deel te nemen in een projectgroep die circulaire speelruimte verder uitwerkt voor de gemeente. Geef ze hiervoor vergoeding (uren) en stel een stappenplan op.

In voorbeeld 2: definieer ambities binnen de 5 strategieën, zijn voor iedere strategie 3 ambities benoemd. Het voorbeeld is een zeer ambitieus voorbeeld. Het is ook mogelijk om de komende 4 tot 8 jaar 1 ambitie per strategie als minimumeis te stellen of een verschillend aantal per strategie. Let op: aan je minimale ambitie moet bij gunning ook minimaal tegemoet gekomen worden door inschrijvers. Zie ook 8.4).

Voorbeeld 2: definieer ambities binnen de 5 strategieën





6 Stap 4 (Multidisciplinaire) samenwerking

6.1. Weet wat er speelt

In hoofdstuk 2 zijn alle marktaspecten omschreven die bij speelruimte van invloed kunnen zijn op de circulaire werkwijze. Hierin zitten veel knelpunten om rekening mee te houden. Ze kunnen samenwerking mogelijk in de weg staan.

Start samenwerkingen door met diverse partijen, bekend en onbekend, te praten (ook wel marktverkenning genoemd). Vraag aan leveranciers en aannemers waar ze mee aan het ontwikkelen zijn en waar hun ambitie ligt. Dit kan eenvoudig en informeel op een vakbeurs²⁴ of tijdens een bezoek van een vertegenwoordiger. Vergeet daarbij vooral niet door te vragen. In een vakblad staat een mooi verhaal, maar het gaat om het verhaal achter het verhaal. Denk bijvoorbeeld aan de vragen:

- Waarom doen bedrijven wat ze doen?
- Wat doen ze echt aan circulaire ontwikkelingen?
- Hoe kijken ze aan tegen samenwerken en met wie werken ze al samen om meer circulair te zijn?
- Hoe ziet het verdienmodel eruit?
- Welke financiële prikkels of draaiknoppen zijn er waar jij invloed op hebt?

Het is ook mogelijk om partijen vrijblijvend te bellen om te vragen wat er mogelijk is en waarom bepaalde keuzes worden gemaakt. Let hierbij op dat je geen toezeggingen doet.

6.2. Juiste partij op de juiste plek

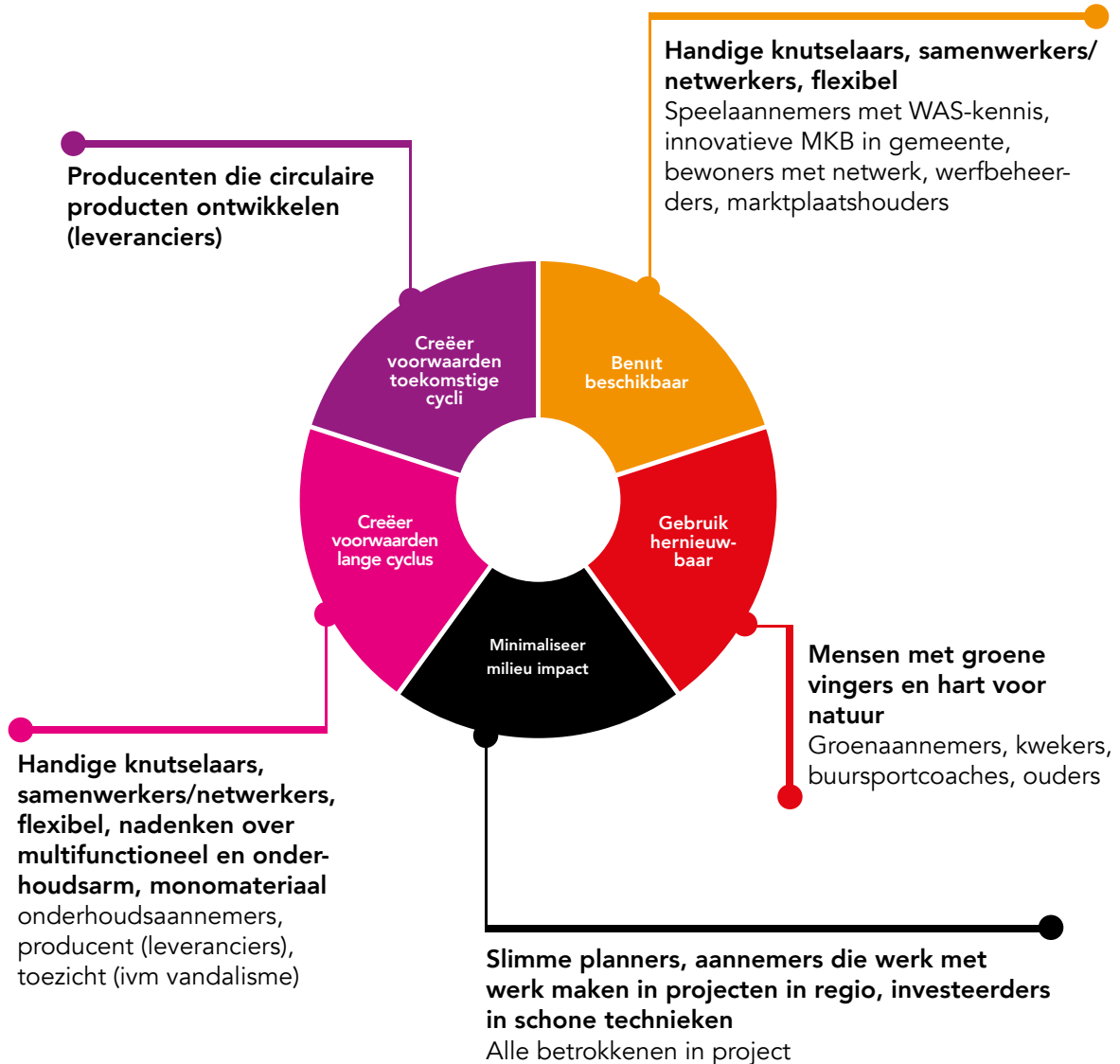
Bij het uitvragen van de circulaire oplossingen is het dus van wezenlijk belang dat je de juiste partij verantwoordelijk maakt voor de doelen in een bepaalde strategie. Deze partij moet hierin financieel, in tijd en ruime kaders de mogelijkheden krijgen hier handen en voeten aan te geven.

Door te zwaar te wegen op prijs kunnen een aantal zaken onder druk komen te staan, zoals innovatievermogen, mate van circulariteit en de samenwerking an sich. Bedenk dat de hoofdaannemer een grote invloed op de prijsstelling van de leveringen krijgt bij het werken met onderaannemers,

De benodigde rollen om je speelruimte circulair vorm te geven, heb je gedefinieerd in paragraaf 4.4, 4.5 en 4.6. Daarmee weet je ook met wie je gesprekken hierover wilt voeren en wat je vragen zijn. Zie ook voorbeeld 3: partijen om mee te werken binnen de 5 strategieën.

²⁴ Belangrijkste beurzen: Vakbeurs Openbare ruimte (Utrecht) en recreatie vakbeurs (Gorinchem en Hardenberg)

Voorbeeld 3: partijen om mee te werken binnen de 5 strategieën



6.3. Marktconsultatie als start van samenwerking

De marktconsultatie kan helpen om je circulaire strategie en bijbehorende ambities geheel of gedeeltelijk te toetsen. Als je nog twijfelt over de aanvliegroure kan je zelfs meerdere richtingen voorleggen en daarop een reactie vragen. De kern is dat je zicht krijgt op wat haalbaar is voor de markt. Bovendien begin je hier op een wat meer open manier eigenlijk al met samenwerken met potentiële opdrachtnemers. Let op dat je in je verslag niet verwijst naar specifieke partijen en dat je geen commercieel gevoelige informatie meegeeft.

Een marktconsultatie kan altijd (ook bij een meer-voudig onderhandse procedure). Deze kun je op

verschillende manieren houden. Besluit eerst voor jezelf of je een gesloten of open marktconsultatie wilt organiseren.

Er zijn verschillende manieren om marktconsultatie te organiseren, deze worden hieronder toegelicht.

6.3.1. Gesloten of open marktconsultatie

Bij een gesloten marktconsultatie vraag je een aantal partijen uit de markt om deel te nemen. Dit kan je doen wanneer er maar weinig partijen de vragen kunnen beantwoorden of wanneer je per se deze partijen wilt spreken. Bij een open marktconsultatie plaats je een oproep op TenderNed of in een vakblad. Dit doe je wanneer je alle relevante informatie wilt verkrijgen.

