

QUICK START: CIRCULAIR INKOPEN

De gemeente Urk werkt aan een circulaire economie. Door middel van circulaire inkoop kunnen wij al flink bijdragen aan deze transitie. Ongeveer 90% van alles wat wij inkopen wordt a.d.h.v. een enkelvoudige- of meervoudige onderhandse procedure gedaan. Daarom richting wij allereerst onze pijlen op deze vorm van aanbesteden. De Handreiking Circulair Inkopen helpt je hierbij op weg. Zoek daarnaast afstemming met de inkoop van de gemeente Urk.

VOORBEREIDING	Je start met inzicht krijgen in wat je precies in de markt wil zetten. Hierbij denk je over de volgende drie onderdelen na; (1) Wat is onze inkoopbehoefte?, (2) Hoe formuleren wij de vraag? (functioneel specificeren of technisch specificeren) en (3) Welke project-specifieke circulaire ambitie hebben wij? (maak deze meetbaar)		
STAP 1: MARKCONSULTATIE	STAP 2: UITVRAAG EN BEOORDELING	STAP 3: CONTRACT	STAP 4: BORGING
Nadat de vraag helder is, zoek je contact met de markt. In gesprek met de markt krijg je inzicht in de mogelijkheden die er zijn op circulair vlak. Er zijn drie vormen die je tijdens een Markconsultatie kan inzetten: 1. Request for Information (RFI): het digitaal opvragen van informatie, bijvoorbeeld vragenlijst via TenderNed; 2. 1-op-1 gesprekken: individuele gesprekken met marktpartijen; 3. Plenaire marktconsultatie: een open bijeenkomst, waarbij marktpartijen ook elkaars bijdrage horen en met elkaar in gesprek kunnen gaan. Van belang bij een marktconsultatie • Iedere partij dezelfde informatie. • Openbare marktconsultatie via TenderNed is inkooptechnisch het beste. • Verslaglegging belangrijk. Dit moet bij de aanbestedingsdocumenten worden toegevoegd.	Criteria en eisen Formuleer een aantal circulaire eisen en criteria. Gebruik hiervoor het IPF- model; • Technisch- inhoudelijk: hergebruik, levensduur verlenging, circulair ontwerp, etc. • Procesmatig: circulair gebruik van producten/ materialen, focus op goede samenwerking. • Financieel- economisch: prikkel inbouwen voor stimuleren circulair gebruik bv. circulaire verdienmodellen. Win- win situatie. Neem in de uitvraag de wensen m.b.t. circulaire verdienmodellen en looptijd op. - zie stap 3 Contract - Beoordelen en meten 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. In de Handreiking CI zijn een aantal tools opgenomen. Kwalitatieve criteria = beoordelen Kwantitatieve criteria = meten	Circulaire verdienmodellen Wanneer de winnende partij bekend is wordt het contract opgesteld. Kijk hierbij naar circulaire verdienmodellen. (= leverancier behoudt een (gedeelte) verantwoordelijkheid over zijn product.) Er zijn een aantal opties voor circulaire verdienmodellen; • <u>Pay-per-use</u>: betalen voor gebruik • <u>Verhuur</u>: eigendom blijft bij leverancier • <u>Koop-terugkoop-regeling</u>: terugkoop door leverancier bij einde levensduur • <u>Leasemodel</u>: aankoop in termijnen • <u>Prestatiecontract</u>: deel van financiële beloning afhankelijk van prestatie circulaire wensen. Looptijd contract Met de looptijd van een contract kun je ook zorg dragen voor meer circulariteit van het product. Een langere looptijd zorgt voor meer zekerheid bij de leverancier. Maar je kan ook samen werken aan circulaire wensen.	De laatste stap is een doorlopende activiteit gedurende de looptijd van het contract. Contractmanagement is 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.

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

