

GREEN DEAL CIRCULAIR AANKOPEN

VLAANDEREN CIRCULAIR

BOND BETER LEEF VOOR DE TOEKOMST MILIEU

THE SHIFT

vvsg

Dit event werd medegefinancierd door OVAM

GREENDEALS.BE GREEN DEAL

START MET CIRCULAIR AANKOPEN

DE GROTE VRAGEN

Er bestaan zoveel definities rond circulair aankopen, welke hanteren wij nu binnen de Green Deal Circulair Aankopen.?

Welke ambities moeten wij als aankoper vooropstellen als we plots circulair willen aankopen?

Ik heb al ervaring met duurzaam aankopen maar circulair aankopen is nieuw voor mij. Ik heb het heel druk, maar wil graag een korte introductie.

Hoe verschilt een circulair aankoopproces van een gewoon aankoopproces? Zijn er extra stappen? Met welke parameters moeten we rekening houden?



Waarom circulair aankopen? Wat zijn de echte drijfveren? En hoe kan ik mijn leidinggevenden hiervan overtuigen?

Kost blijft toch de belangrijkste beslissingsfactor. Hoe brengen we de kost over de gebruiksduur in kaart en hoe vergelijken we verschillende circulaire opties?

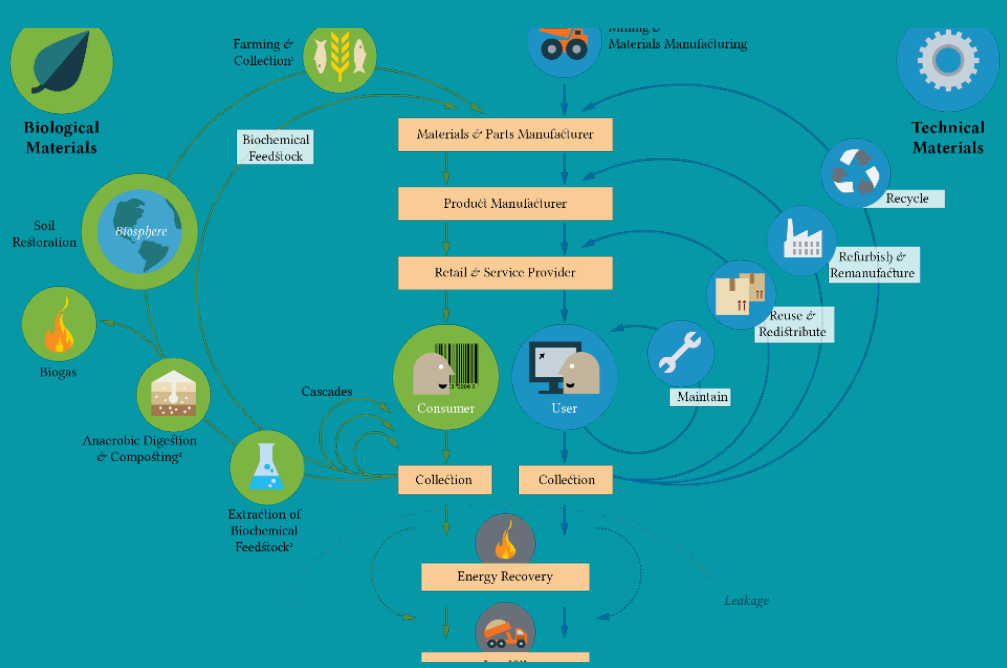
Zijn er al tools en instrumenten die we kunnen gebruiken om circulair aan te kopen?

WAAROM CIRCULAIR AANKOPEN?