6.3.2. Vormen van marktconsultatie

In paragraaf 6.3.1 ging het over de gesloten of open consultatie, maar daarnaast bestaan er ook nog andere vormen, denk aan:

1. Schriftelijk; je bevraagt de marktpartijen via een formulier.
2. Mondeling 1 op1; je nodigt partijen afzonderlijk van elkaar uit en voert het gesprek.
3. Mondeling plenair; alle partijen zijn tegelijkertijd aanwezig om het gesprek te voeren.
4. Combi schriftelijk-mondeling; je vraagt partijen om een vragenlijst te beantwoorden en voert daarna het gesprek.

De marktconsultatie vraagt een goede voorbereiding. De vragen of onderwerpen stuur je ruim van tevoren toe. Je geeft aan hoe je met concurrentiegevoelige informatie omgaat en koppelt terug wat je met de verzamelde antwoorden gaat doen. Is de tijdsinspanning voor deelnemers groot, dan kan een kleine vergoeding geen kwaad. Zeker de koplopers hebben veel geïnvesteerd in hun kennis en dit mag best gewaardeerd worden. Verder kan je er ook bewust voor kiezen om je ambitedocument mee te nemen naar de consultatie en deze te toetsen in de markt.

Iedere werkwijze heeft voor- en nadelen, zie figuur 8 (Handreiking marktconsultatie Piano, 2016).

Figuur 8.		
Vorm marktconsultatie	Voordelen	Nadelen
Schriftelijk	<ul style="list-style-type: none"> • Afzonderlijke reactie op vragen door partijen • Geschikt voor eenvoudige vragen • Alle (geselecteerde) partijen krijgen gelijke kansen en mogelijkheden voor beantwoorden vragen 	<ul style="list-style-type: none"> • Weinig ruimte voor profilering • Weinig ruimte voor doorvragen door de opdrachtgever • Weinig ruimte voor toelichting op de antwoorden
Mondeling (1-op-1)	<ul style="list-style-type: none"> • Meer diepgang en ruimte voor doorvragen en toelichten antwoorden • Beter geschikt voor complexere vraagstukken • Meer ruimte voor profilering en imagobuilding 	<ul style="list-style-type: none"> • Inhoudelijke discussie vraagt veel competenties vanuit de opdrachtgever
Mondeling (plenair)	<ul style="list-style-type: none"> • Partijen reageren op elkaars antwoorden • Interactie tussen partijen • Meer ruimte voor profilering en imagobuilding • Samenwerking is fysiek voelbaar 	<ul style="list-style-type: none"> • Sommige partijen kunnen onvoldoende aan bod komen • Enkele partijen kunnen consultatie overheersen • Eerste antwoord kan toon consultatie zetten • Partijen kunnen geneigd zijn minder open te antwoorden vanwege de aanwezigheid van concurrenten
Combinatie schriftelijk en mondeling (1-op-1 of plenair)	<ul style="list-style-type: none"> • Inhoudelijk een goed gesprek voeren door voorbereiding vanuit beide kanten • Mogelijkheid tot doorvragen • Geschikt voor complexe vraagstukken • Mogelijkheid tot bespreken van conflicterende antwoorden 	<ul style="list-style-type: none"> • Kost veel tijd voor alle partijen • Inhoudelijke discussies vraagt veel competenties vanuit de opdrachtgever

Mogelijke vragen aan marktpartijen in een marktconsultatie voor circulair inkopen van speelruimte zijn:

- Heb je voor je eigen producten de ketens in beeld?²⁵
- Hoe ga je samenwerken? En beïnvloeden die samenwerkingen tot meer circulaire processen?³⁸
- Met wie werk je samen (bij grondstoffen, productie, transport, realisatie, onderhoud) en waarom?
- Welke grondstof in jullie producten is de grootste 'vervuiler' en wat gaan jullie daar in de toekomst aan doen?
- Welke toestellen geven de grootste CO₂-footprint en hoe ga je dit veranderen?
- Wat doe je om klimaatneutraal aan je grondstoffen te komen?
- Welke producten zijn circulair of bijna circulair en hoe toon je dit aan?
- Welke perceelindeling kan jullie helpen om zo circulair mogelijk te werken?
- Wat kunnen wij als opdrachtgever kunnen bijdragen om jouw bedrijfsvoering te ondersteunen om meer circulair te gaan werken?
- Op welke vlakken investeren jullie in innovatie en waarom daar?
- Wat zijn overige ontwikkelingen die jullie zien omtrent circulariteit?

6.4. Samenwerking met andere gemeente(n)

Samenwerkende gemeenten kunnen ervoor kiezen om de inkoopbehoeftes samen te voegen en 1 opdracht in de markt te zetten. De vraag is of dit bijdraagt aan de individuele ambitie van een gemeente én of de markt niet wordt beperkt. Bij bundeling worden alle euro's van elke deelnemende gemeente bij elkaar opgeteld om de raming van je inkoop (opdracht) te bepalen.

Een succesvolle bundeling van de opdracht kan alleen slagen wanneer je als gemeenten dezelfde ambities hebt. Wanneer dit te veel uiteen loopt, bereik je niet je eigen doelstellingen.

De onderstaande voorwaarden zijn van belang om de samenwerking succesvol te laten zijn:

- Gelijke ambities.
- Dezelfde producten.
- Vergelijkbaar beleid.
- Logische vanuit geografisch overweging.

Indien de samenwerking niet aan bovenstaande voorwaarden voldoet, kan je er als gemeente beter voor kiezen om zelfstandig aan te besteden.

6.5. Project als testcase voor samenwerking

Aangezien je met weinig middelen al een klein project kan uitvoeren op een speelplek is het soms de moeite waard om 1-op-1 met een partij een experiment aan te gaan. Op deze manier heb je de kans om intensief met een partij samen te werken en te kijken wat daarin het verschil maakt voor meer circulair werken.

Het is natuurlijk niet toegestaan om al je opdrachten te zien als een pilot of klein project, om op die manier onder de aanbestedingswet uit te komen. Je kan een pilot ook inrichten volgens de percelenregeling (zie paragraaf 7.3).

²⁵ Zie ook <https://www.copper8.com/wp-content/uploads/2019/02/E-book-Circulair-Inkopen-in-8-stappen-Copper8.pdf> blz 82 Case 11



7 Stap 5 Aanbestedings- procedure

7.1. Binnen welk regime past de inkoop

Bepaal of de opdracht een werk, levering of dienst is (zie voor de scopebepaling paragraaf 5.2). Het kiezen van de juiste CPV-code²⁶ helpt hierbij. Het drempelbedrag ligt bij werken hoger dan bij leveringen en diensten: bij die laatste moet je eerder een Europese aanbestedingsprocedure volgen.

De inkoop van speelruimte kan zowel een werk, levering, of dienst zijn. Wanneer de opdracht bestaat uit een combinatie (werk, levering en/of dienst), dan moet je bekijken welk deel van de scope de hoogste waarde in euro's vertegenwoordigt. Op die manier bepaal je welk aanbestedingsregime van toepassing is.

Uit onderzoek blijkt dat de inkoop van speelruimte vaak als een combinatie-opdracht wordt gecategoriseerd. De opdracht wordt in de markt gezet als een:

- **Dienst** wanneer > 50% van het taakstellend budget op gaat aan participatie, ontwerp, projectoverleg, etc.
- **Werk** wanneer > 50% van het taakstellend budget op gaat aan grondwerk, beplantingen, verhardingen, etc.

- **Levering** wanneer > 50% van het taakstellend budget op gaat aan leveringen van (speel) voorzieningen.

Check altijd of de inkoop valt onder bijpassende CPV-codes en ga niet zomaar uit van bovengenoemde opsomming.

Wanneer de onderdelen levering/dienst en werk allebei voor 50% deel uitmaken van de raming, dan is het verstandig om terug te gaan naar je behoeftestelling (zie tabel in paragraaf 5.1).

Wanneer je bijvoorbeeld meer naar het natuurlijk spelen gaat, dus meer speellandschap in plaats van speelplek, en 'knutselen met afval', dan is de verdeling anders. Een grove schatting van de verdeling van je budget is dan 10% dienst, 10% – 35% levering en 55% – 80% werk. De grootste component is een werk en het kan dan als een werk in de markt worden gezet. Hieronder hebben we een voorbeeld opgenomen.

²⁶ Zie <https://www.pianoo.nl/nl/regelgeving/cpv-codes>

De gemeente heeft de ambitie om een plek in te richten als speellandschap en te knutselen met afval. Dat betekent dat een landschappelijk ontwerp opgesteld moet worden, graafwerkzaamheden verricht moeten worden, de grond bouwrijp gemaakt moet worden, verhardingen voor kinderspeelplaatsen aangelegd moeten worden en speeltoestellen geleverd moeten worden.

De verdeling van het budget is in dit geval:

Beleidsuitgangspunt	Ontwerpdiensten	€35.000,-
Beleidsuitgangspunt	Werkzaamheden herinrichten speelplaats	€210.000,-
Beleidsuitgangspunt	Levering van toestellen	€140.000,-
	Budget	€350.000,-

In dit voorbeeld is de werkencomponent het grootst, omdat gekozen wordt voor landschapspelen.



