

# Verslag marktconsultatie circulaire kantoorartikelen

Versie: 1.0 Extern, 5.6.2019

Instituut Fysieke Veiligheid  
Facilitair Dienstencentrum  
Postbus 7112  
2701 AC Zoetermeer  
Zilverstraat 91, Zoetermeer  
[www.ifv.nl](http://www.ifv.nl)  
[info@ifv.nl](mailto:info@ifv.nl)  
079 330 46 00

# Voorwoord

Dit marktconsultatieverslag is het afsluitende verslag van de uitgevoerde marktconsultatie voor circulaire kantoorartikelen. Dit verslag wordt meegezonden met de aanbestedingsdocumenten.

# Inhoud

	<b>Inleiding</b>	<b>5</b>
<b>1</b>	<b>Uitkomsten</b>	<b>6</b>
1.1	De organisatie	6
1.2	Afnemers	6
1.3	Keten	7
1.4	Aanbod	8
1.5	Meetbaarheid	8
1.6	Verduurzamingsmogelijkheden	8
<b>2</b>	<b>Vervolg</b>	<b>9</b>

# Inleiding

Dit document is het verslag van de marktconsultatie “circulaire kantoorartikelen”. Op 18 maart 2019 publiceerde het IFV deze marktconsultatie openbaar op TenderNed.

In deze inleiding worden het doel, de reacties uit de markt en het verloop van de marktconsultatie toegelicht. Hoofdstuk één gaat in op de uitkomsten van de marktconsultatie. Informatie over het vervolg staat in hoofdstuk twee.

## Doel van de marktconsultatie

Het doel van deze marktconsultatie bestond uit meerdere subdoelen:

- > Inzicht krijgen in de markt en keten.
- > Inzicht krijgen in de mogelijkheden van de markt en keten op het gebied van circulariteit.
- > Toetsen van de visie van de projectgroep ten aanzien van circulariteit in relatie tot de productgroep kantoorartikelen.
- > Inzicht krijgen in de “triggers” van de markt om conform het circulair gedachtegoed aan te bieden bij de uiteindelijke aanbesteding.

## Reacties uit de markt

Vier marktpartijen reageerden en participeerden in deze marktconsultatie.

## Verloop marktconsultatie

Het IFV stelde in deze marktconsultatie vragen over onderstaande onderwerpen. Alle vragen stonden in relatie tot circulariteit en/of duurzaamheid.

- > De organisatie
- > De afnemers
- > De keten
- > Het aanbod
- > De meetbaarheid
- > Verduurzamingsmogelijkheden

Deze onderwerpen zijn tijdens een individueel gesprek besproken. Bij ieder gesprek waren in ieder geval twee leden van de projectgroep aanwezig of inkoopmedewerkers van het IFV.

# 1 Uitkomsten

In dit hoofdstuk worden de uitkomsten besproken. Per onderwerp wordt de uitkomst uit de gesprekken teruggekoppeld en eerste conclusies die hieruit getrokken zijn vermeld. Hierbij worden namen van zowel marktpartijen als afnemers weggelaten.

## 1.1 De organisatie

Alle partijen ervaren de urgentie om meer met circulariteit en/of duurzaamheid te doen. Dit is terug te zien in strategieën en visies. Dit vertaalt zich nog niet in een groot of zichtbaar aantal concrete acties bij de leveranciers. In sommige gevallen is wel een projectteam gestart om de mogelijkheden binnen de organisatie te onderzoeken.

De leveranciers van kantoorartikelen worden steeds meer een serviceverlener waarbij ontzorgen van de klant (in het realiseren van duurzaamheidsdoelstellingen) centraal staat.

## 1.2 Afnemers

### **Gebruikers binnen de veiligheidsregio's en hun invloed op de circulariteit van de overeenkomst.**

Gedrag van gebruikers kan beïnvloed worden door middel van rapportages en bewustwordingsinformatie.

Tijdens het implementatietraject zullen de eerste stappen richting gedragsverandering gezet moeten worden. Inzet van zowel de leverancier als de veiligheidsregio is daarbij van groot belang. Implementatie van het contract betekent een aanzienlijke inspanning voor alle betrokkenen gedurende de eerste maanden van de contractperiode is de beleving.

De veiligheidsregio's moeten ook de afspraken nakomen, anders kunnen de mogelijkheden en daarmee de beoogde duurzaamheidsdoelstellingen, niet gehaald worden. Er ligt zodoende een grote verantwoordelijkheid bij de opdrachtgever om de gemaakte afspraken in praktijk toe te passen.

De marktpartijen gaan hierbij uit van intrinsieke motivatie vanuit de veiligheidsregio's.

Het hebben van een centrale voorraad kan leiden tot een afname in verbruik van 10%.

Hierbij gaat het vooral om een controlerende rol van de mensen die de centrale voorraad beheren.

### **Vorm van samenwerking/contract**

Meerdere partijen geven aan dat partnerships en langlopende contracten stimulansen zijn om meer te doen met circulariteit. Contractverlenging wordt als beloning voor inzet gezien.

Op dit moment staat circulariteit voor deze productgroep nog in de kinderschoenen. Daarom wordt voorgesteld om te werken met een (contractueel) groeiemodel. Eén regio fungeert als proeftuin en bij succesvolle implementatie kunnen de initiatieven bij andere veiligheidsregio's worden ingezet.

Naast een langere looptijd is ook de flexibiliteit van het contract belangrijk. Daarmee bedoelen de marktpartijen dat de veiligheidsregio's niet op productniveau specificeren. Als gedurende het contract blijkt dat de aanboden producten niet duurzaam (genoeg) zijn, of dat er duurzamere alternatieven zijn, moet er de mogelijkheid bestaan om een alternatief product aan te bieden.