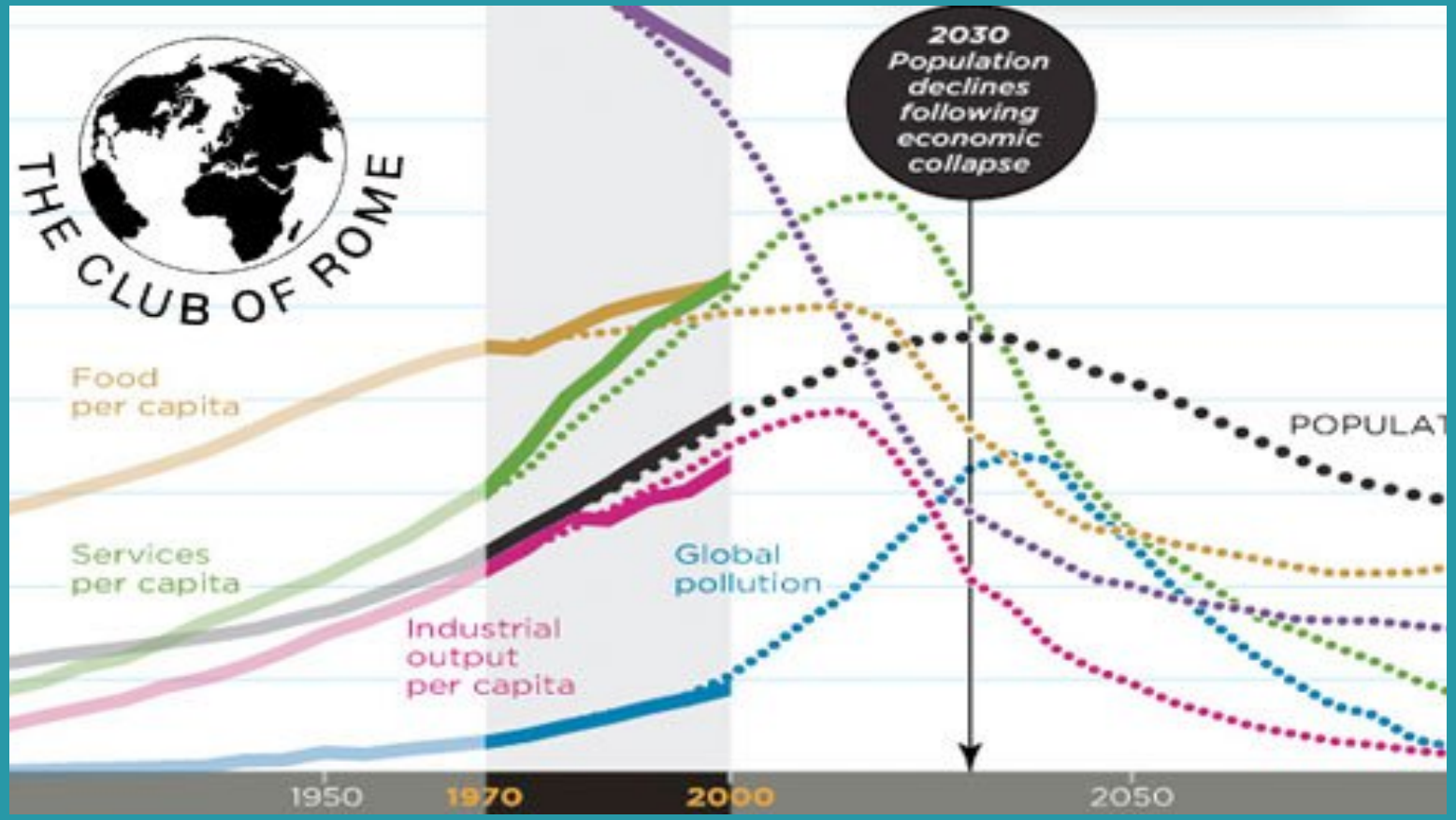
MODULE 1

I. Waarom circulair aankopen?

1. De **uitdaging**: een transitie naar een **circulaire** economie.
2. De **drivers**: waarom starten met circulair aankopen binnen je organisatie?
3. De **knelpunten** en **succesfactoren** van circulair aankopen.