Hieronder staat weergegeven met welke cijfers de CPV-codes van een werk, dienst en levering begint, inclusief een voorbeeld.

Werken	Leveringen	Diensten
Beginnen met 45	Beginnen met 0 – 48	Beginnen met 50 - 98
Voorbeeld 45112723-9 Landschappelijk ontwerp voor speelterreinen	Voorbeeld 43325000-7 Uitrusting voor parken en speelplaatsen	Voorbeeld 45112723-9 Reparatie en onderhoud van speelplaatsuitrusting

Het is daarnaast verstandig om vooraf, bij het afbakenen van de opdracht, te bepalen of de onderdelen van de opdracht onlosmakelijk met elkaar verbonden zijn en het een ondeelbaar geheel vormt. Het kan bijvoorbeeld zijn dat de voorbereiding (participatie en ontwerp) los gezien wordt van de uitvoering van de opdracht, omdat dit budgettair niet anders kan. Het nadeel is dat je hiervoor twee procedures moet volgen.

Hieronder hebben we een overzicht van de meeste bekende werkzaamheden binnen het realiseren van speelruimte opgenomen. Let op: hierin zijn alle werkzaamheden uitgesplitst in CPV-codes. Voor de opdrachtbepaling bekijk je altijd welk component de meeste opdrachtwaarde heeft en welke een logisch verband hebben. Zie bijlage C voor voorkomende CPV-codes bij speelruimte.

7.1.1. Aanbestedingswet 2012 of Aanbestedingsreglement werken 2016

In de aanbestedingswet 2012 (hierna: Aw 2012) staan regels en procedures voor aanbestedingen. Deze wet bevat regels zowel voor aanbestedingen boven als onder de Europese drempel. De Aw 2012 is in principe altijd van toepassing, maar binnen de Aw 2012 staan een aantal verwijzingen naar richtsnoeren. Hieronder vallen de Gids proportionaliteit en het Aanbestedingsreglement Werken 2016 (hierna: ARW 2016).

Wanneer je hebt geconstateerd dat je behoefte binnen het aanbestedingsregime werk én onder de Europese drempelwaarde valt, dan ben je verplicht om het ARW 2016 van toepassing te verklaren. Boven de Europese drempelwaarde ben je niet verplicht om het ARW 2016 van toepassing te verklaren, maar is het een vrije keuze.

7.2. Procedurekeuze

De keuze van de procedure is afhankelijk van de waarde van de opdracht, welk aanbestedingsregime van toepassing is, de hoeveelheid spelers in de markt en in hoeverre (gedurende de procedure) een samenwerking met marktpartijen gewenst is. Meestal geeft het inkoopbeleid handvatten voor de te kiezen procedure, deze zijn vaak gelijk aan de tabel uit de Gids Proportionaliteit. Hierin wordt onderscheid gemaakt tussen leveringen/diensten en werken.

Wanneer je kiest voor een langere looptijd, bijvoorbeeld 8 jaar, omdat het voor speelruimte fijn is om partners voor een langere termijn te hebben, wordt de opdrachtwaarde over 8 jaar bepaald. Bij gemeenten zien we vaak verschil tussen een structurele aanpak en een projectmatige aanpak. Bij een structurele aanpak wordt de behoefte in een keer, door het afsluiten van een raamovereenkomst, in de markt gezet. Bij een projectmatige aanpak, waarbij je jaarlijks afhankelijk bent van de hoogte van het budget en of een speelplek überhaupt (opnieuw) wordt ingericht, wordt dit als losse opdracht in de markt gezet. In deze situatie is het eveneens mogelijk om een raamovereenkomst te sluiten. De omvang van je opdracht bepaal je dan op basis van je beoogde onderhoudskalender en/of

de hoeveelheid plekken. In dit geval organiseer je een aanbesteding waarin je behoefte vastligt in plaats van dat je elk jaar een aanbestedingsprocedure start. Hiermee bespaar je interne kosten en beperk je de administratieve last bij de aanbidders.

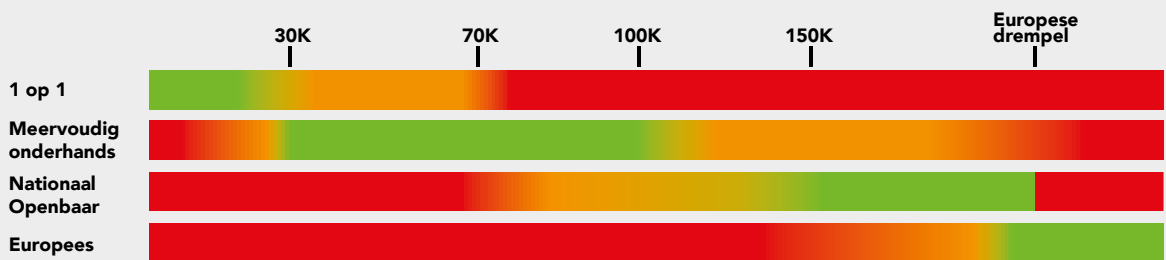
Houd bij het kiezen van een aanbestedingsprocedure het volgende in het achterhoofd.

'Zorg ervoor dat je uren niet verloren gaan in onnodig hoeveelheden administraties en minicompetities. Gebruik deze uren efficiënt om circulariteit te bevorderen'

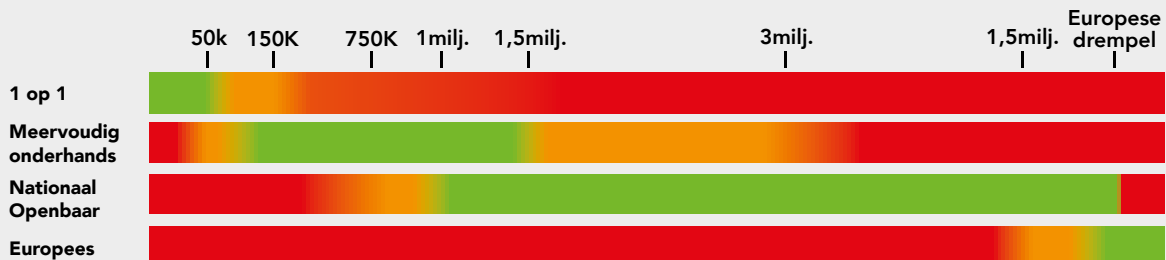
Afgelopen jaren is de meest gekozen procedure de Europese openbare procedure. Zie ook bijlage B: Inkoopanalyse. Een enkele keer wordt een Europese niet-openbare procedure georganiseerd. Beide procedures bieden voldoende ruimte voor creativiteit, innovatie en circulariteit. De offertes moeten overigens objectief beoordeeld kunnen worden. Het hiervoor genoemde geldt ook voor de meervoudig onderhandse procedure. Deze procedure wordt sporadisch ingezet, terwijl dit wel mogelijkheden wanneer de behoefte als een werk in de markt wordt gezet.

Uitwerking voorschrift 3.4A

Leveringen en diensten



Werken



(Uit Gids Proportionaliteit (PIOANoo, 2016))



Er zijn een aantal interactieve toestellen op de markt die het gebruik meten. Via een website of app kan dit ten allen tijde worden ingezien. Daarmee weet je of een toestel ook daadwerkelijk wordt gebruikt. Deze interactieve toestellen kunnen op het lichtnet maar ook op een zonnepaneel worden aangesloten. Met zonnepaneel zijn ze dan ook weer uitwisselbare en verplaatsbaar. Geen stroomkabels, gewoon oppakken en verplaatsen. Naast koop is ook huur of huurkoop mogelijk.

Kristian Tienstra, Yalp



(Top 5 spellen Memo - De Molenhoek)

De uitvragen voor speelruimte voldoen in de basis niet aan de voorwaarden voor de procedure innovatiepartnerschap (Aanbestedingswet 2021, artikel 2.31a), omdat de voorwaarde is dat de ontwikkeling of het product nog niet op de markt beschikbaar is. De uitvraag kan wel voldoen aan de voorwaarden voor een concurrentiegerichte dialoog (Aanbestedingswet 2012, artikel 2.28). Deze procedure vraagt echter een grote tijdsinvestering vanuit zowel de aanbestedende dienst (gemeente) als de aanbieder. De vraag is of de tijdsinvestering opweegt tegen het uiteindelijke resultaat.

7.2.1. Percelenregeling

Wanneer je binnen je contractperiode een specifiek artikel wilt aanschaffen, iets expliciets wilt laten bouwen of iets innovatiefs wilt ontwikkelen, dan kan je een beroep doen op de percelenregeling (Aanbestedingswet 2021, artikel 2.18 en 2.19).

