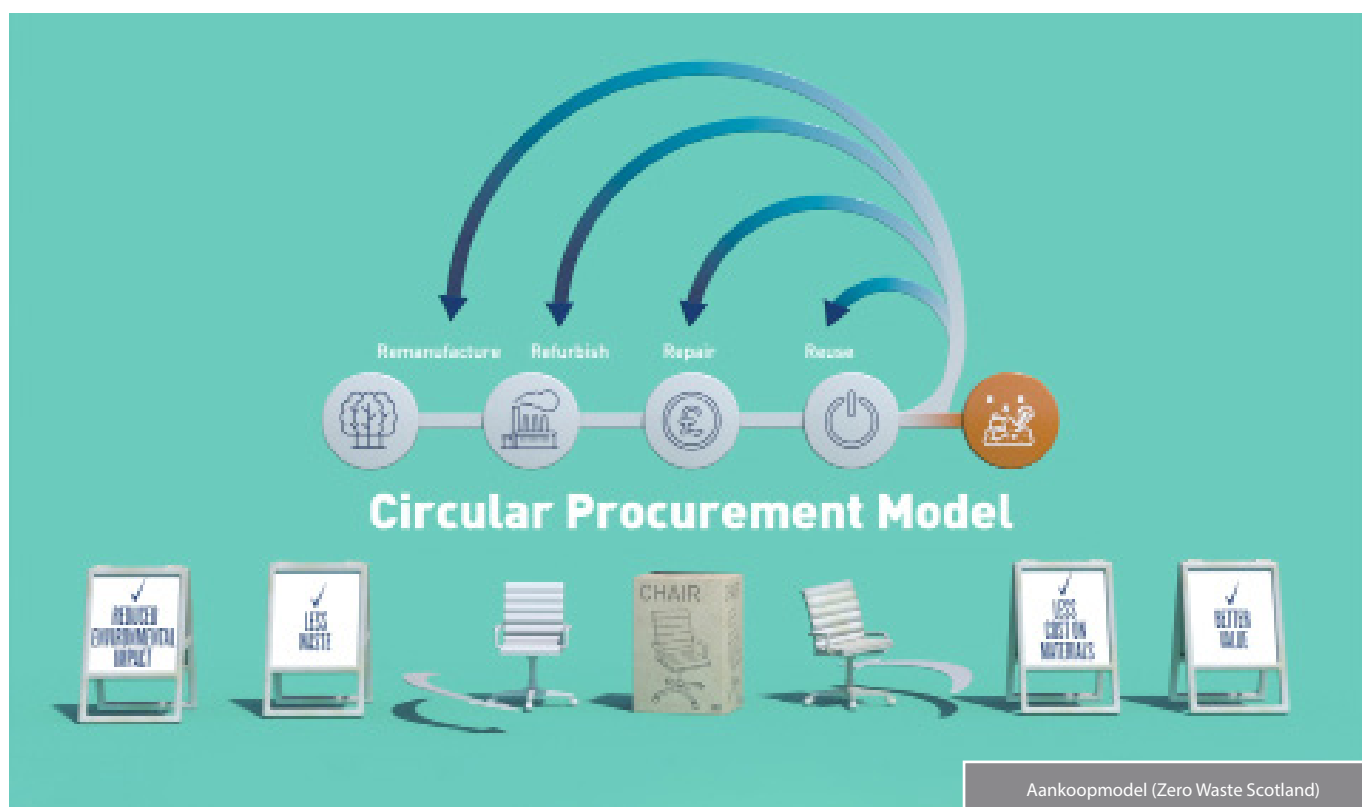


# LEIDRAAD TRANSFORMATIE CIRCULAIRE AANKOOP



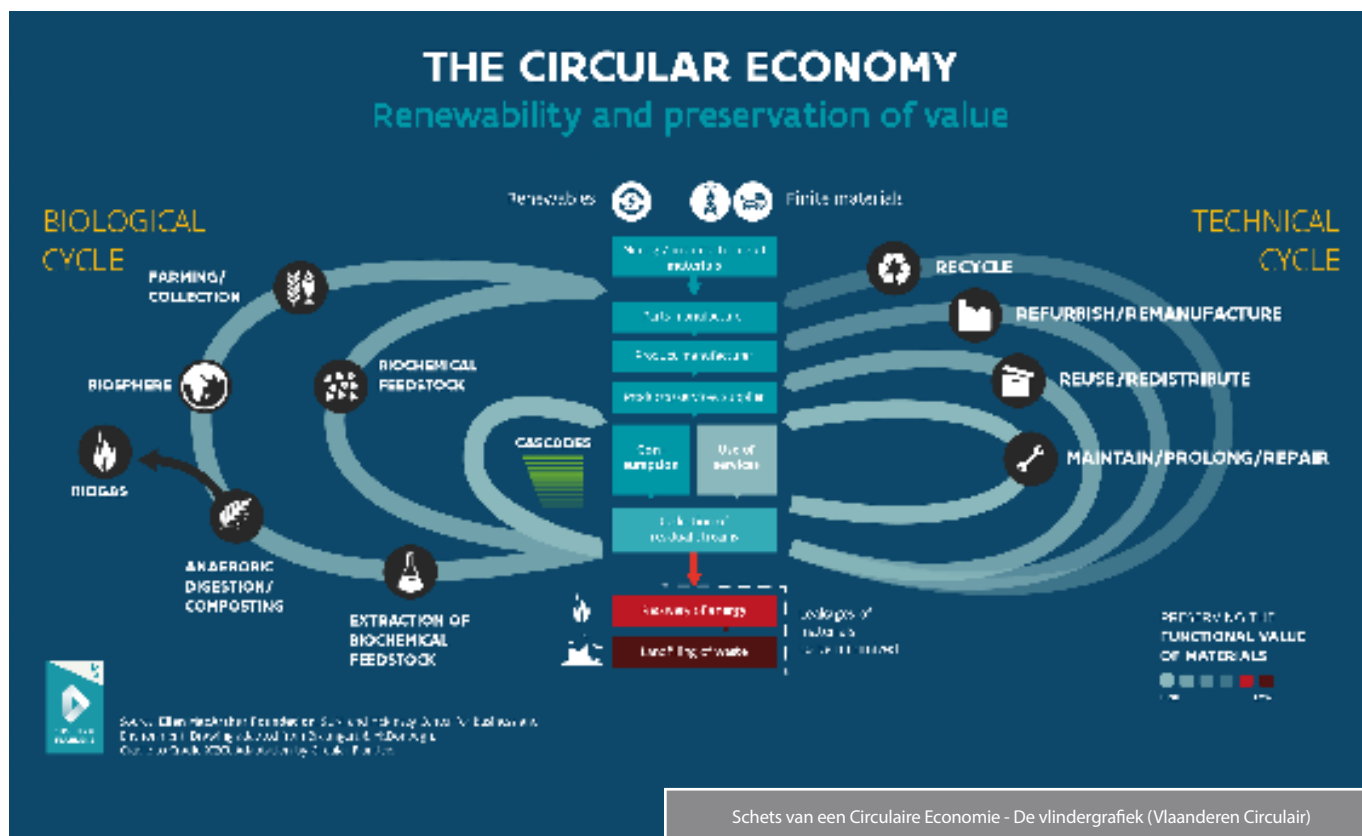
# INLEIDING

Deze leidraad is opgesteld voor aankopers en gelieerde functies en richt zich op circulair aankopen. Hier wordt circulair aankopen gezien als een manier om duurzaamheid te bereiken. Circulair aankopen bepaalt een aanpak voor groene overheidsopdrachten en is specifiek gericht op het zoveel mogelijk behouden van de waarde van producten, materialen en energie. Een circulaire aankoopaanpak sluit sociale aankoop, CO2-reductiedoelstellingen of het voorkomen van het verlies aan biodiversiteit niet uit. Al deze aspecten zouden in feite deel moeten uitmaken van uw geïntegreerde aankooppraktijk. Deze leidraad geeft een algemene inleiding tot het thema circulair aankopen. We willen u graag wegwijs maken in de vele beschikbare bronnen en u helpen beslissen welke relevant zijn voor uw specifieke situatie.



Om echte circulariteit te bereiken is een belangrijk element het effectief sluiten van de kringloop. Daarom moet hier tijdens het hele circulaire aankooptraject rekening mee worden gehouden. In deze leidraad wordt het sluiten van de kringloop specifiek behandeld in hoofdstuk 2 'Vereisten bepalen' en hoofdstuk 6 'Contractbeheer'. Deze rubrieken over het sluiten van de kringloop zijn bedoeld om u te inspireren met een aantal overwegingen voor het aankopen van circulaire producten.

EEN CIRCULAIRE AANKOOPAAANPAK  
SLUIT SOCIALE AANKOOP,  
CO2-REDUCTIEDOELSTELLINGEN  
OF HET VOORKOMEN VAN  
HET VERLIES AAN BIODIVERSITEIT  
NIET UIT.



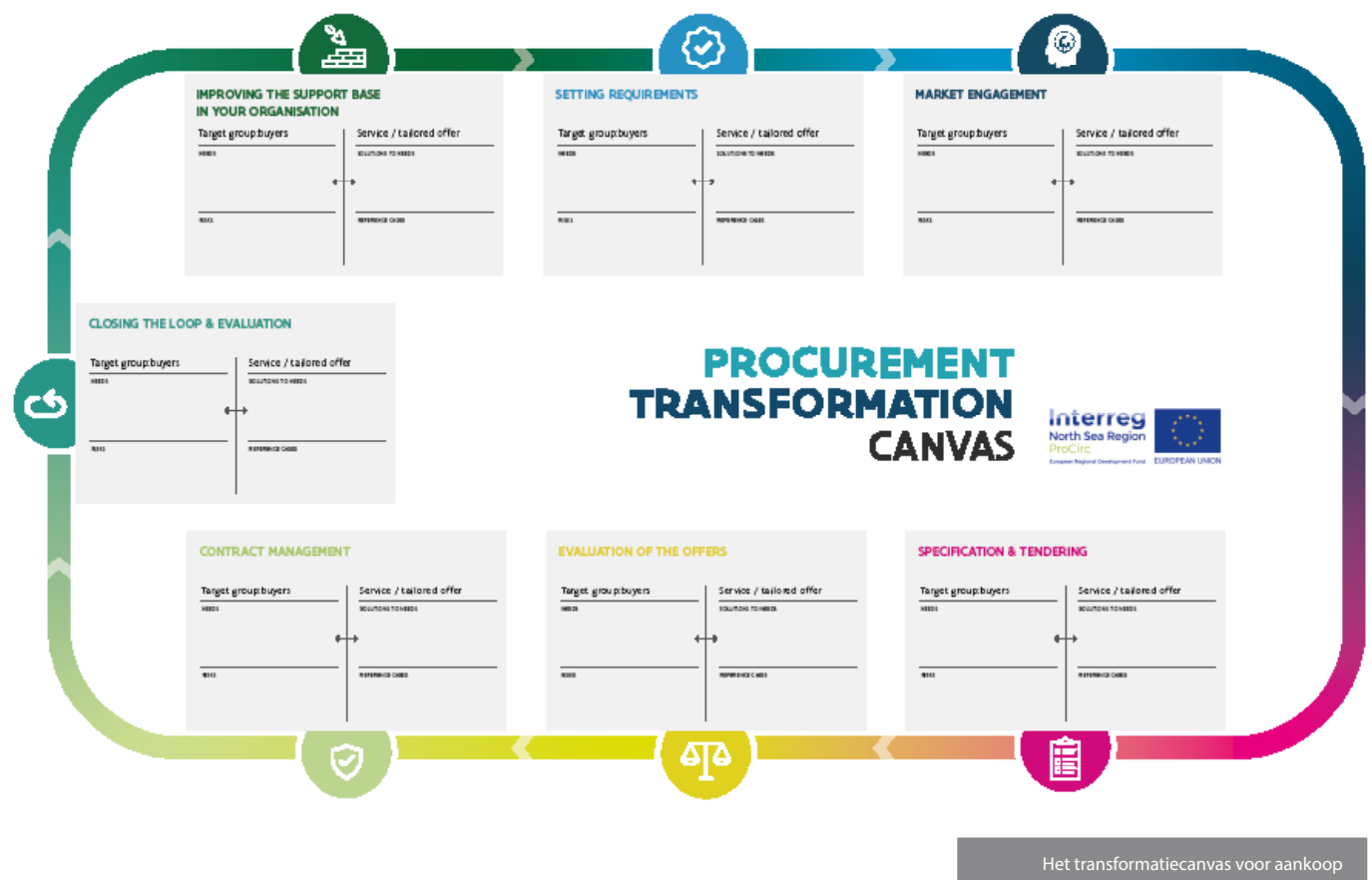
Deze leidraad werd ontwikkeld in het kader van het Interreg [NSR ProCirc-project](#), dat zich richt op het creëren van een gemeenschappelijk kader voor circulair aankopen in de Noordzee-regio. Binnen dit project vonden meer dan 30 proefprojecten rond circulaire aankoop plaats. De resultaten zijn samengebracht in een [casestudierapport](#). In deze leidraad worden uittreksels van deze proefprojecten gebruikt ter illustratie. Een korte beschrijving koppelt de proefprojecten aan de inhoud van het respectievelijke hoofdstuk. De volledige casestudies kunnen worden geraadpleegd op de [proefprojectpagina op de Interreg ProCirc-website](#). Voor niet-ProCirc-zaken die in de hoofdstukken worden genoemd, wordt een externe link toegevoegd wanneer deze beschikbaar is.

Tijdens het Interreg NSR ProCirc-project werd een groot aantal circulaire aankooptools en toolboxen verzameld. In deze leidraad bieden we bij elk hoofdstuk een relevante selectie van deze tools. Deze selectie is geenszins uitputtend en tools voor specifieke productgroepen werden uitgesloten. Helaas bestaat er niet één perfecte circulaire aankooptool. Bij het kiezen van een tool is het belangrijk om rekening te houden met de context van uw organisatie, de mate van circulaire maturiteit, de productcategorie en - vooral - het doel dat u wilt bereiken. Meer circulaire aankooptools zijn beschikbaar op de [Interreg NSR ProCirc-toolbox webpagina](#) en de [European Circular Economy Stakeholder Platform-website](#). De Interreg NSR ProCirc-projectpartners hebben **webinars** en **publicaties** gemaakt over specifieke aspecten van circulair aankopen. De projecten kunnen [online](#) geconsulteerd worden.

