

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

II. Wat is circulair aankopen?

1. De #GDCA-definitie
2. De scope
3. Circulaire aankoopstrategieën
4. De nieuwe rol van de aankoper

Wat is aankoop?

Alles waar de organisatie externe middelen voor inzet en waar een factuur voor betaald wordt.

Directe versus indirecte spend

DIRECT SPEND	INDIRECT SPEND
Grondstoffen	ICT
Halffabricaten	Kantoor
Verpakking	Werkkledij
Logistiek	Catering

Wat is duurzaam aankopen?

‘Procurement that has the most positive environmental, social & economic impacts possible over the entire life cycle.’

ISO
International Organization for Standardization

En wat maakt aankoop nu circulair?

Werkblad

GREEN DEAL
CIRCULAIR
AANKOPEN

2.1. DE #GDCA DEFINITIE

Circulair Aankopen volgens de #GDCA

Circulair aankopen is inzetten van koopkracht met oog op maximale positieve ecologische, sociale en economische impact doorheen de levensduur van producten, diensten en werken (ISO 20400).

Een circulair aankoopproces richt zich op het zoeken en aanbieden van **oplossingen voor de veranderende functionele behoefte** van de **gebruikers** binnen de organisatie.

Het stimuleert **maximale samenwerking & co-creatie** met alle actoren die kunnen bijdragen tot het sluiten van de keten.

De focus ligt op **het maximaal behouden van waarde van de aan te kopen producten, componenten en materialen. (circulaire economie)**

CIRCULAIR AANKOPEN

=

SLIM AANKOPEN

KIEZEN VOOR:



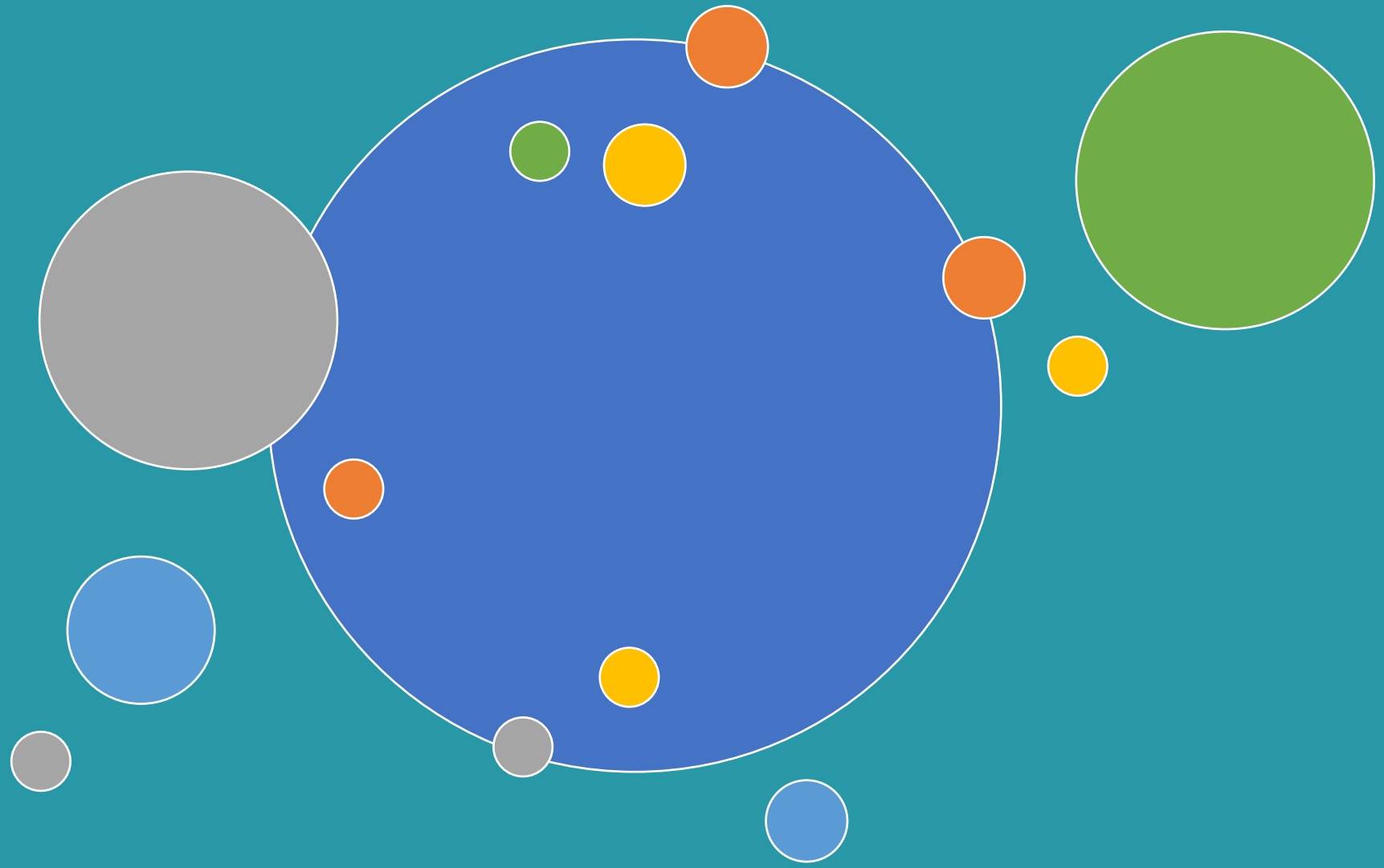
Hoe zout dit jouw job als aankoper veranderen?

