

ZEN platformbijeenkomst Circulaire woningbouw



Baarn
17 september 2019



Tip 1: Met ambitie en eenduidigheid zorg je voor een solide basis

- Ontwikkel een definitie die bij je organisatie past (en creëer daarmee intern draagvlak) en bouw daarop voort voor productdefinities
- Redeneer vanuit ambities, dan krijg je meer gedaan!
- Ben duidelijk in je definities, werk deze uit en toets ze bij marktpartijen
- **Belangrijk: toetsen bij marktpartijen leidt tot aanscherping en draagvlak!**

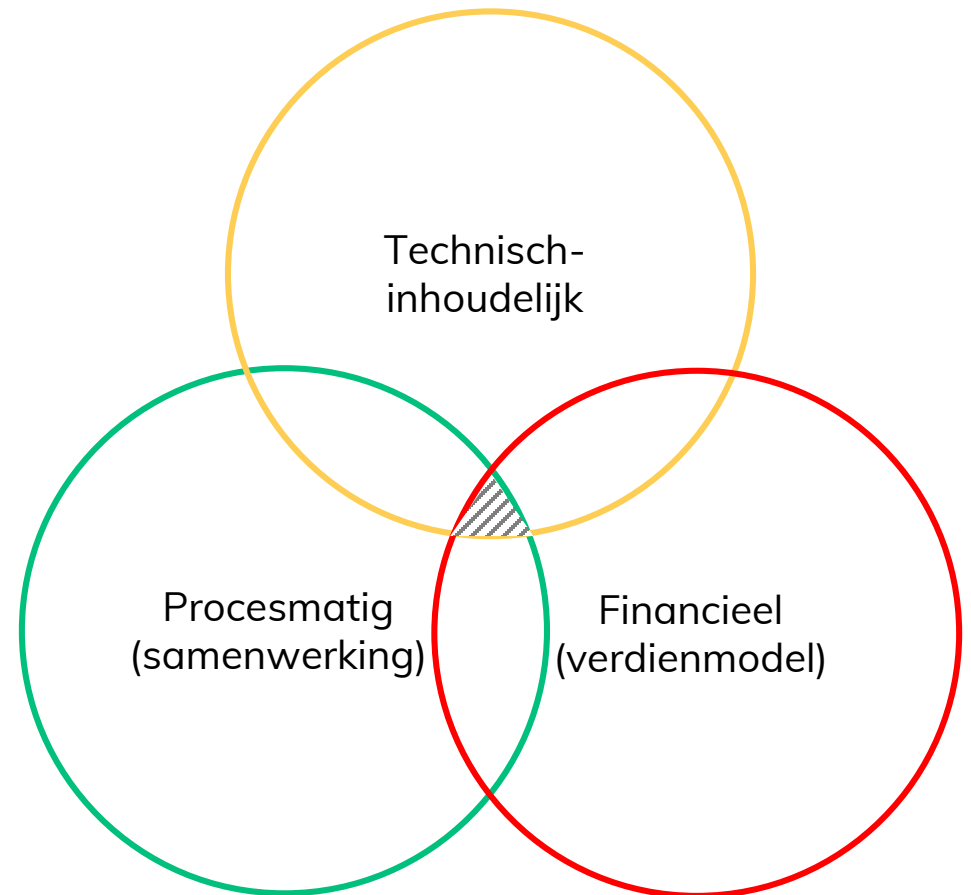


Tip 2: Circulaire economie is meer dan techniek

Samenspel tussen inhoud, proces & financiën

Om een circulaire economie te realiseren, is een verandering nodig op drie aspecten:

- **Technisch-inhoudelijk** worden andere materialen gebruikt en worden producten ontworpen voor hoogwaardig hergebruik
- **Procesmatig** is er een lange-termijn samenwerking tussen opdrachtgever en opdrachtnemer(s)
- **Financieel** worden circulaire prestaties op lange termijn geborgd binnen een haalbare business case voor beide partijen



