



GREEN DEAL
CIRCULAIR
AANKOPEN



Green Deal Circulair Aankopen

EINDRAPPORT TRAJECT

THE GLOBAL PICTURE IN OPDRACHT VAN VLAANDEREN CIRCULAIR



THE
SHIFT



Voorwoord

Op 7 juni 2017 engageerden meer dan 150 organisaties zich om concreet aan de slag te gaan met circulair aankopen in een Green Deal. De Green Deal Circulair Aankopen (GDCA) werd in partnerschap opgezet door Vlaanderen Circulair in samenwerking met The Shift, de Vlaamse Vereniging voor Steden en Gemeenten en Bond Beter Leefmilieu.

Na 2 jaar werd de Green Deal Circulair Aankopen afgesloten met een slotevent en grote Buyer meet Supplier. We zijn trots op alle deelnemers die zich engageerden om aan de slag te gaan en volop experimenteerden en leerden van en met elkaar. Zij zetten circulair aankopen op de kaart in Vlaanderen en stimuleerden zo ook circulaire aanbieders om te innoveren. Door koopkracht in te zetten voor circulariteit hebben ze een grote impact op de transitie naar een circulaire economie.

We delen wat we geleerd hebben in dit traject, samen met alle experimenten en nieuwe inzichten, voortaan op www.circulairaankopen.be. Een online ankerplek voor al wie aan de slag wil met circulair aankopen.

Daarnaast vroegen we aan Mieke Pieters van The Global Picture om ook een eindrapport te schrijven over het proces van de Green Deal Circulair aankopen. Zij was facilitator voor het traject en daarom goed geplaatst hiervoor. Ze geeft als uitsmijter ook nog enkele beleidsaanbevelingen mee.

We hopen dat dit rapport een inspiratie kan vormen voor andere Green Deals.

Team Vlaanderen Circulair



Inhoud

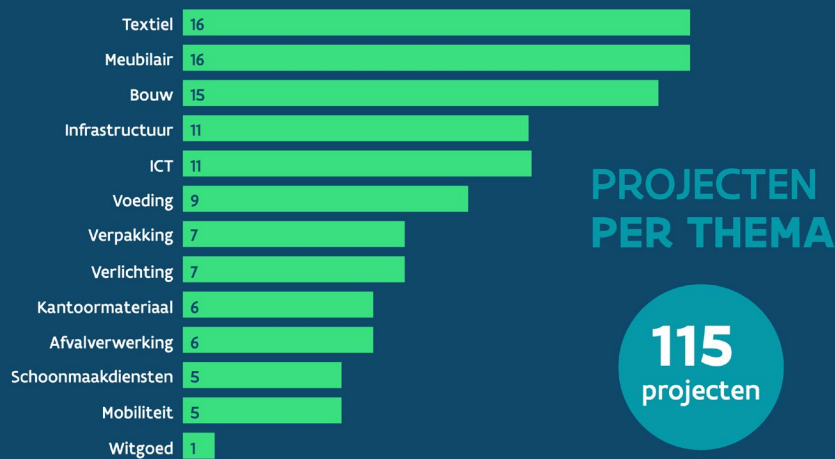
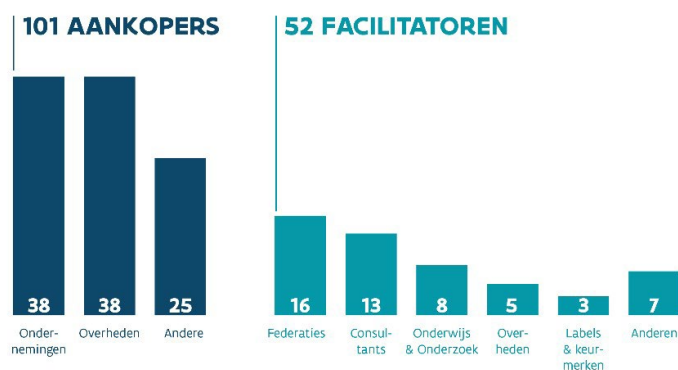
Inleiding	4
Green Deal Circulair Aankopen	5
Vorbereidende workshops	5
Green Deal Circulair Aankopen Charter	6
<i>Inspiratie- en actiedagen</i>	7
Inspiratiedagen	8
Evaluatie van de inspiratie- en actiedagen	10
Aanbevelingen voor inspiratie- en actiedagen	10
<i>Circulaire aankoop teams</i>	11
CAT-sessies	12
Evaluatie van de circulaire aankoop teams	14
Aanbevelingen voor inspiratie- en actiedagen	14
<i>Buyer Meets Supplier</i>	15
Buyer meet Supplier events	16
Evaluatie van de circulaire aankoop teams	17
Aanbevelingen voor inspiratie- en actiedagen	17
<i>Online leerplatform</i>	18
Evaluatie van het online leerplatform	19
Aanbevelingen voor het online leerplatform	19
<i>Green Deal Circulair Aankopen Impact Tool</i>	20
Evaluatie van de GDCA Impact Tool	21
Aanbevelingen voor de GDCA Impact Tool	21
Resultaten van twee jaar Green Deal Circulair Aankopen	22
Inhoud	22
Pilootprojecten	23
Proces	24
Netwerk	24
Effecten op de markt	25
Wet op overheidsopdrachten	25
Beleidsaanbevelingen vanuit de Green Deal Circulair Aankopen	26
Partners	27
Partners Inspiratiedag	27
vlaanderen-circulair.be/GDCB	27

Inleiding

De Vlaamse Green Deal Circulair Aankopen (GDCA) werd geïnspireerd door de Nederlands Green Deal Circulair Inkopen. Dit was een succesvolle samenwerking tussen de overheid en private organisaties, om via aankoop de transitie naar de circulaire economie te faciliteren. Nederland had één doel voor ogen: via inkoop de circulaire economie aanjagen en de Green Deal bleek een gouden formule te zijn. Publieke en private partners werken samen om te innoveren, te leren en aanbevelingen te formuleren voor het beleid. Aanvankelijk had Vlaanderen Circulair zich als ambitie gesteld om, net als de Nederlanders, 30 deelnemers aan te trekken, maar al snel bleek er in Vlaanderen veel meer interesse te zijn voor circulair aankopen.

Het doel van de Vlaamse Green Deal Circulair aankopen was om, samen met de deelnemers, circulair aankopen een motor te laten zijn voor de transitie naar een circulaire economie. Het moest een laboratorium worden waarin de deelnemers konden experimenteren onder de best mogelijke omstandigheden. In totaal namen 101 aankopende organisaties en 50 faciliterende organisaties deel aan de Green Deal Circulair Aankopen. Aankopende organisaties engageerden zich om twee aankoopprojecten te realiseren. Faciliterende organisaties engageerden zich om circulair aankopers te ondersteunen. Facilitatoren zijn hoofdzakelijk ledenorganisaties zoals sectororganisaties, beroepsverenigingen, opleidingscentra maar ook consultants en andere dienstverlenende bedrijven. Uiteindelijk werden er 115 aankoopprojecten opgestart voor zeer verschillende productcategorieën.

Wie doet mee?



Green Deal Circulair Aankopen

Het was een hele uitdaging om van de Green Deal Circulair Aankopen een boeiend leertraject te maken voor zo'n grote, diverse groep deelnemers. De meeste deelnemers waren beginners op vlak van circulair aankopen, enkelen hadden al heel wat ervaring. Het programma moest dus uitdagend genoeg zijn voor alle deelnemers, ongeacht hun maturiteit op vlak van circulair aankopen. Er werd, over de duur van twee jaar, een ambitieus leertraject uitgezet. In dit eindrapport nemen we je mee doorheen de verschillende onderdelen van dit leertraject. We duiden telkens de sterktes en uitdagingen en geven aanbevelingen voor de toekomst.