- Werkblad

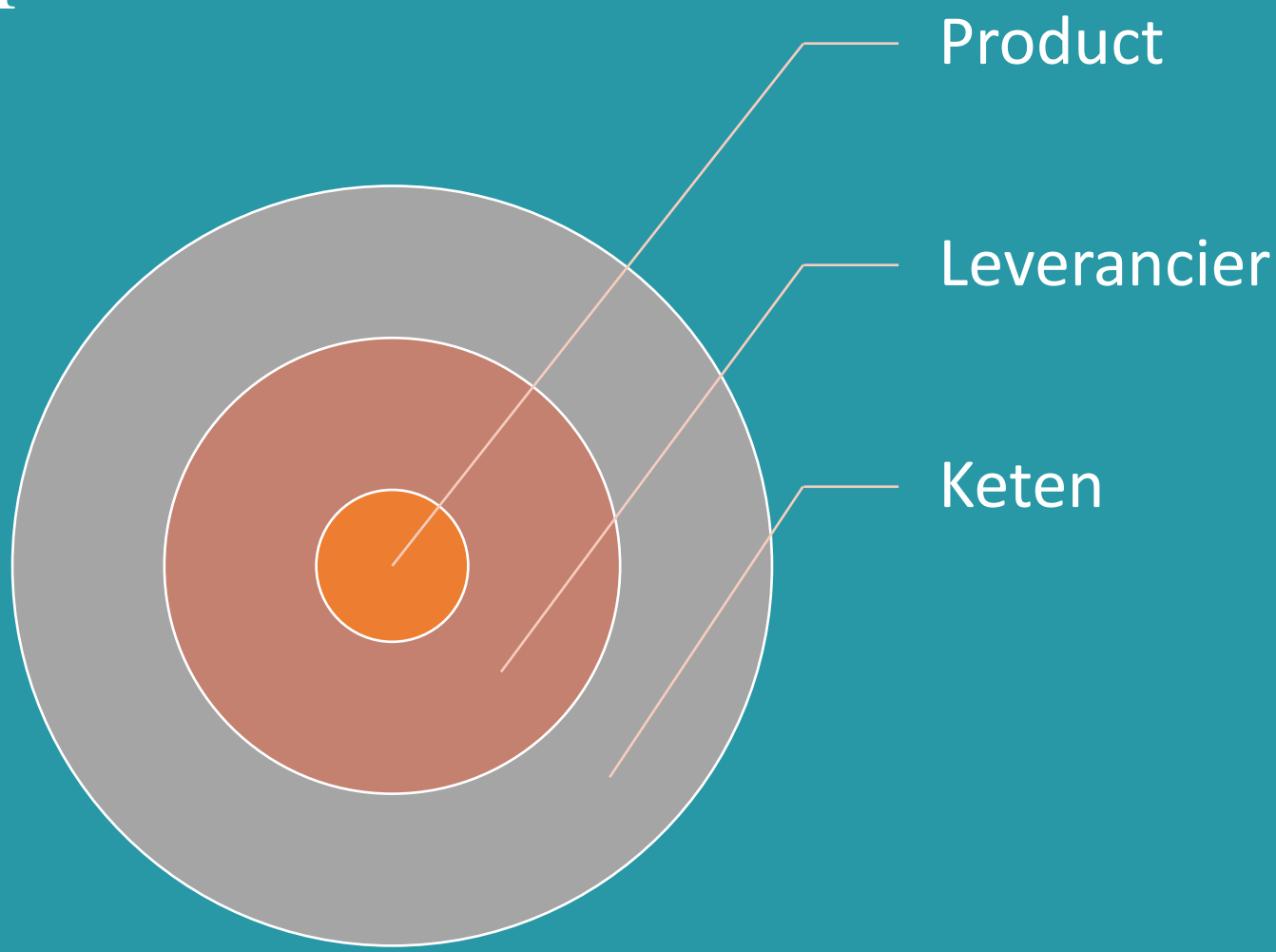
3.2. DE SCOPE

Waar begint en eindigt de scope?

