



circulair
inkopen

Handreiking

Circulair Inkopen op Urk



Handreiking

Circulair Inkopen op Urk

"Een betere wereld begint bij het stellen van een betere vraag."

Opsteller:

Merel Schurink

Versie:

Definitief

Datum:

September 2020

Inhoud

1. Inleiding	4
1.1 Aanleiding	4
1.2 Circulaire economie op Urk	4
2. Circulaire inkoop & opdrachtgeverschap (CI&O)	5
2.1 Wat is circulaire inkoop?	5
2.2 Leidende principes	5
2.3 10R model	6
2.4 Keuze voor productgroepen	6
3. Inkoopproces	7
Voorbereiding	7
Stap 1. Marktconsultatie	9
Stap 2. Uitvraag en beoordeling	10
Stap 3. Contract	12
Stap 4. Borging	13
4. Productgroepen	14
4.1 Bouw	14
4.2 Grond- weg- en waterbouw	16
4.3 Kantoormeubilair	18
4.4 ICT	19
4.5 Catering	21
4.6 Sociaal Domein	23

1. Inleiding

Circulaire inkoop en opdrachtgeverschap is een van de transitieonderdelen binnen de circulaire economie. Dit is namelijk bij uitstek het onderdeel waarbij de overheid (gemeenten) invloed kan uitoefenen op wat de markt aanbiedt. Hiermee vervult de overheid een stimulerende rol bij het bereiken van een circulaire economie in 2050.

Deze Handreiking Circulair Inkopen Gemeente Urk gaat in op de ambitie van zowel het Rijk, als de gemeente Urk zelf op het gebied van circulair inkopen, wat circulair inkopen precies is en hoe je dat doet. Op welk moment in het inkoopproces heb je de mogelijkheid circulariteit mee te nemen?

1.1 Aanleiding

Het Rijk heeft in het Klimaatakkoord (2019) als doel gesteld dat Nederland de uitstoot van schadelijke broeikasgassen voor 2050 met 95% reduceert t.o.v. 1990. Ook is afgesproken de opwarming van de aarde te beperken met twee graden Celsius. Als tussendoel stelt Nederland een reductie van de CO₂ uitstoot met 49% in 2030. De Duurzaamheidsvisie Urk 2050 (juni 2020) onderkent dezelfde doelstellingen.

Wij werken aan deze doelstellingen a.d.h.v. een viertal duurzaamheidsthema's, Circulaire economie is daar één van. Doel is om in 2050 een economie/ samenleving zonder afval te hebben bereikt, waarbij alles draait op hernieuwbare grondstoffen. Als tussenstap streven wij naar 50% minder verbruik van (primaire) grondstoffen in 2030. Circulaire economie is geen doel op zich. Het is een middel om de onttrekking van ruwe grondstoffen en afvalproductie te minimaliseren en de waarde van grondstoffen te maximaliseren.

1.2 Circulaire economie op Urk

Circulaire economie is een breed begrip. Daarom is het uitgewerkt in vijf verschillende onderdelen waar wij als gemeente Urk activiteiten op inzetten. Deze onderdelen zijn;

- | | |
|---|---|
| 1. Circulaire bouw en demontage; | 4. Voedsel en Biomassa; |
| 2. Circulaire inkoop en opdrachtgeverschap; | 5. Verdienmodellen/ productontwerp bedrijfsleven. |
| 3. Grondstoffeninzameling en hergebruik; | |

Circulaire inkoop en opdrachtgeverschap heeft een belangrijke aanjaagfunctie voor een circulaire economie. En is bij uitstek een rol die een gemeente kan oppakken om het bedrijfsleven te stimuleren met duurzame en circulaire oplossingen te komen. Gemeenten hebben gezamenlijk een inkoopvolume van 25 miljard. Daarnaast is dit de perfecte manier om het goede voorbeeld te geven.

In samenwerkingsverband met de zes Flevolandse gemeenten en de provincie Flevoland is er een intentieverklaring ondertekend op 7 november 2019 op Urk om te streven naar 100% circulair opdrachtgeverschap. De komende jaren werken wij als gemeente Urk toe naar 100% circulair opdrachtgeverschap. Maar dat doen wij natuurlijk in stappen. De volgende mijlpalen zijn geformuleerd; (1) Streven naar 10% circulair opdrachtgeverschap in 2022, (2) Streven naar 50% circulair opdrachtgeverschap in 2025.

2. Circulaire inkoop & opdrachtgeverschap (CI&O)

Circulariteit is een redelijk nieuw begrip binnen de inkoop. Bepaalde productgroepen zijn al meerdere jaren bezig met de verduurzaming van producten. Maar velen andere producten en sectoren staan nog aan het begin. In dit deel van de Handreiking Circulair Inkopen komt naar voren wat verstaan wordt onder circulair inkopen, op welke leidende principes circulariteit gestoeld is en op welke manier je inzicht kan krijgen in waar kansen liggen m.b.t. circulair inkopen binnen de gemeente Urk.

2.1 Wat is circulaire inkoop?

De discussie over; wat is circulair? komt regelmatig terug. Circulariteit is een complex begrip, aangezien het in elke situatie anders kan zijn. De meest circulaire oplossing is afhankelijk van het type product, wensen van afnemer, mogelijkheden vanuit markt, stand van de techniek, etc. Toch zijn er een drietal onderdelen waar circulariteit van een product/ dienst aan te herkennen is.

Onderdelen circulariteit;

- Minimale toepassing (vergen) van nieuwe materialen (en fossiele energie) in het productieproces en bij het gebruik van de producten;
- Focussen op lange levensduur;
- Hoogwaardig herbruikbaar zijn (eventueel na behandeling) na de gebruiksfase.

Een aanbesteding is dus circulair als je in de aanbestedingsstukken hebt gevraagd om een product of dienst waarbij aandacht is gevraagd voor het gebruik van materialen, de levensduur en/of de herbruikbaarheid!

2.2 Leidende principes

Urk onderkent een vijftal leidende principes bij de beoordeling van circulariteit van producten. Urk kent een duidelijke ambitie en dat is 100% circulair in 2050. Circulaire inkoop is een van de manieren om deze ambitie te behalen. Om op kleinere schaal per aanbesteding/ project/ inkoop bij te dragen aan een circulaire economie, formuleer je een doelstelling die bijdraagt aan circulariteit op Urk.

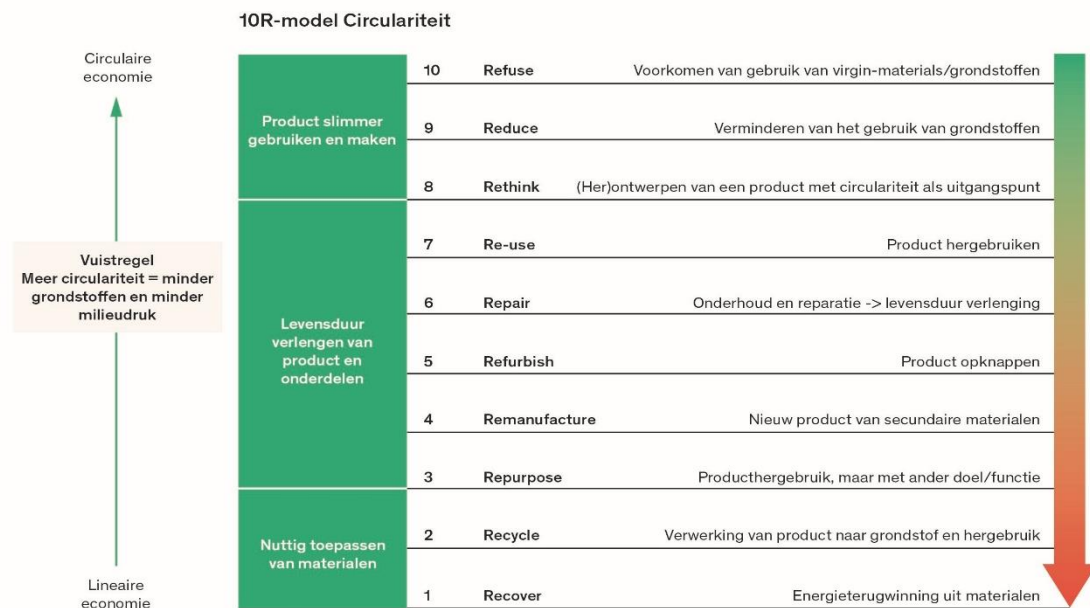
Leidende principes	1. Waardebehoud - Levensduurverlengend - Levenscyclusbenadering (LCA)
	2. Zo min mogelijk nieuwe grondstoffen - Zo veel mogelijk hoogwaardig hergebruik - Afvalvrij
	3. Lokale grondstoffen eerst!
	4. Smart design; remontabel - adaptief - multifunctioneel
	5. Biobased - Non-toxisch - gemaakt van duurzame energie

Tabel 1. Leidende principes circulariteit op Urk

Je kan deze leidende principes inzetten bij het formuleren van het circulaire doel dat je met je aanbesteding/ inkoop hebt. Maar het zijn ook direct de algemeen geldende principes van circulariteit. Sluit met je inkoop zo veel mogelijk aan bij deze principes. Maar forceer het niet. Wanneer het onmogelijk is om een circulair materiaal in te kopen vanuit de directe omgeving, kijk je iets breder. Zet je een product in met een hele lange levensduur, maar het is niet remontabel (omdat dit nog niet is ontwikkeld), dan is de focus op de levensduur circulair genoeg. De stand van de techniek en mogelijkheden bepalen hoe ver je kan gaan.

