

**CIRCULAIR
FRIESLAND**

CIRCULAIR INKOPEN

Praktische handvatten voor het proces

Lees meer over
de 5 stappen!





ONZE CIRCULAIRE AMBITIE

In Friesland willen we ambitieus op weg naar een circulaire provincie: niet alleen praten, maar vooral doen! Samen kunnen we de beweging een stevige versnelling meegeven en daarom slaan we de handen ineen. Met de overheden gaan we via ons inkoop- en aanbestedingsbeleid het verschil maken en zorgen voor een vliegwielenbeweging. Die uiteindelijk zal leiden tot nieuwe vormen van bedrijvigheid en werkgelegenheid. Voor een volhoudbaar Friesland hebben de Friese gemeenten, de provincie en het Wetterskip afgesproken dat ze in het jaar 2020 minimaal 10% van de fysieke producten circulair inkopen.

Bij circulair inkopen worden vanuit een andere, circulaire, manier van denken nieuwe aandachtspunten van belang in bestaande processen. Voordat je als organisatie volledig circulair inkoopt, zal eerst een verandertraject ingezet moeten worden waarin je steeds een stapje verder gaat. Dit betreft procesmatige aanpassingen, het ambitieniveau voor producten en diensten en het verkennen van nieuwe samenwerkingsvormen. Sommige organisaties zijn al op weg met circulair aanbesteden, terwijl anderen net de eerste stappen hierin zetten. Op welk niveau je ook start, het is van belang dat de nieuwe aandachtspunten in de verschillende processtappen duidelijk zijn. Deze gids zal kort het circulair inkoopproces doorlopen en aangeven wat deze belangrijkste aandachtspunten zijn.

Namens het gehele VCF team - veel leesplezier! En laat ons weten als je aanvullingen en/of suggesties hebt, op info@circulairfriesland.frl



STAPPENPLAN CIRCULAIR INKOPEN

Bij de overstap van de organisatie naar circulair inkopen is het belangrijk om eerst helder voor ogen te hebben welke doelen je wenst na te streven met circulair inkopen en duidelijk te hebben welke randvoorwaarden hierbij van belang zijn. Stel jezelf de vragen: welke positieve impact wens ik te maken als provincie, waterschap of gemeente? Waar wil ik over 5 tot 10 jaar zijn? Dit bepaalt uiteindelijk de werkdefinitie die je zult hanteren en is van belang voor de wijze waarop je circulair inkopen concreet gaat maken binnen je organisatie.

Het formuleren van de doelen voor je organisatie is ook de opmaat naar een interne veranderstrategie waarbij circulair inkopen een centraal onderdeel wordt van het inkoopproces. Hiervoor is het van belang om belangrijke stakeholders mee te nemen in het proces dat hiervoor genoemd is en om na te denken over nieuwe wijze van ketensamenwerking, communicatie met de markt en nieuwe vormen van eigenaarschap en contractvorming. Zodra je een antwoord hebt op deze vragen ben je klaar om na te gaan denken over het circulair formuleren en specificeren van de individuele uitvragen. Op de volgende pagina's wordt je in een vijftal stappen meegenomen in het formuleren van een dergelijke circulaire uitvraag.

INTEGRAAL CIRCULAIR ONTWERPEN

Het doel van een circulaire economie is om te komen tot een systeem waar het gebruik van nieuwe grondstoffen wordt geminimaliseerd, materialen en producten op hun hoogst mogelijke complexiteitsniveau worden behouden en waar activiteiten bijdragen aan een veerkrachtig, gezond en eerlijk systeem. Circulair gaat naast materialen en energie dus ook om aspecten als biodiversiteit, welzijn, economie en cultuur.

De 7 pilaren van de circulaire economie hieronder geven een holistische benadering van de doelen binnen de circulaire economie, waarin de bovengenoemde aspecten behandeld worden. Deze vormen een hulpmiddel in het integraal vormgeven van circulaire ambities voor zowel de eigen organisatie, als voor specifieke inkooptrajecten die in de stappen op de volgende pagina's behandeld worden.