## Aanbestedingen

In de praktijk ziet men dat de vraag naar duurzaamheid in aanbestedingen vaak wordt gesteld, maar dat uiteindelijk de prijs nog een zwaar gewogen criterium is waardoor effectief duurzaamheid weer minder belangrijk wordt gemaakt. Duurzaamheid realiseren is een investering. In traditionele kostenmodellen vallen duurzame producten in een duurder segment en worden daardoor niet gekozen. Aanschafprijs moet daarbij niet het enige criterium zijn.

Prijsuitvraag kan op verschillende manieren:

- Per product met een opslagpercentage
- Vaste prijs per medewerker (verschil in functiegroepen, (repressief/niet repressief/...)).

(Opslag)prijzen moeten wel een minimum kennen, anders kan dit strategisch inschrijven in de hand werken.

Enkele partijen geven mogelijke gunningscriteria

- Inrichten van flexibiliteit en reductie ten aanzien van leveringen
- Ontzorgen van de afnemers
- Hoe wordt omgegaan met end of life artikelen? Hoe richt een ondernemer dat in? Hoe wordt afvalscheiding georganiseerd?
- 7 MVO thema's: <http://www.mvoloont.com/starten-met-mvo/richtlijnen>
  - o Wat is reeds gerealiseerd?
  - o Wat ga je op korte termijn realiseren?
  - o Wat ga je op lange termijn realiseren?

## 1.3 Keten

Waar gewerkt wordt met onderaannemers, bijvoorbeeld ten behoeve van logistiek, worden afspraken gemaakt omtrent de duurzaamheid van het transport. Gedacht kan worden aan depots, rijden met volle vrachtwagens, elektrisch of per fiets. Emissienormen worden gemonitord en onderaannemers worden aangesproken indien nodig.

Voorbeeld: papier kan 9 keer gerecycled worden als papier. Recyclen is even duur als leveren van nieuw papier.

Ander voorbeeld: koffiebekers recycleren naar toiletpapier.

Er wordt veel uit China gehaald. Er is weinig invloed op uit te oefenen, behalve door bepaalde vervuulende artikelen simpelweg niet meer in te kopen. Wel kan gezocht worden naar duurzame alternatieven in Nederland e.o. Een uitdaging hierin is dat keurmerken en duurzaamheids certificeringen juist voor mooie innovatieve producten nog niet altijd zijn gerealiseerd.

De definitie van circulariteit is onvoldoende helder. Afspraken met toeleveranciers lopen daarbij vaak spaak. Wat voor de één circulair is, is dat voor de ander niet. Duidelijkheid in wat er wordt bedoeld met circulariteit kan hierin behulpzaam zijn.

Gesprekken met bijvoorbeeld afvalverwerkers lopen al. De nadruk ligt op het verzamelen van herbruikbare stromen en hoe de retourlogistiek moet worden ingericht.

## 1.4 Aanbod

Het verzamelen van producten kent nog geen verdienmodel.

Circulair maken van de top 20 aangegeven producten van uit de marktconsultatie is deels al realiseerbaar. Ook kan gekeken worden naar duurzame alternatieven, bijvoorbeeld whiteboards in plaats van papieren flip-overs.

Het afvoeren van gebruikt materiaal kan goed in combinatie met SROI. Mensen met een afstand tot de arbeidsmarkt kunnen worden ingezet voor de inzameling, scheiden en herbestemming van gebruikt materiaal.

Hoe uitgebreider het assortiment, hoe minder vervoersbewegingen gemaakt hoeven te worden. FM artikelen kunnen soms ook bij partijen besteld worden.

## 1.5 Meetbaarheid

De partijen geven aan dat er een paar zaken nu al gemeten kunnen worden.

- > Vervoersbewegingen
- > Afname op klant- of locatieniveau
- > Certificeringen (FSC/ISO en dergelijke)
- > Gedurende het contract kunnen analyses worden gedaan naar het afgenomen assortiment. Daarin kunnen duurzaamheidspercentages gemeten worden.
- > Vanaf implementatie van het contract kunnen meetinstrumenten ingericht worden op het assortiment waardoor managementrapportages mogelijk zijn.

Op bovenstaande zaken wordt ook gerapporteerd.

## 1.6 Verduurzamingsmogelijkheden

De partijen konden niet voor alle vier de verduurzamingsmogelijkheden input geven. Sommige verduurzamingsmogelijkheden zijn al besproken bij andere paragrafen.

### 1.6.1 Verminderen van afname (reduce)

Als voorbeeld voor het verminderen van afname worden (her)vulbare pennen vaak genoemd. Iedere medewerker krijgt bij indiensttreding 1 pen en kan (her)vullingen vragen. In de praktijk zien de marktpartijen dat er behoefte blijft aan plastic pennen. De mindset van de gebruiker moet daarin veranderen, of er dient een zo duurzaam mogelijke 'grijp pen' worden aangeboden.

Daarnaast kan op gebruikt materiaal verbruik gereduceerd worden. Denk daarbij aan dunner papier: 75 grams in plaats van 80 grams printpapier.

## 2 Vervolg

Naar aanleiding van deze marktconsultatie zal de projectgroep de aanbestedingsdocumenten opstellen.

Dit marktconsultatieverslag zal gedeeld worden tezamen met alle aanbestedingsdocumenten en is vrij toegankelijk voor alle geïnteresseerden.