2.3 10R model

Zoals al eerder beschreven, is niet elke productgroep even ver in haar circulaire ontwikkeling. Dat is niet erg, de uitdaging zit in het zo hoog mogelijk brengen van elk product op de circulaire ladder. Hoe hoger je zit, hoe meer circulair je bezig bent. Binnen de productgroep *Kantoormeubilair* is al heel veel mogelijk. Door bijvoorbeeld bij een stoel op te knappen wat kapot is en vervolgens nog vijf jaar te gebruiken, verminder je het gebruik van grondstoffen (trede 9). Bij andere productgroepen is bijvoorbeeld recyclen het hoogst haalbare (trede 2), dan is dat op dit moment ook voldoende. De transitie houdt in dat we met zijn allen eraan werken dat alle productgroepen zo hoog mogelijk op de ladder komen.



Afbeelding 1. 10R- model Circulariteit

2.4 Keuze voor productgroepen

Wij werken toe naar een geheel circulaire economie in 2050. De komende 30 jaar zitten wij in een transitie. Die transitie houdt in dat ook de verschillende productgroepen stapje voor stapje duurzamer worden. Sommige productgroepen zijn al verder dan anderen. Om als gemeente te starten met het inkopen van circulaire producten zijn er een aantal uitgangspunten die bepalen op welke productgroepen de focus in de eerste jaren ligt.

Afwegingen die helpen bij de keuze voor een productgroep:

1. Fysiek product [of onderhoud ervan]

Een dienst circulair inkopen is erg lastig. Een fysiek product of het onderhoud ervan is behapbaar.

2. Kies een project met een hoge impact, maar een lage contractwaarde

Een hoge impact betekent, dat de winst op circulair vlak groot is. Maar dat er niet extreem hoge kosten mee gemoeid zijn.

3. Invloed in de keten [direct bij producent afnemen of direct contact met keten]

Wanneer je niet direct met de leverancier/ producent afspraken kan maken, is het ingewikkelder om te onderhandelen over een circulair product.

4. Volwassenheid markt m.b.t. circulariteit [hoeveel marktpartijen zijn met circulariteit bezig]
De volwassenheid van de markt, geeft aan hoeveel marktpartijen al circulaire producten/ mogelijkheden aanbieden.

5. Complexiteit product

Een hoog complex product is lastiger circulair te maken, bij een laag complex product zijn cycli eenvoudiger te sluiten.

6. Levensduur product

Bij een product met een hele lange levensduur is het lastiger om circulaire principes te borgen in de organisatie. Bij een kortere levensduur van rond de 7 tot 15 jaar gaat dat eenvoudiger.

3. Inkoopproces

Het inkoopproces is bij meniggeen binnen de organisatie gesneden koek. Circulair inkopen is qua basisproces niet heel anders. Maar bij de bekende processtappen maak je andere keuzes en stel je een andere vraag. In dit onderdeel van de Handreiking Circulair Inkopen wordt het inkoopproces stap voor stap doorlopen. Per stap wordt ingegaan op welke manier circulariteit meegenomen kan worden.

Enkelvoudige- en meervoudige onderhandse procedure

Er zijn meerdere soorten aanbestedingsprocedures. Welke wordt ingezet is afhankelijk van o.a. regelgeving, budget en inkoopbehoefte. Binnen de gemeente Urk wordt *circa 90% van alles wat ingekocht wordt via een enkelvoudige of meervoudige onderhandse aanbesteding* gedaan. Dit document richt zich daarom op deze aanbestedingsprocedure. Wordt er gebruik gemaakt van een andere aanbestedingsprocedure doe dan navraag bij de inkoper voor de opties rondom circulariteit. Want circulariteit kan ook heel goed meegenomen worden bij Nationale en Europese aanbestedingsprocedures.

Meervoudig onderhandse procedure: een procedure met één fase. Geschikt voor kleine opgaven, die aan drie tot vijf partijen kunnen worden uitgevraagd. Hierbij is het mogelijk om een interne voorselectie te doen (bijvoorbeeld op ervaring met circulaire economie) om te komen tot de selectie van deze partijen. Circulaire eisen en criteria kunnen hierin meegenomen worden. Leveringen en Diensten tussen de 30.000 en 214.000. Voor Werken tussen de 90.000 en 1.500.000.

Enkelvoudig onderhandse procedure: een procedure met één fase. Geschikt voor kleine opgaven, die aan één partij wordt uitgevraagd. Ruimte voor onderhandelingen. Circulaire eisen en criteria kunnen hierin meegenomen worden. Leveringen en Diensten tot 30.000 en voor Werken tot 90.000.

Voorbereiding

Voordat er een uitvraag de deur uit gaat, vind er binnen de organisatie voorbereidend werk plaats. Er zijn een aantal zaken die je voor jezelf helder maakt.

- Wat is onze inkoopbehoefte?
- Hoe formuleren wij de vraag?
- Welke project- specifieke circulaire ambitie hebben wij?

1. Inkoopbehoefte

Een inkooptraject start met een behoefte. Er is ergens vraag naar. Bepaal met elkaar wat die behoefte precies is. Zijn er nieuwe werkplekken nodig? Dient er een fietsverbinding te komen van A naar B? Of er is behoefte aan een kantoorpand? Kader goed af wat je precies wil.

2. Vraag formuleren

Wanneer de inkoopbehoefte duidelijk is ga je de vraag formuleren. Hier zijn twee opties voor; (1) *Functioneel specificeren* of (2) *Technisch specificeren* (met circulaire criteria/ eisen). Bij circulaire inkoop is het stellen van een zo open en functioneel mogelijk geformuleerde vraag wenselijk. Het geeft marktpartijen meer ruimte om met creatieve en circulaire oplossingen te komen. Geef hierbij duidelijke kaders aan wat betreft de planning, budget en kwaliteitseisen, etc.

Veel inkoopvragen zijn relatief technisch gespecificeerd, waarbij de opdrachtgever de specificaties bepaalt van de producten die hij geleverd wil krijgen. Bij een functionele vraag zet je een behoefte in de markt, in plaats van een oplossing. Daardoor kan een meer functionele vraagstelling op drie manieren bijdragen aan een meer circulaire oplossing:

- Marktpartijen krijgen ruimte voor beste (kwalitatieve) invulling van de vraag, zolang die invulling voldoet aan de functionele behoefte;
- Marktpartijen hebben meer mogelijkheden om productinnovaties toe te passen, waarmee meer ruimte voor onderscheidend vermogen ontstaat;
- Met een meer functionele vraag wordt voorkomen dat er eisen zijn die conflicteren met gestelde ambities.

Voorbeeld functionele vraag;

Bij de behoefte aan een fietspad kun je zowel kiezen voor een technische specificatie ("een fietspad van 3 meter breed, die voldoet aan het vastgestelde RAW-bestek"), of voor een meer functionele specificatie ("een verbinding die A en B verbindt voor fietsers en voetgangers").

Functioneel specificeren is niet heilig! Bij een onvolwassen markt of een complex product kan een meer technische specificatie met aandacht voor circulariteit juist richting geven aan marktpartijen.

3. (Project)specifieke circulaire ambitie formuleren

Project- specifieke circulaire ambities en doelstellingen formuleren afgeleid van de organisatie brede visie op circulaire economie is de laatste voorbereidende stap.

Circulaire ambitie gemeente Urk;

Doel is om in 2050 een economie/ samenleving zonder afval te hebben bereikt, waarbij alles draait op hernieuwbare grondstoffen. Als tussenstap streven wij naar 50% minder verbruik van (primaire) grondstoffen in 2030.

Doelen en strategieën

Voor de inkoop voor het eigen project bepaal je welke circulaire ambitie/ doelen je nastreeft. In onderstaande afbeelding zijn een vijftal doelen/ ambities geformuleerd. Eronder worden enkele strategieën genoemd. De leidende principes van circulariteit zijn terug te vinden in dit overzicht. Bij de inkoop bepaal je op welk onderdeel van circulariteit de focus ligt. Het is onrealistisch om alles te willen. Per project zijn de mogelijkheden voor circulariteit ook anders. Daarom bepaal je samen met de inkoper wat een realistisch doel is. De strategie bepaalt de manier waarop je het doel wil behalen. Dit neem je mee in de vraag die je aan de markt stelt.