Alle SPEND is in scope



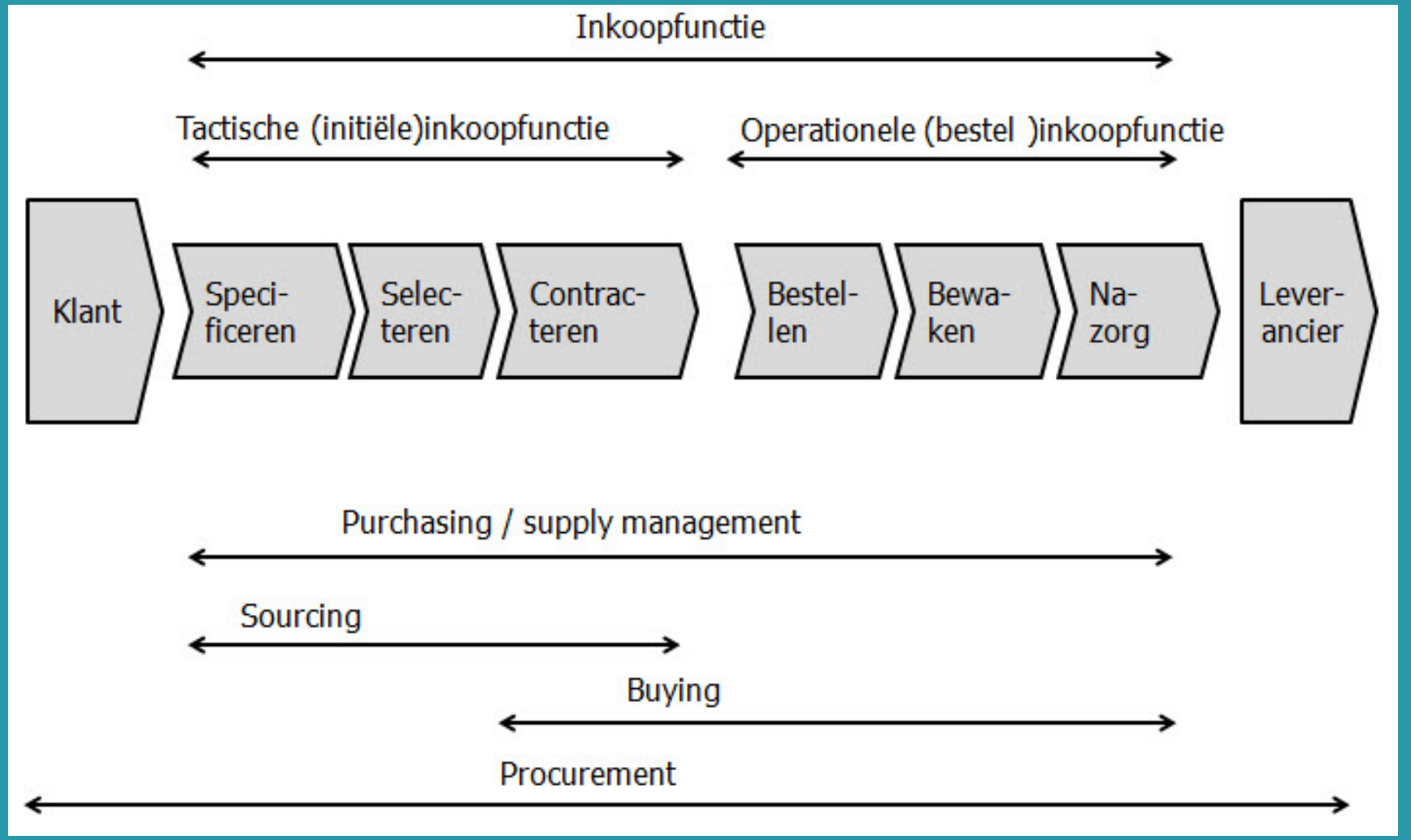
Product - leverancier - keten zijn in scope