VOORBEREIDENDE WORKSHOPS

Nog voor de lancering van de Green Deal Circulair Aankopen werden vijf voorbereidende workshops georganiseerd, één per productgroep: textiel, catering, ICT, kantoormeubilair en bouw. Enerzijds wilden we daarmee peilen hoe groot de interesse was voor het thema bij aankopers en aanbieders. Anderzijds gingen we meteen al aan de slag door de ambities, mogelijke stakeholders en de behoeften van aankopers in kaart te brengen voor de verschillende productgroepen. Deze werden vormgegeven in overzichtelijke infographics per productgroep.



Voorbeeld Infographic productgroep ICT

GREEN DEAL CIRCULAIR AANKOPEN CHARTER

Van elke deelnemer van de Green Deal Circulair Aankopen werd verwacht dat hij actief aan de slag zou gaan. Er werd een engagement gevraagd om, tijdens de looptijd van het traject, minstens twee projecten op te starten.

Om dit engagement te formaliseren, werd aan CEO's of directieleden van de deelnemende organisaties gevraagd om een 'Green Deal Circulair Aankopen Charter' te ondertekenen. Dit gebeurde op het Kick-off event voor de Green Deal Circulair Aankopen op 8 juni 2017 in Brussel.

Engagement vanuit het management is belangrijk voor het draagvlak voor circulair aankopen binnen een organisatie. Toch is dit slechts een eerste stap. Het moet langzaam opgebouwd worden en daar werd tijdens het eerste jaar van de GDCA sterk op ingezet.



BUYER

meets

SUPPLIER



GREEN DEAL
CIRCULAIR
AANKOPEN



BUYER MEETS SUPPLIER

Het event waar circulaire vraag en aanbod elkaar ontmoeten!

INSPIRATIE- EN ACTIEDAGEN

Er werd leertraject uitgetekend waarbij stap voor stap inzicht werd verworven in circulair aankopen. Gedurende het tweejarige traject werden er verschillende ééndaagse evenementen georganiseerd. Op deze dagen werd de deelnemers kennis en inspirerende voorbeelden aangeboden. Maar er was ook ruimte om een lerend netwerk op te bouwen met de deelnemers: ervaring uitwisselen, connecteren en samenwerken. De dagen bestonden telkens uit een informatieve, plenaire sessie in de voormiddag. Daarbij kwamen zowel experts, voorbeeldcases als eigen deelnemers aan het woord. De namiddagen waren voorzien voor sessies in kleinere groepen: de circulaire aankoopteams. Hier gingen facilitatoren en aankopers samen aan de slag met concrete aankoopprojecten om circulariteit in te bouwen in de verschillende stappen van het aankoopproces.

Gedurende het eerste jaar lag de focus op het inspireren en verbinden van de deelnemers. Het tweede jaar werd de aandacht gevestigd op actie en zelf aan de slag gaan met circulair aankopen in hun pilootprojecten. Er werd ingezet op het begeleiden van de concrete aankoopprojecten. Zo gingen we over van theorie naar praktijk.

INSPIRATIEDAGEN

INSPIRATIE & DRAAGVLAK CREËREN – 5 OKTOBER 2017 ANTWERPEN

De eerste samenkomst van het lerend netwerk van aankopers en facilitatoren was gericht op de lancering van het gezamenlijke traject. Er werd basiskennis aangeboden over circulair aankopen en inspiratie door concrete, goede voorbeelden. Het creëren van een draagvlak binnen de eigen organisatie is een nieuwe rol voor de meeste aankopers. Peter Perceval gaf in zijn lezing concrete handvaten om in te zetten op veranderingsmanagement.

BEPALEN VAN AMBITIES & BEHOEFTES – 7 DECEMBER 2017 GENT

We gingen in op de vragen hoe circulaire aankoopbehoeftes bepaald kunnen worden én welke circulaire ambities we willen nastreven. Daarnaast gaf Jordie van Berkel (F Fort) tips om de structurele omslag binnen de organisaties te maken naar een circulaire aankoop organisatie. Bas Van Der Westerloo (C2C Expolab) bracht een best practice uit Nederland: het circulaire stadhuis van Venlo. De kern van zijn boodschap: Bepaal duidelijk je circulaire ambities, en realiseer ze dan stap voor stap. Op deze inspiratiedag werden de circulaire aankoop teams gelanceerd.

AANKOOPSTRATEGIEËN VOOR CIRCULAIRE AANKOOPPROJECTEN – 30 MAART 2018 ANTWERPEN

Circulair aankopen is gericht op het creëren van positieve impact, eerder dan het verminderen van negatieve impact. Veronique van Hoof (VITO) gaf een overzicht aankooptools om de circulariteit van producten te meten.

KETENSAMENWERKING EN DIALOOG MET DE MARKT – 23 MEI 2017 BRUSSEL

Circulair aankopen is een verhaal van waarde-creatie tijdens de levenscyclus van een product en doorheen de hele keten. Hoe kunnen we als aankoper de samenwerking aangaan met al de betrokken partijen langs de keten? En hoe werken de partijen onderling samen? Barbara Van Offenbeeck (Ministerie van Infrastructuur en Ecologie Nederland) brengt enkele succesvolle circulaire aankoopcases van de Nederlandse overheid en zoomt telkens in op de cruciale rol van samenwerking in de keten. In de namiddag werd een eerste Buyer meets Supplier georganiseerd waarop circulaire aankopers en aanbieders elkaar konden ontmoeten.

ACTIEDAGEN

DOELSTELLINGEN EN STRATEGIEËN VOOR CIRCULAIRE AANKOPERS – 25 SEPTEMBER 2018 KORTRIJK

De eerste actiedag was gericht op het bepalen circulaire ambities. Om circulair aankopen concreet te maken is het belangrijk om te bepalen op welke circulaire doelen we willen inzetten en welke strategieën we zullen gebruiken om deze doelen te bereiken. De circulaire ambitiekaart die werd ontwikkeld binnen de GDCA is hiervoor een handig instrument. Christiane Klewais (Zorg Leuven) presenteerde hoe zij hiermee aan de slag ging in haar twee pilootprojecten.

VAN AMBITIES NAAR EEN CONCREET BESTEK – 4 DECEMBER 2018 BRUSSEL

Tijdens de tweede actiedag gingen we een stap verder in het proces. We definieerden circulaire ambities per productgroep, we gingen op zoek naar de functionele behoeften van onze (interne) klanten en we formuleerden vragen voor een marktdialoog. Tenslotte vertaalden we circulaire ambities in een concreet bestek. Godart Croon (Copper8) presenteerde de geleerde lessen uit de Nederlandse Green Deal Circulair Inkopen.

GUNNEN VAN HET CIRCULAIRE BESTEK EN MARKTDIALOOG – 14 MAART 2019 MECHELEN



De derde actiedag ging in op enkele kritische succesfactoren voor een circulair bestek. Peter-Paul van den Berg (Kamp C) demonstreerde circulair aanbesteden als hefboom is voor de circulaire transitie in de bouwsector. Prof. Steven van Garsse (Universiteit Hasselt) presenteerde tien aandachtspunten en valkuilen voor een circulair gunningsproces.

METEN VAN DE CIRCULAIRE IMPACT TIJDENS DE UITVOERING – 11 JUNI 2019 LEUVEN

De impact van circulaire producten en projecten meten is geen eenvoudige opgave. Er zijn immers veel factoren die de circulaire impact beïnvloeden. Deze complexiteit betekent echter niet dat het zinloos is om inspanningen te leveren om transparante meetsystemen te ontwikkelen. Doelstellingen formuleren heeft immers enkel zin als we ook streefwaarden vooropstellen en resultaten meten en verifiëren. Luc Alaerts (Steunpunt Circulaire Economie) lichtte toe hoe je meet of iets circulair is.