A	B	C	D	E
				
Totale hoeveelheid materialen reduceren	Niet-hernieuwbare virgin input reduceren	Gebruiksduur verlengen	Potentieel hergebruik van product of component maximaliseren	Potentieel hergebruik van materiaal maximaliseren – recycleerbaarheid
A 1 Intern delen	B 1 Inzicht in aandeel recycled, biobased en virgin materialen	C 1 Garanties oprekken	D 1 Design for Disassembly	E 1 Design for recycling
A 2 Huren of peer to peer delen	B 2 Aandeel recycled content verhogen	C 2 Contractuele afspraken onderhoud en herstel	D 2 Modulair ontwerp	E 2 Inzicht in materialen
A 3 Hergebruik, refurbishing of upgraden	B 3 Aandeel biobased content verhogen	C 3 Upgradebare producten	D 3 Gestandaardiseerd ontwerp	E 3 Contractuele afspraken terugname en recyclage
A 4 Minimaal gebruik van materiaal in ontwerp		C 4 Ontwerpen voor lange levensduur	D 4 Inzicht in samenstelling en verbindingen	E 4 Verminderen van toxiciteit
A 5 Minder afval		C 5 Repareerbaarheid en onderhoudbaarheid	D 5 Contractuele afspraken terugname en hergebruik	E 5 Biologisch afbreekbaar/-composteerbaar
DOELSTELLINGEN EN STRATEGIEËN VOOR CIRCULAIRE AANKOPERS		C 6 Modulair/veranderingsgericht ontwerp	D 6 Circulaire verdienmodellen stimuleren	E 6 Circulaire verdienmodellen stimuleren
		C 7 Contractueel stimuleren van gebruiksduurverlenging		
		C 8 Advies over gebruiksoptimalisatie door leverancier		

Afbeelding 2. Doelstellingen en strategieën voor circulaire aankopers

Voorbeelden van verschillende doelen en strategieën m.b.t. circulariteit.

Bij de inkoop van kantoormeubilair kan 'circulair' zich bijvoorbeeld richten op levensduurverlenging van het bestaande meubilair, wanneer dat nog in een goede staat verkeert. Als blijkt dat het oude meubilair echt vervangen moet worden, kan 'circulair' zich bijvoorbeeld richten op het inkopen van meubilair met gezonde en recyclebare materialen (in lijn met Cradle-to-Cradle), of met een maximale herbruikbaarheid in de toekomst.

Ook bij een bouwproject zijn er verschillende mogelijkheden. Zo heeft bij nieuwbouw 'circulair' een andere betekenis dan bij renovatie of transformatie. Denk bij nieuwbouw bijvoorbeeld aan 'een gebouw waarin maximaal hergebruikte materialen zijn toegepast', of aan 'een gebouw waarvan alle componenten in de toekomst demontabel en herbruikbaar zijn'. Bij renovatie of transformatie ligt de nadruk vaak op het waardebehoud van materialen en elementen die nu al aanwezig zijn.

Meetbaar maken

Maak deze project- specifieke doelen meetbaar zodat gunning objectiever wordt en controleerbaarder met KPI's (Kritieke prestatie-indicatoren) in het contract. Je kan de marktpartij vragen hoe zij denken circulariteit te kunnen meten. Dus hoe tonen zij aan dat ze circulair zijn? Daarnaast bespreek je met elkaar (inkoper, budgethouder, projectgroep, Klankbordgroep Circulair Inkopen, etc.) op welke manier de gekozen strategie meetbaar gemaakt kan worden. Bij A5 (afb. doelstelling en strategieën voor circulaire aankopers) staat de strategie 'minder afval'. Hoe kun je meten dat er bij hetgeen wat je inkoopt minder afval wordt toegepast? Dit kan bijvoorbeeld door de kilo's afval van het project bij te houden. Een aanbieder van een marktpartij zal aan dienen te geven hoeveel kilo afval (verschillende stromen) zij denken voort te brengen. Hierbij dienen zij zo min mogelijk afval te produceren om gunstig te scoren bij de aanbesteding. Op deze manier kun je meten of het aanbod van een marktpartij ook daadwerkelijk voldoet aan wat je vraagt.

Stap 1. Marktconsultatie

De eerste stap na de interne voorbereiding is de Marktconsultatie. Vanuit circulariteit is het aan te raden om deze stap op te nemen in je inkoopproces. Aangezien het gesprek met de markt inzicht geeft in de mogelijkheden die er zijn op circulair vlak. Je kan van alles willen, maar misschien is niet alles even realistisch. Andersom kan het ook zijn dat je nog niet ambitieus genoeg bent, en dat de markt al meer mogelijkheden biedt. Mogelijke doelen van een marktonderzoek zijn:

- Valideren van de ambities van de opdrachtgever;
- Ophalen van informatie over de mogelijkheden van de markt;
- Toetsen van de inkoopstrategie;
- Creëren van intern en extern draagvlak voor circulair inkopen.

Op hoofdlijnen zijn er drie vormen die je tijdens een Marktconsultatie in kan zetten:

- Request for Information (RFI): het digitaal opvragen van informatie, bijvoorbeeld door middel van een vragenlijst via TenderNed;
- 1-op-1 gesprekken: individuele gesprekken met marktpartijen;
- Plenaire marktconsultatie: een open bijeenkomst, waarbij marktpartijen ook elkaars bijdrage horen en met elkaar in gesprek kunnen gaan.

Bij een Marktconsultatie is het van belang dat iedere partij dezelfde informatie krijgt. Alles wat besproken wordt met verschillende partijen dient in een verslag opgenomen te worden. Deze worden toegevoegd aan de aanbestedingsdocumenten. De meest transparante vorm van Marktconsultatie is een Openbare Marktconsultatie via TenderNed.

Stap 2. Uitvraag en beoordeling

1. Gunningscriteria- en eisen

Bij stap 2 worden de eisen en gunningscriteria opgesteld door de aanbestedende dienst. Eventuele gunningscriteria voor circulariteit gelden náást gunningscriteria op andere relevante thema's. Zorg daarbij wel voor focus in je criteria: met te veel verschillende criteria neemt het onderscheidend vermogen af. Denk na wat voor jullie de beste aanbidding maakt. Op basis hiervan stel je criteria op. Probeer circulariteit zowel te meten (kwantitatief) als te beoordelen (kwalitatief). Voor het meten van circulariteit zijn verschillende meetmethodieken beschikbaar. Hier wordt later op ingegaan.

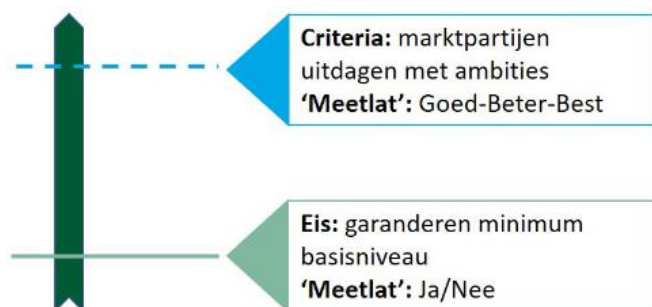
Zorg bij het opstellen van gunningscriteria voor een juiste verhouding tussen prijs en kwaliteit. Wil je vanuit de circulaire gedachte veel ruimte geven aan kwaliteit? Dan is een wenselijke prijs-kwaliteitverhouding 10-30% prijs versus 70-90% kwaliteit. Daarmee kunnen marktpartijen zich onderscheiden op kwaliteit, waar circulaire ambities onderdeel van uitmaken. Overweeg daarbij om een plafond- en eventuele bodemprijs op te stellen.

Er zijn een aantal tips m.b.t. circulariteit die je bij het opstellen van gunningscriteria kan gebruiken;

- ✓ Je mag als aanbestedende partij ook criteria ten aanzien van het productieproces of een andere fase uit de levenscyclus van de opdracht meenemen. Daarnaast hoeft je niet alleen investeringskosten erin te betrekken, maar ook levenscycluskosten. Kosten aan milieueffecten kunnen ook onderdeel zijn.
- ✓ Hanteer het gunningscriterium: Beste prijs-kwaliteitverhouding.
- ✓ Prijs: 1. Zet een maximum en een minimum budget neer en laat prijs 0% meewegen, 2. Zet in op levenscycluskosten en laat prijs bv. voor 30% meewegen (niet hoger dan 30% laten meewegen is het advies).

Eis en criteria

In een inkoopproces kun je zowel eisen als gunningscriteria stellen. Een eis is een ondergrens, waaraan partijen moeten voldoen ('ja' of 'nee'). Een criterium geeft partijen de mogelijkheid om zich te onderscheiden (goed-beter-best). Bepaal voor een criterium een duidelijke beoordelingsmethodiek (meetlat).