Aankoopfunctie is in scope



Proces is in scope

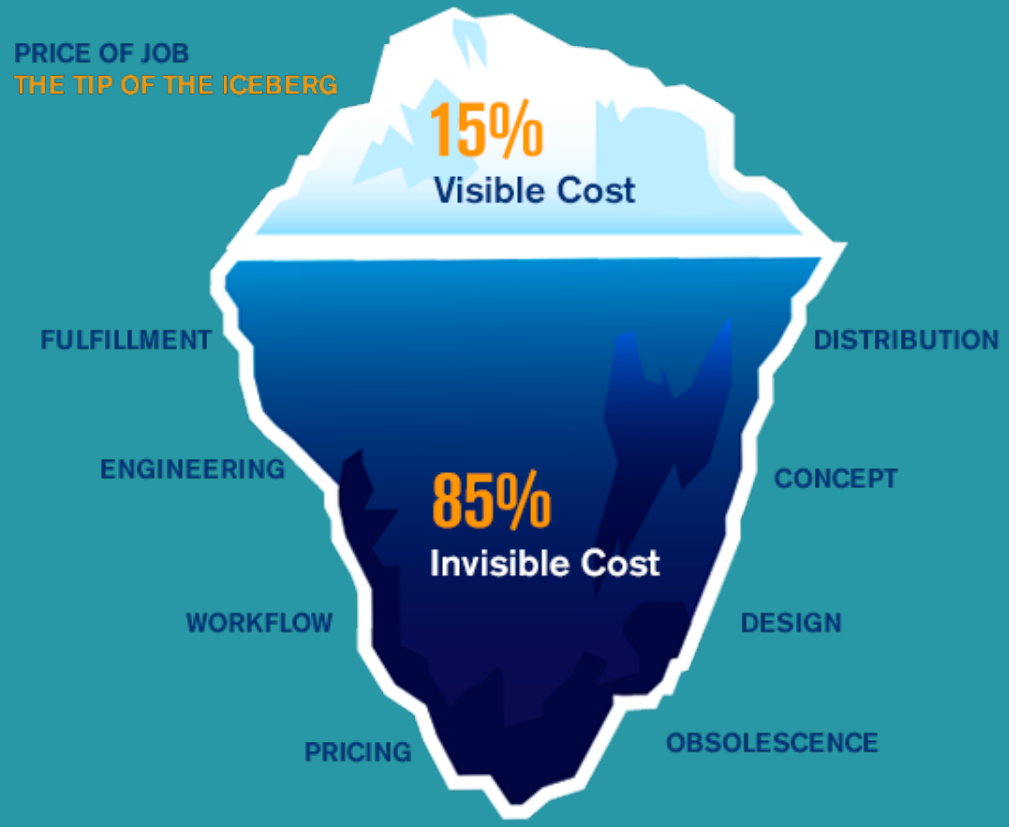


Bron: Van Weele

TCO – TCU is in scope

- Focust op alle (economische) kosten verbonden met de aankoop(TCO) of gebruik (TCU) van een specifiek product of dienst over de volledige duur van ‘ownership’.
    - **Aanschafkosten** (incl. installatie, opleiding, etc.)