A	B	C	D	E
 Totale hoeveelheid materialen reduceren	 Niet-hernieuwbare virgin input reduceren	 Gebruiksduur verlengen	 Potentieel hergebruik van product of component maximaliseren	 Potentieel hergebruik van materiaal maximaliseren – recycleerbaarheid
A 1 Intern delen	B 1 Inzicht in aandeel recycled, biobased en virgin materialen	C 1 Garanties oprekken	D 1 Design for Disassembly	E 1 Design for recycling
A 2 Huren of peer to peer delen	B 2 Aandeel recycled content verhogen	C 2 Contractuele afspraken onderhoud en herstel	D 2 Modulair ontwerp	E 2 Inzicht in materialen
A 3 Hergebruik, refurbishing of upgraden	B 3 Aandeel biobased content verhogen	C 3 Upgradebare producten	D 3 Gestandaardiseerd ontwerp	E 3 Contractuele afspraken terugname en recyclage
A 4 Minimaal gebruik van materiaal in ontwerp		C 4 Ontwerpen voor lange levensduur	D 4 Inzicht in samenstelling en verbindingen	E 4 Verminderen van toxiciteit
A 5 Minder afval		C 5 Repareerbaarheid en onderhoudbaarheid	D 5 Contractuele afspraken terugname en hergebruik	E 5 Biologisch afbreekbaar/-composteerbaar
		C 6 Modulair/veranderingsgericht ontwerp	D 6 Circulaire verdienmodellen stimuleren	E 6 Circulaire verdienmodellen stimuleren
		C 7 Contractueel stimuleren van gebruiksduurverlenging		
		C 8 Advies over gebruiksoptimalisatie door leverancier		
DOELSTELLINGEN EN STRATEGIEËN VOOR CIRCULAIRE AANKOPERS				
 				

EVALUATIE VAN DE INSPIRATIE- EN ACTIEDAGEN

	
STERKTES	UITDAGINGEN
<p>De inspiratie- en actiedagen zijn een geslaagd format om grote groepen deelnemers samen te brengen in een lerend netwerk. Plenaire sessies zijn zeer geschikt om een grote groep deelnemers te informeren en inspireren.</p>	<p>Door de grootte van de groep (150 organisaties) was het niet evident om te variëren op de plenaire aanpak.</p>
<p>Door de opbouw van het traject werden deelnemers stap voor stap geïntroduceerd in de wereld van circulair aankopen.</p>	<p>Door de nieuwheid van het thema in Vlaanderen moesten we vaak terugvallen op buitenlandse voorbeelden.</p>
<p>De 'community' die tijdens de GDCA werd opgebouwd werd door de deelnemers als de grootste meerwaarde beschouwd. Het inzetten op netwerkmomenten heeft dus zijn vruchten afgeworpen. Het leidde ook tot concrete samenwerkingen.</p>	<p>Het was moeilijk een evenwicht te vinden tussen een aanbod voor de vele starters en enkele koplopers. Die laatsten bleven wat op hun honger zitten.</p>

AANBEVELINGEN VOOR INSPIRATIE- EN ACTIEDAGEN

1. Vraag om concrete actie om te vermijden dat de deelname te vrijblijvend blijft.
2. Zorg voor een progressieve lijn in het leertraject, zodat deelnemers het gevoel hebben dat ze vorderingen maken.
3. Inspirerende voorbeelden (ook uit het buitenland) zijn een must. Deze voorbeelden tonen de haalbaarheid, circulaire impact en efficiëntiewinst.
4. Laat, naast successen, ook ruimte voor de drempels en mislukkingen die deelnemers ervaren. Dit is erg leerrijk en verkleint voor anderen de stap om aan de slag te gaan met circulair aankopen.
5. Door te variëren in locatie voor de dagen verhoog je de toegankelijkheid voor de deelnemers. Gebruik de locaties ook om circulair aankoopprojecten uit de regio in de kijker te zetten.
6. Om de inspiratie- en actiedagen ook uitdagend te houden voor koplopers zou je voor hem aparte sessies kunnen aanbieden.
7. Het inbouwen van voldoende netwerkmogelijkheden is cruciaal.

CIRCULAIRE AANKOOP TEAMS

Een Circulair aankoop team (CAT) is een groep van zes tot acht personen die samen op zoek gaan naar oplossingen voor professionele uitdagingen. Het betreft een collectieve leergroep waarbij alle deelnemers actief bijdragen aan het proces en het resultaat. De groepen zijn een mix van aankopers en diverse experts. Doordat alle leden bijdragen vanuit hun eigen ervaringen, kennis en perspectief ontstaat een krachtige dialoog en leeromgeving.

De methodiek van circulaire aankoop teams liet, ondanks de 150 deelnemers aan de GDCA, toe om met kleine groepen actief aan de slag te gaan. De theorie en inspiratie uit de plenaire sessies werden in deze teams vertaald naar de praktijk en toegepast op concrete aankoopprojecten en uitdagingen. Daarbij werd de logica van een circulair project doorlopen. Vanaf de bepaling van de circulaire ambities en het bepalen van de functionele behoefte, over de marktbevraging en het formuleren van circulaire criteria tot het meten van de circulaire impact.

Er werden in totaal tien CAT's opgestart, ingedeeld per productgroep. Elk van hen had een moderator en verslaggever. De deelnemers zelf treden op als inspirator: zij delen hun eigen ervaringen en uitdagingen met de groep. De CAT's kwamen zes keer samen tijdens de inspiratie- en actiedagen.



CAT-SESSIES

INSPIREREN – 5 OKTOBER 2017

Er werden zes CAT's opgestart: textiel, bouw, voeding, ICT, kantoor en circulaire overheidsopdrachten. Voor elk team werd een inspirerende case gebracht uit Vlaanderen of Nederland die vervolgens werd besproken met de deelnemers van het circulaire aankoopteam. Er werd ook gedestilleerd welke tips en ideeën de deelnemers konden meenemen in hun eigen organisatie. Tot slot werd er ook tijd besteed aan de co-creatie van het GDCA-leerkracht door de behoeften van de deelnemers in kaart te brengen.

AMBITIES EN BEHOEFEN – 7 DECEMBER 2017

Voorafgaand aan deze sessie werden de deelnemers online bevraagd over hun interesses. Dit resulteerde in 25 mogelijke thema's waaruit de deelnemers konden kiezen. Tijdens deze sessies deelden de deelnemers professionele uitdagingen die nadien door het team werden geanalyseerd.

AANKOOPSTRATEGIEËN – 30 MAART 2018

Tijdens de derde Inspiratiedag gaan aan de slag met de circulaire aankoopdoelstellingen, strategieën en indicatoren. Met behulp van de circulaire ambitiekaart bepalen de deelnemers circulaire doelstellingen, strategieën en indicatoren voor concrete aankoopprojecten.