De voorwaarden om één of meerdere percelen uit te zonderen zijn:

- De totale omvang van de opdracht overschrijdt het Europees drempelbedrag.

- De opdracht wordt opgedeeld in percelen (paragraaf 5.4).

Bij werken:

- Bij werken mag desbetreffend perceel (of percelen) niet groter zijn dan € 1.000.000,- (excl. btw) en niet meer dan 20% van de totale waarde van de gehele opdracht bevatten.

Bij leveringen/diensten:

- Bij leveringen/diensten mag desbetreffend perceel (of percelen) niet groter zijn dan € 80.000,- (excl. btw) en niet meer dan 20% van de totale waarde van de gehele opdracht bevatten.

Voor spelen is het handig om gebruik te maken van deze percelenregeling. Er komen namelijk regelmatig projecten voor die buiten de 'bulk' vallen en waar specifieke kennis voor nodig is. Denk bijvoorbeeld aan skaten, freerunnen of een natuurspeelplek. Toets wel of dit past binnen het geldende inkoopbeleid van jouw organisatie.

7.3. Opdelen in percelen

Maak de afweging of de opdracht, zoals gedefinieerd in hoofdstuk 5, opgedeeld moet en/of kan worden in percelen. Dit kan op basis van een geografische indeling of door de opdracht in logische stukken onder te verdelen.

Voor circulaire speelruimte is het logisch om onderstaande percelen te overwegen:

- Buurtindeling, omdat speelruimtes een rol/functie hebben op buurtniveau en ten opzichte van elkaar.
- Materiaaltypen, omdat dit het vergelijken van toestellen makkelijker maakt en je hierdoor op materiaalniveau het ambitieniveau vast kan leggen. Let op: je moet dan wel meerdere percelen uitvragen, zodat je op materiaal niveau ook een juiste vergelijking kan maken.
- Onderhoud/inspectie, omdat dit is vastgelegd in het Attractiebesluit.
- Werken, leveringen en diensten apart, omdat je dan circulaire verantwoordelijkheid zuiverder houdt en zelf meer regie over ontwikkeling hebt (let op: werk alleen als de meerderheid van gemeenten dit gaat doen).

Door het opdelen in percelen wordt de marktwerking verhoogd, wordt het makkelijker voor kleinere ondernemingen om in te schrijven en kan de gemeente op specifieke onderdelen van de opdracht expertise verkrijgen. Vooraf moet je echter nadenken of het opdelen in percelen nodig is en of het bijdraagt aan je doelstelling en wat voor een type organisatie je bent (zie paragraaf 4.6 en 9.2.1).

Denk, wanneer je de opdracht opdeelt in percelen, vooraf goed na hoe je de samenwerking wilt vormgeven en hoe je dit borgt. Bij percelen horen namelijk meerdere contractanten en daarmee in eerste instantie meer communicatie en complexiteit om tot een goede samenwerking te komen.

Bij Click en play is het principe dat je toestellen kan wisselen op een vast grid met speciale snel wisselende grondpotten. Dit maakt het mogelijk om op de zelfde speelplek meer variatie te bieden door toestellen tussen plekken uit te ruilen. Door hiervoor duurzame elementen te gebruiken ontstaat een pool van speeltoestellen die oneindig gebruikt kunnen worden en die helpen in te spelen op vraagbehoefte. Deze optie is er ook in huur en huurkoop. In de bijgaande link een voorbeeld voor het wisselen van toestellen. <https://youtu.be/jYZsmhJupq0>

Partners Click&Play IJslander, Nijha en Velopa



8

Stap 6 Meten en beoordelen circulariteit

8.1. Welke aanbieder past bij de gestelde ambitie

Om er zeker van te zijn dat je een aanbieder vindt die in staat is om de opdracht uit te voeren, stel je minimale eisen waar een aanbieder aan moet voldoen. Dit kan je tijdens de marktconsultatie al toetsen, zodat je vraagt wat er echt toe doet. Bij een meervoudig onderhandse procedure worden er geen geschiktheidseisen gesteld, maar kan je dit verwerken in je marktverkenning en de motivatie waarom je een partij wel of niet uitnodigt.

8.1.1. Europese (niet)openbare procedure

Bij een procedure boven de Europese drempel, gaat het in ieder geval over geschiktheidseisen. Het doel van het stellen van geschiktheidseisen is om ervoor te zorgen dat een partij die daarvoor geschikt is de speelruimte gaat inrichten.

Naast veiligheid en overige reguliere (MVI criteria²⁸) geschiktheidseisen bevelen we onderstaande geschiktheidseisen aan bij circulaire uitvragen:

- Referentieprojecten koppelen aan 1 van de 5 strategieën.
- ISO 140001 certificaat of EMAS.
- ISO 9001.
- Milieubarometer-certificaat.
- MVO-prestatieladder.
- MVO-wijzer.
- OHSAS 18001.

- SA8000.
- BSCI.
- Cradle to Cradle-certificaat.
- CO₂-prestatieladder.
- SVS-certificaat (wanneer je met hergebruik gaat knutselen).

Op de volgende pagina hebben we een voorbeeld uitgewerkt van het uitvragen van referenties op basis van de strategieën uit het 5 strategieën-model (zie ook paragraaf 3.5).

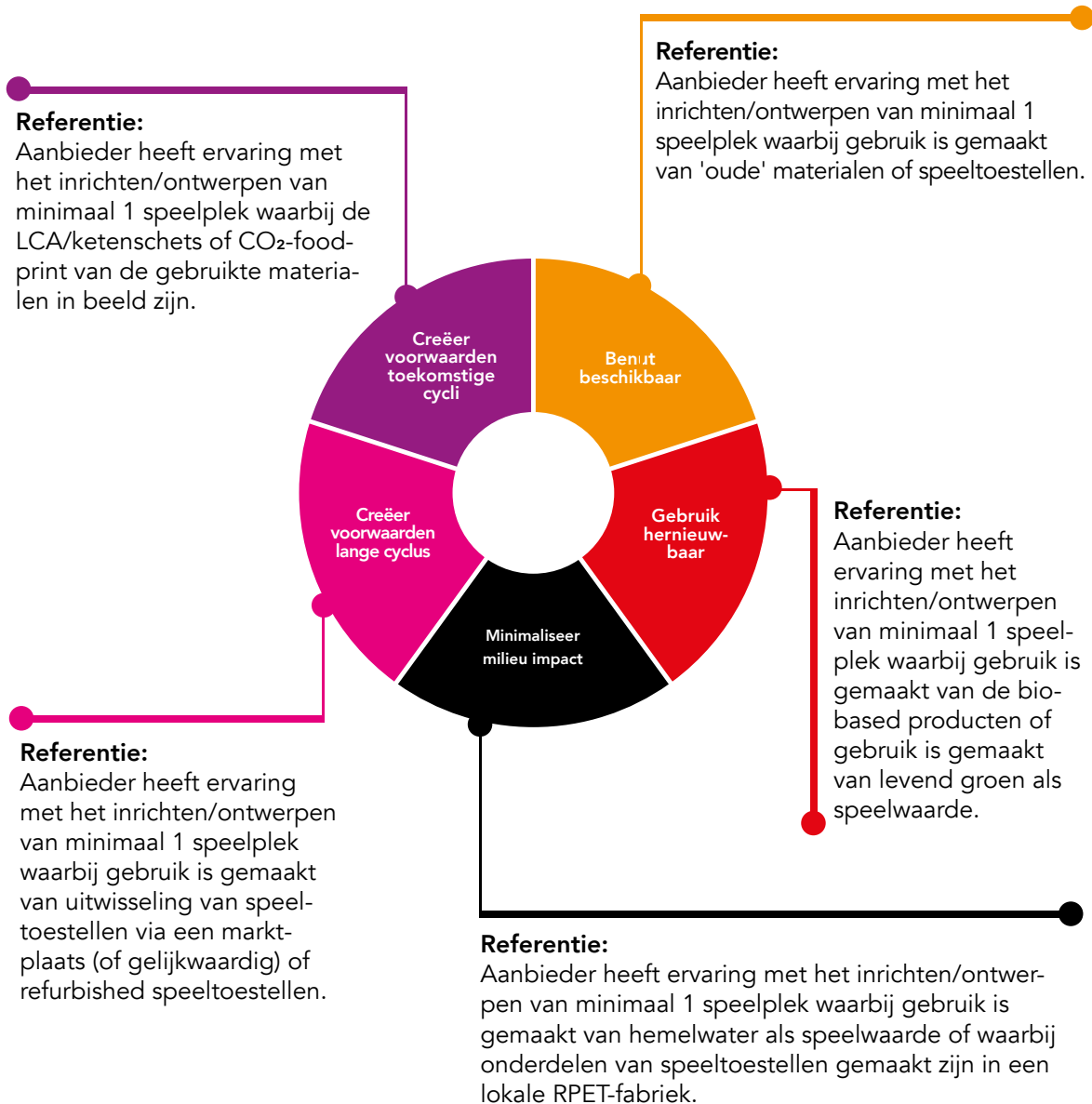
Leg de uitvraag telkens naast je ambitiedocument (zie paragraaf 5.4) en beoordeel of je meer of andere strategieën uit kan vragen in een referentie.