01. AMBITIES SPECIFICEREN

Als eerste stap moet voor het specifieke product of de dienst vastgesteld worden welke circulaire ambities relevant, en het meest passend, zijn. Nuttige handvatten hierbij zijn de hiervoor genoemde zeven pijlers van de circulaire economie. Deze kunnen achtereenvolgens langs worden gegaan door af te vragen hoe het product of de dienst kan bijdragen aan het behalen van deze pilaren.



Omdat er binnen elke uitvraag ruimte is voor een beperkt aantal ambities, is het belangrijk om te focussen op de zaken waarmee de grootste impact bereikt kan worden. Dit zal per project variëren, maar het in kaart brengen hiervan zal er wel voor zorgen dat middels een gefocuste set ambities een maximale positieve impact kan worden behaald.



De overige zaken kunnen later in de tijd opgepakt gaan worden, of kunnen als optionele ambities in de uitvraag meegenomen worden.

INPUT VOOR DE AMBITIES

Een antwoord op de bovenstaande vragen kan worden geformuleerd door te brainstormen, maar ook door een kort marktonderzoek, een bezoek aan voorbeeldprojecten en het betrekken van experts en adviseurs.



02. AANBESTEDINGSSTRATEGIE

Voor het verwezenlijken van de gestelde ambities is de manier waarop verschillende partijen in het proces worden betrokken van belang. Voornamelijk bij nieuwe circulaire vraagstukken is het als opdrachtgever niet altijd duidelijk hoe het resultaat eruit zal zien. Hierbij kan een afweging gemaakt worden tussen het formuleren van een functionele en een technische uitvraag. Een functionele uitvraag heeft weinig kaders en laat hiermee ruimte voor de markt om met oplossingen te komen. Dit past goed bij complexe en niet voorafbepaalde oplossingen. Bij een technische uitvraag heb je als opdrachtgever al meer expertise over de manier waarop circulariteit in het project ingepast dient te worden en kan je van daaruit al kaders meegeven aan de markt.



Een circulaire inkoop kan hiermee dus impact hebben op de manier van samenwerken. Zoals aangegeven kan het dus wenselijk zijn om meer inhoudelijke kennis uit de markt te halen. Als het aankomt op budgetten kan er ook sprake zijn van onduidelijkheid over hoe het project uiteindelijk zal uitpakken. Sterkere transparantie en afstemming over de kosten en baten tussen alle partijen kan hierbij helpen om zo de risico's van innovatieve circulaire

projecten beter te verdelen. Tenslotte kan je zelfs gezamenlijk nieuwe business modellen en ketensamenwerkingen verkennen, welke structureel betere uitkomsten genereren voor alle betrokken partijen.



Het is duidelijk dat circulair inkopen door het innovatieve karakter gebaat kan zijn bij nieuwe samenwerkingen en een andere manier van uitvragen. Het is belangrijk om deze zaken mee te nemen in het kiezen van een aanbestedingsvorm. In aanvulling hierop zal gekeken moeten worden naar de omvang van de opgave, de hoeveelheid inschrijvers en de gewenste mate van concurrentie tussen deze inschrijvers, om hiermee tot een afgewogen keuze te komen voor een aanbestedingsvorm. Meer informatie over de verschillende aanbestedingsvormen is te vinden via de verwijzingen achterin dit document.

MARKTCONSULTATIE

In het proces kan het handig zijn om de markt in een vroeg stadium te betrekken. Dat maakt het mogelijk om verschillende ideeën, keuzes en principes te toetsen, maar ook om samenwerking te stimuleren tussen verschillende partijen. De manier waarop deze vraag naar de markt gaat staat vrij en kan variëren van een aantal goede gesprekken, een schriftelijke vragenronde, het voorleggen van consultatiedocumenten, tot marktdagen inclusief workshops. Over het algemeen is er een grote mate van bereidwilligheid van marktpartijen om bij te dragen aan dit soort sessies, omdat de uitvraag dan beter zal aansluiten op wat zij kunnen bieden.