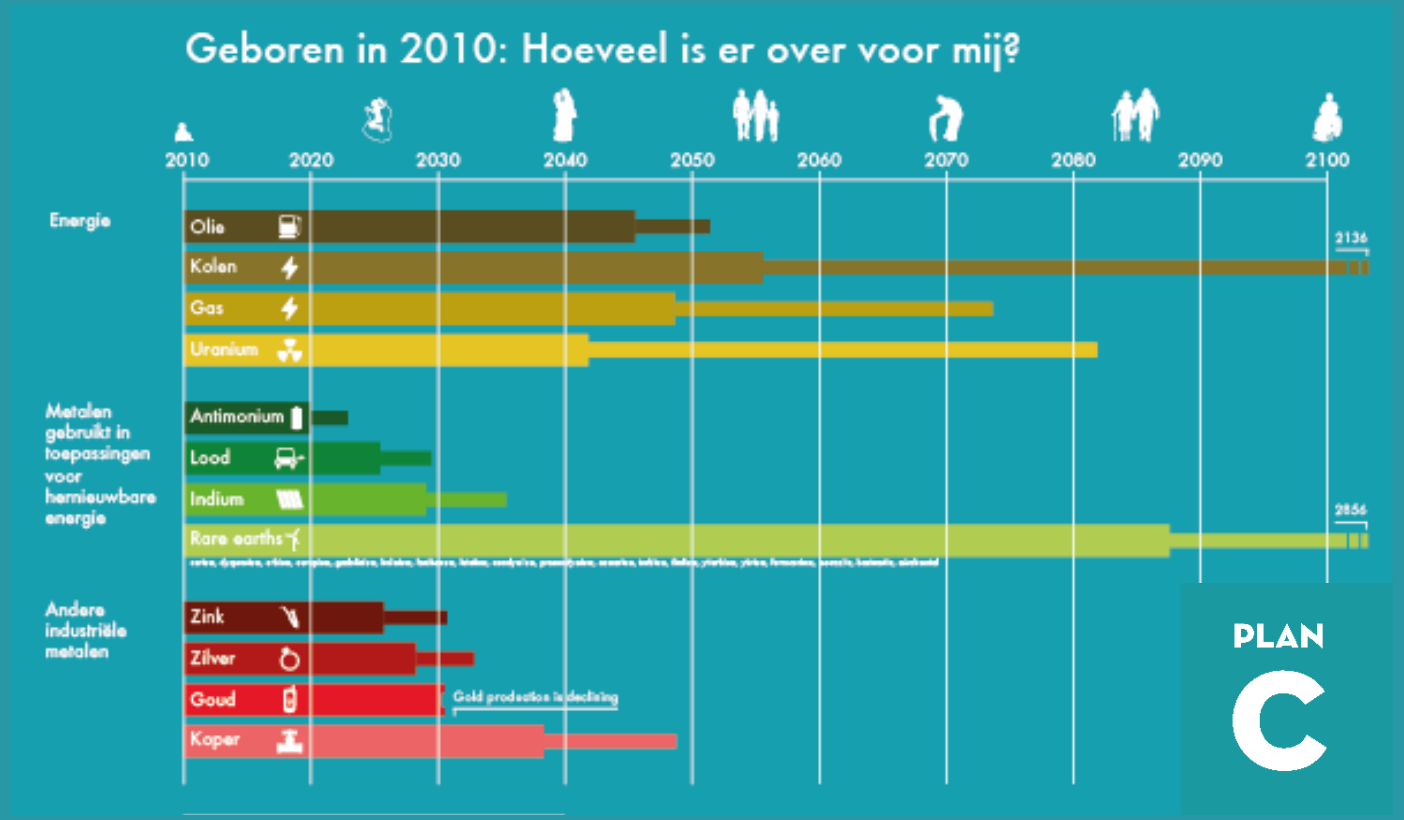


1.1. DE UITDAGING: AANKOOP ALS HEFBOOM VOOR TRANSITIE



Uitdaging 1 – Sense of urgency

Aankoop : één van de belangrijkste hefbomen om dit scenario te vermijden!



Uitdaging 2 – Druk op grondstoffen stijgt

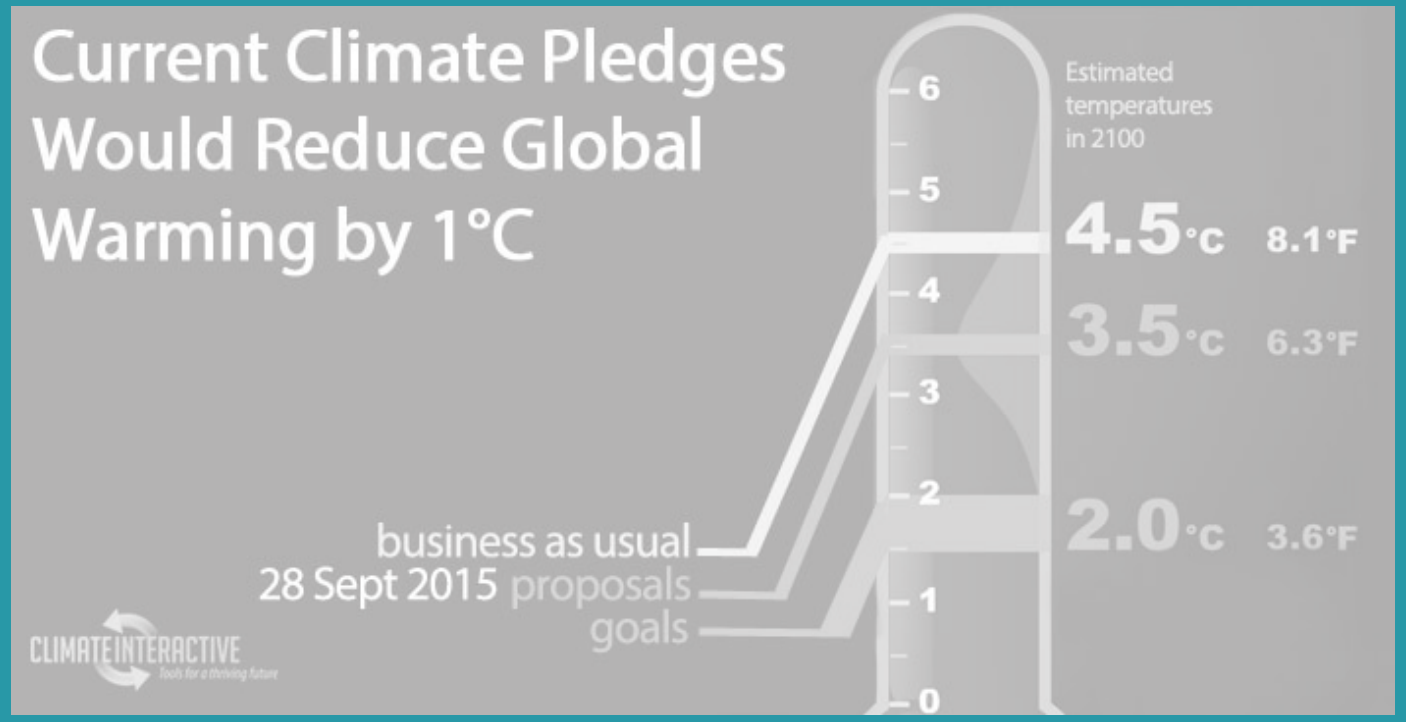
Stijgende prijzen voor grondstoffen, materialen en componenten en risico op disruptie in de ketens door schaarse grondstoffen.