IPF- model

Afbeelding 3. Eis en criteria

Er zijn een drietal onderdelen waar vanuit circulariteit criteria/ eisen aan gekoppeld kunnen worden. Hieronder wordt per onderdeel toegelicht wat het inhoudt en hoe je het in kan zetten.

Technisch- inhoudelijk – kijk naar gebouwen en productie, waarbij de productie van afval en het gebruik van ruwe grondstoffen wordt geminimaliseerd. Hierbij moeten producten en gebouwen zo ontworpen worden dat deze herbruikbaar zijn in de toekomst en/of producten en gebouwen die zoveel mogelijk uit hergebruikte materialen bestaan.

- Neem circulariteit expliciet op in een of meerdere eisen of gunningscriteria. Zo dwing je partijen in de aanbidding circulariteit mee te nemen.

- Gunningscriteria opnemen die de technisch- inhoudelijke circulariteit van de aanbiedingen op kwalitatieve wijze beoordelen. Hierbij wordt verwacht van partijen om een uitgebreide toelichting te geven op de circulaire oplossingen en de overwegingen die er waren. Kwantitatieve beoordelingen kan door hergebruikte materialen uit te drukken in gewicht, maar dit zorgt voor de focus op uitsluitend zware materialen, wat niet altijd wenselijk is.
- Mogelijkheid is LCA- analyse; de circulariteit wordt uitgedrukt in een MilieuKostenIndicator (MKI). Hierbij worden indirecte externe milieukosten omgezet in een fictieve waarde, de MKI.

Procesmatig – aandacht voor het proces zodat producten ook daadwerkelijk circulair worden gebruikt. Een intensievere samenwerking tussen opdrachtgever, -nemer en ketenpartners is van belang.

- Vraag een plan van aanpak uit; de gegadigde kan ingaan op de procesmatige stappen die zowel in de bouw/ productproces en gedurende de levensduur zullen worden genomen om de circulariteit te waarborgen. Je kan vervolgens werkafspraken maken gedurende de contractperiode.
- Bij langdurige samenwerking kunnen kwantitatieve doelstellingen worden uitgezet die de kwalitatief omschreven processtappen ondersteunen. Je kan denken aan toekomstige doelstellingen op het gebied van de MKI. De ontwikkelingen gaan de komende jaren door, op die manier stimuleer je de gegunde partij het circulariteitsniveau actief te verbeteren.

Financieel- economisch – Het vinden van een financieel model dat de circulaire ambities in de toekomst borgt en waarin win-win voor beide partijen wordt gezocht, is van groot belang. Op de lange termijn wil je waardebehoud borgen.

- Het financiële voordeel van een circulair gebouw door een hoge restwaarde (omdat het herbruikbaar is) is niet terug te vinden in de huidige boekhouding.
- De voorraad ruwe grondstoffen is uitputtend, verwachting is in 2050 niet meer genoeg grondstoffen te hebben waardoor de grondstofprijzen significant zullen stijgen. Op het moment van stijgen wordt het circulair bouwen en produceren veel interessanter. Het is alleen niet mogelijk om nu te voorspellen wanneer en met hoeveel de prijzen zullen stijgen in de toekomst. Daardoor is het lastig een circulair verdienmodel te vergelijken met een traditioneel verdienmodel.
- Wat kun je nu wel al doen: vraag levenscycluskosten uit i.p.v. investeringskosten. Laat gegadigden de totale levenscycluskosten onderbouwen. (bv. hogere initiële investeringskosten die later door lagere onderhoudskosten worden terugverdiend).

Neem bij de uitvraag de wensen en eisen m.b.t. circulaire verdienmodellen en looptijd op. In stap 3 -Contract- is hier meer informatie over te vinden. Wanneer in de uitvraag geen aandacht wordt besteedt aan de mogelijkheden voor circulaire verdienmodellen, is het in de contractfase lastig om nog afspraken te maken hierover.

Het formuleren van eisen en criteria op circulair vlak is vooral een kwestie van zo goed mogelijk aansluiten bij de circulaire ambitie die je met het project hebt. Wanneer je ambitie is om een fietspad met zoveel mogelijk herbruikte materialen te ontwikkelen. Dan kan de eis zijn dat er minimaal 50% herbruikte materialen in het fietspad verwerkt moeten worden. Elke 10% die erboven zit kan bonuspunten scoren. Door een minimum en maximumprijs te formuleren voor het product, beoordeel je alleen op kwaliteit, waar circulariteit dus een groot onderdeel van is. Er zijn veel mogelijkheden, maar houdt de eisen en criteria helder en beperkt. Liever een paar hele goede criteria die bijdragen aan de circulaire ambitie. Dan een hele lijst criteria waardoor de marktpartijen bijna geen ruimte hebben om met een oplossing te komen.

TIP:

Maak bij het opstellen van de criteria gebruik van de tool MVI criteria:
<https://www.mvicriteria.nl/nl/webtool?cluster=4%23///3//nl#//45/3//nl>

2. Beoordelen en meten

De uitvraag is in de markt gezet, de aanbiedingen zijn binnengekomen, vervolgens dienen de binnengekomen aanbiedingen beoordeeld en gemeten te worden. Kwalitatieve criteria worden beoordeeld en de kwantitatieve criteria gemeten.

De meetbaarheid van circulariteit is nog in ontwikkeling. Er zijn een aantal tools die je kan gebruiken om aanbiedingen te meten op circulariteit. Maar het is niet altijd helemaal volledig, of bruikbaar voor elke productgroep. De transitie naar een circulaire economie is nog in volle gang, dus dat betekent dat er ook nog veel vragen zijn. Stapje voor stapje worden ook meetmethodieken vollediger. Hieronder staat een lijstje met bestaande tools voor metingen.

[DuboCalc](#) is een instrument dat in de GWW veel gebruikt wordt om de milieu-impact van werkzaamheden te bepalen. DuboCalc is gekoppeld aan de data van de Nationale Milieudatabase.

[EcoChain](#) is een instrument dat kan helpen om de milieu-impact van een aanbidding te meten. Dit doet het door in een geautomatiseerde omgeving LCA-analyses te maken op basis van data van leveranciers en andere ketenpartijen.

[CircularIQ](#) is een instrument dat kan helpen om de mate van circulariteit van een aanbidding te beoordelen. Dit doet het door te kijken in hoeverre verschillende circulaire aspecten – door de opdrachtgever aangegeven – zijn meegenomen in een aanbidding.

[De PRP-tool](#) van Rendement is een instrument dat kan helpen om de mate van circulariteit te bepalen, ten opzichte van de absolute (theoretische) circulaire waarde. Dit doet het door een kader te bieden waarmee leveranciers hun materiaalsamenstelling en –herkomst in kunnen vullen.

[GPR- gebouw](#) maakt a.d.h.v. 5 thema's: Energie, Milieu, Gezondheid, Gebruikskwaliteit en Toekomstwaarde zichtbaar wat de score op duurzaamheid is. Per thema verschijnt een waardering op een schaal van 1 tot 10.

Stap 3. Contract

Het resultaat van de beoordeling en meting van de aanbiedingen is de gunning aan een partij met de Economisch meest voordelige aanbidding. Bij een enkelvoudige onderhandse aanbesteding is er maar sprake van één partij. Dan is de aanbidding van deze partij besproken, zo nodig onderhandeld en vervolgens een beslissing genomen om wel of niet met deze partij door te gaan. Vervolgens wordt het contract opgesteld tussen de aanbestedende dienst en de winnaar. Ook in de fase van het opstellen van het contract kan circulariteit een rol spelen door een circulair verdienmodel af te spreken. De mogelijkheden hiervoor neem je bij de uitvraag in de markt mee, maar leg je vast in het contract.

Circulair verdienmodel

Met een circulair verdienmodel behoudt een leverancier een (gedeelde) verantwoordelijkheid over zijn product. Daarmee ontstaat tevens een financiële prikkel om producten te ontwerpen en produceren voor bijvoorbeeld een lange levensduur, eenvoudige aanpasbaarheid en weinig onderhoud. Een circulair verdienmodel is daarmee een middel in de transitie naar een meer circulaire economie. Voorbeelden van circulaire verdienmodellen zijn;

- **Pay-per-use**, waarbij een gebruiker betaalt voor het gebruik van een product. Hiervoor moet het gebruik goed te meten zijn, zoals bijvoorbeeld bij verlichting of zitcomfort.
- **Verhuur**, waarbij een leverancier het eigendom over een product behoudt. Hiervoor moet de leverancier bereid zijn zelf het eigendom te behouden en de financiering te doen, zoals bijvoorbeeld bij spijkerbroeken of tijdelijke meubilair-oplossingen.
- **Een koop-terugkoopregeling**, waarbij een leverancier het product verkoopt en aan het einde van de levensduur weer terug koopt. Voorbeelden hiervan zijn tapijttegels of kantoormeubilair.

- **Een leasemodel**, waarbij een gebruiker een product in termijnen aankoopt over de gehele levensduur. Bij een 'financial lease' is hier een externe financier bij betrokken, waarmee de circulaire prikkel beperkt is. Voorbeelden hiervan zijn liften of vorkheftrucks.