A	B	C	D	E	
 Totale hoeveelheid materialen reduceren	 Niet-hernieuwbare virgin input reduceren	 Gebruiksduur verlengen	 Potentieel hergebruik van product of component maximaliseren	 Potentieel hergebruik van materiaal maximaliseren – recycleerbaarheid	
A 1 Intern delen	B 1 Inzicht in aandeel recycled, biobased en virgin materialen	C 1 Garanties oprekken	D 1 Design for Disassembly	E 1 Design for recycling	
A 2 Huren of peer to peer delen	B 2 Aandeel recycled content verhogen	C 2 Contractuele afspraken onderhoud en herstel	D 2 Modulair ontwerp	E 2 Inzicht in materialen	
A 3 Hergebruik, refurbishing of upgraden	B 3 Aandeel biobased content verhogen	C 3 Upgradebare producten	D 3 Gestandaardiseerd ontwerp	E 3 Contractuele afspraken terugname en recyclage	
A 4 Minimaal gebruik van materiaal in ontwerp	 BOUW	C 4 Ontwerpen voor lange levensduur	D 4 Inzicht in samenstelling en verbindingen	E 4 Verminderen van toxiciteit	
A 5 Minder afval		C 5 Repareerbaarheid en onderhoudbaarheid	D 5 Contractuele afspraken terugname en hergebruik	E 5 Biologisch afbreekbaar/-composteerbaar	
DOELSTELLINGEN EN STRATEGIEËN VOOR CIRCULAIRE AANKOPERS 		C 6 Modulair/veranderingsgericht ontwerp	D 6 Circulaire verdienmodellen stimuleren	E 6 Circulaire verdienmodellen stimuleren	
		C 7 Contractueel stimuleren van gebruiksduurverlenging	VOORBEELD		
		C 8 Advies over gebruiksoptimalisatie door leverancier			

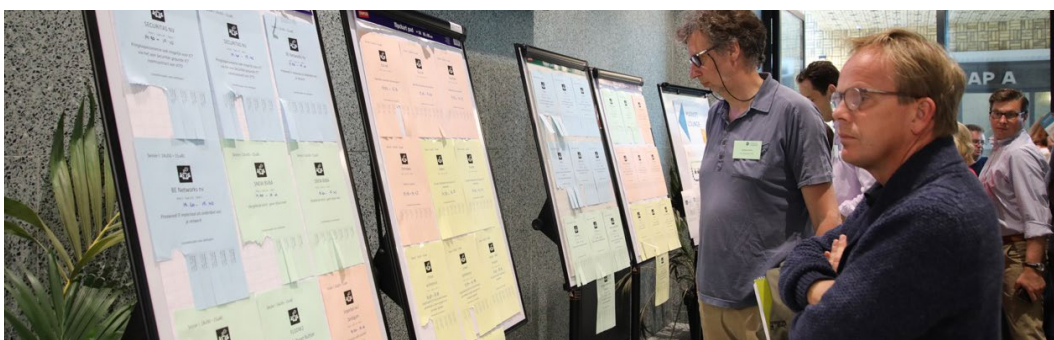
Voorbeeld voor het circulaire aankoop team bouw

DOELSTELLINGEN EN STRATEGIEËN VOOR CIRCULAIRE AANKOPERS – 25 SEPTEMBER 2018

De focus van de CAT's voor het komende jaar ligt op het uitwerken van een concreet aankoopproject binnen de productgroep van elk team. Nadat de circulaire ambities werden vastgelegd voor het team, gaan de leden ook aan de slag met hun individuele aankoopprojecten. De geformuleerde circulaire behoeften en uitdagingen worden besproken in het team. Tot slot wordt de mogelijkheid voor een marktdialoog voorgelegd.

VAN AMBITIES NAAR EEN CONCREET BESTEK – 4 DECEMBER 2018

Tijdens een eerdere sessie werden per CAT de meeste doelstellingen en strategieën bepaald voor de respectievelijke productgroep. Met het oog op de marktdialoog in maart 2019 worden tijdens deze sessie per CAT ook de vragen voor de aanbieders in kaart gebracht en gelinkt aan de circulaire ambities.



GUNNEN VAN HET CIRCULAIRE BESTEK EN MARKTDIALOOG – 14 MAART 2019



Goede voorbeelden van circulaire criteria zijn nodig om ze op grote schaal te laten opnemen in bestekken. Het huidige aanbod van dit soort criteria-overzichten focust voornamelijk op duurzaam aankopen en minder op circulariteit. Daarom zetten de CAT's deze sessie in op het oplijsten van criteria die passen bij de circulaire ambities die ze eerder vastlegden voor hun productgroep.



METEN VAN DE CIRCULAIRE IMPACT – 11 JUNI 2019

Tijdens deze laatste sessie zetten de circulaire aankoopteams in op het meten van de circulaire impact voor hun productgroep. Hebben alle circulaire strategieën dezelfde impact? Wat willen we precies meten en wat bereiken we hier mee? Welke KPI's, meetsystemen en tools bestaan er al? Wat ontbreekt er nog?

EVALUATIE VAN DE CIRCULAIRE AANKOOP TEAMS

	
STERKTES	UITDAGINGEN
Doordat de CAT's per productgroep werden ingedeeld, hadden de deelnemers gelijkaardige uitdagingen. Dit stimuleerde de uitwisseling.	De CAT's hadden veelal deelnemers met weinig ervaring. Dit maakte dat slechts enkele deelnemers al concrete ervaringen konden delen.
Doordat de aanpak van de CAT-sessies zeer praktijkgericht was, verwierven de deelnemers veel bruikbare kennis.	Voor sommige teams was er een gebrek aan een facilitator die trekkende of moderende rol konden opnemen.
De CAT's vormden een veilige omgeving voor aankopers om uitdagingen te bespreken.	Een sterke leiding door de moderator blijkt nodig om te zorgen dat er niet te ver wordt afgeweken van het concept van de sessie. Anders dreigt de sessie te verzanden in een praatronde.
Collectief leren bleek een efficiënte manier te zijn om snel tot nieuwe inzichten en oplossingen voor uitdagingen te komen. De deelnemers werden aangezet tot actie.	Anders dan voorzien wisselde de samenstelling van de teams soms over de verschillende sessies. Dit maakte het moeilijker om verder te werken op eerdere resultaten en samen te groeien als team.
De deelnemende facilitator namen de rol van moderator op in de CAT-sessie. Zij werden hier goed op voorbereid via webinars en kregen een draaiboek en templates ter beschikking.	De circulaire aankoopmaturiteit van de deelnemers en de focus van de moderator hebben een grote impact op de outcome van de CAT-sessies. Daarom is het niet altijd mogelijk om de resultaten universeel te vertalen de productgroepen.
De CAT's droegen in hoge mate bij aan de versterking van het netwerk tussen de deelnemers.	
Van elke CAT-sessie werd een verslag opgemaakt dat gedeeld werd via het online leerplatform. Zo konden de andere deelnemers ook delen in de inzichten.	

AANBEVELINGEN VOOR INSPIRATIE- EN ACTIEDAGEN

1. Zorg voor een goede opbouw en structuur voor de CAT-sessies zodat de deelnemers concreet aan de slag gaan en stapsgewijs evolueren. Een CAT-sessie moet ook telkens goed voorbereid worden.
2. Het succes van een CAT-sessie is afhankelijk van een goede begeleiding. Het inzetten van een professionele moderator die de deelnemers kan uitdagen en ondersteunen is hierbij een troef.
3. De samenstelling van de CAT's is bepalend. Deelnemers leren het meest van de ervaringen van andere aankopers. Indien er onvoldoende koplopers in een team zitten kan het zinvol zijn om externe uit te nodigen.

4. Idealiter zijn CAT's vaste groepen die verder kunnen werken op de resultaten van vorige sessies. Probeer wisselende samenstellingen zo veel mogelijk te vermijden.
5. Er is een goede voorbereiding nodig voor elke CAT.
6. Probeer uit de verschillende CAT-sessies ook overkoepelende lessen te trekken die relevant zijn voor alle aankopers, los van de productgroep.

BUYER MEETS SUPPLIER

Om effectief circulair te kunnen aankopen, is het belangrijk dat de circulaire criteria en eisen in bestekken zijn afgestemd op mogelijkheden op de markt. Voor veel productgroepen is het circulaire aanbod in Vlaanderen echter nog beperkt. Aankopers hebben dus ook een belangrijke rol om aanbieders te stimuleren tot circulaire innovatie. Anderzijds hebben aankopers ook niet altijd voldoende zicht op de meest recente ontwikkelingen op gebied van circulariteit.