## TRANSFORMATIECASE CIRCULAIRE AANKOOP

In deze leidraad wordt een fictieve casus van circulaire aankoop behandeld. Het is een praktische vertaling van de circulaire aankoopprincipes die in de tekst worden uitgelegd. In elk van de hoofdstukken illustreert de casus het transformatieproces van een fictieve organisatie op het gebied van circulaire aankoop.

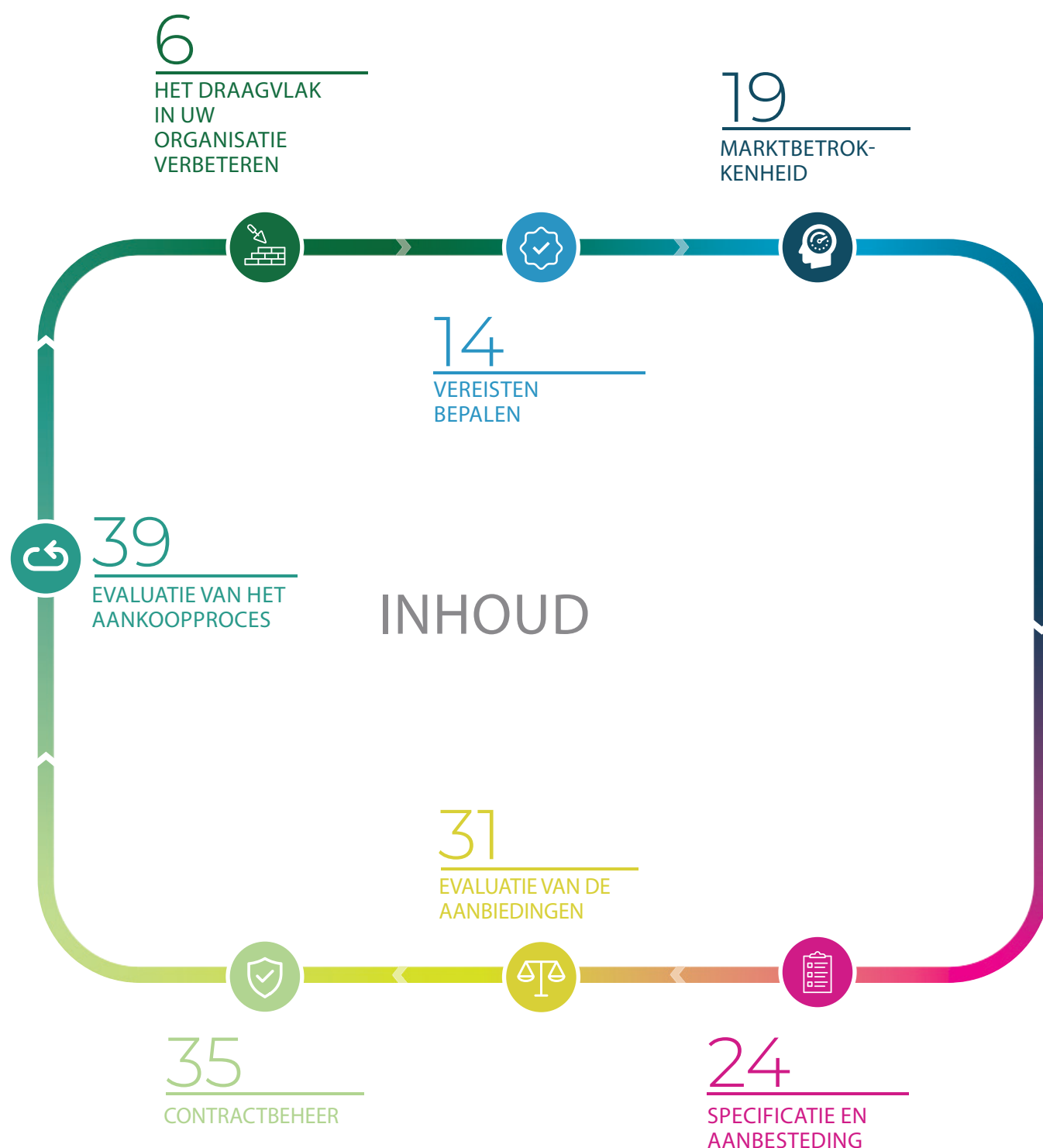
Deze leidraad kan worden gebruikt in combinatie met het Interreg NSR ProCirc [Procurement Transformation Canvas](#) en het [workshophandboek](#). Door deze workshop binnen uw organisatie te organiseren, met alle relevante belanghebbenden, kunt u de aandachtsgebieden identificeren waarop u vooruitgang kunt boeken met uw circulaire aankoopstrategie en -praktijk. Deze leidraad is bedoeld om extra informatie, tips, hulpmiddelen en inspiratie te bieden voor de fasen in het aankooptraject die aandachtsgebieden vormen voor uw organisatie.



# HOE DEZE LEIDRAAD GEBRUIKEN

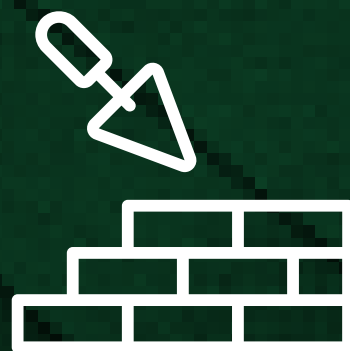
Deze leidraad is volgt de structuur van de stappen van het circulaire aankooptraject. Elk hoofdstuk staat op zichzelf en kan als zodanig gelezen worden. Zo kunt u zich richten op de stappen die het meest relevant zijn voor uw situatie. De interactieve inhoudsopgave hieronder helpt u om door het document te navigeren.

U vindt dit symbool  overal in de leidraad gevolgd door een nummer. Het geeft aan welk hoofdstuk u kunt raadplegen en brengt u naar dat hoofdstuk als u erop klikt.



# 01

HET DRAAGVLAK  
IN UW  
ORGANISATIE  
VERBETEREN



Of u nu een eerste proefproject wilt starten rond circulair aankopen of een circulaire aankoopstrategie voor uw hele organisatie wilt lanceren, is het belangrijk om uw collega's en management aan boord te krijgen. Dit kan top-down worden georganiseerd, waarbij het management organisatiebrede ambities en strategieën formuleert voor circulariteit, inclusief circulair aankopen als ondersteunend proces. Als alternatief kunnen er ook bottom-up initiatieven worden genomen door gemotiveerd personeel. U kunt bijvoorbeeld beginnen met een proefproject voor circulaire aankoop.

Zorg er in beide gevallen voor dat u de belanghebbenden bij het hele aankooptraject betreft en investeert in het versterken van het draagvlak. Communiceer uw ervaring om opschaling mogelijk te maken. Uiteindelijk moeten de circulaire ambities en getrokken lessen verbonden zijn met de missie en visie van de organisatie en leiden tot een tot een organisatiebreed circulair aankoopbeleid.

### › Vind medestanders van circulariteit

Zoek naar medestanders van circulariteit en influencers om de beweging te laten groeien. Ze kunnen helpen om meer mensen aan boord te krijgen en een draagvlak binnen de organisatie te creëren. Deze bondgenoten en ambassadeurs kunnen zich in elke afdeling van de organisatie bevinden of zelfs in een extern netwerk. Lid zijn van een netwerk over circulair aankopen kan heel nuttig zijn, omdat u zowel uw eigen ervaringen kunt delen, als van anderen kunt leren op een heel praktisch niveau. Voorbeelden van circulaire aankoopnetwerken:

- › [ProCura+ CP belangengroep](#)
- › [LinkedIn-groep Circular Procurement Learning Network](#)
- › [C-prone](#)
- › [ACR+ netwerk](#)

**ZOEK UIT OF ER AL INTERNE INITIATIEVEN ZIJN GENOMEN OP HET GEBIED VAN CIRCULAIR AANKOPEN EN WAAROM DEZE AL DAN NIET SUCCESVOL WAREN.**

### › Identificeer de belanghebbenden

Breng uw interne en externe belanghebbenden in kaart, evenals hun invloed op de huidige aankoopprocessen. Dit kunnen het management, aankopers, verantwoordelijken voor maatschappelijk verantwoord ondernemen, de financiële afdeling, politici, beleidsmakers, interne klanten, externe klanten, leveranciers, onderhoudspersoneel, categoriemanagers, de juridische afdeling, de logistieke afdeling, communicatiemanagers, enz. zijn. Zoek uit of er al interne initiatieven zijn op het gebied van circulair aankopen en waarom deze al dan niet succesvol waren. Blijf ondertussen bondgenoten en ambassadeurs identificeren.

### › Creëer een business case voor circulair aankopen

Het presenteren van een business case voor circulair aankopen kan helpen om uw belanghebbenden te overtuigen van een circulaire aankoopstrategie. De onderstaande argumenten kunnen relevant zijn voor uw situatie.

- › Afstemming op de huidige doelen of het beleid van de organisatie, zoals circulariteit, duurzaamheid, ecologische voetafdruk of netto nulmissie.
- › Naleving van lokale, regionale of nationale beleidsdoelen of wetgeving.
- › Kijken naar de Total Cost of Ownership (TCO) in plaats van naar de aankoopprijs  4. De circulaire oplossing is mogelijk kosteneffectiever dan de lineaire aanpak.
- › Invloed op de reputatie en/of de license to operate van de organisatie.
- › Geef voorbeelden en impactgegevens om de haalbaarheid en effectiviteit aan te tonen. Vraag uw netwerk om u de maatschappelijke en/of milieu-impact van hun casussen te bezorgen om sterk bewijs op te bouwen voor een circulaire aanpak. Of blader door databases om relevante voorbeelden te vinden:
  - [Interreg NSR ProCirc casestudierapport](#)
  - [Voorbeelden duurzaam aankopen Schotse overheid](#)
  - [Casusdatabase Vlaanderen Circulair](#)
  - [ECESP-database met goede praktijken](#)
  - [EU GPP Goede praktijken](#)

## TRANSFORMATIECASUS CIRCULAIRE AANKOOP



Sophie werkt als CO<sub>2</sub>-reductiemedewerker in een middelgroot bedrijf met 50 medewerkers op kantoor. De organisatie heeft een aantal doelen op hoog niveau gesteld voor het verminderen van koolstof, verbruik en afval in de komende tien jaar, maar heeft nog geen gedetailleerd plan opgesteld over hoe dit te bereiken. Het is de rol van Sophie om het voortouw te nemen bij het opstellen van een gedetailleerd koolstofreductieplan en om verschillende proefprojecten voor circulaire aankoop op te zetten die kunnen worden gebruikt om dynamiek te creëren en interesse op te bouwen op dit gebied.

Sophie is zich ervan bewust dat ze niet over de kennis en middelen beschikt om deze proefprojecten uit te voeren zonder de hulp en steun van een aantal collega's in de bredere organisatie. Sophie identificeert twee elementen die ze moeten aanpakken om vooruitgang te boeken. Het eerste is het identificeren van de belangrijkste belanghebbenden voor het proces die kunnen helpen leveren wat nodig is, en het tweede is het begrijpen welke goederen en diensten in het aankoopplan staan die de komende maanden een kans kunnen bieden voor circulaire aankoop.

Sophie verstuurt een e-mail naar alle medewerkers op kantoor waarbij ze vraagt naar vrijwilligers die zich willen aansluiten bij de groep als circulaire aankoopkampioenen om bij te leren over de nieuwe benadering van het aankopen van goederen en diensten, en om het idee te promoten bij andere collega's.

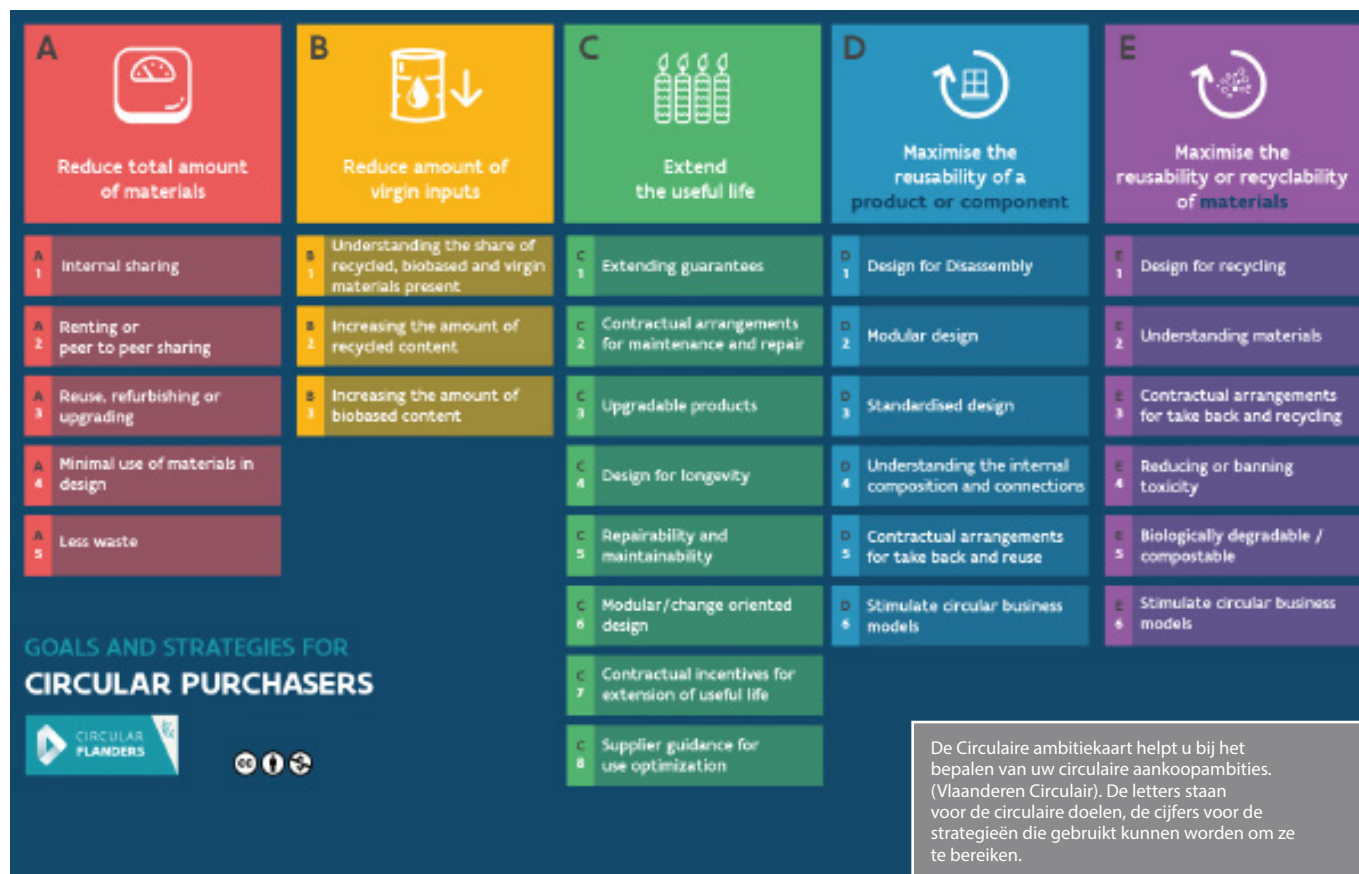
Sophie regelt ook een ontmoeting met de aankoopmanager om te begrijpen welke stappen er zijn genomen om circulair aankopen in de organisatie te introduceren. Sophie ontdekt dat de aankoopmanager, Ben, een training heeft gevolgd over circulaire aankoopprincipes en een analyse heeft gemaakt van de geplande aankoopuitgaven in het komende jaar om mogelijke geschikte projecten te identificeren. Sophie en Ben stellen een conceptbeleid voor circulaire aankoop op waarin de belangrijkste beslissingen worden beschreven die nodig zijn bij het identificeren van mogelijke circulaire aankoopactiviteiten.