EARTH OVERSHOOT DAY



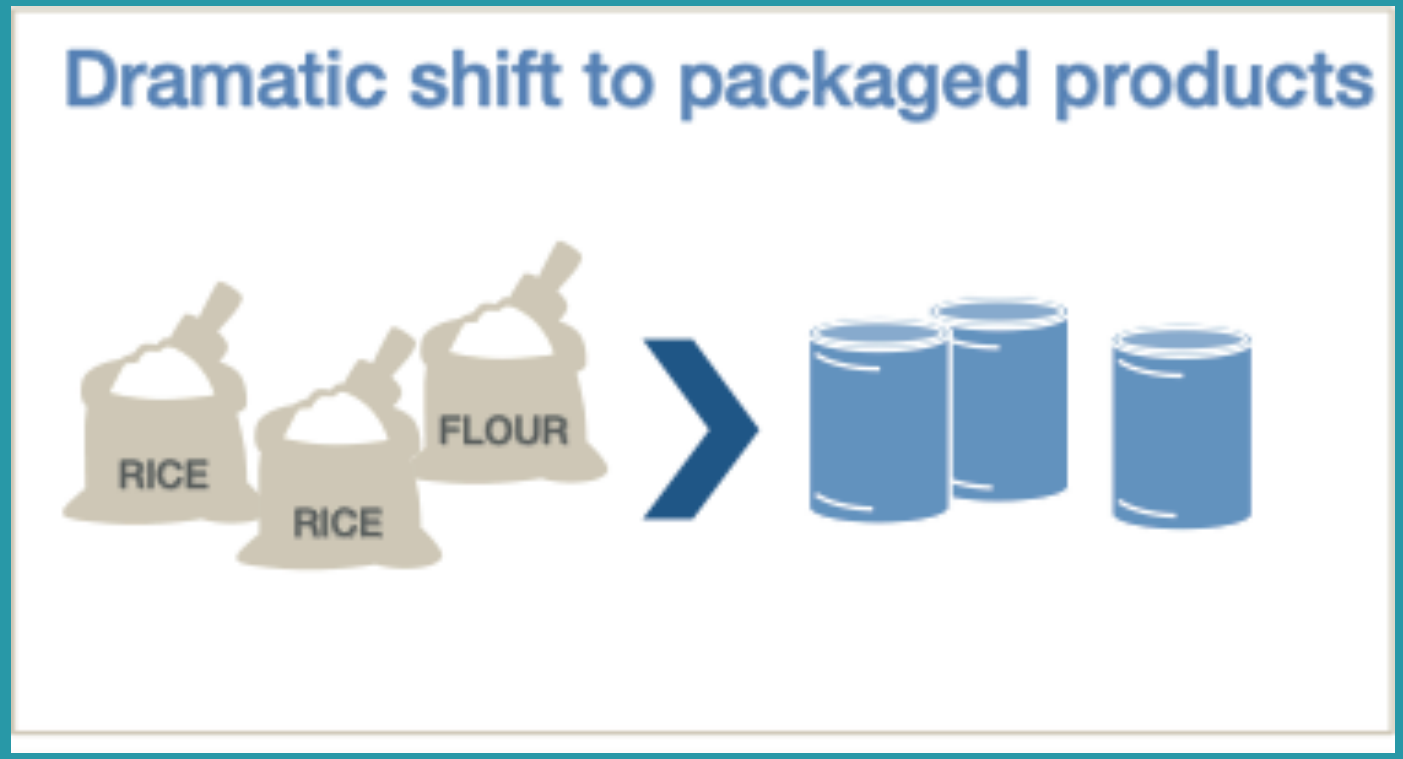
Video

https://youtu.be/V5gwx0rWq7U



Uitdaging 3 – Klimaatverandering

Hoe CO_2-efficiënt kopen wij aan?



Uitdaging 4 – Meer verpakkingen

Streven naar minder - herbruikbare - recycleerbare verpakkingen in de dialoog met onze strategische leveranciers.



Uitdaging 5 – Meer afval bij einde gebruik

Aankopers kunnen rekening houden met wat met producten (grondstoffen, materialen,…) gebeurt op het einde van de gebruiksduur.