Bij een niet-openbare aanbesteding kan je vervolgens selectiecriteria toevoegen, om tot het gewenste aantal aanbieders te komen. Selectiecriteria die circulariteit kunnen bevorderen zijn:

- De visie van de aanbieder op circulaire economie ten opzichte van de branche en de visie van jouw organisatie, maar ook hoe de aanbieder dit praktisch uitvoert²⁹.
- De maatregelen die de aanbieder neemt binnen zijn eigen bedrijfsvoering om het bedrijf circulair te maken. Denk aan de CO₂-prestatieladder.
- Het aanleveren van referentieprojecten waarbij een circulaire oplossing centraal staat. Of het aanleveren van referentieprojecten op basis van de 5 strategieën.

²⁸ <https://www.mvicriteria.nl/nl>

Voorbeeld 4: referenties uitvragen binnen de 5 strategieën



8.1.2. Meervoudig onderhandse procedure

Bij een **meervoudig onderhandse procedure** kan je zelf 3 tot 5 partijen benaderen om een offerte in te dienen. Ook hierbij kan er aandacht geschonken worden aan circulariteit. Dit kan bijvoorbeeld door het opstellen van een checklist en op basis daarvan eerst een marktonderzoek te organiseren. Hiermee heb je tevens een objectieve selectie van de partijen. Hieronder geven we een voorbeeld.

²⁹ Zie ook <https://www.copper8.com/wp-content/uploads/2019/02/E-book-Circulair-Inkopen-in-8-stappen-Copper8.pdf> blz 97

Voorbeeld

De onderstaande criteria heb je opgesteld om te komen tot een selectie van 5.

	Certificaten	Duurzaamheid	Circulariteit	Bijdrage op passende strategie	Samenwerking MBK	Goed werkgeverscha	Totaal score	Ranking
Partij 1	√(2)	√	√	√	√	√	6	4
Partij 2	√(1)	√	√	√	√	√	6	3
Partij 3	√(3)	x	x	x	x	√	4	6
Partij 4	√(2)	√	√	√	√	√	7	2
Partij 5	√(1)	√	√	√	x	√	5	5
Partij 6	√(1)	x	x	x	√	√	3	7
Partij 7	√(3)	√	√	√	√	√	8	1

De partijen 1, 2, 3, 4 en 7 komen in aanmerking. Overigens kan je ook de mate van belangrijkheid vooraf bepalen, zodat de keuze tussen de gelijk scorende partijen 1 en 2 helder is. Het is ook mogelijk om een soort loting te organiseren, om op deze manier objectief een partij te selecteren.

8.2. Welke aanbidding past het beste bij de gestelde ambitie

Bij een aanbestedingsprocedure beschrijf je vooraf de spelregels van onder meer de beoordeling: wanneer past een aanbidding het beste bij de gestelde ambitie? Aanbidders kunnen via hun aanbidding kwalitatief onderscheid maken.

Het gunningscriterium dat het meest wordt toegepast, is de economisch meest voordelige inschrijving. Op basis van de beste prijs-kwaliteitverhouding wordt de economisch meest voordelige inschrijving vastgesteld. Wanneer je ervoor kiest om prijs wél mee te laten wegen, dan is het advies om de prijs voor maximaal 30% mee te laten wegen. Je kan ook kiezen voor een taakstellend budget mee te geven, zodat je echt de partij met de meeste (circulaire) waarde aan tafel krijgt.

8.3. Prijs: hanteer bij voorkeur een vast budget

Er zijn verschillende manieren waarop de prijs wordt meegewogen in een procedure. Hieronder worden er een aantal toegelicht.

8.3.1. Het meegeven van een vast budget

De voorkeur gaat er naar uit om de definitieve prijsvorming (budget per nadere opdracht) vast te leggen binnen de raamovereenkomst, zie ook paragraaf 9.2.1. Dit geldt overigens niet als je projectmatig werkt, omdat je in dat geval de concrete opdracht in de markt zet.

Bij deze methode geef je het vastgestelde budget mee als financieel kader. Op basis hiervan kunnen aanbidders hun kwaliteit bepalen. Daarnaast is het mogelijk om via de budgetmethode de uitvraag op ambitieniveau in de markt te zetten. De vraag aan de markt is dan in hoeverre en op welke wijze de ambities van de gemeente gerealiseerd kunnen worden of welke bijdrage daaraan geleverd kan worden.

Bij de budgetmethode is de prijs dus een gegeven en wordt alleen op kwaliteit beoordeeld. De aanbieder die met zijn aanbidding de hoogste beoordeling krijgt, wordt aangemerkt als de partij met de beste prijs-kwaliteitverhouding.



In de gemeente Haarlemmermeer staan circa 4.500 speeltoestellen die ongeveer 15 jaar mee gaan. Gemiddeld worden per jaar zo'n 12 speelplekken aangepast. Op een gemiddelde plek staan circa 5 speeltoestellen. Alle reden dus om uit te zoeken of ze kunnen worden hergebruikt. Ofwel gere refurbished. Dat houdt in dat een speeltoestel zo wordt aangepast dat het er weer 15 jaar tegen kan. Duurzame speeltoestellen dus.

Samen met Gemeente Haarlemmermeer en MVO Nederland is IJslander aan de slag om een duurzame oplossing voor speeltoestellen te bedenken. De eerste resultaten zijn intussen in de gemeente zichtbaar. In Winterpark in de wijk Getsewoud (Nieuw Venne) staat een toestel dat is gemaakt van een eerder gebruikt toestel. Een zelfde speeltoestel staat tussen Sporthoeve en het nieuwe dorps huis in Badhoevedorp. Elk van deze toestellen is gemaakt van een oud toestel. Van 1 bestaand speeltoestel, een grote hangbrug uit Hoofddorp, is voor beide locaties een klimtoestel met glijbaan en een hangmat gemaakt.

In de praktijk werkt het. Kinderen schommelen erin en klimmen erop. Hen maakt het niet uit of het een nieuw of een refurbished toestel is. Het plezier is er zeker niet minder om!

Christiaan Homburg, gemeente Haarlemmermeer

8.3.2. Punten verdelen op inschrijfprijs

Wanneer je een eigen ontwerper in huis hebt, dan kan je een ontwerp in de markt zetten. Het ontwerp wordt dan geprijsd door de aanbieders. Hiervoor moet je wel weten welke producten/diensten je uitvraagt en dat doe je door het opstellen van specificaties. In dit geval kunnen ontwerp (want in eigen beheer) en realisatie los van elkaar gezien worden. De prijs kan dan bijvoorbeeld worden gerangschikt via onderstaande formule:

Deze manier van punten scoren zorgt ervoor dat aanbieder niet onderling vergeleken worden (dit is een absolute beoordeling). Door het meegeven van een boven- en een ondergrens geef je een gewicht aan de prijs en daardoor is het risico op abnormaal hoge of lage prijzen afgedekt. Bovenstaande is een voorbeeld, er zijn vele formules denkbaar.

De voorkeur gaat niet uit naar deze methode wanneer je samenwerking en circulariteit wilt bevorderen. Dat wordt namelijk lastiger wanneer een opdracht strak is geprijsd.

$$(1 - (\text{inschrijfprijs aanbieder} - \text{ondergrens prijs}) / (\text{bovengrens prijs} - \text{ondergrens prijs})) \times \text{maximaal aantal punten prijs}$$

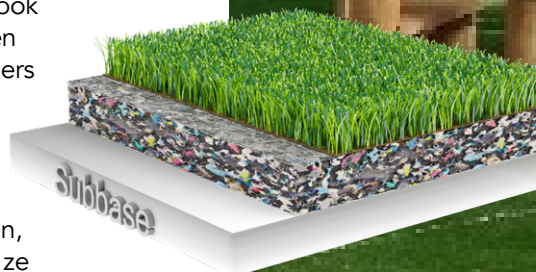
8.4. Kwaliteit

De kwaliteit kan gemeten worden aan de hand van diverse plannen, maar om de circulariteit te bevorderen is het interessant om verder gaan dan de standaard, bijvoorbeeld:

- Hoe met de oplossing bijgedragen kan worden aan de 5 strategieën?
- Wat zijn de mogelijkheden om samen te werken met lokale en sociale initiatieven?
- Wat is de overlap tussen het ontwikkelpad van de aanbieder en de uitvraag van de gemeente?
- Wat zijn de mogelijkheden die de aanbieder ziet binnen de ambitie van de gemeente?
- Het uitwerken van een casus waarbij bijvoorbeeld 1 van de strategieën centraal staat.
- Wat is de levensduurverlenging?
- Wat gebeurt er met het toestel als het 'op' is en waar staat deze in de ladder van Lansink?
- Wat is de mate waarin de opdrachtnemer bezig is binnen zijn eigen productieproces ketens te sluiten?
- De visie op (de onderdelen van) de opdracht als het gaat om grondstofgebruik: hoe draagt het grondstofgebruik in deze opdracht bij aan een circulaire economie?
- De visie op (de onderdelen van) de opdracht als het gaat om waardebehoud van grondstoffen tijdens en na gebruik.