Het eerste project dat geschikt is bevonden als proefproject heeft betrekking op een verzoek om bestaande IT-apparatuur te vervangen. Er wordt een vergadering belegd met de IT-manager, Charlie, om het concept van circulair aankopen uit te leggen en om input te krijgen over hoe deze aankoop meer circulair zou kunnen zijn. Charlie is het ermee eens dat deze aankoop zo circulair mogelijk moet zijn. Er wordt dus een businesscase gemaakt met de resultaten die worden voorgesteld, de tijdschema's voor levering, de overeengekomen maatregelen die moeten worden vastgelegd en de training die nodig is voor IT-personeel over hoe dit project zal verschillen van een normaal lineair aankoopproces.

## ► Circulair aankoopbeleid

Een belangrijke eerste stap is het definiëren van de **circulaire aankoopambities en -doelen** voor uw organisatie, samen met uw belanghebbenden. Deze kunnen organisatiebreed zijn of specifiek

voor een bepaalde aankoop- of productcategorie. Breng vervolgens de **strategieën en acties** in kaart om deze doelen te bereiken. Als uw ambities eenmaal vastliggen, communiceer ze dan binnen uw organisatie en naar huidige en potentiële nieuwe leveranciers.



Idealiter leidt dit proces tot een **circulair aankoopbeleid** voor uw organisatie. Dit zorgt voor een gestructureerde, ondersteunde aanpak van circulair aankopen voor de hele organisatie, en maakt de implementatie in de praktijk veel eenvoudiger, omdat er tijd en middelen kunnen worden besteed. Van dit beleid kan een levend document worden gemaakt, waarin na verloop van tijd ervaringen en lessen worden toegevoegd. Als dit een te grote stap lijkt, kunt u starten met **een proefproject voor circulaire aankoop**. De lessen uit dit proefproject kunnen later, samen met de ambities van de organisatie op het gebied van circulair aankopen, worden verwerkt in een beleid. Hoe dan ook is het geen goed idee om te vertrouwen op de persoonlijke inzet van één enkele medewerker, dat brengt teveel risico's met zich mee. Blijven investeren in een brede achterban zal ook een steviger fundament leggen.

## ► Monitoring

Daarnaast kunnen Key Performance Indicators (KPI's) worden gekozen om de impact en/of het succes van uw circulaire aankoop en/of beleid te meten. Houd bij het definiëren rekening met wat realistisch is volgens de beschikbare middelen en het tijdsbestek. Als u wilt dat leveranciers gegevens aanleveren voor uw KPI's, neem dit dan op in de aanbesteding. 



De ProCirc-partner DFØ slaagde erin om 50 ton CO2 eq. uitstoot en 30 ton afval te besparen door bestaand kantoormeubilair op te knappen.

### ► Communicatie is essentieel

Als u eenmaal de goedkeuring of een mandaat hebt van uw management, zorg er dan voor dat u het formaliseert en intern communiceert. Het creëren en behouden van een draagvlak is van vitaal belang om succesvol te zijn en hiervoor is communicatie essentieel. Gun uzelf voldoende tijd om dit draagvlak te creëren en blijf regelmatig in gesprek met uw belanghebbenden en collega's om deze steun te handhaven. Het is net zo belangrijk om uw circulaire ambities en projecten te communiceren naar leveranciers en externe klanten. Zodra u een circulair product of circulaire dienst hebt aangeschaft, kunt u aan de hand van filmpjes of interviews met interne klanten en gebruikers de resultaten laten zien.

**GUN UZELF VOLDOENDE  
TIJD OM DIT DRAAGVLAK  
TE CREËREN EN BLIJF  
REGELEMATIG IN GESPREK MET  
UW BELANGHEBBENDEN EN  
COLLEGA'S OM DEZE STEUN TE  
HANDHAVEN.**



Communicatie van de resultaten door de stad Malmö

## › Vorming

Ga na of aanvullende interne of externe vorming van (aankoop)personeel nodig is, aangezien dit wellicht nieuwe vaardigheden vereist. Er is veel online vormingsmateriaal over circulair aankopen beschikbaar. Kijk of uw regionale of nationale overheid of instantie voor circulaire economie online vorming aanbiedt, want die zal het meest geschikt zijn. Vormingsmateriaal in het Engels:

- › E-learning over circulair aankopen die gepubliceerd zal worden op de [Interreg NSR ProCirc-website](#) (Zero Waste Scotland)
- › [Circular Procurement Framework](#) (Ellen McArthur Foundation)
- › [Circular Procurement Framework for regions and cities](#) (Ellen McArthur Foundation)
- › [Guidance Procuring for: Repair, Re-use and Remanufacturing – Zero Waste Scotland](#) (Zero Waste Scotland)
- › [Public procurement for a CE good practice and guidance](#) (Europese Commissie)
- › [Public Procurement \(training on innovative & responsible public procurement with a dedicated module for circular procurement\)](#) (Urban Agenda)
- › [MRA Roadmap Circular Procurement & Commissioning](#) (Metropoolregio Amsterdam)
- › [Circulair aankopen voor een circulaire economie](#) (in het Zweeds, Upphandlingsmyndigheten)
- › [Klimaatgerichte en circulaire aankoop](#) (in het Zweeds, IvI, Svenska Miljöinstitutet)
- › [E-learning Circulair aankopen](#) (in het Nederlands, GDCI)



## Tips

- ⊗ Nodig externe sprekers uit om over circulariteit en best practices te praten. Dit helpt om het bewustzijn te vergroten.
- ⊗ Definieer wat circulariteit betekent voor uw organisatie om een gemeenschappelijke woordenschat en begrip te creëren.
- ⊗ Backcasting kan gebruikt worden om eerst de wenselijke toekomst te definiëren en zo het beleid en acties te definiëren die deze gaan koppelen aan het heden.
- ⊗ Zoek niet naar de perfecte circulaire oplossing. Het is beter om een optie te kiezen met een hoge kans op succes en een lagere mate van circulariteit, dan het risico te lopen te falen met een zeer complexe, volledig circulaire oplossing.



## Tools

- ⊗ De [ICEBREAKER-tool](#) om de dialoog over circulair aankopen op gang te brengen binnen het aankoopteam.
- ⊗ [Procurement Transformation Canvas workshop](#) voor bewustwording binnen de organisatie en om aandachtsgebieden te identificeren.
- ⊗ [Ambitiekaart Vlaanderen Circulair](#) om circulaire doelen en aankoopstrategieën te identificeren.
- ⊗ [Zero waste Scotland accelerator](#) om inspiratie op te doen voor circulaire strategieën.

# ICEBREAKER

## A Tool for Basic Circular Procurement Potentials

| Rethink                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             | Cooperate                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                       | Prioritize                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                           | Design                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                     | Reuse                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                 | Integrate                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                  | Preserve                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                                             |
|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|--------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|-------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|----------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------------|
| <ul style="list-style-type: none"> <li>■ We have limited or avoided the purchase, because we found out that it no longer provided a benefit or because we improved the process, logistics or job it was intended for.</li> <li>■ The product can be leased for a given period.</li> <li>■ The product can be rented as 'pay per use'.</li> <li>■ The product can be 'bought as a service' (products as a service).</li> <li>■ The product can be procured with a circular take-back scheme to maximize the suppliers circular interests.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ I have researched the needs of the users to ensure that the product matches this.</li> <li>■ I have been in dialogue with relevant players in the market, to uncover circular potentials and collaborate to match users' needs.</li> <li>■ I have researched whether there are other users with the same needs and been in dialogue with them about the possibility of joint purchasing.</li> <li>■ I have brought in circular procurement experts to analyze for further circular potentials/requirements.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The product is made from "healthy" materials i.e. materials containing no harmful substances (e.g. to humans or environment).</li> <li>■ The product is made from renewable material(s) (e.g. from wood or other natural renewable sources).</li> <li>■ The product has a neutral CO2 imprint.</li> <li>■ The product has a positive CO2 imprint.</li> <li>■ The product, production and transportation methods live up to the organization's overall vision for sustainability.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The product can be adjusted so that it can be adapted to the individual user and / or the intended use.</li> <li>■ The product is designed so that it is easy to maintain and repair.</li> <li>■ The product is designed so that it is easy to disassemble, to make it easy to recycle.</li> <li>■ The product is produced from recycled material.</li> <li>■ At end of life the product can be recycled because it is made from recyclable materials.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ There is an existing product in the organization that can be used for the task, so there is no need to buy something new.</li> <li>■ It makes sense to buy the product as reuse/ secondhand.</li> <li>■ The product can be sold for reuse when it is beneficial to do so.</li> <li>■ The product comes with information so current and future users are able to identify e.g. product materials, circularity potentials or former ownership ect.*</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The tender is based on TCO - the total economy for the product's lifespan (including purchase, repair and maintenance).</li> <li>■ Digital technology and/or data collection can be integrated (e.g. for mapping, usage and maintenance optimization, accessibility, positioning, wear, material content etc.).</li> <li>■ The user of the product should be trained to a certain extent in order to maximize correct use and minimal wear and damage.</li> </ul> | <ul style="list-style-type: none"> <li>■ The product lifespan can be prolonged through reducing use and/or general wear.</li> <li>■ The total procurement and repair costs over the entire product lifespan are financially viable.</li> <li>■ The product is upgradable to satisfy changing needs in the future.</li> <li>■ The product has a warranty for minimum life expectancy.</li> <li>■ The product has a warranty for spare parts accessibility.</li> </ul> |

PROF. I. KREIS



- › [Hergebruik van gemeentemeubilair \(Asker, Noorwegen\)](#): De burgemeester ondersteunde dit project, de casus sluit aan bij de ambitie van Asker om de beste Noorse gemeente op het vlak van circulaire economie te zijn.
- › [Aberdeenshire Nieuwbouw- en renovatieprojecten \(Aberdeenshire Council, Schotland\)](#): Dit proefproject richt zich op een groot contract voor het leveren van energiezuinige ontwikkelingen, die zijn gebouwd volgens de principes van de circulaire economie. Deze principes moesten herbestemming en gemakkelijk hergebruik van bouwmaterialen mogelijk maken.
- › [Bouw en tijdelijke ingebruikname van een circulaire hub en Makerspace \(Stad Leuven, België\)](#): De ervaringen met het proefproject werden besproken met alle lokale belanghebbenden, waaronder politici en de financiële afdeling, om een actieplan voor circulair bouwen voor de stad op te stellen.
- › [Duurzame verkoopautomaten met gezonde producten \(bpost, België\)](#): Bpost legde de nadruk op intern veranderingsmanagement voor hun proefproject en schaalde circulariteit op in hun aankoopstrategie.
- › [Circulair meubilair bij verhuizing van kantoren \(DFØ/Digdir, Noorwegen\)](#): Deze casus benadrukt het belang van coördinatie en gemeenschappelijke doelen voor succes.

De complete casestudies en resultaten van de Interreg NSR ProCirc-proefprojecten zijn te vinden in het [Interreg NSR ProCirc-casestudierapport](#).



Circulaire Hub en Makerspace in Leuven (België)

# 02

VEREISTEN  
BEPALEN



Zodra de circulaire ambities van uw organisatie en/of aankoopprofessional(s) duidelijk zijn, kunnen ze worden geïmplementeerd in een echt **aankoopproject**  1. Aankoopprojecten met beperkte risico's (lage kosten) en een zichtbare impact zijn zeer geschikt voor proefprojecten. Zorg er ook voor dat het project geen dringende deadlines heeft, zoals een naderend contracteinde. Circulair aankopen vergt meer tijd in de fase voorafgaand aan de aanbesteding, vooral de eerste

keer. Geef prioriteit aan impact en marktrijpheid boven de interne aankoopplanning. Als dit uw eerste poging is om circulair aan te kopen, kies dan voor een geschikte productcategorie. Voer een marktoriëntatiestudie  3 uit om hierover te beslissen. Kijk naar de marktrijpheid, de complexiteit van de toeleveringsketen en de levensduur van het product. De [Quick Scan van Vlaanderen Circulair](#) kan u helpen om te beslissen of een project geschikt is als proefproject voor circulaire aankoop.

## TRANSFORMATIECASE CIRCULAIRE AANKOOP



In het verleden bestelde Charlie elke drie jaar een gloednieuwe laptop voor elk personeelslid, ongeacht de staat van het originele toestel. Een belangrijke verandering om circulair aankopen mogelijk te maken, was de vraag of het nodig was om telkens elke laptop te vervangen. De staat van alle laptops werd beoordeeld, waarbij ze allemaal werden gescoord op voortgezet gebruik, upgrademogelijkheid, nood aan opknappen/reparatie, geschiktheid voor verkoop aan anderen, beschikbaarheid voor reserveonderdelen of recycling.