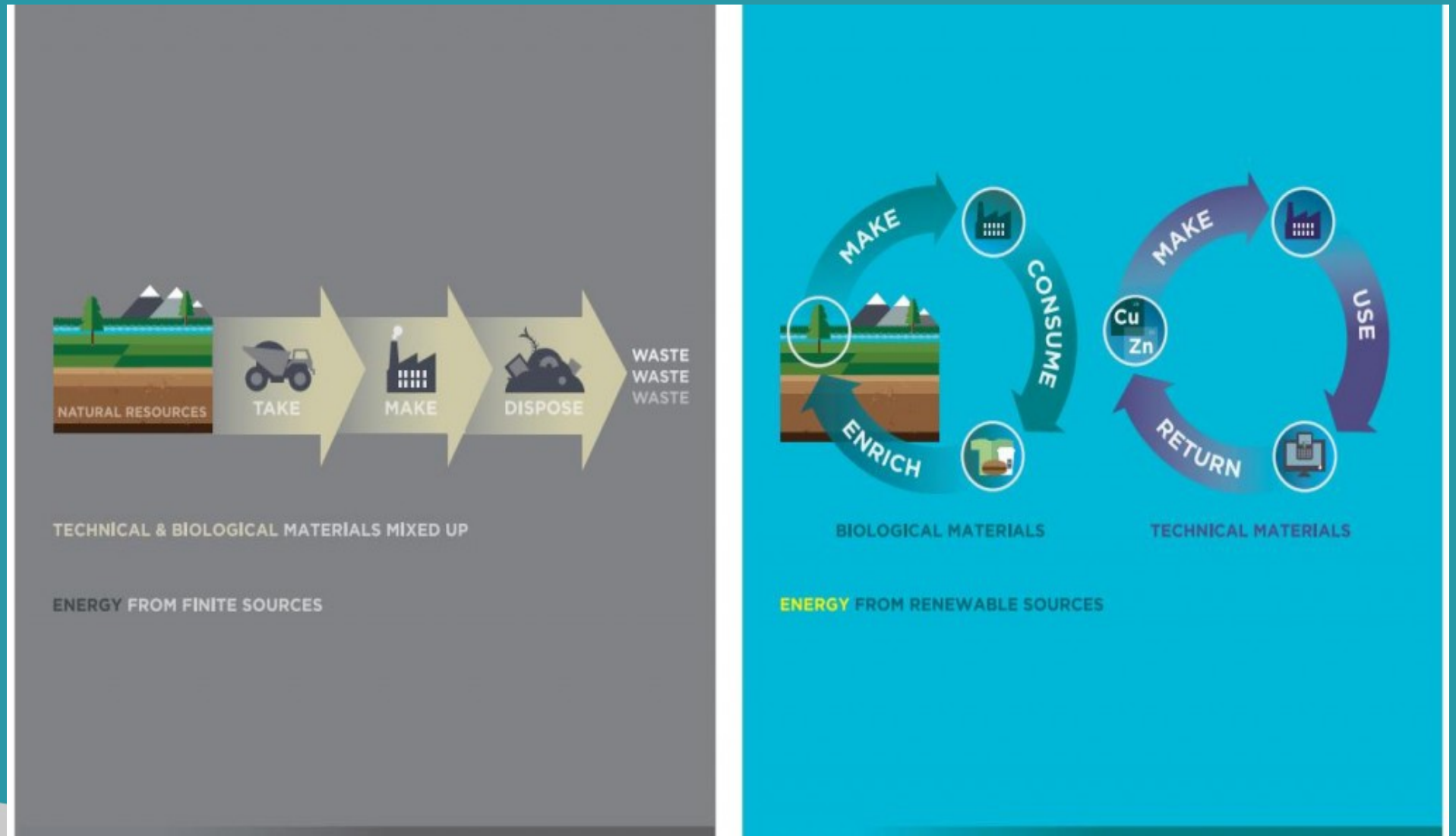


Uitdaging 6 – Globalisering

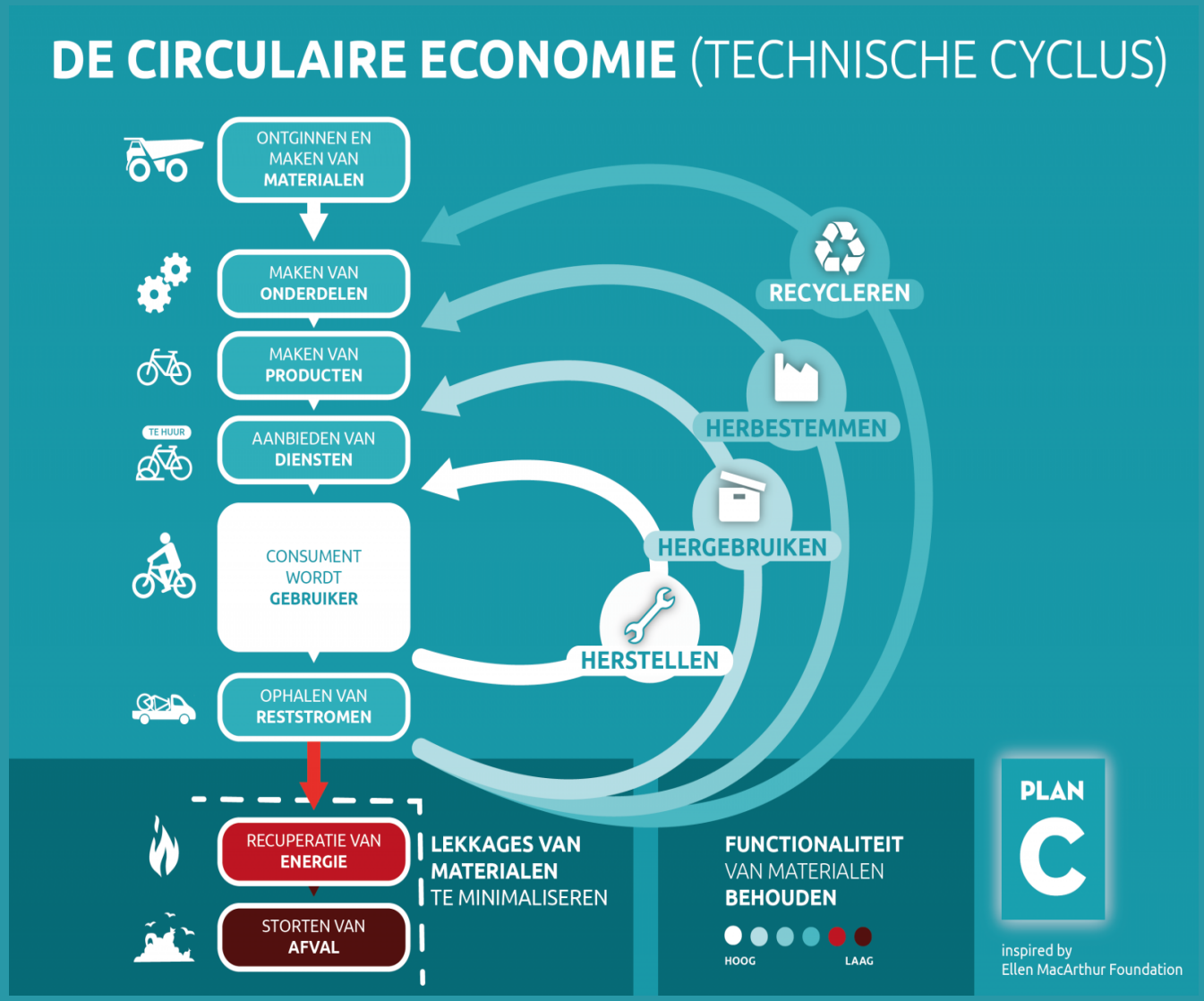
Aankopers kunnen kiezen voor meer lokale aankoop met oog op reductie risico's in de keten en positieve ecologische en sociale lokale impact.