    - **Operationele** kosten (energieverbruik, herstellingen, etc.)
    - **Einde ‘ownership’ /’usership’** (kosten voor het verwijderen, recycleren of upcyclen van een product) – dit kan ook opbrengst zijn!

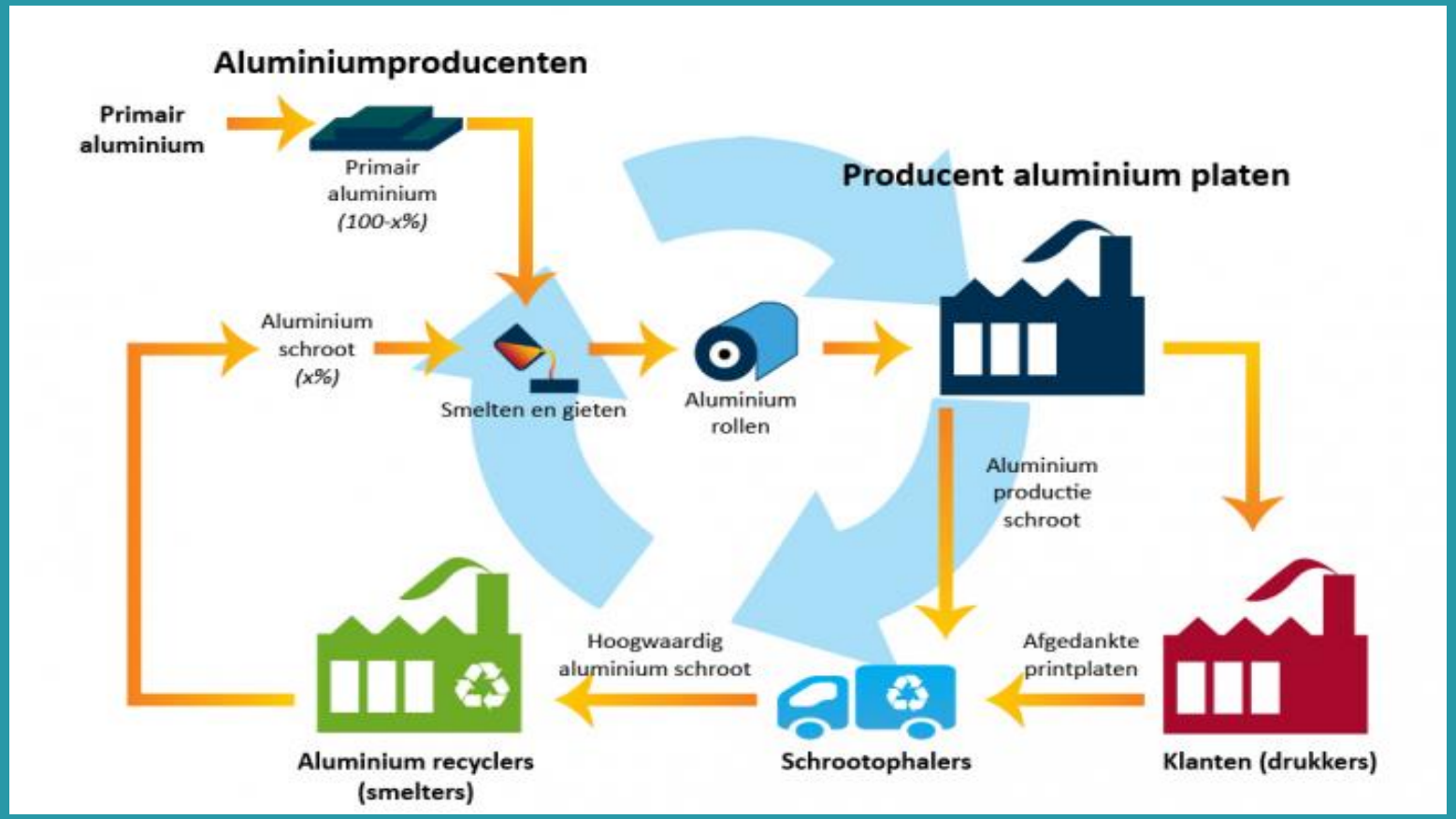
TCO: Total Cost of Ownership / TCU: Total Cost of Usership