Het verlengen van de levensduur van bestaande items, en het leveren en onderhouden van nieuwe items is een verandering ten opzichte van de eerdere contracten voor levering van de items alleen. Ben en Charlie moesten een nieuwe Outcome-specificatie creëren om niet alleen de levering van nieuwe items te dekken, maar ook om aan te geven welke service nodig was voor het onderhouden en upgraden van de bestaande voorraad over een periode van vijf jaar om de maximale levensduur van alle toestellen binnen de organisatie te bevorderen of door toekomstige eigenaars te vinden of een recyclingprogramma dat de componenten zo lang mogelijk in de toeleveringsketen houdt.

Zorg ervoor dat u relevante interne belanghebbenden bij deze fase betreft [Q1](#). Dit kan bijvoorbeeld de financiële afdeling, het onderhoudspersoneel, de CSR-manager en natuurlijk uw interne klant zijn. Probeer samen met hen **functionele specificaties** te formuleren in plaats van details voor specifieke producten of diensten. Praat met de interne klant of gebruiker om erachter te komen wat hij werkelijk nodig heeft en verzeker hem dat aan die behoeften zal worden voldaan. Grafisch ontwerpers gebruiken bijvoorbeeld software die hoge eisen stelt aan de hardware. Probeer deze technische vereisten te formuleren in plaats van een specifiek type en merk computer. Dit geldt zowel voor producten, werkzaamheden als diensten. Functionele specificatie is essentieel om de markt in staat te stellen met innovatieve, circulaire oplossingen te komen.

#### Onderzoek of een aankoop echt nodig is.

Misschien kan hergebruik of delen op een meer circulaire manier voldoen aan de behoeften van uw klant. Dit kan intern of extern worden georganiseerd. Kijk of er in uw regio platforms zijn voor tweedehands producten of het delen van producten. Het opknappen of upgraden van eigen producten kan ook een alternatief zijn voor het kopen van nieuwe items. In plaats van fabrieksnieuwe items te kopen, kunnen ook gereviseerde items worden gekocht, vaak met vergelijkbare garanties als nieuwe producten.



Opschaling van het gebruik van gerenoveerd kantoormeubilair (Vlaamse overheid)

De marktbetrokkenheidsfase [Q3](#) is uiterst belangrijk om **realistische eisen te stellen** aan uw aankoop. Breng eerst uw circulaire ambities op één lijn met op behoeften gebaseerde vereisten. Dit zal u helpen bij de voorbereiding om het meeste uit uw marktbetrokkenheid te halen. Als de productcategorie echt gespecialiseerde kennis vereist, overweeg dan om een externe consultant in te huren. Uiteindelijk kan het tijd en geld besparen. Gebruik circulaire aankoopnetwerken [Q1](#) voor hun ervaring en advies voor dit concrete aankoopproject.

In hoofdstuk 4 over specificatie & aanbesteding [Q4](#) leert u meer over het formuleren van circulaire criteria. U zou in deze fase echter al moeten kijken naar de [EU GPP-criteria](#) of [de SPP-criteriatool](#) voor uw productcategorie. Gebruik ze als inspiratie voor het formuleren van eisen die geschikt zijn voor uw situatie. Een soortgelijke benadering kan worden gevolgd voor [labels](#) en certificeringen. Controleer welke relevant kunnen zijn voor uw specifieke aankoop en gekoppeld kunnen worden aan uw circulaire ambities.

## › Sluit de kringloop

In een circulaire economie ontwerpen we zonder afval en streven we ernaar om de hoogste gebruikswaarde van producten, onderdelen en materialen te behouden. Dit moet in overweging worden genomen tijdens het hele traject van uw circulaire aankoop: het moet worden weerspiegeld in uw gesprekken met leveranciers 3, uw aanbestedingsprocedure en -document 4 en contract met de leverancier 6. In deze fase voorafgaand aan de aanbesteding, waarin de eisen worden bepaald, wordt gekeken naar alternatieven voor de aanschaf van nieuwe producten: controleer of delen, hergebruiken, repareren, upgraden, opknappen of opnieuw maken kan voldoen aan de functionele eisen van uw klant. Denk ook na over het verlengen van de levensduur en de end-of-life fase van de goederen die u aankoopt (of gebruikt via diensten). In de fase voorafgaand aan de aanbesteding stelt u het *circulaire potentieel* voor uw aankoop veilig.

De proef op de som is echter in de contractbeheerfase 6, wanneer de daadwerkelijke *circulaire impact* wordt bereikt. Deze gerealiseerde impact is afhankelijk van een aantal interne actoren zoals gebruikers, contractmanagers, de financiële afdeling en het onderhoudspersoneel. Daarom is het belangrijk om deze actoren te raadplegen bij het bepalen van uw eisen. Dit vergroot hun betrokkenheid en geeft u praktische informatie die van invloed kan zijn op de vereisten. Het kan ook nodig zijn om interne procedures aan te passen.

Enkele vragen om te bespreken binnen uw organisatie.

- › Moeten we nieuwe producten kopen of zijn er alternatieven beschikbaar?
- › Weten we hoe we het product het beste kunnen onderhouden?
- › Bestaat er een procedure om te bepalen wanneer een product end-of-life of end-of-use is?
- › Hoe voeren we het product af? Zijn gebruikers hiervan op de hoogte?
- › Neemt de leverancier het product terug? Heeft het product een restwaarde?
- › Weten we wat leveranciers met de producten doen als ze de organisatie verlaten?
- › Is er potentieel voor een tweede leven (intern of extern) voor het product en/of de onderdelen?
- › Kan het product gemakkelijk uit elkaar worden gehaald om hergebruik van onderdelen te vergemakkelijken?





### Tips

- › Zorg dat u zeker de goedkeuring hebt van het management voor het besteden van tijd en mandaat om belanghebbenden te betrekken.
- › De goedkeuring van het management moet specifieke, meetbare doelen voor de productcategorie bevatten. Bijvoorbeeld 80% hergebruik van meubilair bij verhuizing naar een nieuw kantoor.
- › U hoeft niet te wachten tot het huidige contract afloopt, er kan veel worden bereikt in samenwerking met de bestaande leveranciers. Leg uw circulaire ambities uit en vraag naar hun ambities. Onderhandel over wat een win-win situatie kan zijn.
- › Controleer vereisten en lessen die zijn geleerd in soortgelijke aanbestedingen via casusdatabases en netwerken voor circulaire aankoop .
- › Houd rekening met de bredere vereisten van uw organisatie.
- › Neem contact op met een [GPP-helppdesk](#) voor overleg met een expert (regionaal, nationaal of EU).



### Tools

- › [Publicatie van het BITC over beroepskleding](#), [EU GPP Criteria](#), [SPP Criteriatool](#), [Aankoopwebsite Vlaanderen Circulair](#)
- › Specifieke criteria en strategieën van de productgroep ter inspiratie
- › [ICEBREAKER](#)-tool om interne dialoog te bevorderen
- › [Video van SPP Regions over outputgebaseerde specificaties](#)
- › [Quick Scan van Vlaanderen Circulair](#) om te controleren of uw project geschikt is als proefproject



### Relevante Interreg NSR ProCirc-partner- en -proefprojectcasussen

- › **Gerenoveerd kantoormeubilair (Agentschap Facilitair Bedrijf, Vlaamse Overheid, België):** Agentschap Facilitair Bedrijf heeft een meubelbibliotheek opgezet om al hun kantoren in het Vlaamse Gewest met elkaar te laten delen.
- › **Circulaire aanbestedingscriteria voor beroepskleding (Integral UK Ltd, VK):** De facilitaire dienstverlener stelde minimale circulaire criteria en uitgebreide vereisten om een kledingleverancier te selecteren die circulaire opties kon bieden.
- › **Renovatie van een sociale woonwijk (Zonnige Kempen, België):** Deze sociale huisvestingsmaatschappij past de circulaire principes toe op de renovatie van een wijk met gelijkaardige huizen. Ze renoveerden eerst 2 huizen als testcase. Belanghebbenden worden betrokken via cocreatiesessies.
- › **ICT-terugnamesysteem (Stad Malmö, Zweden):** De stad heeft een terugnamesysteem voor ICT-hardware opgezet om de kringloop actief te sluiten. Computers en smartphones worden gereset en daarna doorverkocht of gerecycled. Bij doorverkoop wordt de gemeente betaald.
- › **Circulair meubilair bij verhuizing van kantoren (DFØ/Digdir, Noorwegen):** Geeft aan dat een duidelijk kwantificeerbaar doel beter is dan vagere beschrijvende doelen die op verschillende manieren kunnen worden geïnterpreteerd.

De complete casestudies en resultaten van de Interreg NSR ProCirc-proefprojecten zijn te vinden in het [Interreg NSR ProCirc-casestudierapport](#).

**DE GOEDKEURING VAN HET MANAGEMENT MOET SPECIFIEKE, MEETBARE DOELEN VOOR DE PRODUCTCATEGORIE BEVATTEN. BIJVOORBEELD 80% HERGEBRUIK VAN MEUBILAIR BIJ VERHUIZING NAAR EEN NIEUW KANTOOR.**

# 03

MARKTBETROK-  
KENHEID



*"Het succes van elke aanbesteding wordt uiteindelijk bepaald door hoe de markt reageert op uw verzoek."*  
Procura+ Handleiding

Een circulaire aankoopbenadering verandert de relatie met uw leveranciers. U creëert **samenwerkingsverbanden** in de zoektocht naar circulaire oplossingen voor de functionele behoeften  van uw organisatie, in plaats van hen eenzijdig te vragen om aan zeer specifieke technische specificaties te voldoen. Deze circulaire oplossingen moeten uw vastgestelde circulaire ambities  weerspiegelen, dus marktbetrokkenheid is cruciaal. Marktbetrokkenheid kan uitgebreid en complex zijn, of vrij eenvoudig. Dit kan variëren van gewoon de markt informeren over uw intenties of het sturen van een schriftelijk verzoek om informatie (RFI, Request for Information), tot het voeren van een dialoog met leveranciersgroepen of zelfs het organiseren van een 'meet the buyer'-evenement.

U kunt op elk moment de markt benaderen, vanaf de vroege fase voorafgaand aan de aankoop, tijdens de aanbestedingsfase en op elk ander moment tijdens een aankoopproces.

Er is geen beperking op het moment dat u een opdracht kunt plaatsen, zolang u maar rekening houdt met de principes van overheidsopdrachten:

- ⌚ Transparantie
- ⌚ Integriteit
- ⌚ Openheid
- ⌚ Billijkheid
- ⌚ Daadwerkelijke mededinging
- ⌚ Verantwoording
- ⌚ Economie 

Om circulair aankopen te realiseren, moeten we rekening houden met circulariteit in de verschillende stadia van de waardeketen van een product. Marktbetrokkenheid kan dus verder gaan dan samenwerken met leveranciers en alle actoren die een rol spelen in de waardeketen erbij betrekken. Toch moet deze aanpak verder worden onderzocht als we de overgang naar een meer circulaire economie willen versnellen.

Marktbetrokkenheid geeft u belangrijke **informatie** over:

- ⌚ Oplossingen voor uw vereisten die direct beschikbaar zijn (marktrijpheid, capaciteit, monopolieposities)
- ⌚ Potentiële bidders, interesse vanuit de markt (haalbaarheid, mededinging)
- ⌚ Leveranciers die bereid zijn een innovatie- of groeitraject in te gaan en/of de behoefte hieraan identificeren (haalbaarheid)
- ⌚ Inzicht in de toeleveringsketen en de mogelijke impact van leveranciers op circulariteit
- ⌚ Feedback over uw eisen, leveranciers zijn het best op de hoogte van recente innovaties (markttenenden)
- ⌚ Mogelijke alternatieve circulaire bedrijfsmodellen die geschikt kunnen zijn om u te helpen de optimale aankoopprocedure te kiezen
- ⌚ Mogelijke risico's en problemen

Aangezien uw aanbestedingsspecificaties **realistischer** zullen zijn door de betrokkenheid van de markt, zal de kans om kwalitatieve, geschikte offertes te ontvangen veel groter zijn. Deze fase voorafgaand aan de aanbesteding kan in het begin meer tijd in beslag nemen dan normaal, dus het is belangrijk om hiervoor te budgetteren en dienovereenkomstig te plannen.

**OM CIRCULAIR AANKOPEN  
TE REALISEREN, MOETEN  
WE REKENING HOUDEN  
MET CIRCULARITEIT IN DE  
VERSCHILLENDE STADIA VAN  
DE WAARDEKETEN VAN EEN  
PRODUCT.**

## TRANSFORMATIECASE CIRCULAIRE AANKOOP

Ben was erop gebrand om zoveel mogelijk leveranciers een kans te geven en zette een webinar op om uit te leggen wat de organisatie probeerde te bereiken door een meer circulaire aanpak van de aankoop en het onderhoud van de IT-apparatuur.

Belangrijke overwegingen voor de leveranciers waren onder andere: het helpen verminderen van de hoeveelheid grondstoffen die de toeleveringsketen binnenkomt, het minimaliseren van de koolstofimpact van de beslissingen die worden genomen bij het leveren van het contract en het verminderen van het afval dat wordt gegenereerd door de geleverde goederen en diensten. Leveranciers kregen de kans om vragen te stellen in het open forum en om Ben rechtstreeks feedback te geven over elementen die ook nuttig zouden kunnen zijn bij het leveren van het contract.

Enkele feedbackgebieden waren een vraag of een leasemodel zou worden overwogen als onderdeel van de voorgestelde aanbieding, en een vraag of de upgrades en reparaties ter plaatse op kantoor zouden worden uitgevoerd of off-site met behulp van een pool van apparaten die klaar zouden staan voor een snellere doorlooptijd.

Ben en Charlie waren het erover eens dat de aanbestedingsspecificaties zo uitgebreid mogelijk moesten worden opgesteld zodat er zoveel mogelijk geschikte opties in konden worden opgenomen. Ze dachten dat dit het aantal te beoordelen offertes waarschijnlijk zou verhogen, maar dat het de moeite waard zou zijn om de beste oplossing te vinden.