DE OPLOSSING?

DE TRANSITIE NAAR DE CIRCULAIRE ECONOMIE



DENKEN IN CASCADES DOORHEEN DE LEVENSCYCLUS





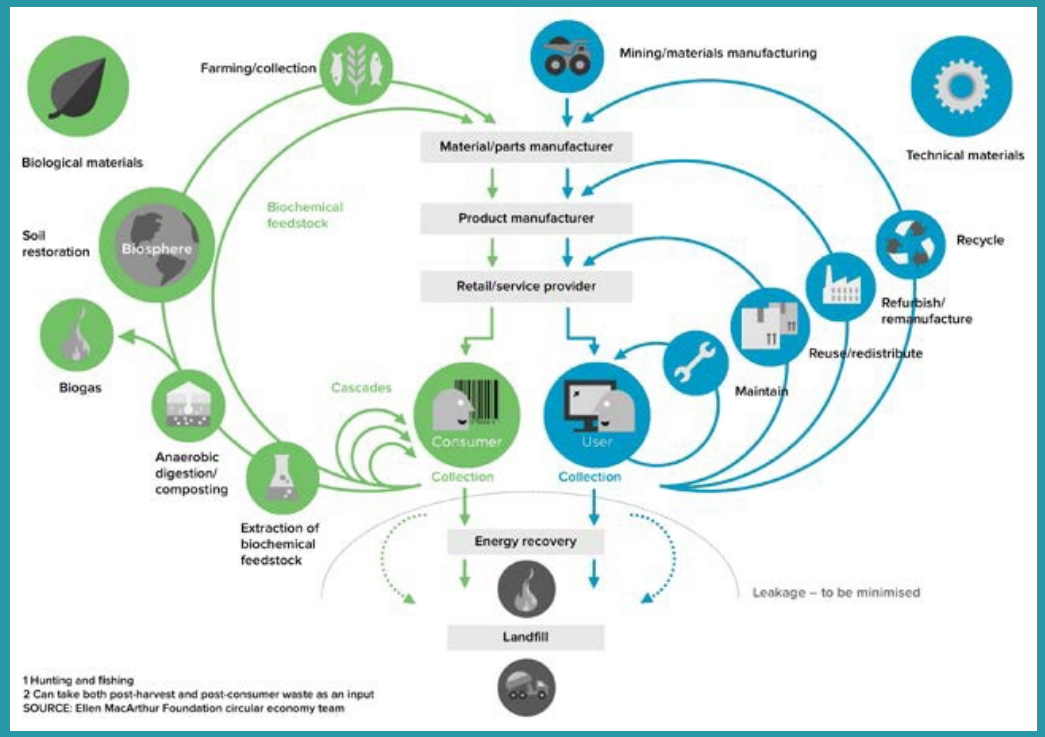
Het woord aan

Thomas Rau

Wat onthouden?

Het **doel** van de circulaire economie is

- **Waardebehoud** van grondstoffen, materialen en producten.
- **Efficiënt en effectief** omgaan met grondstoffen.
- Zo **hoogwaardig mogelijk herinzetten** van grondstoffen, materialen en producten.



DE CIRCULAIRE ECONOMIE VOOR BANDEN

ONTGINNEN EN MAKEN VAN **MATERIALEN**

MAKEN VAN **ONDERDELEN**

MAKEN VAN **PRODUCTEN**

AANBIEDEN VAN **DIENSTEN**

TE HUUR

CONSUMENT WORDT **GEBRUIKER**

OPHALEN VAN **RESTSTROMEN**

RECUPERATIE VAN **ENERGIE**

STORTEN VAN **AFVAL**









LEKKAGES VAN MATERIALEN TE MINIMALISEREN

FUNCTIONALITEIT VAN MATERIALEN **BEHOUDEN**

HOOG — LAAG

PLAN C

Meer info over circulaire economie?