3.3. CIRCULAIRE AANKOOPSTRATEGIE

6 mogelijke strategieën voor de circulaire aankoper

Bron: SDG 12 UN



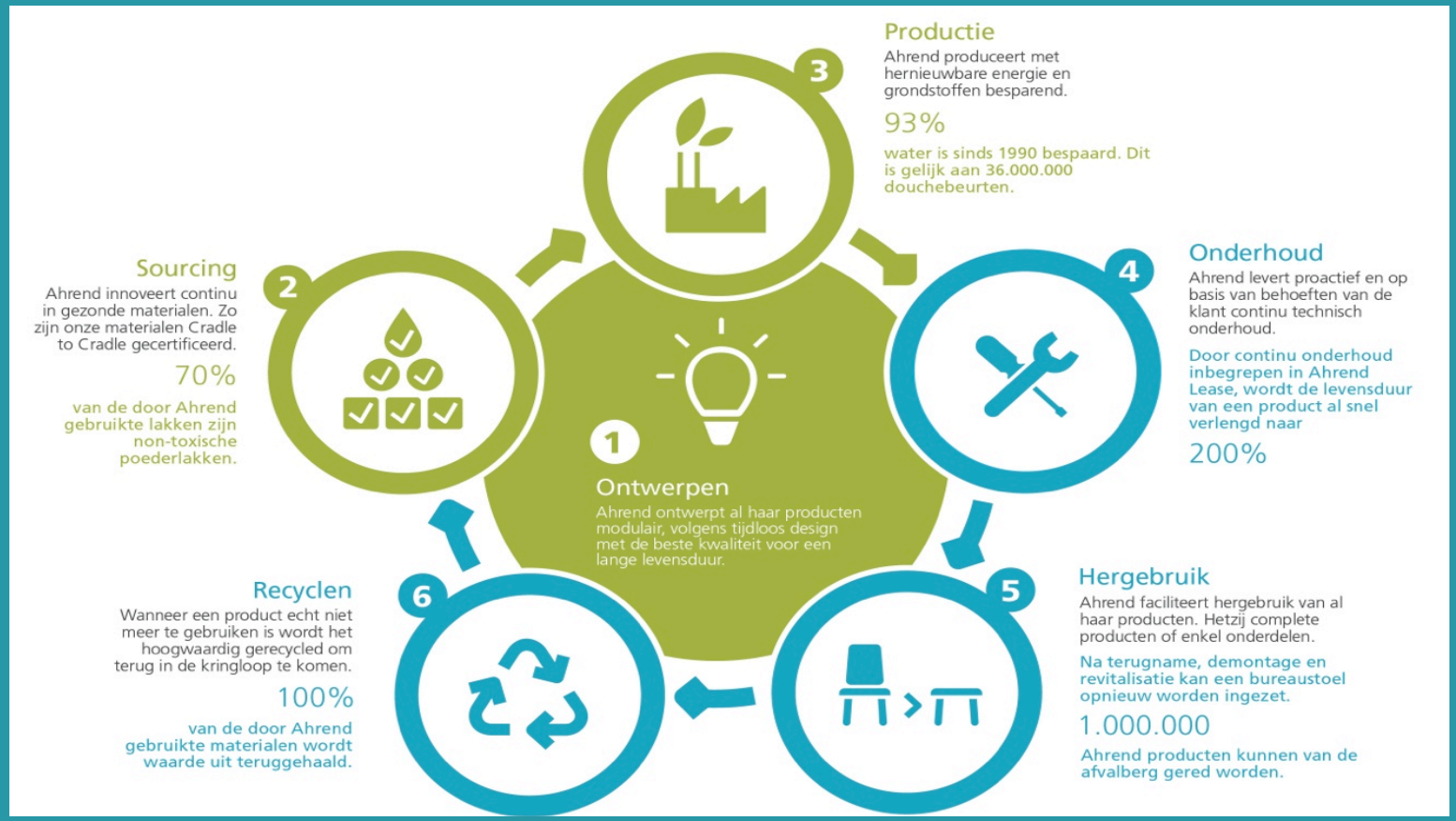
1. Implementeren van **product portfolio analysis** tools om de ecologische en sociale impact van producten in kaart te brengen over de levenscyclus.