### ➤ Hoe kan u zich voorbereiden op marktbetrokkenheid?

U kunt zichzelf voorbereiden op marktbetrokkenheid. Dit zal u helpen om vragen op het juiste niveau te stellen. Leveranciers kunnen al een zeer goed ontwikkeld circulair aanbod hebben, of nog nooit eerder nagedacht hebben over de circulaire economie.

- ④ Betrek experts (interne klanten, gebruikers, onderhoudspersoneel ...) uit uw organisatie.
- ④ Overweeg om externe deskundigen om advies te vragen bij specifieke en technische onderwerpen.
- ④ Bekijk relevante circulaire criteria, zoals de [EU GPP-criteria](#) of [SPP Criteriatool](#), voor de productgroep om inspiratie op te doen.
- ④ Zorg ervoor dat de functionele behoeften en (circulaire) vereisten duidelijk zijn.  Vermijd te specifiek te zijn bij het formuleren van uw vragen, omdat dit de mogelijkheden voor innovatie beperkt.
- ④ Controleer op updates in relevante wetgeving.
- ④ Voer een theoretisch onderzoek uit om inzicht te krijgen in het niveau van circulaire maturiteit binnen de markt die u gaat benaderen. Identificeer de juiste bedrijven voor uw productcategorie. Richt u op deze bedrijven en op koplopers op het gebied van circulariteit. Deze laatste kunnen nuttige aanwijzingen geven over de richting die moet worden gevolgd. Er is ook informatie beschikbaar van brancheorganisaties, rapporten van duurzaamheidsadviesbureaus of denktanks.

Uw eigen, lokale marktonderzoek kan worden aangevuld door aankoopnetwerken [Q1](#) om advies te vragen, of door circulaire leverancierscatalogi en matchmaking-sites te raadplegen zoals:

- [Aanbieders in Vlaanderen](#) (België) die de circulaire ambities van leveranciers uitspreekt
- [Schotse leveranciers van circulaire kantoormaterialen](#)
- [Loopfront \(Noorwegen\)](#)
- [De Professional Clothing Industry Association Worldwide](#) (PCIAW) heeft een matchmaking-dienst voor aankopers en leveranciers van werkkleding, bedrijfskleding, PBM's en accessoires. Het doel is dat aankopers tijd besparen bij het zoeken naar compatibele zakenpartners en om snel vertrouwen en transparantie te creëren tussen beide partijen.

Houd rekening met algemene best practices voor duurzaam aankopen, zoals mensenrechten en arbeidsrechten, sociale en economische waarde en diversiteit van leveranciers.

### › Voordelen voor leveranciers

Marktbetrokkenheid is ook nuttig voor de leveranciers. Doordat ze zich bewust worden van de behoeften van aanbestedende organisaties, wordt het aantrekkelijker om in te schrijven op aanbestedingen en wordt innovatie gestimuleerd. Meet the buyer-evenementen kunnen leveranciers informeren over waar kansen worden geadverteerd, hoe het aankoopproces is gestructureerd en welke aanbestedingsdocumenten nodig zijn.

### › Meet the buyer-evenementen

Deze grootschalige, regionale evenementen zijn een uitgelezen kans voor aankopers en leveranciers om elkaar in een veilige omgeving te ontmoeten. Zo kunnen circulaire ambities, kansen en knelpunten worden besproken. Tijdens het Interreg NSR ProCirc-project werden 'meet the buyer'-evenementen gehouden in [België](#), [Noorwegen](#) en [Denemarken](#) (video-opname beschikbaar in het Deens)

Vlaanderen Circulair publiceerde een whitepaper met advies voor organisaties die 'Buyer Meet Supplier'-evenementen willen opzetten. Gratis te downloaden op [aankopen.vlaanderen-circulair.be](https://aankopen.vlaanderen-circulair.be).





## Tips

- ⤵ Het is de moeite waard om uw huidige leveranciers te vragen of ze circulaire ambities hebben, want misschien bent u er nog niet van op de hoogte.
- ⤵ Het organiseren van informatiesessies over circulaire economie kan ook leveranciers inspireren en informeren over circulaire mogelijkheden voor hun producten.
- ⤵ Organiseer een evenement voorafgaand aan de aanbesteding om leveranciers te informeren over uw project en ambities.
- ⤵ Geef uw leveranciers een platform om hun circulaire oplossingen te presenteren. Ze zijn geweldige ambassadeurs en kunnen helpen om uw interne en externe draagvlak te vergroten 1.
- ⤵ Een goede circulaire aanbesteding vindt de juiste balans tussen marktrijpheid en het uitdagen van de markt om ambitieuzer te zijn.



## Tools

- ⤵ [Verslag met best practices over marktbetrokkenheid](#) en [aanvullende video](#) (SPP-Regions)
- ⤵ [Procura+ Handleiding](#) (SPP Regions)
- ⤵ [GPP Training Toolkit - Module 6](#) (Europese Commissie)
- ⤵ [Buying green! a handbook on green public procurement \(EC\)](#) (Europese Commissie)
- ⤵ [Guidance Procuring for: Repair, Re-use and Remanufacturing](#) (Zero Waste Scotland)
- ⤵ [5 steps for market engagement](#) (Circular PP project)
- ⤵ [Circulaire ambitiekaart](#) (Vlaanderen Circulair) om de ambities van leveranciers en kopers te communiceren
- ⤵ Een aantal van de trainingsmaterialen die worden genoemd in hoofdstuk 1 1 hebben specifieke hoofdstukken over marktbetrokkenheid.



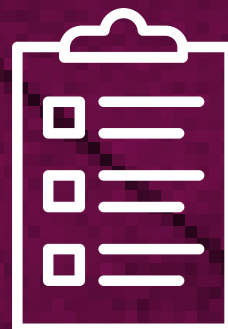
## Relevante Interreg NSR ProCirc-partner- en -proefprojectcasussen

- ⤵ **Circulair bouwen 't Centrum (Kamp C, België):** Om de markt te informeren over de kansen en mogelijkheden organiseerde Kamp C een trainingssessie voor leveranciers en aankopers.
- ⤵ **Hergebruik van post-consumer textiel voor het opknappen van bureaustoelen (Gemeente Groningen, Nederland):** Er werd een marktoriëntatiestudie uitgevoerd.
- ⤵ **Verlenging van de levensduur van kinderwagens voor kleuters (Stad Malmö, Zweden):** Uit de dialogen met de leveranciers vóór de publicatie van de aanbesteding bleek duidelijk dat ze in de contracten geen reparatie konden aanbieden. Daarom werd dit element uit de aanbesteding gehaald en werden alternatieven binnen de organisaties onderzocht.

De complete casestudies en resultaten van de Interreg NSR ProCirc-proefprojecten zijn te vinden in het [Interreg NSR ProCirc-casestudierapport](#).

# 04

## AANBESTEDING



Door uw specificaties op het juiste niveau in te stellen, wordt **innovatie gestimuleerd** voor circulaire goederen, werkzaamheden en diensten. Als de lat te hoog wordt gelegd, komen er geen aanbiedingen binnen. De sleutel is om uw circulaire wensen en behoeften **Q2** op zo'n manier in aanbestedingsdocumenten op te nemen dat ze de markt uitdagen en tegelijkertijd realistisch zijn. Als de lat te laag wordt gelegd, is er geen stimulans om te verbeteren. Het is niet gemakkelijk om dit evenwicht te vinden, maar een goede fase van marktbetrokkenheid **Q3** zal uw kansen op het ontvangen van kwalitatief hoogstaande aanbiedingen die voldoen aan uw circulaire ambities aanzienlijk vergroten **Q1**. Het is belangrijk dat de aankoper het mandaat heeft om voldoende tijd te besteden aan deze fases voorafgaand aan de aanbesteding en van de aanbesteding zelf, en dat er ruimte is om te falen en te leren **Q7**.

#### ➤ 4.1 Het aanbestedingsrecht

Het aanbestedingsrecht staat circulaire aankoop geenszins in de weg. Zoals bij alle aankopen moeten overheidsinstanties er echter voor zorgen dat hun circulaire aanbestedingen in overeenstemming zijn met de geldende wetgeving en principes. Bij het toepassen van circulaire criteria moet vooral rekening worden gehouden met de volgende principes.

- ⊗ **Transparantie, openheid en billijkheid:** Alle potentiële bidders moeten op dezelfde manier en op hetzelfde moment worden geïnformeerd. Milieueisen moeten zo duidelijk mogelijk worden gespecificeerd, zodat aanbiedingen objectief kunnen worden vergeleken. De gebruikte evaluatiemethode moet duidelijk worden gecommuniceerd in de aanbestedingsdocumenten.
- ⊗ **Daadwerkelijke mededinging:** Sociale en milieucriteria mogen niet worden ingevoerd om lokale of nationale leveranciers te bevoordelen.
- ⊗ **Koppel alle vereisten/criteria aan het voorwerp:** Er moet een duidelijk verband zijn tussen wat in de aanbesteding wordt gevraagd en het voorwerp van die aanbesteding. Een openbare aanbestedende die voertuigen koopt, kan bijvoorbeeld niet eisen dat de leverancier biologisch voedsel serveert in zijn kantine.
- ⊗ **Gelijkwaardige normen:** Aanbestedende diensten moeten producten die voldoen aan gelijkwaardige milieuspecificaties (zoals aangetoond in gelijkwaardige certificeringen of systemen) altijd expliciet erkennen en accepteren.

#### ➤ 4.2 Reikwijdte aankoopproject

Zodra de eisen **Q2** met de markt **Q3** zijn besproken, kunt u de reikwijdte van uw aankoopproject bepalen. Beslis eerst of het beste aan de eisen kan worden voldaan door een **product of dienst** aan te schaffen. Houd in gedachten dat, hoewel as-a-service bedrijfsmodellen (aaS) voordelen hebben, ze niet per se circulair zijn. Zorg ervoor dat u de Total Cost of Ownership (TCO) en/of Life-Cycle Costing (LCC) (zie hieronder) voor de verschillende opties vergelijkt om een weloverwogen beslissing te nemen. Kiest u voor aaS, eis dan transparantie van de dienstverlener over hoe circulariteit wordt bereikt, vooral met betrekking tot levensduurverlenging en end-of-life behandeling van de aangeboden producten.

Overweeg welke **contractduur** zinvol is, rekening houdend met de functionele levensduur van uw product. Tijdens de marktbetrokkenheidsfase kunt u de markt vragen welke duur zij als redelijk zouden beschouwen in termen van rendement op investering **Q3**. Dit kan u helpen als u leveranciers wilt stimuleren om een langere contractduur dan gemiddeld te accepteren. Het is nuttig om voorwaarden voor beëindiging of prestatiebonussen op te nemen. U kunt ook kiezen voor kortere contracten met verlengingsopties. Zorg ervoor dat u dit ook met uw financiële afdeling bespreekt, want dit kan invloed hebben op hun procedures.

Neem **reparatie en onderhoud** op in de aanbesteding om de levensduur van de producten te verlengen. Als dit niet haalbaar is, stel hier dan een aparte aanbesteding voor op of vraag om training voor intern personeel om deze taken uit te voeren.

**HET IS BELANGRIJK DAT DE AANKOPER HET MANDAAT HEEFT OM VOLDOENDE TIJD TE BESTEDEN AAN DEZE FASES VOOR DE AANBESTEDING EN VAN DE AANBESTEDING, EN DAT ER RUIMTE IS OM TE FALEN EN TE LEREN**

### ➤ 4.3 Aanbestedingsprocedure

Stem de keuze van uw aankoopprocedure af op de doelen die u wilt bereiken met uw circulaire aankoopproject. Bepaalde procedures zijn flexibeler, maar kunnen ook meer tijd en specifieke vaardigheden vereisen. **Concurrentiegericht dialoog** maakt het bijvoorbeeld mogelijk om uw circulariteitsdoelen te bespreken en af te stemmen op de aanpak van de bidders. Het **innovatiepartnerschap** maakt een partnerschap met de leverancier mogelijk voor de ontwikkeling van nieuwe, circulaire producten en diensten, met

voordelen voor beide partijen. **Het toestaan van varianten** moedigt de markt aan om met innovatieve oplossingen te komen om aan uw minimumvereisten te voldoen.

Meer informatie over aanbestedingsprocedures is te vinden in de [Guidance for public authorities on Public Procurement of Innovation](#) en de [Handleiding: voorschriften van de Gemeenschap inzake overheidsopdrachten voor dienstverlening anders dan in de sectoren water- en energievoorziening, vervoer en telecommunicatie](#).

## TRANSFORMATIECASE CIRCULAIRE AANKOOP

Het projectteam besloot dat de bidders extra tijd zouden krijgen om hun aanbiedingen voor te bereiden en in te dienen. De logica achter deze beslissing was om de bidders aan te moedigen alternatieve oplossingen voor te stellen die op een innovatieve manier aan de specificaties konden voldoen. Om zoveel mogelijk reacties van geïnteresseerde partijen te krijgen, werd een aanbestedingsperiode van twee maanden overeengekomen.

De beslissing om zoveel mogelijk reacties toe te staan binnen de aanbesteding werd uitgewerkt door aan bidders te vragen om een voorstel in te dienen dat zou beantwoorden aan de gewenste resultaten. Deze omvatten het bieden van een oplossing met dezelfde voordelen als nieuw kopen, het verminderen van de hoeveelheid gebruikte nieuwe grondstoffen, het verminderen van de koolstofimpact van de oplossing en het verminderen van de hoeveelheid afval die door de oplossing wordt gegenereerd. Elk van deze elementen werd afzonderlijk gewogen en gescoord tijdens de evaluatie van de aanbesteding om ervoor te zorgen dat de scores in verhouding zouden staan tot en relevant zouden zijn voor de vereiste resultaten van de aanbesteding.

