

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

III. Circulaire aankoopmodellen

1. Hoe kies je een circulair aankoopproject?
2. Mindshift naar circulair aankopen
3. Vier modellen voor circulair aankopen
4. Circulaire aankoopmaturiteit

3.1. HOE KIES JE EEN CIRCULAIR AANKOOPPROJECT?

Het circulaire aankoopproject?

Grootte en Impact?

Welk potentieel heet deze Productgroep op vlak van circulaire impact?

Best Practice

Kan dit project een best practice worden?

Timing

Wanneer begint project, zijn er strikte deadlines?

Business Case

Kunnen we een goede business case maken?



Draagvlak?

Mate van betrokkenheid van de top en stakeholders?

Universele toepasbaarheid

Kunnen we de 'lessons learned' opschalen?

3.2. MINDSHIFT NAAR CIRCULAIR AANKOPEN

INNOVATIE

Ga in dialoog met de markt voor het zoeken naar innovatieve oplossingen

FOCUS

Focus op dat wat echt van belang is voor je organisatie

COMMITMENT

Creëer commitment bij de top, bij de aankopers, de gebruikers en de markt



LEVENSCYCLUS

Hou rekening met de volledige levenscyclus van bij de opstart van een aankoopporject

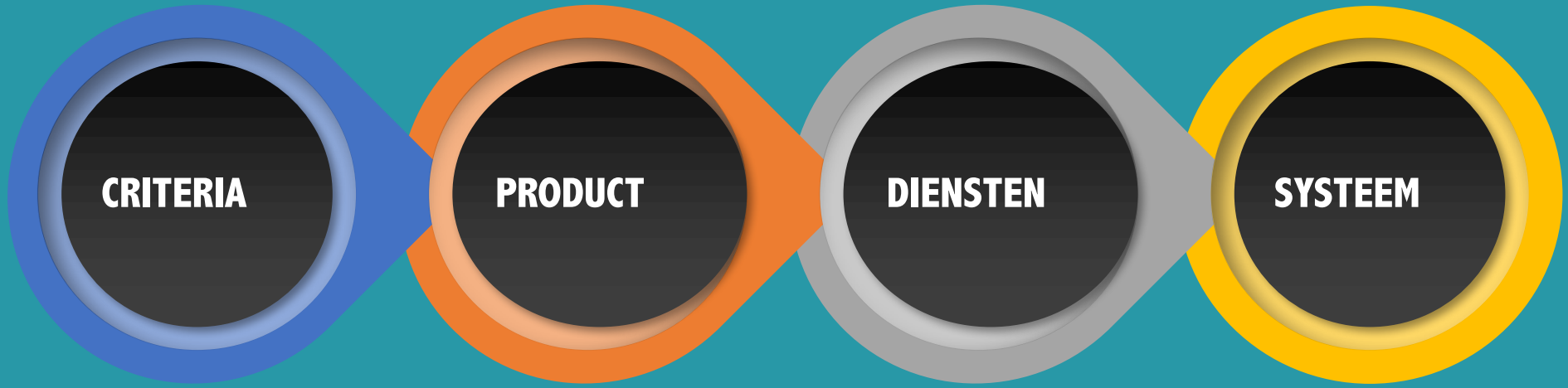
RESULTAAT

Zet duidelijke streefwaarden voorop en breng de resultaten in kaart

3.3. VIER MODELLEN VOOR CIRCULAIR AANKOPEN

Bron: Circular Public Procurement in the Nordic Countries, Nordic Counicl of Ministers, 2017

Vier modellen voor circulair aankopen



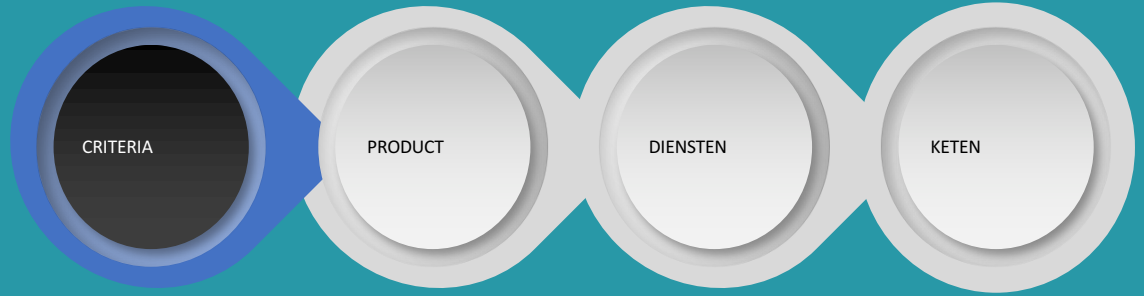
1. Circulair aankopen via integratie van criteria



Doel: méér circulaire criteria in aankoopprojecten

Aankoop van producten en diensten door integratie van circulaire criteria zoals recycleerbaarheid, hergebruik van materialen,… De inspiratie kan gehaald worden uit onder andere criteriadocumenten, labels en certificaten.