Binnen de Green Deal Circulair aankopen werden aankopers en aanbieders daarom met elkaar in contact gebracht. De focus ligt daarbij op kennismaking, interactie en dialoog.

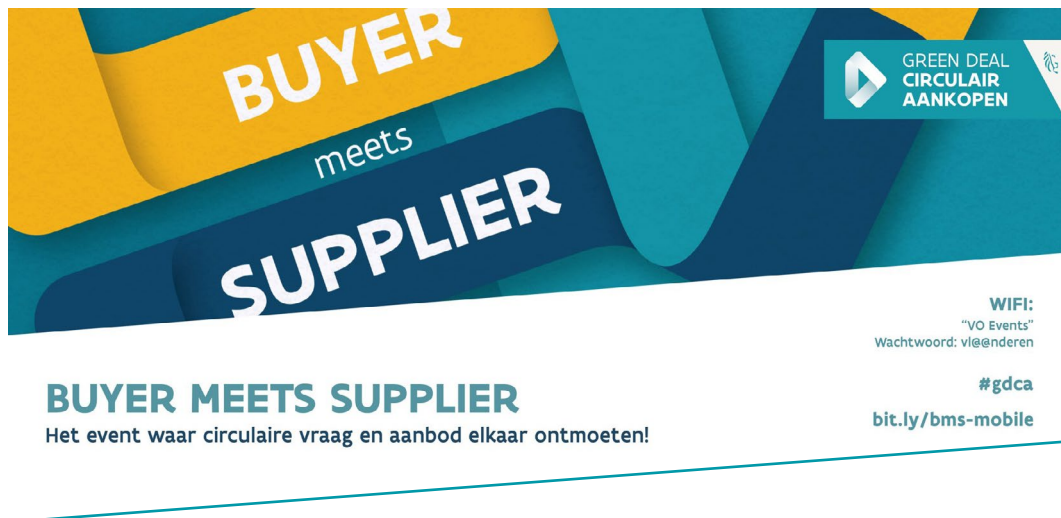
Eenzijds op **Buyer meets Supplier events** waar circulaire leveranciers hun aanbod voorstelden op een beursvloer en zo rechtstreeks in contact konden komen met aankopers. Circulaire kopers kregen ook de mogelijkheid om hun aanbod te pitchen in korte sessies en het aanbod van de leveranciers werd gebundeld in een factsheet catalogus.

Anderzijds via productgroep specifieke **marktdialogen**. Hier gingen aankopers en aanbieders in gesprek vanuit hun perspectief op de behoeften, mogelijkheden en uitdagingen voor de productgroep. Deze groepsgesprekken werden telkens gemodereerd door een facilitator.

Tot slot was er nog de **B2B-matchmaking** waarbij de bezoekers met behulp van een netwerkpapp persoonlijke ontmoetingen konden inplannen.



BUYER MEET SUPPLIER EVENTS

A graphic for the 'BUYER MEETS SUPPLIER' event. It features a blue and yellow background with the text 'BUYER meets SUPPLIER' in white. In the top right corner, there is a logo for 'GREEN DEAL CIRCULAIR AANKOPEN' with a play button icon. Below the main title, it says 'BUYER MEETS SUPPLIER' and 'Het event waar circulaire vraag en aanbod elkaar ontmoeten!'. On the right side, there is a 'WIFI' section with the text '“VO Events”' and 'Wachtwoord: vl@nderen'. Below that is the hashtag '#gdca' and the URL 'bit.ly/bms-mobile'.

BUYER MEETS SUPPLIER– 23 MEI 2018

Op het eerste Buyer meets Supplier event toonden 40 leveranciers hun circulaire aanbod aan maar liefst 200 deelnemers. De B2B-matchmaking was, met meer dan 300 meetings, een groot succes. Er vonden vijf productgroep specifieke marktdialogen plaats: bouw, kantoorinrichting, verlichting, ICT en textiel & werkkledij. Een uitgebreid verslag van dit event kan je lezen op de website.

▶ vlaanderen-circulair.be/nl/blog/detail/circulair-aankopen-we-zwengelen-de-markt-aan



MARKTDIALOOG CIRCULAIRE ICT – 4 FEBRUARI 2019

Deze marktdialoog ICT werd georganiseerd door Bond Beter Leefmilieu, CATAPA, Provincie Antwerpen en Vlaanderen Circulair. Er een panel van experts gaat in op de vragen van aankopers: het aanbod op de markt, nieuwe business- en contractmodellen zoals ICT-as-a-service en hun totale kost, de opkomende markt van refurbished toestellen, inzicht in de samenstelling van de materialen, het verlengen van de gebruiksduur en inzicht in de volgende loops. Daarnaast geven aankopers ook aan meer transparantie te willen in de globale ketens en op vlak van social responsibility. Vervolgens werden er nog vier specifieke dialogen gehouden in kleinere groepen: laptops, servers, smartphones en reproductiemachines.

MARKTDIALOGEN – 14 MAART 2019

Er werden vijf marktdialogen georganiseerd waar telkens de volgende thema's werden besproken: circulair ontwerp, product-as-a-service, het verlengen van de gebruiksduur, refurbished of nieuw, ketensamenwerking, hergebruik en recyclage. De marktdialogen werden ingericht volgens productcategorieën: verlichting, papier en kantoomateriaal, kantoormeubilair, werkkledij en catering.





SLOTEVENT BUYER MEETS SUPPLIER – 21 NOVEMBER 2019

Op 21 november 2019 werd in voormiddag de Green Deal Circulair Aankopen afgesloten met een plenair slotevent. In de namiddag was een Buyer meets Supplier event met beursvloer met 51 internationale leveranciers. Er werden opnieuw productgroep specifieke marktdialogen en een gefaciliteerde B2B-matchmaking aangeboden.