Tip 3: stel de dialoog met marktpartijen centraal

Aanbestedingsprocedure

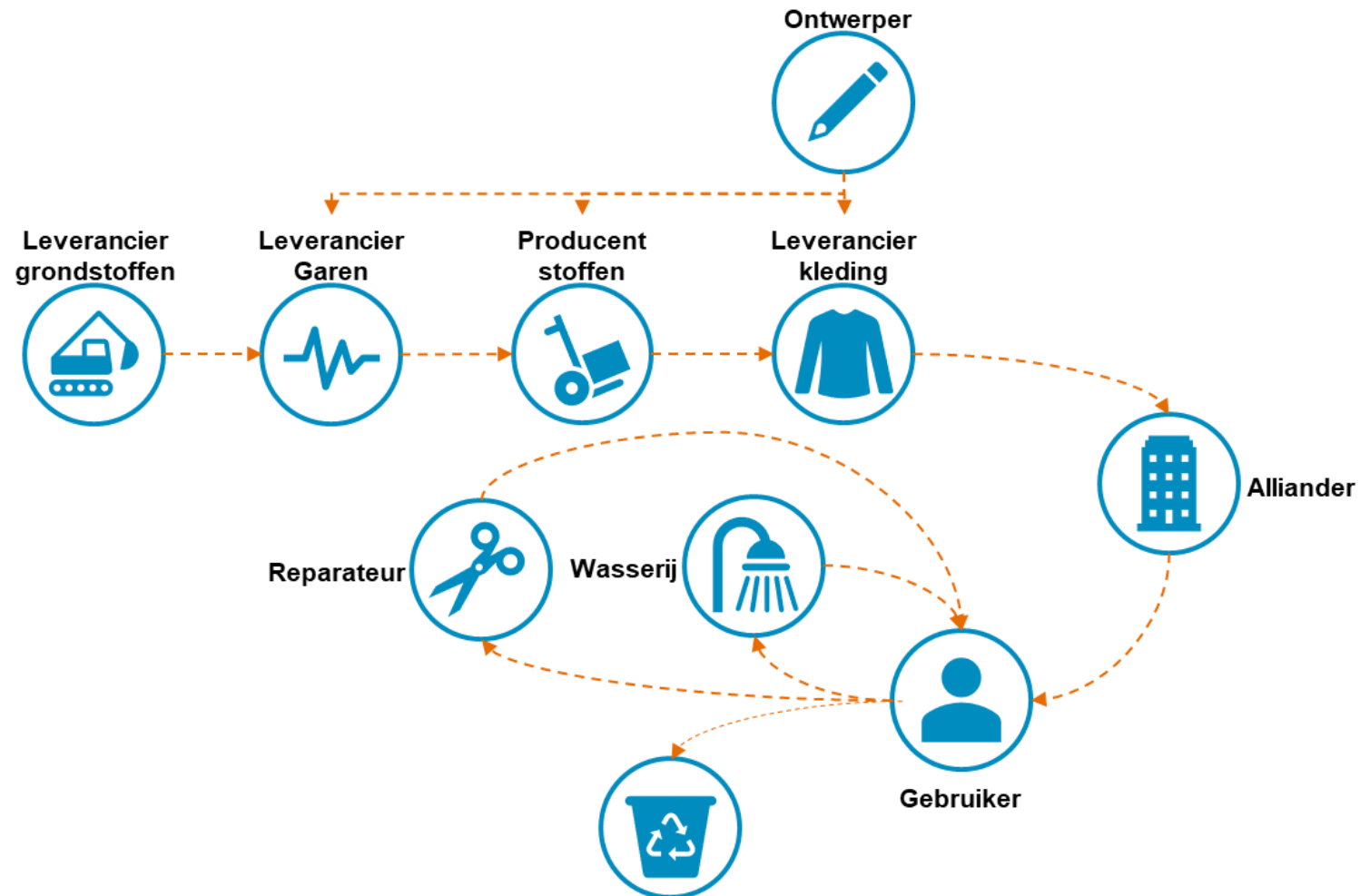
- Beter afstemmen van vraag en aanbod is essentieel bij circulaire inkooptrajecten waar geïnnoveerd moet worden
- Mede vanwege de verschillen in interpretatie van het woord 'circulair' of de ambities die daarbij horen
- Het is niet eng, het is juist leuk!
- Marktpartijen voelen zich gehoord



Tip 4: stimuleer ketensamenwerking

Hoe kunnen marktpartijen de vraag optimaal beantwoorden?