Bijvoorbeeld 100% post consumer recyled papier, recyleerbare en herbruikbare verpakkingen, producten met ecolabel, reconditioned toners, lokale producten,…



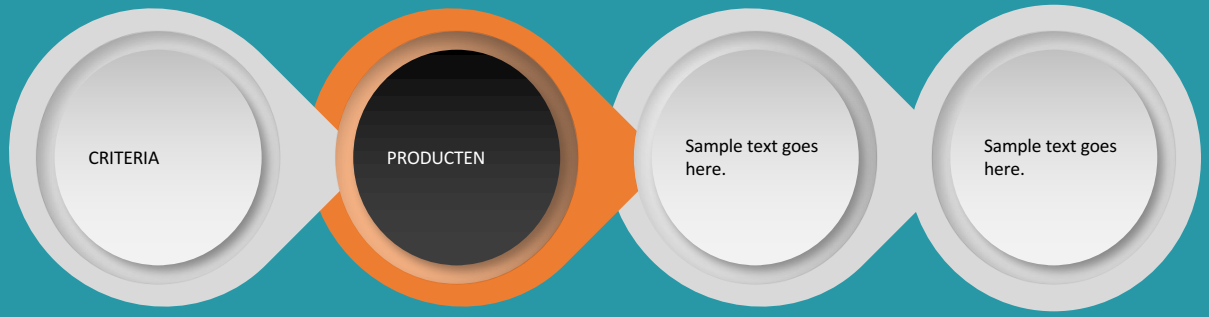
2. Circulair aankopen van nieuwe en innovatieve producten



Doel: stimuleren van innovatie en de vraag verhogen naar circulaire producten

Stimuleren van de vraag naar innovatieve circulaire producten en diensten die al van in hun DNA circulaire eigenschappen integreren en dit doorheen de volledige levenscyclus. Deze producten (diensten) scoren beter op vlak van levensduur, hergebruik van gerecycleerde materialen, waardebehoud,…

Bijvoorbeeld bouwmaterialen uit gerecycleerde content, werkkledij of textiel die voor 100% uit gerecycleerde (of recycleerbare) materialen bestaat, verpakkingsmateriaal dat continu kan hergebruikt worden doorheen verschillende gebruikscycli,…



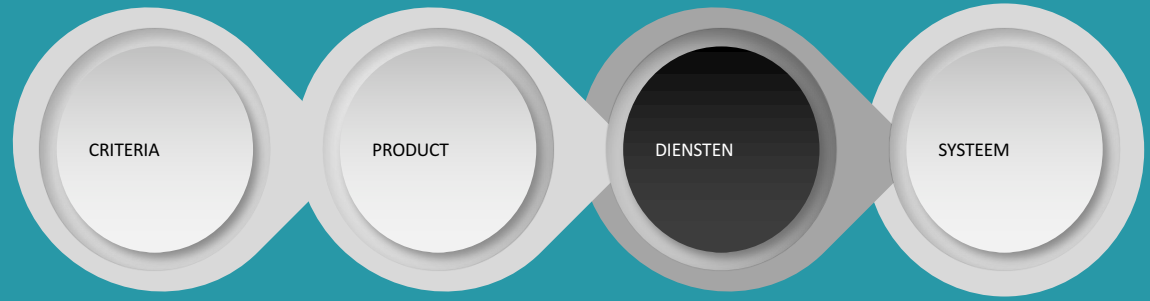
3. Circulair aankopen van diensten



Doel: Nieuwe business concepten stimuleren met oog op maximaal waardebehoud doorheen de levenscyclus van grondstoffen en materialen

Shift van aankoop naar gebruik door focus op de functionele noden van de klant en de zoektocht naar een oplossing op de markt. Concepten zoals ‘product-as-a-service’, leasing, use-take-back, use-resell, etc zijn hier de regel.

Bijvoorbeeld dienstcontracten met terugname op het einde van de gebruiksduur, licht voor 30 jaar in plaats van verlichting, leasen van kantoormeubilair, leasen van tapijtteels met inclusieve take back en replace,…



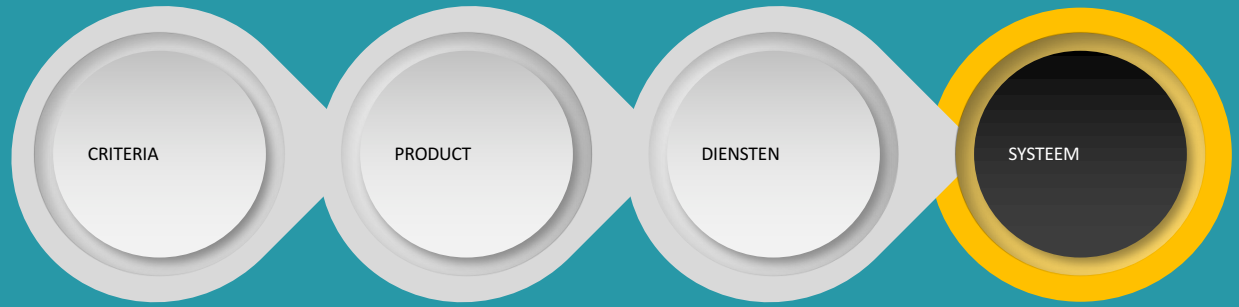
4. CIRCULAIR AANKOPEN VOOR SYSTEEMVERANDERING



DOEL: het stimuleren van circulaire eco-systemen

Deze benadering impliceert grote investeringen in het stimuleren van circulaire ketens waarbij alle actoren betrokken worden voor het leveren van hun bijdrage aan de closed-loop.