Er werd een prijsmodel ontwikkeld waarmee de bidders een prijs konden bepalen voor een totale kostenoplossing inclusief servicekosten om te garanderen dat een specifiek aantal toestellen gedurende de hele looptijd van het contract beschikbaar en operationeel was. Dit aantal werd berekend aan de hand van historische gegevens over het aantal personeelsleden, hoe vaak toestellen werden vervangen en het aantal reparaties dat eerder al nodig was tijdens de levensduur van een toestel. Er werd ook rekening gehouden met het verwachte personeelsbestand gedurende de looptijd van het contract. Om nog meer flexibiliteit te bieden, werden clausules opgenomen om het serviceniveau te verhogen of verlagen met overeenstemmende wijzigingen in de prijsstelling tijdens de looptijd van het contract.

Het gebruik van geschikte prestatie-indicatoren, de manier waarop deze zouden worden bewaakt en gerapporteerd, en het niveau van contract- en leveranciersbeheer dat nodig is gedurende de looptijd van het contract, maakte ook deel uit van de aanbestedingsspecificatie. De circulaire elementen van de specificatie werden gedetailleerd beschreven om ervoor te zorgen dat de leverancier niet kon terugvallen op een eenvoudig "nieuw-voor-oud"-vervangingsmodel. Er werd een boeteclausule opgenomen in het geval het aantal gloednieuwe vervangingstoestellen tijdens elk contractjaar een bepaald niveau bereikte.

## ➤ 4.4 Criteria en specificaties

**Selectiecriteria** zijn ingebouwd om de competentie van de aannemer te garanderen. Het is echter niet altijd gemakkelijk voor circulaire aanbieders, vaak KMO's en start-ups, om ervaring, certificaten en referenties voor te leggen. Om deze aanbieders niet uit te sluiten, zou u alternatieve selectiecriteria kunnen gebruiken, zonder ze onrechtmatig te bevoordelen.

- Vraag naar een beschrijving van de technische uitrusting van de aanbieder, de maatregelen die zijn genomen om de kwaliteit te waarborgen of hun studie- en onderzoeksmogelijkheden.
- Een indicatie van de supply-chain-managementsystemen en de trackingsystemen die de leverancier kan toepassen bij de uitvoering van het contract.
- Een indicatie van de milieubeheermaatregelen die de dienstverlener kan toepassen bij de uitvoering van de opdracht, gekoppeld aan het voorwerp van de aanbesteding.
- Een groeitraject kan worden opgenomen in de gunningscriteria of uitvoeringsvereisten. Zowel de klant als de aannemer kunnen vragen om tijdens de looptijd van het contract iets te realiseren dat nog niet mogelijk was bij de aanvang van de overeenkomst, zoals het verkrijgen van een bepaald label, het leveren van een bepaald percentage gerecycled materiaal of het leveren van circulariteits- of koolstofgegevens.

Formuleer wat u wilt kopen en aan welke eisen het moet voldoen in de **technische specificaties**.

🔗 **2** Communiceer uw circulaire ambities, gespecificeerd voor deze productgroep, in het aanbestedingsdocument. Dit geeft de leverancier informatie over de circulaire prioriteiten voor uw organisatie. Het is het beste om technische specificaties zoveel mogelijk te beschrijven in termen van functie (functionele specificatie), in plaats van in termen van zeer specifieke eigenschappen, types of merken. Dit biedt de markt meer flexibiliteit om met innovatieve, circulaire oplossingen te komen. Varianten toestaan kan een optie zijn om de markt aan te moedigen circulaire oplossingen voor te stellen. Zet in uw beschrijving duidelijke de verplichte minimale technische vereisten waaraan deze varianten moeten voldoen.

**Gunningscriteria** worden gebruikt om de offertes die voldoen aan de technische specificaties te beoordelen en te scoren. Gunningscriteria kunnen

betrekking hebben op productieprocessen of andere stadia van de levenscyclus. Zo is er de manier waarop grondstoffen worden ingekocht, het energie- of waterverbruik tijdens het gebruik, de end-of-life recycleerbaarheid of biologische afbreekbaarheid van een product. In tegenstelling tot de goed/fout-eigenschap van technische specificaties, maken gunningscriteria het mogelijk om betere prestaties progressief te belonen of punten toe te kennen als aan specifieke drempels of voorwaarden wordt voldaan. Bij het formuleren van deze criteria is het belangrijk om te bedenken hoe ze zullen worden geëvalueerd. Het beoordelen van de circulariteit van aanbiedingen kan ingewikkeld zijn, vooral wanneer leveranciers worden aangemoedigd om innovatieve benaderingen toe te passen. 🔗 **5** Probeer een goede balans te vinden tussen kwantitatieve en kwalitatieve gunningscriteria. Gebruik de informatie die u hebt verzameld tijdens de marktbetrokkenheidsfase 🔗 **3** om te beslissen over relevante criteria en circulaire ambities voor het product of de dienst die u gaat aankopen,

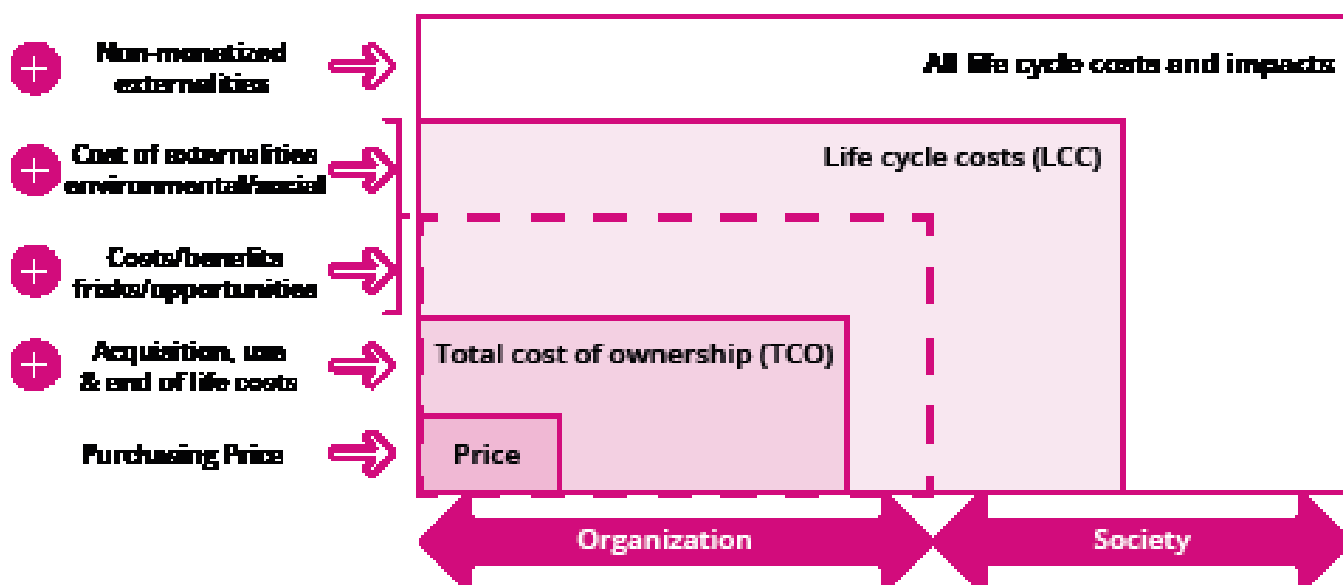
- **Kwantitatief:** Objectieve en meetbare criteria, zoals het percentage gerecycled materiaal. Dit kunnen ook gegevens zijn die gebruikt moeten worden om de circulariteit van het aanbod te beoordelen via een circulaire aankooptool. 🔗 **5**
- **Kwalitatief:** Een goed geformuleerd, gemotiveerd voorstel van de aanvrager, zoals een actieplan of gedocumenteerde afstemming op uw circulaire ambities. 🔗 **1** Geef richtlijnen over de aspecten die moeten worden opgenomen en zorg ervoor dat uw vragen ondubbelzinnig zijn, zodat de antwoorden vergelijkbaar zijn.
- **Een combinatie van beide:** U kunt kwantitatief beoordelen wat ondubbelzinnig gemeten en gecontroleerd kan worden, en kwalitatief de andere criteria beoordelen.

Zorg ervoor dat er voldoende **gewicht** wordt toegekend aan de circulaire criteria. Streef naar minstens 10% van de totale score. Zo niet, dan heeft u misschien een winnende aanbieder die helemaal niet circulair is, en zijn uw inspanningen voor niets geweest. U kunt scores toekennen met een weging op basis van de circulaire aanpak die de strategie voor circulaire economie van uw eigen organisatie probeert te stimuleren. U kunt bijvoorbeeld een hogere score toekennen aan een vermindering van de hoeveelheid opgenomen koolstof dan aan recycleerbaarheid. Anderzijds kunt u ook vaste scores instellen voor alle criteria voor circulaire economie die u opneemt.

Er wordt aanbevolen om de gunningscriteria niet te beperken tot de prijs. De prijs-kwaliteitverhouding hangt af van de product- of dienstencategorie, maar bepaalt ook de haalbare impact.

Richtlijn 2014/24/EU staat het gebruik van [levenscycluskosten](#) (LCC) toe, in plaats van alleen de aankoopprijs, om de economisch voordeligste inschrijving (MEAT) te bepalen. Deze LCC kunnen bestaan uit de Total Cost of Ownership (TCO), externe kosten of een combinatie van beide.

- **TCO** brengt alle kosten in kaart tijdens de nuttige levensduur. De aanschafkosten, werkingskosten (zoals energieverbruik en andere hulpbronnen), onderhouds- en reparatiekosten, belastingen en de kosten of opbrengsten in verband met de end-of-use. Daarom geeft TCO vaak een ander resultaat dan een vergelijking van aanschafkosten alleen.
- **Externe kosten** zijn milieu- en sociale kosten die verband houden met het product, de dienst of werkzaamheden tijdens de levenscyclus. Dat zijn bijvoorbeeld de kosten in verband met de uitstoot van broeikasgassen en giftige stoffen.



Overzicht van levenscycluskosten - uit ISO20400 Richtlijnen voor duurzaam aankopen (2017)

Bij het gebruik van LCC is het belangrijk om in het aanbestedingsdocument aan te geven welke gegevens de bidders moeten aanleveren voor de berekeningen en welke methode zal worden gebruikt. Ze moeten deze gegevens kunnen leveren met een redelijke inspanning en het kostenmodel moet gratis beschikbaar zijn voor de bidder. De berekening moet gebaseerd zijn op objectief controleerbare en niet-discriminerende criteria. Probeer het zo eenvoudig mogelijk te houden, want als u om ingewikkelde gegevens en berekeningen vraagt, kan het dat KMO's en start-ups worden uitgesloten.

🔗 5. De [GPP-website van de EU](#) biedt een aantal LCC-tools. Mogelijk zijn er ook gewestelijk ontwikkelde hulpmiddelen voor de gewenste productcategorie beschikbaar.

**Labels en certificeringen** zijn gemakkelijker te controleren voor de aankoper, maar kunnen voor de leverancier vrij duur zijn om te verkrijgen. Bovendien is circulariteit te complex om te worden gegarandeerd door één label of certificaat. Controleer welke relevant kunnen zijn voor uw specifieke aankoop en gekoppeld kunnen worden aan uw circulaire ambities. Zorg ervoor dat u geen tegenstrijdige eisen opneemt en dat KMO's en start-ups de kans krijgen om deze te behalen na het sluiten van de overeenkomst. Aanbestedende diensten zijn verplicht om expliciet gelijkwaardige certificeringen te aanvaarden en te erkennen. SPP Regions geeft meer informatie in [deze video](#).

## ➤ 4.5 Contractuele bepalingen

Eisen voor de uitvoering van een contract kunnen eenzijdig worden opgelegd. Aspecten zoals terugname, end-of-life-bepalingen of verpakking bij levering kunnen worden opgenomen. Zorg ervoor dat wat u vraagt haalbaar is. Hier kan ook een beschrijving van het groeitraject worden opgenomen.

Als u wilt dat uw leverancier gegevens of impactrapporten levert, neem dan een clause op over de inhoud en de frequentie. Bedenk welk detailniveau nodig is om circulariteit te meten. Dit kan gemakkelijk erg complex worden en de meetmethoden zullen veranderen afhankelijk van de categorie die wordt ingekocht. Vraag dus niet om zeer gedetailleerde informatie die voor de leverancier te lastig is om te verstrekken. Vraag om gegevens die de meeste leveranciers kunnen verstrekken. Dit kan worden bepaald in de marktconsultatiefase .



### Tips

- Volgens het aanbestedingsrecht moeten uw (circulaire) criteria duidelijk verband houden met het voorwerp van de aanbesteding. Daarom kan het nuttig zijn om te verwijzen naar uw circulaire ambities. Bijvoorbeeld door het woord 'circulair' op te nemen in de titel en/of voorwerpsomschrijving van de aanbesteding.
- Voeg een bijschrift met productinformatie toe aan uw vereisten. Bijvoorbeeld een QR-code met info over garantie, onderhoud en reparatie, of een (digitaal) productpaspoort als dat beschikbaar is.
- Neem een vereiste op voor regelmatige vervolgbijeenkomsten gekoppeld aan de circulaire ambities.
- Krijg een idee van de circulaire ambities van de leveranciers. Zijn ze bereid om meer circulair te zijn of een open houding aan te nemen? Bij circulaire projecten is het heel belangrijk om op één lijn te zitten.
- Betrek contractbeheermedewerkers bij de opstelling van aanbestedingen om realistische en beheersbare overeenkomsten met leveranciers te maken.

- Een gezamenlijke aankoop vergroot de vraag en kan leveranciers stimuleren om aan uw circulaire eisen te voldoen.
- De wet op overheidsopdrachten staat toe om opdrachten in percelen te verdelen. Dit kan meer specifieke circulaire oplossingen mogelijk maken en start-ups en KMO's aantrekken. Als de Europese bekendmakingsdrempels worden overschreden, moet worden overwogen om gebruik te maken van percelen.