Daarnaast kun je ook een prestatiecontract opstellen, dit houdt het volgende in;

- Maak een deel van de (financiële) beloning afhankelijk van de prestatie op KPI's: hiermee organiseer je een prestatiecontract rondom duurzaamheidsprestaties.
- Laat een verlenging van het contract afhangen van de score op duurzaamheids-KPI's, waarbij een partij contractverlenging ontvangt bij het realiseren hiervan.

Looptijd contract

Met de looptijd van een contract kun je ook zorgdragen voor meer circulariteit van het product. Voorbeeld: Raamovereenkomsten mogen eigenlijk maximaal 4 jaar zijn, met mogelijkheid tot verlenging met een goede onderbouwing. Circulariteit is een goede onderbouwing om een langere samenwerking aan te gaan met een partij. Zo kan voor kantoorinrichting een contractduur van 10 jaar worden aangegaan [4+4+2 bv.] Kanttekening is wel dat je bij een langere looptijd eerder Europees dient aan te besteden. Bespreek de mogelijkheden met de inkoper.

Hierdoor kun je lange termijn afspraken met de partij aangaan, deze lange verantwoordelijkheid zorgt voor een zekerheid voor de partij dat zij voor jaren uit kunnen gaan van bepaalde inkomsten. Maar door prestatieafspraken op te nemen, dienen zij wel te blijven voldoen aan circulaire wensen. Dus ook in de afrondende fase van een aanbesteding zijn er nog tal van circulaire opties.

Stap 4. Borging

De laatste stap is een doorlopende activiteit gedurende de looptijd van het contract. Contractmanagement is ook een belangrijk onderdeel van de circulaire inkoop. Het is immers van belang dat hetgeen afgesproken is ook daadwerkelijk uitgevoerd wordt. Hiervoor is evaluatie nodig door de contractmanager en goede gesprekken tussen opdrachtgever en nemer.

Steeds vaker wordt contractmanagement – contactmanagement genoemd. Dat komt omdat goed contact, regelmatig overleggen en samenwerken een essentieel onderdeel is van een circulaire economie. Samen draag je zorg voor het waardebehoud van het product/materiaal. Dus zoek het contact met elkaar!

4. Productgroepen

Dit onderdeel gaat in op de productgroepen waar circulariteit al een steeds ‘normaler’ onderdeel wordt in de markt. Er zijn dus al verscheidene opties qua producten en materialen. Op Urk worden de productgroepen; Bouw, GWW, Kantoormeubilair, ICT en Catering bestempeld als meest kansrijk. Ook binnen het Sociaal Domein liggen er kansen. Hieronder worden ze verder toegelicht.

4.1 Bouw

De gebouwde omgeving is in Nederland (samen met de GWW) verantwoordelijk voor ongeveer 50% van het totale grondstofverbruik. Ook gebruikt de gebouwde omgeving zo’n 40% van de totale energie en 30% van al het water. Naast nieuwbouwprojecten moet er de komende jaren ook in de bestaande bouw veel gebeuren, onder meer om de gebouwde omgeving energieneutraal te maken. Vanuit die grote opgave liggen er in de bouw veel kansen om met het circulaire gedachtegoed aan de slag te gaan.

Voor een circulaire gebouwde omgeving zijn twee principes het meest relevant:

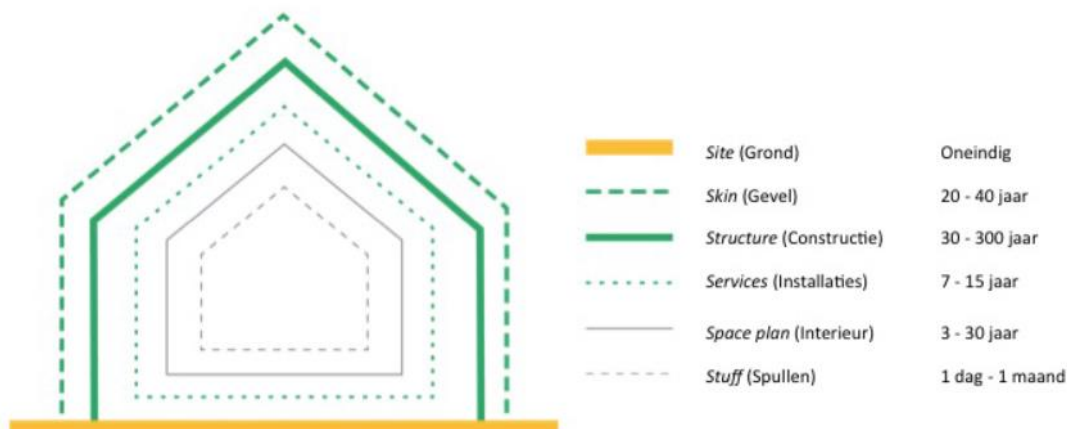
- Circulair ontwerp en assemblage;
- Circulaire materiaalkeuze.

Zorg dat je je circulaire ambitie altijd valideert in een marktconsultatie, omdat de aandachtspunten per opgave kunnen verschillen.

Gebouwelementen en levensduren

Een gebouw bestaat uit verschillende elementen. Ieder element heeft een eigen functie, en ook een eigen levensduur. Dit is samengevat in het onderstaande model, waarin zes ‘schillen’ van een gebouw worden gepresenteerd. Ter illustratie: een gevel (skin) heeft een technische levensduur van zo’n 20-40 jaar, terwijl de inrichting (space plan) een levensduur heeft van zo’n 10 jaar.

Daarnaast kan het zo zijn dat er een tijdelijke behoefte is voor een bepaalde functie. Ook ‘tijdelijke’ panden vallen – vanwege hun losmaakbaarheid – onder de noemer ‘circulair’.



Afbeelding 4. Lagen van een gebouw – levensduur

Circulaire ontwerp strategieën

In het ontwerp van een gebouw zijn er verschillende circulaire strategieën die kunnen worden toegepast. Afhankelijk van het type gebouw, de opgave en soms de ‘laag’ van een gebouw kan je daarbij inzetten op een bepaalde strategie:

- Design for durability: Ontwerp voor een lange levensduur, waarbij tijdens de levensduur nauwelijks nieuw materiaalverbruik nodig is (voorbeeld: robuuste materialen)
- Design for standardization: Ontwerp voor standaardisatie, waarbij – als gevolg van standaard-maatvoering – aanpassingen relatief eenvoudig kunnen worden doorgevoerd (voorbeeld: standaard maat balken en pilaren toepassen)
- Design for repairability: Ontwerp voor eenvoudig herstel, wat de levensduur van gebouwen kan verlengen (voorbeeld: toepassen toegankelijke verbindingen)
- Design for flexibility: Ontwerp voor flexibiliteit, waarbij het eenvoudig is om aspecten in het gebouw tussentijds aan te passen (voorbeeld: ruime maten tussen pilaren en flexibele tussenwanden)
- Design for disassembly: Ontwerp voor toekomstige demontage, waarbij onderdelen eenvoudig los te halen zijn (voorbeeld: toepassen droge verbindingen)

Circulaire materiaalkeuze

Materiaalkeuze is een belangrijk aspect bij circulair bouwen. Daarbij zijn er verschillende mogelijkheden voor 'circulair materiaal':

- Hergebruikte producten (zoals hergebruikte deuren, sanitair of raamkozijnen);
- Hergebruikte materialen, of producten met recycled content (zoals beton met hergebruikt betongranulaat of tussenwanden van geperst resthout);
- Toekomstig herbruikbare materialen of producten (zoals een in elkaar klikbaar gevelpaneel of demontabel skelet van een gebouw);
- Biobased producten (zoals gevelelementen van accoyahout of bamboevloeren).

Maak een keuze die past bij de context van jouw project. Combineer je een sloop- met een bouwopgave, en vinden die na elkaar plaats? Zoek dan naar mogelijkheden om materialen uit de sloop te gebruiken bij de nieuwbouw. Daarbij is het belangrijk om goed naar de timing te kijken, zodat de materialen ook daadwerkelijk toegepast kunnen worden. Bouw je een nieuw gebouw in een natuurlijke omgeving? Leg dan de focus bijvoorbeeld meer op Biobased materialen.

Materialenpaspoort

Wil je inzichtelijk hebben wat er in een gebouw zit? In dat geval kan je vragen om een materialenpaspoort. In zo'n paspoort is opgenomen uit welke materialen en componenten een gebouw bestaat, op welke plaats deze materialen en componenten zich bevinden, en hoe deze onderling losmaakbaar zijn. Er zijn verschillende systemen die de mogelijkheid bieden om materiaalpaspoorten te genereren.

Vanuit Platform CB'23 zijn er afspraken gemaakt over het soort informatie dat van een gebouw wordt vastgelegd en de wijze waarop dit gebeurt. Het doel van deze afspraken is te zorgen voor een uniforme werkwijze bij het creëren van paspoorten voor de bouw. De afspraken zijn te bekijken in de leidraad materialenpaspoort.