Bv: lokale bouwprojecten met circulaire materialenkringloop, gelsoten voedingskringloop van een lokaal cateringproject, etc.

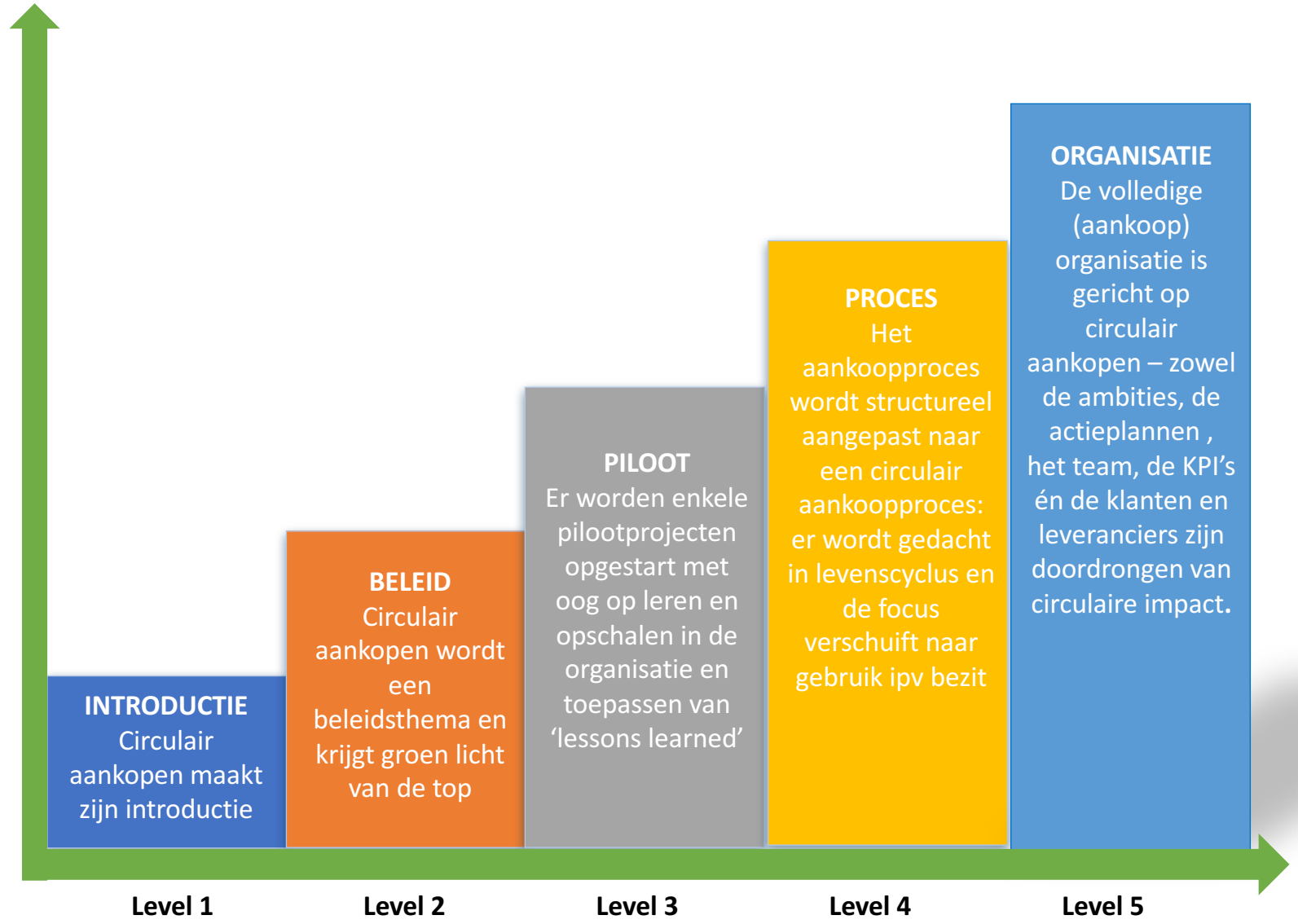


Welk model pas je al toe? Deel je voorbeelden en je leerervaring.

- CHAT ‘#benadering < >’

3.4. Circulaire aankoopmaturiteit

Vijf stappen naar circulaire aankoopmaturiteit



Waar positioneer jij jouw organisatie?

- CHAT ‘#maturiteit< >’