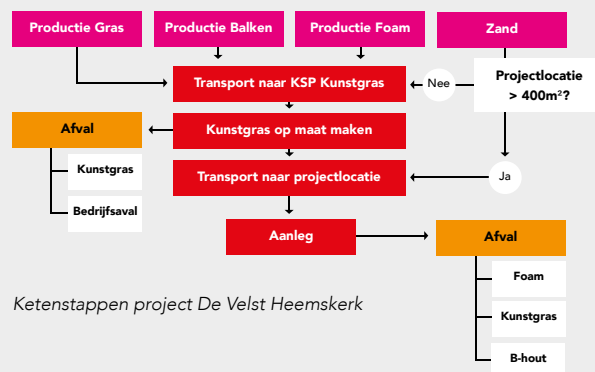
Het is verstandig om ook de praktische vertaalslag te toetsen in andere kwaliteitsonderdelen. Je wilt namelijk zeker weten dat opdrachtnemers de opdracht ook echt kunnen uitvoeren. Dit kan je vormgeven in een plan van aanpak, daarin toets je hoe opdrachtnemers het gaan waarmaken. Daarnaast toets je met een casus of opdrachtnemers ook daadwerkelijk de financiële vertaalslag kunnen maken.

Blijkt dat je te veel wensen hebt die je wilt scoren, bedenk dan of ze van zo'n groot belang zijn dat ze opgenomen moeten worden in het programma van eisen. Pas op dat je niet verzand in technisch specificeren.



Voor kunstgras zijn partijen al zover dat ze een ketenanalyse kunnen maken voor projecten en dan de CO₂ footprint kunnen berekenen.

Joost Sweep, KSP



Voorbeeld 5: uitwerking kwaliteitstoets binnen de 5 strategieën

De gemeente heeft de ambitie om circulaire economie te bevorderen. Binnen deze aanbesteding ziet de gemeente hier meerdere kansen voor, zie het uitgewerkte 5 strategieën-model met de 3 punten. De doelen van de speelruimte zijn: ontmoeten, spelen, uitdagen en bewegen.

De gemeente is benieuwd hoe u concreet kan bijdragen op basis van de genoemde 3 punten, maar ook welke kansen u nog meer ziet buiten de 3 genoemde punten.



Beoordelingstabel voor 1 strategie

hier wordt voor het gemak een voorbeeld gegeven op basis van een 5-puntschaal.

Relevante bijdrage op 1 van de 3 strategieën = onvoldoende en terzijde leggen

Relevante bijdrage op 2 van de 3 strategieën = 0 punten

Relevante bijdrage op 3 van de 3 strategieën = 1 punt

Relevante bijdrage op 3 van de 3 strategieën én 1 extra relevante aanvulling = 3 punten

Relevante bijdrage op 3 van de 3 strategieën én 2 extra relevante aanvullingen = 4 punten

Relevante bijdrage op 3 van de 3 strategieën én 3 extra relevante aanvullingen = 5 punten

Deze beoordeling kan je dus op elke strategie toepassen.

Dat betekent dat in totaal 25 punten te behalen zijn op dit onderdeel.

N.B. bij dit voorbeeld zijn we uitgegaan van een zeer ambitieuze gemeente en hebben we 3 punten opgenomen.

Dit kunnen er net zo goed 1 of 2 zijn. Stem dit af op je strategie.

8.4.1. Beoordeling van de gevraagde kwaliteitsstukken

Het begint met het samenstellen van een beoordelingscommissie: hierin zitten meerdere personen uit verschillende disciplines die gaan beoordelen.

Bepaal vooraf hoe je de kwaliteitsstukken gaat beoordelen en welke waardering je daar dan aan hangt (de scoretabel). Dit is iets wat je samen met de gehele beoordelingscommissie bepaalt en dit geef je ook mee in je aanbestedingsstukken, zodat aanbieders ook weten waarop je gaat beoordelen.

Om draagvlak binnen het projectteam te creëren, is het advies om de beoordeling in consensus te laten plaatsvinden. Het voordeel hiervan is dat je moet motiveren waarom je iets vindt. Dit kan zorgen voor discussie en hierdoor kunnen direct onduidelijkheden geïdentificeerd worden. Deze onduidelijkheden kan je voor gunning verifiëren in een verificatiegesprek. De onderbouwing/motivatie in een discussie is eveneens waardevolle input voor het schrijven van de brieven. Op basis hiervan kan je een goede keuze maken welke partij het beste bij je past.

Voorafgaand aan de consensusbijeenkomst is het verstandig om intern een sessie te houden waarin je het beoordelingsformulier bespreekt. Hiermee zorg je ervoor je dat de beoordelaars dezelfde waardering geven bij een bepaald cijfer.

De plenaire beoordelingssessie, waarin je in consensus een waardering toekent, wordt begeleid door een onafhankelijke begeleider. Deze persoon vraagt door en borgt dat wat gezegd wordt in lijn is met de inschrijving en het opgestelde beoordelingskader.

8.4.2. Minimale eisen

Naast het bieden van de mogelijkheid aan de aanbieders om zich via hun aanbieding te kunnen onderscheiden op het gebied van circulariteit, is het ook mogelijk om circulariteit in minimale eisen vast te leggen. De MVI-criteria zijn de basis hiervoor. Het advies is om niet te verzanden in technische specificaties, maar het uit te schrijven in functionele specificaties. Schrijf alleen datgene uit waar jij echt risico ziet. De marktpartijen weten het allerbest aan welke eisen de producten moeten voldoen.

Je kan dit document ook zien als document waarin je de verwachtingen over de opdracht uitschrijft. Denk aan onderwerpen als werkwijze, personeel, ontwerp, uitvoering, duurzaamheid, ondergronden, speelvoorzieningen en garantie.





9 Stap 7 Borgen circulariteit en gebruik

Omdat we in een circulaire economie toewerken naar maximaal waardebehoud van producten, willen we maximale kwaliteit. Hierbij helpt een financiële prikkel die ervoor zorgt dat leveranciers worden gemotiveerd om tijdens de levensduur van een product maximale kwaliteit te leveren. Voor een succesvol circulair inkooptraject zijn er daarom twee belangrijke uitgangspunten:

- Creëer een gezamenlijk belang tussen opdrachtgever en opdrachtnemer, gebaseerd op het waardebehoud van producten, onderdelen en materialen.
- Borg dit gezamenlijke belang in een financiële afspraak (wie heeft profijt van het geld wat overblijft aan de achterkant?).

Voorbeeld

Een gemeente is van plan een speelplek opnieuw in te richten. Een aantal toestellen worden ingekocht, inclusief onderhoud voor een periode van 20 jaar en terugkoopverplichting aan het eind van het contract. De opdracht wordt mede gegund op basis van de totale prijs van levering en onderhoud en de eventuele retourwaarde. In dit model is een hoge kwaliteit in het voordeel van beide partijen: de opdrachtgever heeft toestellen die gedurende 20 jaar functioneren, en de leverancier heeft er baat bij dat toestellen zonder veel onderhoud lang blijven functioneren.