Circulair slopen

Moet een pand toch gesloopt (of in feite gedemonteerd) worden? Bepaal dan de mogelijkheden voor maximaal hoogwaardig hergebruik van het vrijkomende materiaal. Afhankelijk van de staat van het gebouw kunnen er nog onderdelen zijn die elders kunnen worden gebruikt. Mocht dat niet meer mogelijk zijn, stuur dan op hergebruik van materiaal. Een belangrijk aandachtspunt bij 'circulair slopen' (in feite demonteren) is dat dit meer tijd en arbeid kost dan traditionele sloop van een pand: het netjes uit elkaar halen van onderdelen duurt langer dan een klap met een sloopkogel, maar zorgt dat materialen hun waarde beter behouden. Het is dus belangrijk om voldoende tijd te nemen voor de sloop en het aanbestedingstraject tijdig te starten.

4.2 Grond- weg- en waterbouw

De grond-, weg- en waterbouw (GWW) is een van de grootste materiaalverbruikers van Nederland. Ieder jaar wordt meer dan 20 miljoen ton materialen ingezet om onze wegen, kanalen, kunstwerken (bruggen, sluizen e.d.) en ondergrondse infrastructuur uit te breiden en te verbeteren (bron: SKAO, Op weg naar een klimaat neutrale infrasector). Vaak zijn objecten technisch niet heel complex en liggen deze er voor een langere periode (20-100 jaar).

Aspecten van circulaire GWW

Circulaire principes in de GWW richten zich vaak op het materiaalniveau. Denk daarbij aan het hergebruik van bestaand materiaal, het verlengen van de levensduur van objecten of materialen, of aan toekomstige demontage. Rijkswaterstaat heeft een set met circulaire ontwerpprincipes voor de GWW ontwikkeld, met drie lagen:

- Preventie: het voorkomen van materiaalverbruik;
- Waardebehoud: het behouden van waarde door levensduurverlenging van objecten en hergebruik van onderdelen of materialen;
- Waardecreatie: het ontwerpen en realiseren van nieuwe objecten voor een lange levensduur, toekomstbestendigheid, optimaal beheer & onderhoud, en duurzaam materiaalgebruik.



Afbeelding 5. Circulaire ontwerpprincipes GWW

Ontwerp voor aanpasbaarheid

Zo'n 90% van de kunstwerken (de verzamelaar voor o.a. bruggen, viaducten en sluizen) van de Rijksoverheid worden gesloopt omdat ze functioneel verouderd zijn. Ze bevinden zich echter niet aan het einde van hun technische levensduur. Aanpasbaarheid op de lange termijn is daarom een belangrijk principe om de functionele levensduur van objecten te kunnen verlengen. Dit geldt vooral voor kunstwerken zoals bruggen en viaducten.

Ontwerp voor demontage

Het kan voorkomen dat er een tijdelijke behoefte ontstaat voor een bepaald werk, zoals een fietspad of een viaduct. Ook kan er een wens zijn om een product in de toekomst weer te kunnen demonteren. Er worden dan ook steeds meer circulaire GWW-concepten ontwikkeld die aansluiten op die behoeften. Denk bijvoorbeeld aan een demontabel fietspad die bestaat

uit losse platen. Of aan het circulaire viaduct van Van Hattum & Blankevoort, dat in opdracht van Rijkswaterstaat is ontwikkeld en na zijn gebruiksperiode weer kan worden gedemonteerd en elders neergelegd.

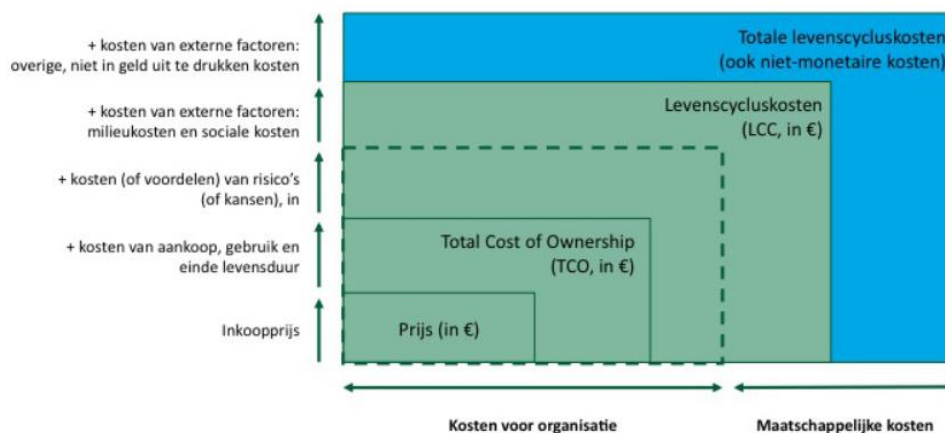
Milieu- impact van toegepaste materialen

Bij veel GWW-projecten is de technische opgave relatief eenvoudig: het aanleggen van een object, met een vooraf vastgesteld ontwerp. Daar kan winst worden behaald door te sturen op de milieu-impact van toegepaste materialen, bijvoorbeeld met behulp van een levenscyclusanalyse (LCA), waarvan de uitkomst wordt uitgedrukt in de MKI (MilieuKostenIndicator). Een LCA meet de milieu-impact van het gehele productiesysteem dat nodig is voor het aanleveren van materialen: gebruikte energie, extra materialen, transport en emissies worden allemaal meegenomen. Uit LCA's blijkt vaak dat de milieu-impact van hergebruikte materialen relatief laag is in vergelijking met de milieu-impact van nieuwe materialen. Het instrument DuboCalc kan helpen om deze impact te bepalen.

Vanuit het netwerk Bouw Circulair zijn standardeisen ontwikkeld voor onder andere betonproducten. Deze kunnen door met name gemeenten worden overgenomen in het moederbestek. De eisen hebben betrekking op een maximale MKI waarde en een minimaal percentage gerecycled materiaal.

Investeringskosten, TCO en LCC

In de GWW speelt prijs vaak nog steeds een dominante rol in de gunning. Om circulaire ambities te realiseren is het belangrijk om ook naar kwalitatieve aspecten te kijken, zoals de prestaties over de levensduur van producten. Dat vraagt een andere kijk op kosten. Het sturen op een Total Cost of Ownership (TCO) of levenscycluskosten (LCC) ligt daarom meer voor de hand. De opbouw van deze verschillende kosten is weergegeven in onderstaande figuur.



Afbeelding 6. Soorten kosten

Aandachtspunten

- Kies vanuit jouw opgave op welke circulaire ontwerpprincipes je wilt inzetten. Maak dit vooraf duidelijk aan marktpartijen, zodat zij de juiste oplossingen kunnen bieden. Niet alle ontwerpprincipes zijn bij alle soorten opgaven van toepassing.
- Kies vooraf of je een aanpasbaar of demontabel Werk wilt hebben (of niet). Voor sommige opgaven is dit wenselijk, voor andere juist niet: dit hangt af van jouw behoefte.
- Stuur op het verlagen van de milieukosten van de toegepaste materialen. Het opvragen van de MilieuKostenIndicator (MKI) kan hierbij helpen.
- Zoek naar mogelijkheden om beheer en onderhoud gezamenlijk met de realisatie aan te besteden, vooral bij kleinere opgaven: dan hebben marktpartijen een prikkel om meer kwaliteit te leveren.

4.3 Kantoormeubilair

Kantoormeubilair of -inrichting is een van de meest genoemde productgroepen wanneer het gaat over circulair inkopen. Dat komt mede omdat de eigenschappen van meubilair relatief goed geschikt zijn voor een circulair model: het is technisch een relatief eenvoudig product, en heeft een economische levensduur van 7-15 jaar. Daarmee is het zowel technisch als organisatorisch mogelijk om de keten te sluiten.

De meeste leveranciers in deze branche zijn actief met circulariteit bezig, en de ontwikkelingen gaan vrij snel. Dit is mede het gevolg geweest van verschillende ambitieuze publieke aanbestedingen. Wanneer de vraag gesteld wordt, kunnen zij vaak een aanbieding doen die goed aansluit op de gestelde ambities.

Aspecten voor circulair kantoormeubilair

Bij kantoormeubilair spelen de volgende circulaire principes een rol:

- Circulair ontwerp: losmaakbaarheid, gemak van herstel en standaardisatie;
- Levensduurverlenging van meubilair of componenten d.m.v. onderhoud, reparatie of refurbishing activiteiten;
- Circulair hergebruik van onderdelen en materialen.

Bepaal voor je eigen organisatie welke aspecten relevant zijn op basis van je ambitie (waar wil je je op richten?) en je huidige situatie (welk meubilair heb je staan, en wat is de staat ervan?). Valideer dit eventueel in een marktconsultatie.