- Welke disciplines wil je betrekken om de vraag optimaal te beantwoorden? Hoe ziet de keten van jouw leverancier er uit?
- Hoe kan je marktpartijen betrekken bij je vraag, en informatie uit de markt ophalen?
- Hoe stimuleer je maximale samenwerking in de keten?



Tip 5: de juiste criteria zijn de crux

- Gebruik zo min mogelijk verschillende gunningcriteria (bij voorkeur 3 tot 5), probeer dus veel onder (functionele) eisen te plaatsen
- Gebruik een combinatie van kwalitatieve en kwantitatieve criteria
- Geef ruimte voor doorontwikkeling in contract met kpi's en mogelijke contractverlenging
- Geef prijs niet meer dan 25% weging en werk met een plafondbedrag
- Let bij prijs vooral op TCO en restwaarde



Circulair inkopen in 8 stappen

Handvatten voor een circulaire aanbesteding

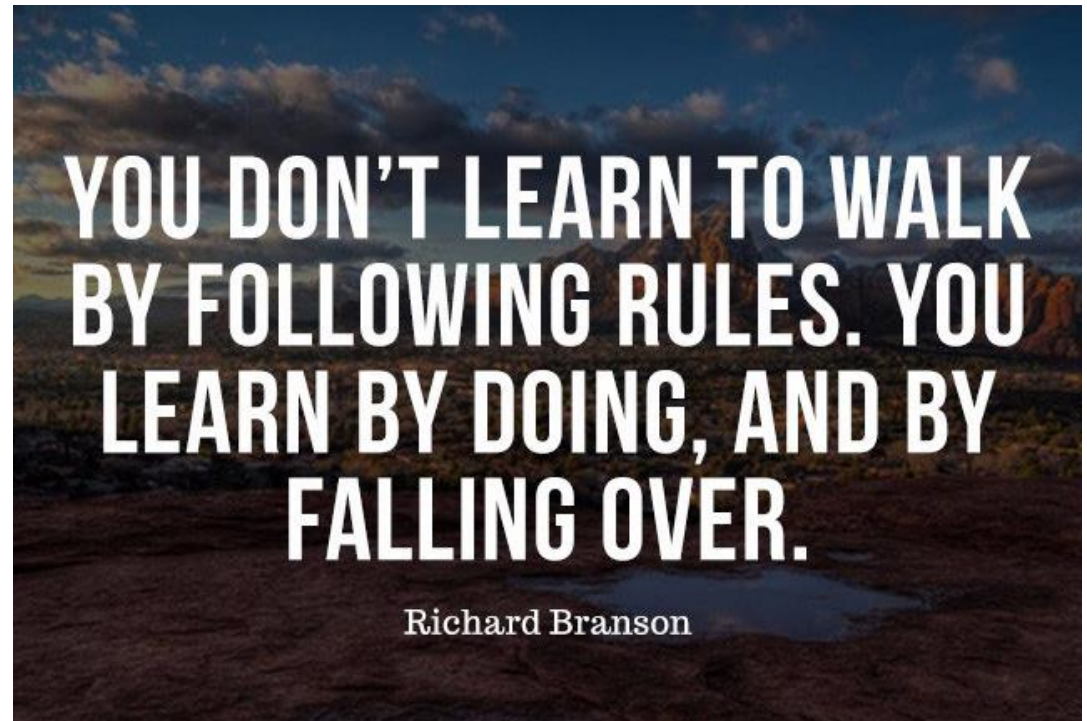
Acht stappen

- 1) Waarom en wat van circulair inkopen
- 2) Interne consequenties
- 3) Vraagstelling
- 4) Multidisciplinaire samenwerking
- 5) Aanbestedingsprocedure
- 6) Meten & beoordelen van circulariteit
- 7) Borging
- 8) Contractmanagement



Tips voor mee naar huis

- We staan aan het begin, er moet veel worden geëxperimenteerd > just do it!
- Fouten bestaan niet, lessen wel
- Zoek welwillenden, geen dode paarden
- Organiseer tijd en draagvlak! Circulair inkopen kost meer tijd aan het begin, maar levert meer op aan het eind
- Gebruik kennisbronnen voor basiskennis
 - <https://www.mvicriteria.nl/nl>
 - www.pianoo.nl
 - Wegwijzer Circulair inkopen
 - Circulair inkopen in 8 stappen



**“Als je doet wat je deed,
krijg je wat je altijd al kreeg”**

Albert Einstein