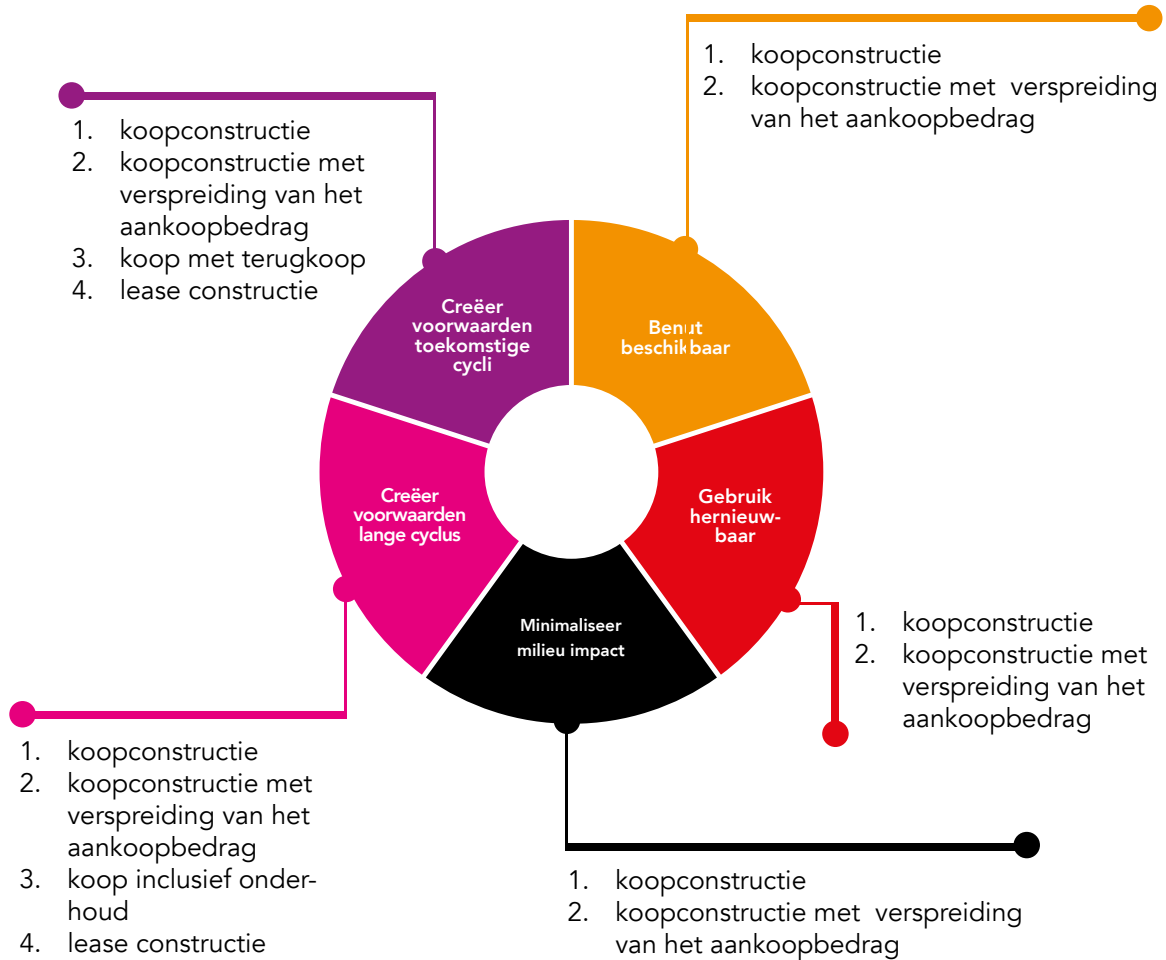
9.1. Welk verdienmodel kies ik

Afhankelijk van de behoefte die je hebt en op welke wijze je deze behoefte in de markt wilt zetten, kies je voor een bepaalde prijsconstructie. Wil je alleen specifieke toestellen geleverd krijgen, omdat vooraf is nagedacht over het circulaire ontwerp? Of wil je de aanschafwaarde gespreid betalen, omdat het budget niet toereikend is om alles binnen een jaar te betalen?

Beide situaties vragen om een andere benadering van de prijsvorming. Denk aan:

- Een koopconstructie.
- Een koopconstructie met verspreiding van het aankoopbedrag om de begroting passend te maken.
- Een koopconstructie met onderhoud door leverancier.
- Een koopconstructie met een stimulans van terugkoop (statiegeldmodel).
- Een leaseconstructie (inclusief onderhoud) voor de aanschaf van de speeltoestellen.

Voorbeeld 6: verdienmodellen binnen de 5 strategieën



Let op dat leveranciers niet voor 1 toestel komen wanneer je het onderhoud door hen laat uitvoeren. Zo beperk je de reisbewegingen. Dit kan je alleen vragen wanneer de toestellen onderhoudsarm zijn.

In de laatste 2 gevallen wordt/blijft de leverancier (weer) eigenaar en heeft deze leverancier zelf belang bij het produceren van producten met een lange levensduur die bijvoorbeeld modulair inzetbaar zijn. Dit vergt in de praktijk echter wel de aandacht vanuit contractmanagement, omdat de overeenkomst voor het realiseren van de speelruimte vaak korter is dan de afgesproken terugkoopconstructie. Als gemeente moet je je echter wel aan deze afspraak houden. De leveranciers mogen ook een proactieve houding aannemen. Dit kan door het terugvragen van de toestellen wanneer de afgesproken termijn is verstreken.

Pas het verdienmodel toe dat aansluit bij je beleid, uitvraag en speelindeling. Het advies is om te beginnen met 50% van de grotere plekken met nieuwe circulaire toestellen in te richten (zie paragraaf 4.6). Overige inrichting van plekken via andere strategieën te doen.

Grondstoffen zijn schaars en worden steeds duurder, dus de leveranciers willen na de afgesproken tijd de grondstoffen weer terug, omdat ze deze weer willen gebruiken en inzetten bij andere projecten.

9.2. Contractvorm

Het advies is om een raamovereenkomst te sluiten, omdat bij speelruimtes de aard wel vaststaat, maar de omvang niet volledig helder is aan de voorkant. Je hebt binnen een raamovereenkomst vrijheid om nadere opdrachten vorm te geven. Deze kunnen uiteraard niet afwijken van de aard en opdrachtomschrijving, zoals meegegeven bij het sluiten van de raamovereenkomst. Bij het wegzetten van je volgende opdrachten kan je circulariteit ook een plek geven. Raamovereenkomsten kennen een beperkte looptijd van 4 jaar, tenzij de langere looptijd gemotiveerd wordt (zie paragraaf 5.2). De marktwerking lijkt gedurende de looptijd beperkt, tenzij je meerdere ondernemers laat toetreden binnen je raamovereen-

komst. Maak vooraf dan heldere spelregels hoe de opdracht(en) verdeeld wordt/worden.

Verder ben je als gemeente bij een raamovereenkomst verplicht om een maximum bedrag of aantal (raming) mee te geven waarbinnen de gemeente kan afnemen. Wanneer dit bedrag overschreden is, ben je verplicht om de opdracht opnieuw aan te besteden.

In sommige gevallen wordt een projectovereenkomst afgesloten, bijvoorbeeld bij eenmalige projecten of 1 buurt per jaar. Hierbij moet je vooraf nadenken wat je wilt en is het lastig om met ontwikkelingen in de markt mee te bewegen. Verder betekent het dat je elke keer een aanbestedingsprocedure moet doorlopen wanneer een nieuwe behoefte (andere buurt) zich aandient,. Dat is een administratieve last voor aanbieders, maar ook voor jezelf en daarom is het advies een raamovereenkomst af te sluiten.

Wachtkamerovereenkomst

Het komt wel eens voor dat je een wachtkamerovereenkomst wil afsluiten om te voorkomen dat je een her-aanbesteding moet organiseren. Een wachtkamerovereenkomst is echter niet interessant bij een relatief korte initiële looptijd van een (raam)overeenkomst, omdat de wachtkamerovereenkomst niet langer mag zijn dan de initiële looptijd. Het kan interessant zijn wanneer je een langere looptijd (8 jaar bijvoorbeeld) afsluit, dan kan je een partij in de wachtkamer zetten. Het is dan wel belangrijk dat je vooraf uitschrijft wanneer je gebruik gaat maken van de wachtkamer en wat je dan van die partij verwacht.

9.2.1. Verdelen van de nadere opdrachten

Hoe je de nadere opdrachten verdeelt en met welke spelregels, moet vooraf helder zijn. Hierdoor geef je een bepaalde verwachting af richting de aanbieders en een mate van zekerheid over de daadwerkelijk toe te kennen nadere opdrachten. Hierdoor kunnen zij een afweging maken wel of niet in te schrijven.

Op basis van eerlijke verdeling

Voor speelruimte is het advies om de opdracht te verdelen in de vorm van het verwachte budget (zie paragraaf 5.1). De opdrachten worden dan in principe gelijk verdeeld onder alle contractanten. Elk jaar vindt een evaluatie plaats. Je kan ervoor kiezen om, op basis van deze evaluatie, de best

scorende partij de grootste nadere opdracht te geven in het nieuwe jaar. Hierdoor houd je de andere partijen ook scherp. Het is wel noodzakelijk dat de beoordeling objectief, op vooraf afgesproken criteria, plaatsvindt. Contractmanagement is dan een essentieel onderdeel.

Minicompetitie

Het is ook mogelijk om bij elke behoefte een mini-offertetraject te organiseren waarin opnieuw concurrentie wordt gesteld. Dit heet een minicompetitie. Minicompetitie heeft niet de voorkeur, omdat dit meerdere partijen tijd kost die 'meer circulair' besteed kan worden. Het kan wel helpen om af en toe de prijs weer even scherp te krijgen. Je legt dan het ontwerp in de markt en de partijen kunnen dit afprijzen.