Daarnaast liggen er kansen om circulaire verdienmodellen toe te passen: denk aan koop-terugkoop, huur of het afnemen van meubilair als dienst. Dit hangt mede af van je behoefte (structureel of tijdelijk), en van je type organisatie (privaat of publiek).

Zoek vroegtijdig contact met de markt

De branche van kantoorinrichting is relatief volwassen op het gebied van circulariteit. Ga daarom vroegtijdig met de markt in gesprek over de manier waarop je jouw circulaire ambities het beste tot hun recht kan laten komen in een aanbesteding.

Ook binnen de aanbesteding wordt dialoog op prijs gesteld. Met zo'n dialoog kan de inschrijver de daadwerkelijke behoefte van een opdrachtgever beter begrijpen. Organiseer daarnaast een schouw – en bij een grote opgave van enkele typische ruimten – zodat partijen kunnen bepalen welk meubilair kan worden hergebruikt of gere refurbishd, en welk meubilair vervangen moet worden. Je kan ook overwegen om een aantal te refurbishen meubelstukken ter beschikking te stellen aan de potentiële inschrijvers, zodat zij de mogelijkheden voor refurbishment kunnen onderzoeken.

4 inkoopstrategieën, 4 verschillende vragen

Dat de sector verder ontwikkeld is, betekent niet dat er een eenduidig beeld is van wat 'circulair kantoormeubilair' is. Welke circulaire principes het beste kunnen worden toegepast, hangt af van de startsituatie. Vier voorbeelden:

- Een organisatie heeft recentelijk nieuw meubilair gekocht, maar moet het onderhoud inkopen. Leg hier de nadruk op levensduurverlenging van het bestaande meubilair, en bouw prikkels in om waardeverlies van dit meubilair te voorkomen.
- Een organisatie heeft een tijdelijke behoefte aan meubilair, vanwege verschuivingen in de huisvesting. Leg hier de nadruk op tijdelijkheid en retourname aan het einde van de gebruikperiode.
- Een organisatie heeft behoefte aan kwalitatief goed meubilair, en heeft een (beperkte) bestaande voorraad met geschikte meubelstukken. Leg in de zoektocht naar een partner de nadruk op het zo lang mogelijk inzetbaar en toepasbaar houden

van meubilair uit de bestaande voorraad: hetzij als meubel, hetzij als onderdeel. Alleen wanneer dit uit de bestaande voorraad niet meer mogelijk is, is de levering van nieuw een mogelijkheid.

- Een organisatie heeft behoefte aan nieuw meubilair, en heeft geen of een sterk verouderde bestaande voorraad die niet meer voldoet aan de functionele eisen (voorbeeld: Arbo-eisen) en lastig aanpasbaar is. Leg hier de nadruk op meubilair dat zo lang mogelijk inzetbaar en toepasbaar is, en kijk waar mogelijk naar hoogwaardige afzetkanalen voor het bestaande meubilair.

Borging van circulair gebruik

Omdat kantoormeubilair vaak een economische levensduur heeft van zo'n 7-15 jaar, is het mogelijk om afspraken te maken over het waardebehoud van zowel de bestaande voorraad, als het nieuwe geleverd meubilair. Kies bij een uitvraag naar kantoormeubilair daarom niet alleen voor levering van meubilair, maar ook voor meerjarig (preventief en correctief) onderhoud. Op die manier heeft een leverancier een prikkel om meubilair te leveren dat kwalitatief goed blijft functioneren. Ook worden de onderhoudskosten verlaagd, doordat de partij die het meubilair geleverd heeft, bij het onderhoud weet wat er staat. Vraag daarom niet alleen om de aanschafkosten, maar om de totale kosten voor het gebruik (TCO) voor een bepaalde periode.

Het realiseren van deze circulaire ambities in de gebruiksfase vraagt om aandacht voor deze ambities – en de bijbehorende KPI's – in het contractmanagement.

Borging van retourname

Vanwege de economische levensduur van zo'n 7-15 jaar is meubilair goed geschikt voor het maken van afspraken over retourwaarde. Let daarbij op wetgeving rondom de maximale restwaarde, die op dit moment voor kantoormeubilair op 10% gesteld is. Kijk daarvoor naar mogelijkheden om de producentenverantwoordelijkheid te verlengen door bijvoorbeeld onderhoud in het contract mee te nemen en afspraken te maken over het einde van de gebruiksduur. Op die manier krijgt de leverancier een prikkel om het waardebehoud van de door hem geleverde producten te maximaliseren.

Aandachtspunten

- Kantoormeubilair is vaak een geschikte productgroep om mee te starten: het is zichtbaar, het beïnvloedt het primaire proces niet en de markt is relatief volwassen.
- Start met het creëren van inzicht in je bestaande meubilair: zowel de aantallen als de staat. Wanneer je dit overzicht niet hebt, kan het uitvragen van een meubelmanagementsysteem als onderdeel van je aanbesteding helpen.
- Bepaal je ambitie op basis van de startsituatie in je eigen organisatie: die is belangrijk voor marktpartijen om een goede inschrijving te doen.
- Maak in een overeenkomst afspraken over meerjarig onderhoud en eventueel retourname om het waardebehoud van meubilair te borgen.

4.4 ICT

Een steeds groter deel van onze producten bestaat uit ICT-apparatuur. Alle organisaties hebben mobiele telefoons, laptops, tablets en vaak ook nog servers nodig. Wanneer het gaat over circulair inkopen worden ICT-middelen vaak als kansrijke productgroepen genoemd: er is immers veel impact te realiseren. Daarbij gaat het vooral om de hardware: software is immers geen fysiek product, en circulaire principes zijn daar dus lastig op toe te passen.

De ketens van deze producten zijn echter complex, omdat er zo veel verschillende onderdelen en materialen in zitten. Daarmee is het lastig om deze keten te 'sluiten'.

Daarnaast is het inzetten op internationale sociale voorwaarden een belangrijk aandachtspunt in deze productgroep. Zorg daarom dat je met een marktconsultatie valideert welke ambities reëel zijn voor jouw opgave.

Aspecten van circulaire ICT

Bij het toepassen van circulaire principes in de ICT zijn zes aspecten relevant:

- Energieprestaties;
- Reduceren van materiaalgebruik;
- Circulaire ontwerpprincipes;
- Toxiciteit;
- Transparantie van (afkomst van) materialen en data- en softwaregebruik;
- Levensduurverlenging.

Bepalen daadwerkelijke behoefte

Zeker bij ICT-apparatuur is het belangrijk om de behoefte duidelijk te bepalen. Wat je niet hoeft te vervangen, hoef je immers niet in te kopen. Door de jarenlange focus op energiebesparing en toenemende functionaliteiten zijn nieuwe modellen elkaar steeds sneller op gaan volgen. Hierdoor is minder nadruk komen te liggen op waardebehoud en levensduurverlenging. Nu het gebruik van kritieke metalen steeds zichtbaarder wordt, ontstaat hier weer meer aandacht voor.

Er ligt dus een spanningsveld tussen enerzijds energiebesparing (een meer energie-efficiënt apparaat) en anderzijds levensduurverlenging (en minder gebruik van grondstoffen). Dat spanningsveld, inclusief de vraag waar je met jouw aanbesteding de nadruk wil leggen, is van belang in het bepalen van je daadwerkelijke behoefte. In algemene zin geldt op dit moment echter dat het energieverbruik vaak al relatief laag is, en de verbetering daarin minimaal is in vergelijking met de milieu-impact van grondstofwinning en productie van nieuwe apparatuur. Ga op tijd in gesprek met de ICT-afdeling over deze afweging, zodat er een gezamenlijke ambitie kan worden bepaald.

Lange en complexe keten

De ketens van ICT-producten zijn lang, internationaal en daarmee complex. Zo bestaat een normale mobiele telefoon of laptop uit tientallen metalen, en een productieketen die uit minstens evenveel verschillende landen bestaat. Toeleveranciers van componenten van ICT-apparatuur hebben vaak zelf die keten ook niet inzichtelijk, en weten weinig over de herkomst van de materialen in hun producten. Het gebrek aan transparantie en samenwerking in deze keten maakt dat het vaak lastig is om kringlopen hoogwaardig te sluiten.

Daar komt bij dat je als organisatie vaak ICT-hardware inkoopt van een retailer, die deze zelf inkoopt bij een producent. De invloed van de retailer op de producent is beperkt, en daarmee is de invloed van de retailer op de keten minimaal. Vanwege de enorm grote spelers aan de zijde van de leveranciers is de vraag van een individuele Nederlandse organisatie onvoldoende groot om deze leverancier individueel te bewegen een ander product te maken. Vraag in deze fase van de transitie vooral naar transparantie in de keten: daarmee ontstaat voor alle partijen meer inzicht, wat circulaire modellen naar de toekomst toe mogelijk kan maken.