Ga naar leermodule <intro in de circulaire economie>

Wat betekent dit nu voor jou als aankoper of als dienstverlener?

Download werkblad A en vul deel I in vanuit het perspectief van je eigen organisatie.

1.2. DRIVERS VOOR CIRCULAIR AANKOPEN?



#1. Strategische hefboom

Aankoop als krachtige hefboom om strategische doelstellingen te realiseren



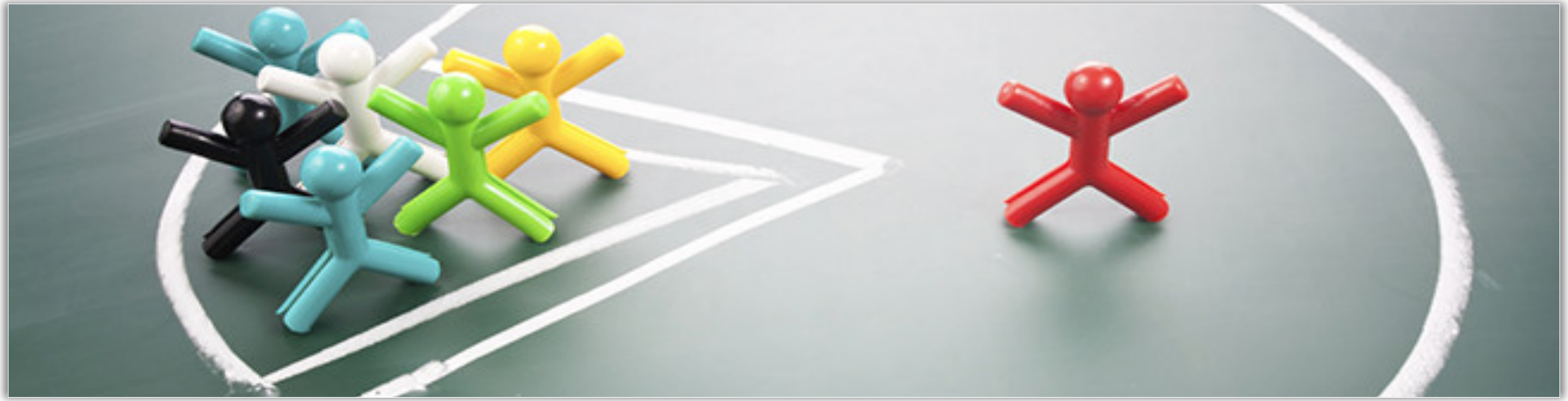
#2. Economisch potentieel vanuit perspectief efficiëntie

- Reduceer de kost van materialen, transport, energie, verpakking, afval...
- Verlenging levensduur stelt aankoop uit.
- Prestatiecontracten stimuleren efficiëntie bij de leverancier.
- Economische valorisatie van het product bij einde gebruik.



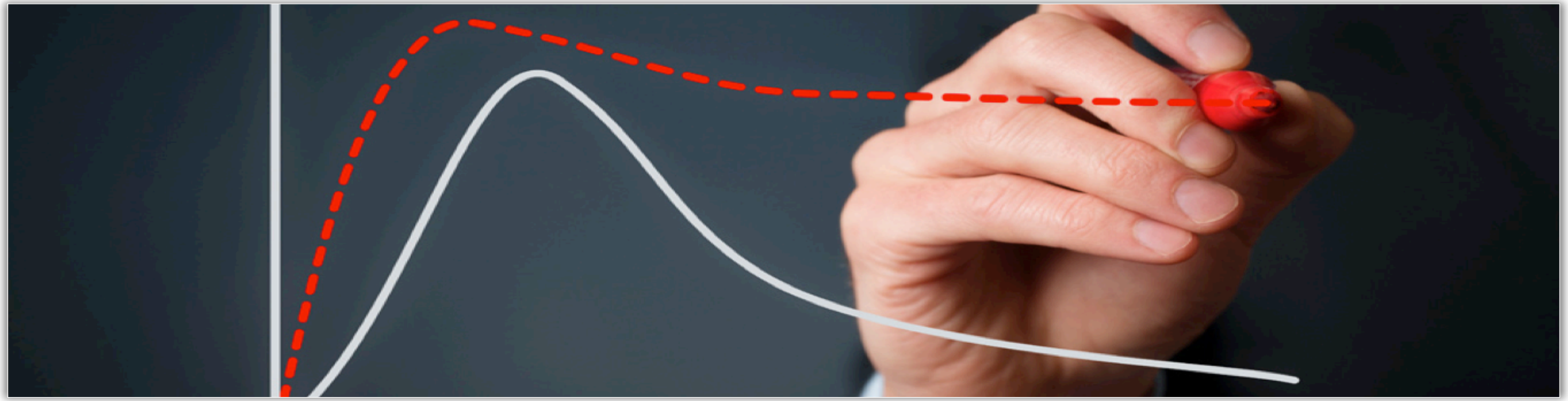
#3. Risico-management is een ‘must’

- Het in kaart brengen van de impact van potentieel grondstoffentekort, nood aan overschakeling naar hernieuwbare energie, kost voor CO_2-uitstoot en afvalmanagement.
- Wetgeving zal steeds meer rekening houden met externaliteiten en die omzetten in een kost of een competitief voordeel bij overheidsopdrachten.
- Verplichting tot due dilligence.