### Tools

- [Guidance Procuring for: Repair, Re-use and Remanufacturing](#) (Zero Waste Scotland)
- [Video over outputgebaseerde specificaties](#) (SPP Regions)
- Casusdatabases en netwerken van aanbesteders kunnen inspirerende voorbeelden bieden van succesvolle aanbestedingen. 
- Criteriatools geven standaardcriteria. Ga ook na of er gewestelijke tools of criteriasets beschikbaar zijn. Gebruik ze als inspiratie en pas ze aan uw specifieke situatie aan
- [MVI-criteria tool](#) (Rijkswaterstaat)
- [EU Green Public Procurement Criteria](#) (Europese Commissie)
- [Duurzaamheidscriteria](#) (Zweden)
- [Tool voor duurzame openbare aanbestedingen](#) (DFØ, Noorwegen)

**ALS U WILT DAT UW  
LEVERANCIER GEGEVENS OF  
IMPACTRAPPORTEN LEVERT,  
NEEM DAN EEN CLAUSE  
OP OVER DE INHOUD EN DE  
FREQUENTIE.**



- › **Circulaire aanbesteding voor afvalverwerking (gemeente Kolding, Denemarken):** Het opknappen werd uitgevoerd door mensen die niet op de arbeidsmarkt aanwezig waren, waardoor sociale en circulaire criteria werden gecombineerd.
- › **Circulaire aanbestedingscriteria voor beroepskleding (Integral UK Ltd, VK):** Het facilitair bedrijf stelde minimale circulaire criteria vast met een maximale score van 3 punten, en 3 'stretch'-criteria die meer gericht waren op innovatie met elk een maximale score van 5 punten, waardoor innovatieve benaderingen van de circulaire economie werden beloond.
- › **Kader voor school- en kantoormeubilair (Scotland Excel, VK):** Zero Waste Scotland assisteerde Scotland Excel bij de ontwikkeling van de aankoopstrategie voor het voorraad- en leveringskader voor school- en kantoormeubilair in heel Schotland.
- › **Circulair bouwen 't Centrum (Kamp C, België):** Er werd een vast budget vastgesteld om de markt uit te dagen consortia te vormen en met circulaire oplossingen te komen voor de vereisten.
- › **Circulair meubilair bij verhuizing van kantoren (DFØ/Digdir, Noorwegen):** DFØ nam ook een apart contract op voor gebruikt meubilair en minimumvereisten voor kwaliteitsnormen, garantie (5 jaar) en criteria voor repareerbaarheid.
- › **Schoolmeubilair (Aalborg, Denemarken):** Er werden criteria opgenomen om bestaande middelen te gebruiken.

De complete casestudies en resultaten van de Interreg NSR ProCirc-proefprojecten zijn te vinden in het [Interreg NSR ProCirc-casestudierapport](#).

# 05

## EVALUATIE VAN DE AANBIEDINGEN



Nadat de aanbiedingen zijn ingediend, moeten ze worden geëvalueerd door middel van metingen (kwantitatief) en beoordelingen (kwalitatief) om de beste oplossing te bepalen. Idealiter is dit de aanbieder die voldoet aan de behoeften  2 en ambities van de klant  1, en de beste prijs-kwaliteitsverhouding biedt  4.

Eerst wordt een **prekwalificatieproces** gebruikt om de **selectiecriteria** te toetsen  4. Vervolgens worden de geselecteerde aanbiedingen getoetst aan de **technische specificaties**.

Alle aanbiedingen die voldoen aan de minimale technische specificaties worden geëvalueerd aan de hand van de gekozen gunningscriteria, die ook LCC  4 kunnen omvatten. Uw circulaire aankoopbeleid  1 moet dienen als referentiepunt om kwalitatieve criteria over circulaire ambitie aan te toetsen. **Labels en certificeringen** kunnen worden gebruikt om de naleving van gunningscriteria te definiëren en

te bewijzen. Houd rekening met de impact van de organisatie die het label toekent, met de waarde ervan. Aanbestedende diensten zijn verplicht om expliciet gelijkwaardige certificeringen te aanvaarden en te erkennen  4.

Afhankelijk van de gekozen aanbestedingsprocedure is het mogelijk om te **onderhandelen** met de voorkeursgeëigde(n). Dit kan leiden tot een aangepast aanbod dat beter aansluit bij uw circulaire ambities.

Bij het opstellen van de aanbestedingsdocumenten moet rekening worden gehouden met de evaluatiefase.  4. Het is belangrijk om ervoor te zorgen dat de criteria en evaluatiemethode duidelijk worden gecommuniceerd aan potentiële leveranciers. Bovendien is het van vitaal belang om het gewicht van uw gunningscriteria en de prijs in evenwicht te brengen en voldoende nadruk te leggen op de circulariteitsaspecten bij circulair aankopen.

## TRANSFORMATIECASE CIRCULAIRE AANKOOP

Het gebruik van de resultaatpecificaties, de mogelijkheid voor de leverancier om alternatieve leveringsopties naar voren te brengen en het totale kostenmodel voor de dienstverlening betekenden dat het belangrijk was dat iedereen die betrokken was bij de evaluatie van de aanbesteding enige training kreeg over hoe de evaluatie moest worden uitgevoerd. De training omvatte aspecten van het beoordelingsschema voor de technische antwoorden met voorbeelden van richtlijnen over het soort informatie en de mate van detail die in een antwoord kon worden opgenomen.

Er werden ook richtlijnen gegeven over hoe de informatie kon worden gescoord. Er werd ook training gegeven over het beoordelen van de ingediende kostenmodellen om ervoor te zorgen dat deze nauwkeurig weergaven wat er nodig was om de dienst te verlenen.

Eén onderdeel van de evaluatie viel buiten de expertise van het projectteam. Daarom werd besloten om externe hulp in te roepen voor de evaluatie van de koolstofreductie van elke ingediende aanbieder.

De aanbiedingen werden opgesplitst in vier delen: de technische elementen van de IT-dienstverlening, de circulaire aspecten van de oplossingen (exclusief koolstofreductie), de koolstofreductiecijfers en het prijselement. Het projectteam kreeg elk een deel van de aanbesteding toegewezen om alle ontvangen biedingen te scoren.

› Interreg NSR ProCirc-partner Kolding Kommune (Denemarken) gebruikt een sjabloon voor de evaluatie van aanbestedingen

Martin Pedersen Stub: "Het gebruik van een sjabloon bevordert een systematische aanpak. Het maakt standaardisatie van de evaluaties mogelijk, evenals duidelijke communicatie en transparantie. Deze aanpak resulteert in één score voor het vergelijken van de offertes op zowel prijs- als gunningscriteria."

- › De prijs (in Deense kronen) en de scores van de gunningscriteria (op 10) voor elk van de offertes werden toegevoegd aan het standaard werkblad.
- › Eerst werd de prijswaarde berekend voor elke aanbieder ten opzichte van de hoogste aangeboden prijs (die gewaardeerd wordt als 1). Resultierend in waarden tussen 0 en 1, waarbij de laagste waarde de beste is.
- › Vervolgens worden alle criteriumwaarden berekend ten opzichte van de hoogste score voor dat specifieke criterium. Vervolgens wordt deze waarde afgetrokken van 1, zodat de laagste waarde de beste is.
- › Daarna worden de prijs- en criteriumwaarden opgeteld, wat resulteert in één score. Als criteria een verschillende weging hebben gekregen in de aanbesteding, kan daar in deze stap rekening mee worden gehouden door de waarde van het criterium te vermenigvuldigen met het wegingspercentage.

| Supplier | Evaluation board | Criteria           | Weight |
|----------|------------------|--------------------|--------|
| X        | A                | Price              | 40%    |
| Y        | B                | Name of criteria 1 | 40%    |
| Z        | C                | Name of criteria 2 | 20%    |
| -        | D                |                    |        |
| -        | E                |                    | 100%   |

| Supplier | X            | Y          | Z          |
|----------|--------------|------------|------------|
| Price    | 1,000.00 kr. | 800.00 kr. | 700.00 kr. |

| Supplier      | X  | Y | Z   | - |
|---------------|----|---|-----|---|
| Average score | 10 | 8 | 5.2 | 0 |
| A             | 10 | 8 | 5   | 0 |
| B             | 10 | 8 | 4   | 0 |
| C             | 10 | 8 | 3   | 0 |
| D             | 10 | 8 | 7   | 0 |
| E             | 10 | 8 | 7   | 0 |

| Supplier      | X | Y   | Z   | - |
|---------------|---|-----|-----|---|
| Average score | 5 | 5.4 | 5.4 | 0 |
| A             | 5 | 5   | 5   | 0 |
| B             | 5 | 3   | 6   | 0 |
| C             | 5 | 8   | 6   | 0 |
| D             | 5 | 6   | 6   | 0 |
| E             | 5 | 7   | 4   | 0 |

Only add last with blue. The system will calculate the rest.

| Supplier | Price       | Criteria 1 | Criteria 2 |
|----------|-------------|------------|------------|
| X        | kr 1,000.00 | 10         | 5          |
| Y        | kr 800.00   | 8          | 5.4        |
| Z        | kr 700.00   | 5.2        | 5.4        |
| -        |             | 1          | 1          |

| Supplier | Price | Criteria 1 | Criteria 2 |
|----------|-------|------------|------------|
| X        | 1.00  | 0.70       | 0.07       |
| Y        | 0.80  | 0.30       | 0.00       |
| Z        | 0.70  | 0.30       | 0.00       |
| -        | 0.60  | 0.30       | 0.01       |

| Supplier | Price | Criteria 1 | Criteria 2 |
|----------|-------|------------|------------|
| X        | 0.40  | 0.70       | 0.01       |
| Y        | 0.32  | 0.70       | 0.00       |
| Z        | 0.28  | 0.30       | 0.00       |
| -        | 0.60  | 0.30       | 0.14       |

| Total Score | Supplier |
|-------------|----------|
| 0.41        | X        |
| 0.42        | Y        |
| 0.61        | Z        |
| 0.62        | -        |

| Weighting score | Supplier |
|-----------------|----------|
| 0.41            | X        |

Voorbeeld van het evaluatiemodel van Kolding Kommune



### Tips

- › "Niet alles wat geteld kan worden, telt, en niet alles wat telt, kan geteld worden."  
*Albert Einstein*
- › Ken het verschil tussen meten en beoordelen. Een getal kan kwantitatief gemeten worden, een plan of aanpak moet kwalitatief beoordeeld worden.
- › Geef fatsoenlijke feedback aan afgewezen leveranciers. Dit belooft hen voor hun inspanningen en kan leiden tot betere aanbiedingen in de toekomst.



### Tools

- › [PRP](#) (e-tool voor circulaire aankoop)
- › [Optimal SCANS](#) (leveranciers vullen een vragenlijst in die leidt tot een classificatie)
- › [Circulytics](#) (meetinstrument op bedrijfsniveau dat laat zien in hoeverre een bedrijf circulariteit heeft bereikt over de gehele bedrijfsvoering)
- › [Ecochain](#) (ecologische voetafdruk van producten)
- › [Circulair IQ](#) (circulaire prestatietool voor leveranciers)
- › [LCC-tools](#) aangeboden door de Europese Commissie
- › [EU Ecolabel](#) (EU-brede certificering van uitmuntendheid op milieugebied)
- › [CO<sub>2</sub>-prestatieladder](#) (koolstofbeheersysteem & aankooptool)
- › Trainingsmateriaal  1 dat de evaluatiefase behandelt



### Relevante Interreg NSR ProCirc-partner- en -proefprojectcasussen

- › **Meubilair voor Circulair bouwen**  
**'t Centrum (Kamp C, België):**  
De specificaties waren gebaseerd op prestatieclaims en er werd een combinatie van kwalitatieve en kwantitatieve gunningscriteria gebruikt.
- › **Hergebruik van post-consumer textiel voor het opknappen van bureaustoelen (Gemeente Groningen, Nederland):**  
Een onafhankelijk adviesbureau beoordeelde de berekeningen met behulp van een tool.

De complete casestudies en resultaten van de Interreg NSR ProCirc-proefprojecten zijn te vinden in het [Interreg NSR ProCirc-casestudierapport](#).

# 06

CONTRACTBE-  
HEER



We kunnen producten kopen of leasen die het label circulair  2 dragen, maar als ze in de verbrandingsoven of op de stortplaats belanden, kunnen ze nauwelijks als zodanig worden omschreven. Veel van de daadwerkelijke **circulaire impact** wordt bereikt tijdens en na de levering van het contract. Contractbeheer is vaak een rol die losstaat

van de aankoopfunctie. Daarom is samenwerking tussen aankopers en contractmanagers van vitaal belang om echt impact te maken op het gebied van circulariteit. Dit gaat vaak gepaard met een leerproces, waarbij zowel interne medewerkers als leveranciers open moeten staan om samen te groeien.

## TRANSFORMATIECASE CIRCULAIRE AANKOOP

De aanbesteding bevatte verschillende prestatie-indicatoren die zouden worden gebruikt om te controleren of het contract voldeed aan de oorspronkelijke vereisten van de aanbesteding. Er was ook een vereiste om via een overeenkomst inzake dienstverleningsniveau af te spreken dat de dagelijkse levering van de dienst binnen de gedefinieerde parameters zou blijven. De overeenkomst inzake dienstverleningsniveau bevatte tijdschema's voor de levering van vervangingen of reparaties, het aantal toestellen dat in reserve zou worden gehouden om te ruilen voor defecte toestellen, het vereiste kwaliteitsniveau voor gereviseerde onderdelen en de gebruikte methoden om recycling en verwijdering tot een minimum te beperken.

Als onderdeel van de overeenkomst inzake dienstverleningsniveau is afgesproken dat deze indicatoren door de leverancier worden gemonitord en maandelijks aan de organisatie worden verstrekt. Ze zouden dan worden opgenomen in de driemaandelijks contractevaluatievergadering die met het bredere projectteam werd gehouden.

Er werd een tracker ontwikkeld om de prestaties te registreren van alle prestatie-indicatoren die maandelijks konden worden geraadpleegd door het projectteam en die werden geëvalueerd tijdens de contractbeheervergaderingen.

Hieronder staan enkele aspecten waar rekening mee moet worden gehouden bij de **relatie met een leverancier**.

- Sluit een partnerschap af met uw leverancier en zorg voor een voortdurende dialoog, zodat de gewenste circulaire impact samen wordt bewerkstelligd.
- U hoeft niet te wachten tot een contract afloopt om te beginnen met het implementeren van uw circulaire ambities (link naar hoofdstuk 1). Door gesprekken te voeren met huidige leveranciers over uw en hun ambities komen er misschien mogelijkheden aan het licht om circulariteit te integreren die voor beide partijen voordelig zijn.
- Bespreek haalbare prestatieniveaus met uw leverancier voordat het contract wordt ondertekend.