2. **Zet in op waardebehoud van materialen, componenten en producten en valoriseer grondstoffen** door nieuwe materialen te vervangen door gerecycleerde content.



3. Stimuleer **innovatieve business modellen** zoals huren, leasen, delen in plaats van kopen en zorg ervoor dat producenten eigenaar blijven van hun grondstoffen om zo de keten te sluiten.



4. Verleng de levensduur van producten door een keuze voor contractvormen die de nadruk leggen op herstelling en hergebruik.



5. **Kies voor moduleerbare ontwerpen**. Zo kunnen producten of gebouwen eenvoudig gedemonteerd en gerecycleerd worden, en dienen voor een nieuw productieproces.



6. Reduceer afval tot een minimum en verzeker dat afval wordt ingezet voor het hoogst mogelijke nut.

2.4. DE NIEUWE ROL VAN DE CIRCULAIRE AANKOPER

De circulaire aankoper….



#1. Balanceert tussen prioriteiten



#2. Van operationeel naar strategisch

Circulair aankopen is dé opportuniteit van de aankoopfunctie om zich strategisch te positioneren door …

- significant bij te dragen aan de waardencreatie binnen de organisatie én aan de positionering van de organisatie en
- te investeren in innovatieve processen die de performantie van de (aankoop)organisatie steeds verbeteren.

#3. Van solo naar team

Een circulaire aankoper werkt samen met interne en externe stakeholders om succes te boeken …

- Aankoop treedt op als regisseur en brengt de stakeholders samen met oog op het bepalen van de ambities, de noden en de (circulaire) oplossingen.
- De aankoopfunctie positioneert zich als leider van duurzaamheid binnen de organisatie en in de keten.

#4. Van aankoper van producten naar regisseur van oplossingen

Een circulaire aankoper denkt van bij de voorbereiding aan de impact doorheen de volledige levenscyclus en zoekt oplossingen voor de veranderende behoeften van gebruikers:

- Circulaire aankopers zoeken naar de echte behoeften van de interne gebruikers.
- Circulaire aankopers stappen over van ‘bezit’ naar ‘gebruik’.
- Er wordt van bij de voorbereiding rekening gehouden met de impact van de oplossing doorheen alle fases van de levenscyclus.

#4. Van ‘business as usual’ naar transitie

Hoe streven naar een duurzame en circulaire aankooporganisatie?

1. Wat willen we veranderen?
2. Hoe open voor verandering is de organisatie?
3. Hoe gaan we zo duurzaam mogelijk om met wat aanwezig is in de organisatie?
4. Hoe kunnen we de noden van de gebruikers in kaart brengen op basis van functionele noden, niet op basis van wensen?