#4. USP van de toekomst

- Uw klant wil circulaire oplossingen.
- Circulaire producten en business modellen veroveren de markt.
- Circulair wordt het DNA van nieuwe ondernemingen.



#5. Futureproof ondernemen

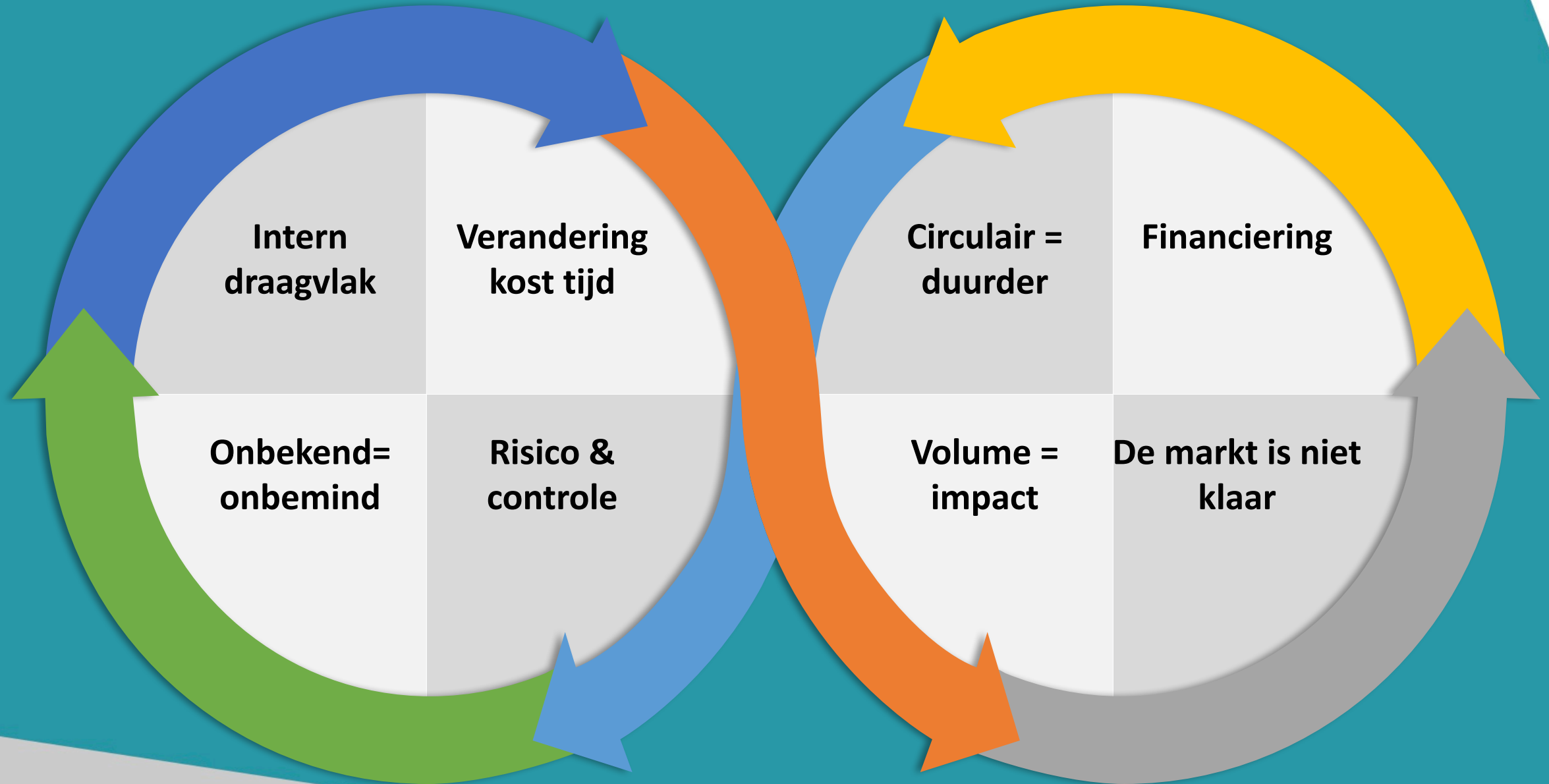
- Proactief optreden met oog op duurzaam succes van uw organisatie.
- Leiderschap opnemen in uw sector.
- Proactief omgaan met risico’s met oog op continuïteit en eindeloze toegang tot grondstoffen, materialen en energie.

1.3. KNELPUNTEN EN SUCCESFACTOREN VAN DE CIRCULAIRE AANKOPER



KNELPUNTEN VOOR AANKOPERS?

Knelpunten


Intern draagvlak
Verandering kost tijd
Onbekend= onbemind
Risico & controle
Circulair = duurder
Financiering
Volume = impact
De markt is niet klaar



SUCCESFACTOREN VOOR CIRCULAIR AANKOPEN?

Succesfactoren