03. OPSTELLEN UITVRAAG

Bij deze stap worden de ambities uit stap 1 uitgewerkt naar een uitvraag waarop marktpartijen kunnen inschrijven. Er wordt dus bepaald aan welke doelstellingen moet worden voldaan en welke concrete indicatoren daaraan zijn verbonden.



Hiervoor worden minimumeisen en criteria opgesteld. De minimumeis is de ondergrens die je aan de hand van benchmarks kan opstellen en meegeven in het inkoopproces. Hier kan je criteria aan toevoegen die de markt verder prikkelen tot hogere prestaties. Minimumeisen en criteria kunnen zowel voor de inschrijver gelden (selectiecriteria en -eisen), als voor de inschrijving (gunningscriteria en -eisen).



Er moet ook een afweging tussen kwalitatief en kwantitatief uitvragen gemaakt worden. Wanneer wil ik een visie uitvragen en wanneer een meetbare prestatie? Als de markt hier de ruimte krijgt om zelf te innoveren doordat je een visie uitvraagt in plaats van een set concrete maatregelen, dan kan deze terugkomen met een beter presterende oplossing die je als opdrachtgever zelf niet had

bedacht. Het is dus belangrijk om te onthouden dat je als opdrachtgever niet alle kennis in huis kan hebben en dat marktinnovatie zeker voordelig kan zijn om prestaties te verbeteren.

INTEGRAAL UITVRAGEN

Voor een circulaire economie is een integrale benadering van groot belang. Zoals in stap 1 te zien is zijn er immers veel afwegingen te maken tussen de beoogde prestaties van het project te maken. Voordat je de uitvraag uitzet is het daarom aan te bevelen om na te gaan of de combinatie van eisen en criteria wellicht conflicteren, sturen naar specifieke oplossingen en of deze inderdaad de belangrijkste positieve impacts uit stap 1 zullen verwezenlijken.



04. SELECTIE EN CONTRACTVORMING

In de uitvraag heb je nu criteria en eisen benoemd welke bij zouden moeten dragen aan je circulaire ambities. Nu is het zaak om de aanbiedingen te gaan vergelijken en over te gaan tot selectie en contractvorming.



Om goed te kunnen selecteren is een circulair beoordelingskader nodig. Hierbij is het van belang om niet alleen te kijken naar dat wat direct meetbaar is, zoals bijvoorbeeld aan het percentage gerecycled materiaal dat in een bankstel zit of de CO₂ uitstoot die gekoppeld is aan de productie van het product. Het is ook van belang een oordeel te vellen over de gebruiksfase, waarbij bijvoorbeeld reparatie van belang kan zijn. Bovendien wil je ook weten hoe realistisch het is dat onderdelen van het product weer teruggewonnen kunnen worden aan het einde van de levensduur. Deze combinatie tussen kwantitatieve en kwalitatieve beoordelingscriteria en eisen dien je van te voren op te stellen om objectiviteit te verzekeren, om dit uiteindelijk met een multidisciplinair team te beoordelen.



Wanneer de selectie heeft plaatsgevonden moeten de circulaire ambities en beloften van het product afgesproken te worden in de vorm van een contract. Hierin kunnen bijvoorbeeld prestatieafspraken gemaakt worden, waarbij in het geval van lange termijn contracten ook verbetering over de tijd kan worden afgesproken.



05. MONITORING EN EVALUATIE

Na de inkoopfase wil je weten of de producten die je hebt ingekocht ook daadwerkelijk zo circulair zijn als dat werd verwacht. Is er sprake van voldoende mogelijkheid tot het repareren van de producten? Worden de prestatieafspraken, ook over de lange termijn, nagekomen? Gaan de producten zo lang mee als dit werd verwacht, en worden deze daadwerkelijk ook uit elkaar gehaald en hergebruikt in een nieuwe levensfase?