EVALUATIE VAN DE CIRCULAIRE AANKOOP TEAMS

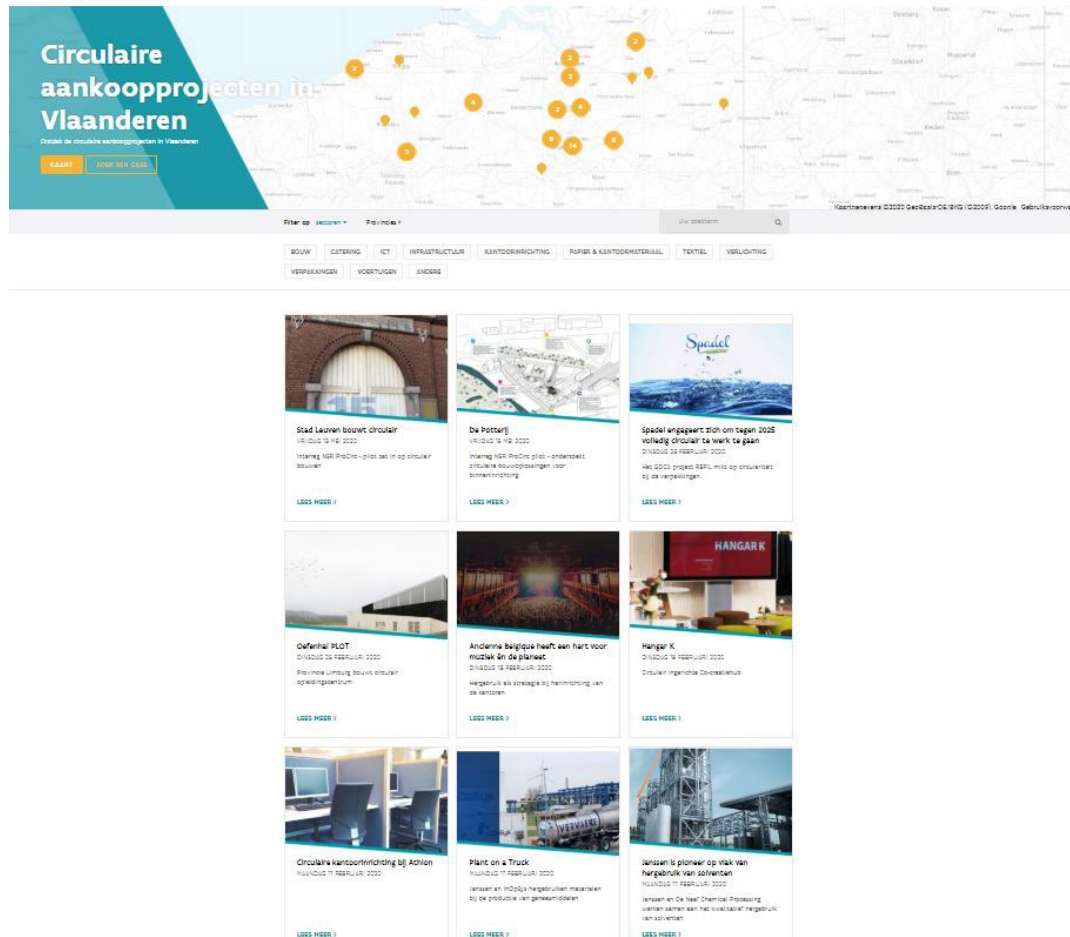
	
STERKTES	UITDAGINGEN
<p>Buyer meets Supplier is een goede formule om op korte tijd inzicht te krijgen in het actuele circulaire aanbod.</p>	<p>Omdat de groep aankopers weinig varieerde doorheen het GDCA-traject, werd deelname voor de aankopers aan de events minder commercieel interessant naarmate de tijd vorderde.</p>
<p>Door de gefaciliteerde matchmaking zijn de deelnemers zeker van waardevolle contacten tijdens de netwerkmomenten.</p>	<p>De circulaire markt blijkt, na twee jaar GDCA, nog steeds een nichemarkt te zijn. De maturiteit blijft beperkt, zowel aan aankoop- als aan aanbodzijde. Het gaat in dit stadium vooral over het experimenteren en innoveren.</p>
<p>Marktdialogen werken goed om knelpunten, uitdagingen en kansen te detecteren op productgroepniveau.</p>	<p>Er blijkt een groot personeelsverloop te zijn voor aankoopfuncties. Dit maakt het moeilijker om voort te bouwen op verworven kennis of inzichten.</p>
<p>De circulaire aanbieders vonden in de Buyer meets Supplier events ook de mogelijkheid om het aanbod van andere circulaire aanbieders te leren kennen en met hen te netwerken interessant.</p>	

AANBEVELINGEN VOOR INSPIRATIE- EN ACTIEDAGEN

1. Een goed Buyer meets Supplier event vraagt een grondige voorbereiding en inzet van een gans team. Denk hierbij o.m. aan de opmaak van een programma, sprekersmanagement, het vinden van partners en sponsors, een draaiboek voor logistiek en organisatie en opmaak en uitsturen van de communicatie.
2. Zowel aankopers als aanbieders zijn vragende partij voor dit type events waar zij elkaar kunnen ontmoeten en in dialoog gaan over circulaire oplossingen. Er is dus zeker nood aan een verderzetting van dit type marktevenementen.
3. Het is van belang om sectorspecifieke sessies te organiseren waar aankopers en aanbieders binnen één productgroep of sector elkaar kunnen vinden.
4. De GDCA vormt een eerder gesloten community. Om de events interessant te houden voor aanbieders is het belangrijk om ook externe aankopers aan te trekken.

ONLINE LEERPLATFORM

Voor de deelnemers van de Green Deal Circulair Aankopen werd een privaat, online leerplatform opgezet. Het was een ankerplek waar alle informatie, rapporten, opleidingen en output van de GDCA werd gedeeld. Daarnaast was er ook de mogelijkheid voor de deelnemers om met elkaar in dialoog te treden en vragen te stellen aan een juridische expert.





Het aanbod op het leerplatform zag er als volgt uit:

- **Basisopleidingen** over circulaire economie en circulair aankopen:
 - ♦ In de 'start met circulair aankopen' training wordt een antwoord gegeven op volgende vragen, opgedeeld in 4 modules, met telkens korte video's:
 - Wat zijn de grote uitdagingen?
 - Wat is circulair aankopen?
 - Welke circulaire aankoopmodellen bestaan er?
 - ♦ Hoe verloopt een circulair aankoopproces?
 - ♦ De basistraining 'circulaire economie' gaat in op 3 grote vragen:
 - Waarom hebben we nood aan een circulaire economie?
 - Wat is een circulaire economie?
 - Hoe kan de circulaire economie in de praktijk gebracht worden?
- **Kennisbibliotheek:**
 - ♦ Interessante publicaties, best practices, video's en andere materialen
- **Project Canvas:**
 - ♦ Alle deelnemers werd gevraagd om hun pilootprojecten in te geven. Op die manier werd een overzicht gecreëerd van de lopende experimenten.

➤ Webinars:

- ◆ Product-as-a-service als contractvorm voor circulair aankopen
 - ◆ Circulaire doelstellingen en strategieën toepassen
 - ◆ Transitie naar een circulaire aankooporganisatie
 - ◆ Circulaire kansen van de nieuwe wet overheidsopdrachten
 - ◆ Start met total cost of ownership
 - ◆ Hoe ga ik van start met de GDCA-tool?
 - ◆ Zo herken je een circulair product!
- Een **quickview van 5 tools** om circulaire aankopers te ondersteunen. Per tool stelden we een overzichtelijke fiche op waarin een overzicht wordt gegeven van de focus, de output, de data, de kostprijs, de betrouwbaarheid en complexiteit van die instrumenten.
- ◆ Material Circularity Indicator
 - ◆ Optimal Scans
 - ◆ PRP – Pre Returnable Procurement Circular E-Procurement
 - ◆ Circular IQ
 - ◆ Ecochain
- Een **chatmodule voor juridische vragen**
- **Verslagen en presentaties van de inspiratiedagen**

EVALUATIE VAN HET ONLINE LEERPLATFORM

	
STERKTES	UITDAGINGEN
Eén centrale toegangspoort waar alle informatie wordt gedeeld.	Het gekozen leerplatform bleek minder geschikt voor online interactie de deelnemers.
Een handig kanaal om informatie vanuit de organiserende partners te delen met de deelnemers.	Het is niet eenvoudig om leden van een online platform te blijven activeren. In het geval van de GDCA bleken de offline ontmoetingen toch de voorkeur te genieten boven de digitale leeromgeving.

AANBEVELINGEN VOOR HET ONLINE LEERPLATFORM

1. Een online platform is geschikt om alle informatie ter ondersteuning (presentaties, rapporten, gidsen, websites, best practices, opleidingen enz.) op een gestructureerde manier te delen met de deelnemers. Het is minder geschikt om interactie tussen de deelnemers te faciliteren.

GREEN DEAL CIRCULAIR AANKOPEN IMPACT TOOL

In samenwerking met Circular IQ heeft Vlaanderen Circulair een tool ontwikkeld, specifiek voor de GDCA-deelnemers: de GDCA Impact Tool. Deze tool helpt aankopers om circulaire doelstellingen, strategieën en streefwaarden te bepalen voor hun circulair aankoopproject. Anderzijds bood het ook de mogelijkheid aan de organiserende partners om een overzicht te krijgen van de ambities en vooruitgang van de verschillende pilootprojecten.

De tool is gebaseerd op de circulaire ambitiekaart. Wanneer de gebruiker zijn circulaire doelstellingen en strategieën heeft bepaald, zullen er een aantal vragen op maat worden aangeboden. Deze vragen hebben een verschillende graad van complexiteit en moeten soms ook beantwoord worden door de leverancier of producent.