- Geef bonussen voor overprestaties (op circulariteit) en boetes of corrigerende maatregelen als niet wordt geleverd wat is overeengekomen. Deze moeten in het contract worden opgenomen.
- Werp een kritische blik op uw algemene voorwaarden en de risico's die ze toewijzen aan de leverancier, want ze kunnen circulaire innovatie in de weg staan.

De aandachtspunten voor de **interne organisatie** staan hieronder.

- Zorg voor voldoende tijd en middelen om de prestaties van de leverancier te monitoren, aangezien circulariteitseisen en innovatie complex kunnen zijn. Zo moeten afspraken over prestaties, reparatie, onderhoud en levensduur worden opgevolgd en geëvalueerd.

- Bij het monitoren van de circulaire impact is het belangrijk om rekening te houden met het werkelijke aantal bestelde producten. Dit kan afwijken van de geschatte aankoophoeveelheid, vooral bij raamcontracten.
- Correct gebruik van de producten door de interne klanten is belangrijk om hun levensduur te maximaliseren. Neem, indien mogelijk en relevant, een gebruikerstraining op in de aanbesteding.
- Stel procedures op voor onderhoud en reparatie. Neem deze diensten op in de aanbesteding of sluit er een apart contract voor af. Als ze intern worden geleverd, neem dan de training van het personeel of het leveren van handleidingen op in de aanbesteding.
- Neem maatregelen om de kringloop actief te sluiten (zie kader).

### ➤ Sluit de kringloop

Zoals vermeld in hoofdstuk 2, bepaalt deze post-aanbestedingsfase van contractbeheer de *circulaire impact* van uw aankoop. De fase voorafgaand aan de aanbesteding bepaalt het *circulaire potentieel*, nu moet het in de praktijk worden gebracht.

Bijvoorbeeld: Er wordt een cradle-to-cradle bureaustoel gekocht; na 6 maanden breekt de gebruiker de armleuning af en de stoel wordt afgevoerd naar een stortplaats. Het circulaire potentieel dat met de aankoop werd bereikt, leidde niet tot de gewenste circulaire impact.

De circulaire impact van de aankoop wordt bereikt door de acties van verschillende belanghebbenden: interne klanten en gebruikers, onderhoudspersoneel, contractbeheerders, afvalbeheerders, de financiële afdeling en de leverancier. Ze moeten allemaal geraadpleegd, geïnformeerd en betrokken worden. Hun gecombineerde acties bepalen de levensduur van het product en de end-of-use/end-of-life-verwerking.

Hieronder staan enkele zaken die met de diverse actoren moeten worden besproken.

- Bestaat er een procedure om te bepalen wanneer een product end-of-life of end-of-use is? Is deze effectief?
- Hoe worden afgedankte producten verwijderd? Wordt de hoogst mogelijke gebruikswaarde behouden?
- Zijn alle relevante actoren (afvalbeheer, financiën, IT, enz.) op de hoogte van de terugnameafspraken met de leverancier?
- Is een tweede leven voor het product en/of onderdelen mogelijk binnen de organisatie of extern?
- Kunnen gespecialiseerde aanbieders of non-profitorganisaties worden gecontracteerd?
- Recycling is de laatste optie als hergebruik, opknappen en revisie onmogelijk zijn. Kies waar mogelijk voor recycling van hoge kwaliteit en maak gebruik van erkende aannemers.

DE CIRCULAIRE IMPACT  
VAN DE AANKOOP WORDT  
BEREIKT DOOR DE ACTIES  
VAN VERSCHILLENDE  
BELANGHEBBENDEN



### Tips

- › Zorg samen met belanghebbenden voor duidelijke interne procedures voor onderhoud, reparatie en verwijdering en communiceer deze naar interne klanten en gebruikers.
- › Werk nauw samen met uw leverancier voor een goede controle. Bied ze bekendheid als ze goed presteren.
- › Bepaal duidelijk eigenaarschap en verantwoordelijkheid in de contractbeheerfase. Zorg voor een grondige overdracht van de aankoper naar de contractbeheerder. Zorgen voor een goede opvolging van de circulariteitseisen.
- › Maak jaarlijkse checklists om een overzicht te krijgen van contracten en hun nalevingsmijlpalen. Voorbeelden van circulaire aspecten die gecontroleerd zouden kunnen worden: levensduurindicatoren, groeiafspraken over circulaire ambities, daadwerkelijk gebruik (frequentie en duur) van de producten, aantal ingekochte producten in geval van raamcontracten, gerapporteerde data over circulaire impact, kosten en frequentie van onderhoud en reparatie en end-of-life kosten of winsten.



### Tools

- › [Optimal Scans](#) (Nederlandse controleorganisatie en -leverancier die gebruikmaakt van een jaarlijkse scan)
- › [PRP](#) (Circulair facilitair management, ProCirc-verhaal)
- › [SPP Regions Procura+ Handleiding](#) (p. 63 - duurzaam aankopen)
- › [Public procurement for a CE good practice and guidance](#) (Europese Commissie, 2017)
- › [Circular Procurement Framework](#) (Ellen McArthur Foundation)



### Relevante Interreg NSR ProCirc-partner- en -proefprojectcasussen

- › [Circulaire verkeersborden en wegwijzers \(Stad Malmö, Zweden\)](#): In dit contract is een terugnamesysteem opgenomen. De leverancier moet overbodig geworden borden terugnemen van de gemeente Malmö. De voorkeursoptie is hergebruik van de borden. Als dit niet mogelijk is, worden ze gedemonteerd en gerecycled.
- › [ICT-terugnamesysteem \(Stad Malmö, Zweden\)](#): Computers en smartphones worden gereset en daarna doorverkocht of gerecycled. Als ze worden doorverkocht, ontvangt de gemeente een vergoeding voor de restwaarde.
- › [Gerenoveerd kantoormeubilair \(Agentschap Facilitair Bedrijf, Vlaamse Overheid, België\)](#): Credits worden toegekend voor end-of-use-meubels die aan de leverancier worden terugbezorgd. Die kunnen op hun beurt worden gebruikt om opgeknapte meubels uit hun catalogus te 'kopen'.
- › [Kijkbox circulair bouwen in De Potterij \(OVAM, Vlaamse Overheid, BE\)](#): Een virtuele tour door de box biedt zichtbaarheid voor circulaire leveranciers.

De complete casestudies en resultaten van de Interreg NSR ProCirc-proefprojecten zijn te vinden in het [Interreg NSR ProCirc-casestudierapport](#).



Het proefproject met de verkeersborden van Malmö was een van de finalisten voor de 2022 Procura+ awards

# 07

## EVALUATIE VAN HET AAN- KOOPPROCES



Het circulaire aankoopproces is er een van continu leren en verbeteren, waarbij meer belanghebbenden betrokken zijn dan bij een lineaire aankoop.

Het is belangrijk om samen te werken met deze belanghebbenden (zoals interne klanten, aankopers, contractmanagers, MVO-managers enz.) voor de beoordeling van een circulair aankoopproject. Het kan nuttig zijn om aan het begin van het circulaire aankooptraject duidelijke en realistische indicatoren voor succes en falen vast te stellen en deze te

laten bekrachtigen door uw belanghebbenden.

Zorg dat er tijd en middelen beschikbaar zijn voor deze evaluatiefase. Plan dit voordat de volgende aanbesteding (voor het specifieke product of de specifieke dienst) van start gaat, om er zeker van te zijn dat het geleerde kan worden geïmplementeerd. Op deze manier kan circulariteit uiteindelijk zowel in de aankoopstrategie als in de dagelijkse praktijk van uw organisatie worden ingebed.

## TRANSFORMATIECASE CIRCULAIRE AANKOOP

Toen het contract eenmaal was geïmplementeerd, was het belangrijk om te begrijpen hoe deze nieuwe benadering van aanbesteding en dienstverlening werd onthaald door de markt, intern werd begrepen en voldeed aan de oorspronkelijke doelstellingen van het contract.

Er werd een bijeenkomst met het projectteam gehouden om elk van de elementen te bekijken en te beoordelen hoe de tijdschema's zich verhielden tot wat werd verwacht, om feedback van alle inschrijvers te krijgen en om na te denken over hoe ze dit proces konden documenteren op een manier die schaalbaar en herhaalbaar is voor gebruik bij toekomstige aanbestedingen.

Belangrijke overwegingen uit de bijeenkomst over geleerde lessen waren onder andere het gebruik van de leveranciersbriefing om mensen beter te laten begrijpen wat de organisatie probeerde te bereiken, het opstellen van een leidraad voor bidders die gebruikt kon worden voor iedereen die niet aanwezig kon zijn bij de leveranciersbriefing, het gebruik van resultaatpecificaties en de nood aan technische kennis van iedereen die aanbiedingen beoordeelt.

De organisatie heeft een extra leidraad gemaakt als aanvulling op de bestaande aankoopleidraad, inclusief een stroomschema met de belangrijkste stappen, het sjabloon voor het prijsbepalingsmodel en een aantal nuttige veelgestelde vragen.

OP DEZE MANIER  
KAN CIRCULARITEIT  
UITEINDELIJK ZOWEL IN DE  
AANKOOPSTRATEGIE ALS IN DE  
DAGELIJKSE PRAKTIJK VAN UW  
ORGANISATIE WORDEN INGEBED.

Creëer een veilige leercultuur die gericht is op groei door mislukkingen en het delen van zowel goede als slechte ervaringen. Falen en leren is veel beter dan helemaal niets proberen.

Enkele vragen die tijdens de procesevaluatie aan bod kunnen komen.

- Hoe scoren we op onze succesindicatoren? Welke onderdelen van de aankoop waren succesvol en welke niet en waarom?
- Zijn de oorspronkelijke circulaire ambities 1 voor de ingekochte goederen of dienst gehaald?
- Was de gebruikte set (circulaire) criteria geschikt voor het doel?
- Werden de circulaire aspecten van het contract nageleefd?
- Zijn de niet-circulaire kenmerken van het product of de dienst van mindere kwaliteit dan bij een lineaire aankoop?
- Hoe kunnen we deze lessen meenemen in toekomstige aankopen, ook voor andere productgroepen?
- Hoe kunnen we circulair aankopen verder ondersteunen en stimuleren in onze organisatie?
- Hoe informeren we het management over de voortgang?
- Hoe werd de relatie met de leverancier beïnvloed?



#### Tips

- Houd een jaarlijkse circulariteitsevaluatiedag in uw organisatie. Controleer of u uw circulaire ambities bereikt. Deel de ervaringen van uw circulaire aankoopprojecten, inclusief de ervaringen met contractbeheer.
- Evalueer de bijdrage van uw organisatie aan circulariteit en andere duurzaamheidsaspecten zoals klimaatverandering, biodiversiteit, vervuiling en sociale impact.
- Communiceer de impact en de geleerde lessen binnen uw organisatie en leg uit hoe dit toekomstige aankopen zal beïnvloeden.
- Erken kleine verbeteringen en zelfs proberen en falen.



#### Tools

- Dit hoofdstuk hangt nauw samen met de contractbeheerfase 6 en de gekozen instrumenten voor deze fase.
- Tools zoals [Material Circularity Indicator](#) en [Circulytics](#) zijn niet voor dit doel ontworpen, maar kunnen wel worden gebruikt om uw aankoop te evalueren. Dit helpt bij het vaststellen van een benchmark voor toekomstige projecten en bevordert de communicatie.
- Er kan ook gebruik worden gemaakt van algemene hulpmiddelen voor projectevaluatie.



- › **Bouw en tijdelijke ingebruikname van een circulaire hub en Makerspace (Stad Leuven, België):** de stad Leuven en AGSL hebben hun geleerde lessen opgeschaald naar een actieplan voor circulair bouwen tijdens twee workshops met alle interne belanghebbenden.
- › **Renovatie van een sociale woonwijk (Zonnige Kempen, België):** vergeleek circulair aankopen met business-as-usual om waardevolle lessen te trekken en te verspreiden.
- › **Duurzame verkoopautomaten met gezonde producten (bpost, België):** lessen getrokken uit het proefproject leidden tot de opname van circulaire principes in de algemene aankoopprocedure van de groep.
- › **Circular Economy Construction Opportunities (ZWS, Edinburgh University & Edinburgh Centre for Carbon Innovation, VK):** voortdurende monitoring van contracten om ervoor te zorgen dat aannemers verantwoordelijk zijn voor het ontwikkelen, onderhouden, implementeren en rapporteren van kansen en resultaten op het vlak van circulaire economie. De impact van dit project is gericht op het verspreiden van informatie naar de publieke sector en het beïnvloeden van toekomstige besluitvorming voor bouwprojecten.

De complete casestudies en resultaten van de Interreg NSR ProCirc-proefprojecten zijn te vinden in het [Interreg NSR ProCirc-casestudierapport](#).



De mogelijkheden voor circulair bouwen in de stad Edinburgh

## GERAADPLEEGDE BRONNEN

- ⊗ [\(ICLEI, 2016\) The Procure+ manual – A guide to Implementing Sustainable Procurement 3rd edition](#)
- ⊗ [\(Vlaanderen Circulair, 2022\) aankopen.vlaanderen-circulair.be](#)
- ⊗ (Copper8, 2018) [Circulair inkopen in 8 Stappen](#)
- ⊗ (Europese Commissie, DG Milieu, 2022) [Green Public Procurement website](#)
- ⊗ (Europese Unie, 2020) [Actieplan Circulaire Economie](#)
- ⊗ (Europese Unie, 2017) [Overheidsopdrachten voor een circulaire economie](#)



## COLOFON

Deze leidraad is opgesteld als onderdeel van het Interreg NSR ProCirc-project door Steven Menziens (Zero Waste Scotland), Núria Cases I Sampere (ACR+) en Melody Van den Acker (Vlaanderen Circulair). We willen alle Interreg NSR-projectpartners en -proefprojecten bedanken voor hun waardevolle bijdragen.

Meer informatie over het Interreg NSR ProCirc project is te vinden op <https://northsearegion.eu/procirc/>

Eerste editie Interreg NSR ProCirc, oktober 2022  
Reproductie is toegestaan mits bronvermelding.

Ontwerp: [www.dougdawson.co.uk](http://www.dougdawson.co.uk)

**Interreg**  
North Sea Region  
**ProCirc**  
European Regional Development Fund