Verwerking van ICT- afval

Naast de inkoop van ICT wordt er ook veel ICT afgevoerd. De meest duurzame optie is iets nieuws niet kopen of later kopen: kijk daarom eerst naar de mogelijkheden van levensduurverlenging. Wanneer levensduurverlenging geen optie meer is, zorg dan voor een zo verantwoord mogelijke afvoer. Die voorkomt dat onbedoelde export van afgedankte apparatuur naar landen gaat waar geen adequate afvalverwerking is. De WEEE-richtlijn

geeft daar duidelijke richtlijnen voor. Voorbeelden van partijen met veel expertise op dit vlak zijn Weee Nederland en Recover-E.

Internationale samenwerking

ICT-leveranciers zijn grote multinationals met een enorme invloed op de wereldmarkt. Zelfs een ICT-aanbesteding voor de gehele Rijksoverheid is internationaal gezien een vrij kleine vraag. Daarom wordt er op dit moment internationale samenwerking opgezet tussen verschillende aanbestedende diensten om te komen tot een internationaal kader voor circulariteit in deze productgroep. Met dat kader kunnen vervolgens op een eenduidige manier de grote, dominante marktpartijen uitgedaagd worden om stappen te zetten op dit vlak.

Mogelijkheden voor maatwerk- elektronica

Buiten de standaardproducten zoals mobiele telefoons, tablets en laptops hebben sommige organisaties behoefte aan maatwerk-elektronica. Omdat deze elektronica uniek ontwikkeld moet worden voor een opdrachtgever, liggen hier meer kansen om leveranciers uit te dagen om circulaire principes toe te passen. Voorbeelden hiervan zijn de slimme meters van Alliander, Stedin en Delta, en 'aftellers' van ProRail: apparaten die boven een perron de tijd tot vertrek aftellen voor de machinist.

Aandachtspunten

- ICT-apparatuur is een ingewikkelde productgroep om circulair in te kopen, omdat de keten lang en complex is, en vaak ingekocht wordt bij retailers.
- Bij ICT is winst te behalen met aandacht voor ketentransparantie, omdat daarmee – op langere termijn – kansen voor circulaire modellen worden gecreëerd.
- Het laten verwijderen van ICT-apparatuur is ook een moment om circulaire principes mee te nemen: hoe hoogwaardig wordt apparatuur nog ingezet, en – bij verwerking op materiaalniveau – waar en hoe wordt deze verwerkt?

4.5 Catering

Bij het inkopen van catering liggen er veel kansen op het gebied van de circulaire economie. Waar het bij andere productgroepen vaak gaat om de technische cyclus van de circulaire economie, gaat het hier meestal om de biologische cyclus. Daarbij ligt de nadruk op het voorkomen van onnodig inkoop en voedselverspilling, het beperken van de ingebedde CO₂, en – indien aanwezig - het hoogwaardig verwerken van reststromen.

In Nederland heeft de Rijksoverheid in haar visie naar een circulaire categorie duidelijk gemaakt wat zij ziet als 'circulaire catering'. Daarnaast zijn er diverse voorbeelden van horecagelegenheden die een circulair concept hebben ontwikkeld. Deze kunnen als inspiratie dienen voor het circulair inkopen van catering.

Aspecten van circulaire catering

Principes achter circulaire economie kunnen op verschillende manieren worden toegepast op catering. Denk daarbij onder meer aan de volgende aspecten, wanneer het gaat om het assortiment en menuplanning:

- Eiwitverhouding: verschuif de verhouding plantaardige/dierlijke eiwitten op termijn naar 60/40, 70/30 of zelfs verder.
- Herkomst: vraag om zoveel mogelijk gebruik van lokaal, biologisch voedsel, van het seizoen.
- Voedselverspilling: voorkom voedselverspilling door bijvoorbeeld in banqueting actief contact te houden met de organisatoren van bijeenkomsten.
- Hoogwaardig hergebruik: zoek naar mogelijkheden om verspild voedsel en afval uit de keuken op een hoogwaardige manier in te zetten als grondstof.

Daarnaast zijn de volgende aspecten relevant voor de bedrijfsvoering van restaurants:

- Verduurzaming van de keten: realiseer een duurzamere catering-keten met eerlijke beloningen en door samenwerking tussen partijen in de keten te stimuleren.
- Meetbare impact: door impact van duurzame innovatie te meten, weten we hoe duurzaam we werkelijk zijn.
- Transport en logistiek: zorg ervoor dat de impact van transport van ingrediënten, goederen en mensen zo laag mogelijk is.
- Verpakkingsmateriaal: minimaliseer verpakkingsmateriaal waar mogelijk, voorkom het gebruik van samengestelde verpakkingen, en gebruik alleen mono-verpakkingen als dat nodig is om voedselverspilling te voorkomen.
- Apparatuur: bekijk of het zinvol is om eigendom te behouden over bijvoorbeeld koffiemachines of 'klein keuken materiaal', en stuur hier op Total Cost of Ownership.
- Medewerkers en gasten: neem medewerkers en gasten mee in verduurzaming en communiceer hierover, zij moeten uiteindelijk de andere (duurzamere) keuzes maken.

Bepaal voor je eigen organisatie waar jij op in wilt zetten, en organiseer een marktconsultatie om partijen hierin mee te nemen en je te laten adviseren.

Circulaire aandachtspunten bij inkoop van catering

Voor inkoop van circulaire catering zijn in het categorieplan verschillende uitgangspunten geformuleerd. Gebruik de volgende vragen om leveranciers uit te dagen een circulair cateringconcept neer te zetten.

- Preventie: hoe wordt gewerkt aan het voorkomen van voedselafval?
- Productie: hoe, waar en wanneer wordt voedsel geproduceerd?
- Logistiek: hoe wordt voedsel getransporteerd en verpakt?
- Reststoffen: hoe wordt het afval zo hoogwaardig mogelijk hergebruikt?
- Keten: hoe ziet je keten eruit? Welke ketenpartners kun je beïnvloeden? Welke duurzame prikkels kun je creëren?
- Mensen: Hoe beweeg je medewerkers, gasten én samenwerkingspartners tot duurzamer gedrag?

Daag hierbij ook jouw eigen organisatie uit om anders naar de catering en het eigen gedrag hierin te kijken. Een ander belangrijk aandachtspunt is de aanwezigheid van een sterke sturing op volume in de gehele voedselketen. Alle ketenpartijen maken hun omzet op basis van volume, waarbij er vaak gestuurd wordt op een maximaal volume tegen een minimale prijs. Vanuit de opdrachtgever is het lastig om hier directe invloed op uit te oefenen, behalve door deze manier van sturen niet te kopiëren of ondersteunen.

Circulaire aandachtspunten bij inkoop van warme- koude drankenautomaten

Ook voor de inkoop van warme- en koude-drankenautomaten zijn een aantal uitgangspunten geformuleerd. Gebruik deze uitgangspunten om leveranciers uit te dagen een circulair drankenconcept neer te zetten.

- Apparaat: verbruikt het een minimale hoeveelheid energie? Is het apparaat eenvoudig te repareren en aan te passen? Wordt het preventief en correctief onderhouden om de levensduur te verlengen waarbij er in het contract een financiële prikkel is voor waardebehoud?
- Koffie, thee, suiker en andere additieven: in hoeverre is de productie duurzaam en sociaal eerlijk?
- Bekertjes: in hoeverre zijn de bekertjes herbruikbaar, Biobased en gelijk binnen het hele gebouw? Of zijn er oplossingen waar disposable bekertjes helemaal weggelaten kunnen worden?
- Reststoffen: in hoeverre worden reststoffen, zoals koffiedik of bekertjes, hoogwaardig hergebruikt in het werkproces van de leverancier?

Aandachtspunten

- Maak helder wat je verstaat onder circulaire catering, en op welke aspecten je in wilt zetten.
- Ben bewust van de prikkels in de huidige ketens, waarbij de hele keten op dit moment wordt aangestuurd op volume.
- Spreek met leveranciers een groeipad af tijdens de contractperiode, om nieuwe ontwikkelingen mee te kunnen nemen. Benoem hierin heldere KPI's rondom circulaire prestaties.
- Laat je inspireren door bestaande circulaire cateringconcepten, nieuwe verdienmodellen en duurzame innovaties!

4.6 Sociaal Domein

Het Sociaal Domein is een grote afdeling binnen de gemeente. Dit domein maakt gebruik van 40% van de gemeentelijke middelen. Het gaat veelal om de inkoop van diensten binnen dit domein, denk hierbij aan leerlingenvervoer of help bij het huishouden. Er zijn ook een aantal fysieke producten die worden ingekocht. Hierbij valt te denken aan inkoop van hulpmiddelen, trapliften, etc. Voor deze producten of diensten met een fysiek karakter zijn er kansen voor circulaire inkoop. De komende jaren zal waar mogelijk onderzocht worden bij kansrijke aanbestedingen binnen het Sociaal Domein of circulaire inkoop meegenomen kan worden.