Deze vragen worden op drie momenten in het proces beantwoord:

- Nulmeting (business-as-usual)
- Streefwaarde volgens de circulaire ambities van de aankoper
- De reële waarden Bij het afsluiten van het contract



De tool genereert vervolgens een rapport dat inzicht geeft in de beoogde en gerealiseerde circulaire impact. Het is ook een middel om binnen de eigen organisatie de dialoog aan te gaan.



De tool helpt aankopers om vragen te stellen over de impact van circulaire aankoopprojecten:

- Welke impact willen we realiseren? (van bij voorbereiding dossier en zonder marktafbeelding)
- Welke impact hebben we uiteindelijk onderhandeld met uitvoerder?
- Welke impact wordt er gerealiseerd tijdens de uitvoering van het project?

EVALUATIE VAN DE GDCA IMPACT TOOL

	
STERKTES	UITDAGINGEN
De GDCA Impact Tool helpt aankopers op weg doelstellingen, strategieën en streefwaarden te bepalen voor hun circulaire aankoopprojecten.	De tool werd door de gebruikers ervaren als complex en tijdrovend. Dit resulteerde in een lage responsgraad.
De tool helpt aankopers om vragen te stellen over de impact van hun circulaire aankoopprojecten	De tool staat te ver af van de dagelijkse werking van aankopers, waardoor aankopers de meerwaarde ervan niet altijd zien.
De tool heeft het potentieel om inzicht te bieden in de vooruitgang en gerealiseerde impact van het aankoopproject.	Er was een apart wachtwoord nodig om toegang te krijgen tot de tool, naast dat van het online leerplatform.

AANBEVELINGEN VOOR DE GDCA IMPACT TOOL

1. Vertrek bij keuze voor een tool moet vertrokken worden vanuit de behoefte van de aankopers. Welke ondersteuning hebben zij nodig om hun project op te starten, op te volgen en uit te voeren?
2. De tool moet eenvoudig en gebruiksvriendelijk zijn. Te hoge complexiteit leidt tot lage responsgraad.
3. Er is nood aan opleiding en begeleiding om het gebruik van een tool te activeren.

Resultaten van twee jaar Green Deal Circulair Aankopen

INHOUD

We delen wat we geleerd hebben over circulair aankopen in dit traject, samen met alle experimenten en nieuwe inzichten, op www.circulairaankopen.be. Een online ankerplek voor al wie aan de slag wil met circulair aankopen die zal blijven groeien.

De Circulaire ambitiekaart is alvast een mooi visitekaartje voor de resultaten van de GDCA. Ze wordt inmiddels o.a. gebruikt in Wallonië, Zweden en Scotland. Dit instrument helpt organisaties om in kaart te brengen welke circulaire ambities ze willen nastreven. Vervolgens kunnen ze deze vertalen naar concrete doelstellingen en strategieën om deze doelstellingen te bereiken.

A  Totale hoeveelheid materialen reduceren	B  Niet-hernieuwbare virgin input reduceren	C  Gebruiksduur verlengen	D  Potentieel hergebruik van product of component maximaliseren	E  Potentieel hergebruik van materiaal maximaliseren – recycleerbaarheid
A 1 Intern delen	B 1 Inzicht in aandeel recycled, biobased en virgin materialen	C 1 Garanties oprekken	D 1 Design for Disassembly	E 1 Design for recycling
A 2 Huren of peer to peer delen	B 2 Aandeel recycled content verhogen	C 2 Contractuele afspraken onderhoud en herstel	D 2 Modulair ontwerp	E 2 Inzicht in materialen
A 3 Hergebruik, refurbishing of upgraden	B 3 Aandeel biobased content verhogen	C 3 Upgradebare producten	D 3 Gestandaardiseerd ontwerp	E 3 Contractuele afspraken terugname en recyclage
A 4 Minimaal gebruik van materiaal in ontwerp		C 4 Ontwerpen voor lange levensduur	D 4 Inzicht in samenstelling en verbindingen	E 4 Verminderen van toxiciteit
A 5 Minder afval		C 5 Repareerbaarheid en onderhoudbaarheid	D 5 Contractuele afspraken terugname en hergebruik	E 5 Biologisch afbreekbaar/-composteerbaar
		C 6 Modular/veranderingsgericht ontwerp	D 6 Circulaire verdienmodellen stimuleren	E 6 Circulaire verdienmodellen stimuleren
		C 7 Contractueel stimuleren van gebruiksduurverlenging		
		C 8 Advies over gebruiksoptimalisatie door leverancier		

DOELSTELLINGEN EN STRATEGIEËN VOOR
CIRCULAIRE AANKOPERS



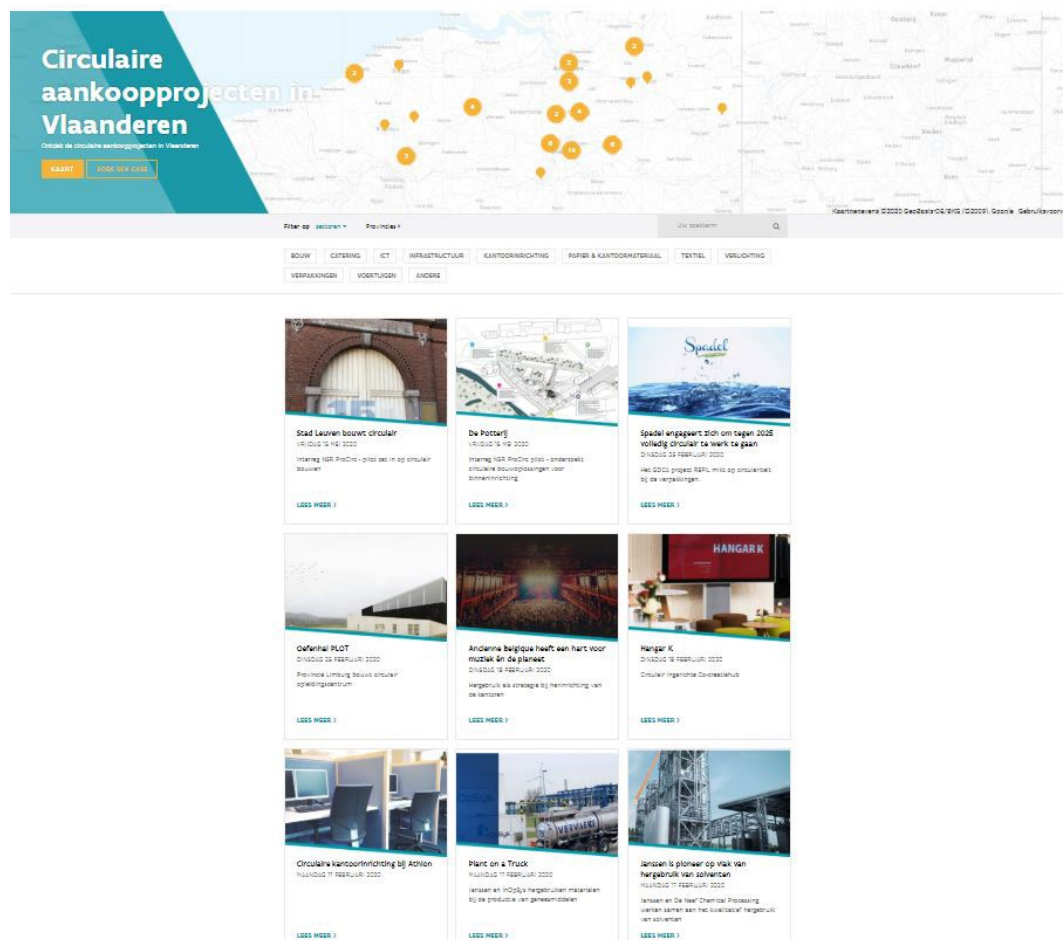
PILOOTPROJECTEN

Met meer dan 100 pilootprojecten, was de Green Deal Circulair Aankopen een groot living lab voor circulair aankopen.