Bij de monitoring van daadwerkelijke circulaire prestaties is het van belang om goed contractmanagement in te richten en inzicht te verkrijgen in de einde levensduur fase van een product. Op basis van de monitoring kunnen verbeterpunten worden opgebracht in de samenwerking met een leverancier en/of opdrachtnemer, of er kan gekeken worden naar betere aanbieders bij volgende aanbestedingen.



Hierbij is het belangrijk om niet alleen te weten waarop gemonitord wordt, maar ook met welke houding. Een opdrachtgever kan de opdrachtnemer eenzijdig controleren, maar dit leidt waarschijnlijk niet tot de gewenste cultuur van samenwerking en vernieuwing. Als beide partijen naar het einddoel werken en het verschil in elkaars belangen daarbij erkennen, is het mogelijk om constructief samen te werken, te monitoren en te controleren.



NU AAN DE SLAG!

We hebben in dit gidsje aan de hand van vijf stappen beschreven hoe de belangrijkste aandachtspunten van circulaire inkoop meegenomen kunnen worden in het proces. Hoewel deze stappen niet fundamenteel anders zijn dan wat je in een 'normaal' inkoopproces tegen zal komen, zullen bepaalde overwegingen in het proces wel nieuw zijn. Hierbij zal de eerste keren bewust bij stilgestaan moeten worden, waarna het op termijn ingebed zal zijn in de standaardprocedures.

Het is daarom vooral een kwestie van doen om snel ervaring op te doen met circulair inkopen. Het delen van deze ervaringen met andere opdrachtgevers in Friesland is dan ook essentieel om hier snel stappen in te kunnen zetten; eerst richting de 10% circulaire inkoop in 2020 en vervolgens zo snel mogelijk richting de 100%. Het vers gelanceerde 'Wij kopen circulair' platform is een mooi startschot van dit gezamenlijke leernetwerk. Want als we onze inkoopkrachten bundelen, kunnen we gezamenlijk de circulaire markt in Friesland stimuleren om zo in 2025 de sterkste circulaire regio te worden!

Voor meer informatie:

[Wij Kopen Circulair platform met voorbeelden van circulaire inkoop binnen Provincie Friesland.](#)

[Pianoo - Expertisecentrum aanbesteden van Ministerie EZK processtips, ondersteuning door experts en praktijkvoorbeelden van circulaire inkoop.](#)

[Green Deal Circulair Inkopen netwerk van organisaties die gezamenlijk leren en ervaring opbouwen met circulair inkopen.](#)

[Circulair inkopen in 8 stappen stappenplan circulair inkopen van Copper8 en Rijkswaterstaat.](#)

[Groenboek circulaire gebiedsontwikkeling Platform31 stappenplan voor circulaire gebiedsontwikkeling.](#)

[Roadmap Circulaire Gronduitgifte Amsterdam rapportage door Metabolic met criteria voor circulaire bouw en een proces voor opname in tenders.](#)

[Rapid Circular Contracting door KplusV innovatieve aanbestedingstool voor verschillende oplossingen.](#)

De belangrijkste stappen en aandachtspunten in een circulair inkoopproces zijn hieronder samengevat.



01 AMBITIES SPECIFICEREN

- Integrale visie opstellen
- Welke positieve impact?
- Welke interne stakeholders betrekken?



02 AANBESTEDINGSSTRATEGIE

- Welke externe stakeholders betrekken?
- Functioneel of technisch specificeren?
- Marktconsultatie
- Samenwerkingsvormen
- Procedure kiezen



03 OPSTELLEN UITVRAAG

- Beoogde prestatie, idealiter ook als ambitie formuleren
- Eisen en beoordelingscriteria
- Selectie en gunning



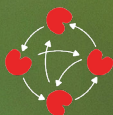
04 SELECTIE EN CONTRACTVORMING

- Aandacht voor gebruiksperiode en einde levensduur
- Contractvormen
- Vergelijken en wegen
- Concretisering
- Procedure kiezen



05 MONITORING EN EVALUATIE

- Prestaties meten
- Benchmarks opbouwen



**CIRCULAIR
FRIESLAND**