9.3. Inschrijfvergoeding

De meeste partijen hebben geen 'schrijversteam'. Je kan je voorstellen dat ondernemers keuzes moeten maken als zij veel aanvragen tegelijkertijd krijgen.

Deze keuzes worden gemaakt op basis van opdrachtwaarde, het verdienmodel en de win-kans (hoe is concurrentie en hoe zitten de gunningscriteria in elkaar?). Kortom, hoeveel moeite moeten ze doen? Om ervoor te zorgen dat je voldoende inschrijvingen krijgt, is het aan te raden TenderNed in de gaten te houden, zodat je weet wat er speelt in de markt en of je offertes kunt verwachten.

Wil je dat de moeite wordt genomen om in te schrijven, juist op het gebied van circulair werken? Geef de aanbieders dan een 'inschrijfvergoeding'. Zo wordt het voor hen de moeite waard. Ze krijgen dan (een beetje) betaald om een kwalitatief goede offerte op te stellen. Dat maakt dat ze uitgebreider nadenken over hoe ze het willen aanpakken. Dit kan werken als vliegwieltje voor een inschrijvende partij.



Duurzame waterspeelplek

Kinderen hebben niet veel nodig. Geef ze zand en water en ze zijn uren zoet. Door het gebruik van duurzame producten kan een waterspeelplek een levensduur halen van meer dan 30 jaar. Daarnaast zeer onderhoudsarm vanwege een vandalisme bestendige opbouw van watergoten en een robuuste pomp.

Stef Hielkema, HVR





10 Stap 8 Contract- management

Contractmanagement gaat verder dan enkel het vastleggen van afspraken. Het ziet toe op het behalen van circulaire resultaten en het opbouwen en behouden van samenwerking. De contractmanager heeft daarom niet alleen harde competenties nodig, maar ook zachte competenties. Goede competenties voor contractmanagement zijn onder meer:

- De bekwaamheid om de dialoog te (blijven) voeren met de leverancier en/of projectgroep.
- Proactief het contract managen.
- Intrinsieke motivatie om circulaire resultaten te behalen.

Contractmanagement is ook vanuit de kant van opdrachtnemers belangrijk, omdat je gezamenlijk afspraken maakt over wat de opdrachtnemer kan doen met spullen. De genoemde competenties zijn dan ook vereist bij de contractmanager vanuit de opdrachtnemer.

10.1. Voer het gesprek

Om de goede samenwerking op te starten, is het kunnen voeren van gesprekken van belang. Dit zorgt ervoor dat het ambitieniveau, zoals vastgesteld bij de start van de aanbesteding, op peil blijft. Je hebt hiervoor voldoende capaciteit, kennis en budget nodig. Als het gaat om de capaciteit, heb je in een ideaalsituatie naast de contractmanager de onderstaande functies nodig bij de uitvoering van een contract:

- Een directievoerder: zorgt voor de relatie tussen opdrachtgever(s) en de gemeente.
- Een projectleider: zorgt voor het proces van participatie tot realisatie.
- Een vakmedewerker spelen en groen: zorgt voor controle op kwaliteitsaspecten voor de openbare ruimte en integrale afstemming van beheer.
- Een toezichthouder: kijkt mee bij de uitvoering en oplevering.
- Een beheerder: stemt onderhoud en realisatie daarvan af.

Zorg ervoor dat bovenstaande personen ook betrokken zijn bij de voorbereiding, zodat zij zich kunnen vinden in de gemaakte keuzes.

De frequentie van de gesprekken is afhankelijk van wat je vaststelt in je ambitiedocument. De voorkeur gaat uit naar minimaal 1 keer per jaar en maximaal 4 keer per jaar. Plan deze afspraken voorafgaand al in, zodat een drukke agenda geen showstopper wordt.

10.2. Monitor de oplossingen

In een ambitiedocument voeg je eigenlijk je eigen ambitie, de inschrijving(en), voorgestelde werkwijze en doelstellingen samen. Dit document is de basis voor de uitvoering en samenwerking, je stelt het voor een groot deel in gezamenlijkheid op, zodat iedereen ook verantwoordelijkheid neemt.

Zorg ervoor dat wat de aanbieders aanbieden wordt toegevoegd aan het ambitiedocument en blijf daar samen aan werken. Hiermee borg je dat de beloofde gouden bergen ook echt waar worden gemaakt. Je kan overwegen om partijen hiervoor een jaarlijkse vergoeding te verstrekken, zodat het ook een prestatieplicht wordt om hieraan te werken. Neem in dat geval deze aanpak ook op in je ambitiedocument.

Maak ook ruimte om samen te verkennen waar je elkaar kan helpen om nog meer circulair te worden of welke pilots je wellicht kan oppakken. Stel samen kritische prestatie indicatoren (hierna: KPI's) op om elkaar scherp te houden en zorg dat deze wederzijds zijn. Meet ze in een performance meting. Blijf elkaar tenslotte uitdagen op vlakken waar nog ruimte is voor doorontwikkeling en blijf sparren over de mogelijkheden. Niet alleen als opdrachtgever maar ook tussen opdrachtnemers onderling. Zeker bij samenwerking in de keten en bij tijdsopvolging in een project.

Waak er gezamenlijk voor dat het monitoren van de oplossingen geen administratieve last wordt. Het gaat er namelijk niet om dat alles bij wordt gehouden in allerlei applicaties, maar dat je weet wat er gebeurt en je niet verzandt in het traditionele patroon van opdrachtgever en opdrachtnemer.

Je beoordelen op de onderstaande onderwerpen:

- Projectbeheersing, zoals: planning, projectplannen, financiële afspraken, inspectie, certificaten, revisie en materialenpaspoort.
- Kwaliteit, zoals; realisatie van de kwaliteit zoals omschreven in diverse documenten, technische kwaliteit en rapport van realisatie circulaire beloften.
- Samenwerking, zoals; communicatie met opdrachtgever en coördinatie met derden.
- BVLC (bereikbaarheid, leefbaarheid, veiligheid en communicatie), zoals; het nakomen van de verplichting op de onderdelen van de BVLC.

Geef vooraf mee wat het minimum is op basis van een waardering per onderwerp. Daarnaast ook welke consequentie hiermee gepaard gaat.



Jan Jonkers over Circulair ondernemen



Door het materialenpaspoort uit te breiden met het volume gebruikt gerecycled materiaal, de recyclebaarheid én de CO₂ footprint van een speeltoestel kunnen gemeenten gedegen duurzame keuzes maken. De wijze van CO₂ berekening dient hierbij wel gecontroleerd te worden door een erkende instantie zoals bureau Veritas.

In het voorbeeld is de impact per materiaalsoort op de CO₂ uitstoot duidelijk te herleiden. Hierdoor is ook voor de leverancier de keuze voor duurzamere grondstoffen beter te verantwoorden. De tweede afbeelding maakt inzichtelijk wat het effect is van het verder verduurzamen na het inzichtelijk maken van de CO₂ footprint van de huidige toestellen. Op deze wijze is een vergaande reductie van de CO₂ footprint mogelijk.

Om dit te bewerkstelligen is een gedegen organisatie die vergaande duurzaamheidsdoelen voor ogen heeft noodzakelijk. Het omvormen kost veel onderzoek, tijd en middelen. De keuze voor materialen mag nooit de veiligheid van de gebruikers van toestellen in het geding brengen. In het voorbeeld is dit gelukt door het gebruik van materialen die controleerbaar verwerkt zijn.

Patrick van Ooijen, Kompan



Material Type	Net Weight	% of Total	Virgin	Post Industrial Recycled	Post Consumer Recycled	Recycled End of Life	Kg CO ₂ e
Plastic	243,9 kg	75 %	100 %	0 %	0 %	100 %	756,2 kg
Steel/Metal	46,5 kg	14 %	50 %	25 %	25 %	100 %	116,4 kg
Aluminium	21,7 kg	7 %	100 %	0 %	0 %	100 %	280,0 kg
Stainless Steel	17,6 kg	4 %	50 %	25 %	25 %	100 %	52,8 kg
HDPE	2,4 kg	1 %	100 %	0 %	0 %	100 %	7,3 kg
Other	> 0,0 kg	> 0 %	100 %	0 %	0 %	0 %	> 0,0 kg
Total	327,1 kg	100 %	90,96 %	4,52 %	4,52 %	100,00 %	1.212,8 kg

Total Recycle Content: 9 % Total: 3,71 kg CO₂e / kg



metropool
regioamsterdam

Dit is een uitgave van het MRA Bureau
Strawinskylaan 1779, 1077 XX Amsterdam

info@metropoolregioamsterdam.nl
www.metropoolregioamsterdam.nl