Door de inzet en durf van alle deelnemers kunnen we nu heel wat ervaring en inzichten delen. Sommige van deze projecten gelden nu als 'best practice': zij tonen de haalbaarheid van circulair aankopen aan en kunnen anderen inspireren. Ze tonen vaak ook de business case voor circulair aankopen aan. Door bijvoorbeeld te kijken naar de Total Cost of Ownership (TCO), in plaats van enkel de verwervingskost, blijkt dat circulair aankopen vaak weldegelijk financieel voordeliger uitkomt. Dit is een belangrijk argument om anderen te overtuigen om voor circulair aankopen te kiezen.

We zetten de projecten van de deelnemers dan ook graag in de kijker op

www.circulairaankopen.be > [aankoopprojecten](#).



Het is belangrijk om het, na twee jaar GDCA, niet bij het opstarten pilootprojecten te laten. De contractuitvoering en opvolging zijn minstens even belangrijk. Er valt bijvoorbeeld nog heel wat te leren over circulaire contractvormen. Maar ook de opschaling van circulair aankopen van piloot naar standaardpraktijk binnen de organisaties vormt nog een uitdaging.

PROCES

Ook de ervaring van het opzetten van dit leertraject en de community of practice heeft ons veel geleerd. We delen onze inzichten daarom graag met jullie via dit eindrapport en via de Engelstalige whitepaper ['How to run a Community of practice on Circular Procurement, A guide based on the experiences Green Deal on Circular Procurement in Flanders'.](#)

De kracht van de Green Deal formule zit in de co-creatie tussen publieke en private partners. Circulair aankopen is een complex materie. Daarom is het belangrijk dat aankopers steun ervaren van de overheid en sectorfederaties. Maar ook dat er dialoog is met de aanbieders en experts. Het is net deze samenwerking die het Green Deal traject zo uniek maakt.

Ook de dialoog met de markt bleek van onschatbare waarde. Om effectief tot een circulaire aankoop te komen is het van vitaal belang dat de vraag van de aankoper is afgestemd op het aanbod en de mogelijkheden op de markt. Het vraagt om evenwichtige criteria die stimulerend én realistisch zijn voor de aanbieders. Alleen zo kunnen we een positieve beweging richting circulaire economie in gang zetten.

NETWERK

Het netwerk van meer dan 100 circulaire aankopers, 50 facilitatoren en 50 circulaire aanbieders dat gecreëerd werd in de Green Deal Circulair Aankopen werd door de deelnemers als grootse troef gewaardeerd. We laten het nu verder leven en groeien door de oprichting van productgroep specifieke communities of practice voor circulair aankopen en uitwisseling met de Waalse en Brusselse netwerken. Maar ook internationaal via de deelname aan het Interreg North Sea Region project ProCirc en de LinkedIn groep 'Circular Procurement Learning Network' en de opvolging van de Waalse Green Deal Achats Circulaire.



EFFECTEN OP DE MARKT

De meer dan 100 pilootprojecten voor circulair aankopen hebben ongetwijfeld aanbieders getriggerd en de markt voor circulaire producten en diensten aangezwengeld. De succesvolle Buyer meet Supplier events zijn een duidelijk signaal naar de markt: er is behoefte aan circulaire innovatie. Maar ook voor de Vlaamse circulaire aanbieders was de Green Deal Circulair Aankopen een mooie opportuniteit op zicht te profileren als circulaire koplopers.

De vraag die circulair aankopen creëert om circulaire producten en diensten aan te bieden, is duidelijk een hefboom voor de transitie naar een meer circulaire economie. In het bijzonder voor overheden en overheidsinstellingen is het een opportuniteit om hun voorbeeldfunctie te vervullen. Zij kunnen, door de grotere aankoopvolumes, een mooie, positieve impact realiseren met circulair aankopen.

WET OP OVERHEIDSOPDRACHTEN

Het is tijdens de Green Deal Circulair Aankopen duidelijk gebleken: de wetgeving op overheidsopdrachten vormt geen rem voor circulair aankopen, integendeel zelfs. Het is wel belangrijk dat aankopers zicht krijgen op het potentieel dat de wetgeving biedt om circulariteit in te bouwen in hun aankoopprojecten.



Beleidsaanbevelingen vanuit de Green Deal Circulair Aankopen

1. Veranker circulair aankopen in het Vlaams plan overheidsopdrachten

Nederland nam in 2018 als kwantitatieve doelstelling aan dat 10% van alle overheidsaankopen in 2022 circulair moet zijn. De Vlaamse overheid zou met een gelijkaardige doelstelling een belangrijk signaal kunnen geven. Bovendien wordt zo de markt voor circulaire producten en diensten aangezwengeld.

2. Ontwikkel circulaire beoordelingskaders voor aankopers

Met de juiste kaders kunnen aankopers op een objectieve manier de circulaire aanbiedingen van leveranciers vergelijken en beoordelen.

3. Stimuleer en faciliteer uitwisseling tussen aankopers en aanbieders

De dialoog tussen aankopers en aanbieders wordt beschouwd als één van de grootste troeven van de Green Deal Circulair Aankopen. Beide groepen zijn vragende partij voor de voorzetting ervan. De overheid kan hier een organiserende of stimulerende rol op nemen.

4. Investeer in kennisopbouw over circulair aankopen

Vlaanderen heeft met de Green Deal Circulair Aankopen een koplopersplaats ingenomen op het gebied van circulair aankopen. Om deze te kunnen behouden en versterken moet er blijvend geïnvesteerd worden in kennisopbouw en ondersteuning.

5. Zet best practices in de kijker

Goede praktijkvoorbeelden kunnen anderen inspireren. Zet ze daarom in de kijker en promoot www.circulair-aankopen.be als ankerplek voor circulaire economie.

6. Ondersteun circulaire aankopers met praktische materialen en instrumenten

Materiaal zoals productfiches, marktinformatie, voorbeeldbestekken en – criteria verlagen de drempel om aan de slag te gaan met circulair aankopen. Idealiter worden deze ontwikkeld in samenspraak met aankopers en de aanbieders.

7. Investeer in tools om circulaire impact te meten

Er is behoefte aan gebruiksvriendelijke tools, zoals LCC-analyses per productgroep, om een duidelijk beeld te krijgen van de circulaire impact van een aankoopkeuze.

8. Zet in op competentie-ontwikkeling voor circulair aankopen

Circulair aankopen vraagt specifieke competenties van aankopers, contract managers en andere functies in een organisatie. Het is belangrijk om de ontwikkeling ervan te stimuleren.

9. Kijk over de grenzen heen

Vlaanderen Circulair wil de koploerspositie vasthouden door met het Interreg NSR ProCirc uit te wisselen met andere regio's in Europa, maar ook met Wallonië en het Brussel. Dit biedt ook kansen voor Vlaamse aankopers en aanbieders.

10. Definieer de link tussen duurzaam en circulair aankopen

Beiden gaan hand in hand, maar er is veel verwarring over de terminologie. Daarom is een duidelijk visie en communicatie vanuit de overheid nodig.



GREEN DEAL
CIRCULAIR
AANKOPEN



THE
SHIFT



PARTNERS

De Green Deal Circulair Aankopen liep van 8 juni 2017 tot 21 november 2019 en is een samenwerking van Vlaanderen Circulair, The Shift, VVSG en Bond Beter Leefmilieu.



Deze publicatie wordt
gefinancierd door OVAM.

Vlaanderen Circulair / OVAM
melody@vlaanderen-circulair.be
015 284 231
www.vlaanderen-circulair.be