

BUYER

meets

SUPPLIER



GREEN DEAL
CIRCULAIR
AANKOPEN



Woensdag 23 mei
Herman Teirlinck-gebouw
BRUSSEL

Verslag marktdialoog ICT

Locatie Zaal 01.17 **Facilitator** Hilde Janssens
Tijd 16:00 - 16:10 **Verslag** Olivier Beys

Productgroep / sector

kantoormeubilair- en inrichting

textiel en werkkledij

ICT

building technology (verlichting,
airco, verwarming, ...)

bouw en renovatie

1. DEELNEMERS

Rol	Organisatie	Naam	Functie
Leverancier	Securitas	Sigrid Ramaekers	PMO ICT Solutions Securitas
Leverancier	Close the Gap	Peter Manderick	Head of Projects
Leverancier	Eurosyst NV	Roel Raymaekers	Education Consultant ICT (was er niet)
Leverancier	Out Of Use	Mark Adriaenssens	Zaakvoerder
Leverancier	BE Networks nv	Thomas Helsen	Sales Manager (was er niet)
Leverancier	SNEW BVBA	Martijn Van Engelen	Directeur
Aankoper	KU Leuven	De Geyndt Karen	Aankoper
Aankoper	VVM De Lijn	Drooghmans Joyce	Inkoper
Expert	The Global Picture	Mieke Pieters	
Aankoper	Silicon	Didier Van Speybroeck	

2. VERSLAG DIALOOG

1.A. Zijn aankopers bereid om te werken met refurbished IT?

1.B. Welke oplossingen kunnen leveranciers bieden op dat vlak?

Is er een toenemende bereidheid? Welk type bedrijven?

- Blijkt van wel. **Martijn (SNEW)** werkt voor grote bedrijven. Bij hen zijn ze bezig met product-levenscyclus verlengen. Grootste probleem: geen spare parts meer beschikbaar of de know-how is weg. **De vraag naar service partners zie je sterk groeien.** Eindigt met refurbished laptops enz.
- **Close The Gap:** uitdagingen in het Zuiden zijn anders. Spare parts ook probleem, maar vooral de energie-infrastructuur, lokale support enz zijn issues. Ze sturen vaak wat extra stock mee met containers om die issues op te vangen.
- **Securitas:** bij sommige eindklanten leeft het: kunnen ze iets extra aanbieden, maar niet bij allemaal. **Het is een groeiproject.**
- **Mieke Pieters:** grote organisaties worden aangezet in ICT om te werken op refurbished materiaal enz. Komende projecten bij overheden gaan daar op inzetten, dus bedrijven moeten dit inzien. In Leuven bv. gaan ze enkel nog refurbished materiaal gebruiken voor klein materiaal (machines zoals printers enz). Ze verwacht dat dit ook verder gaat toenemen.

Quid mensen aan aankoopkant?

- **Bij de KUL is het nog geen reflex.** Ze merken dat er meer en meer laptops worden aangekocht: moeilijker 2^{de} leven. Desktops: gemakkelijker om te verkopen aan studenten of staff. Laptops: ze hebben wel piloot met close the gap gestart, maar blijkt moeilijker. Aantal laptops dat ze kunnen hergebruiken is veel kleiner (aldus Close the Gap).
- **Silicon:** Enige dat ze zien zijn copiers en dergelijke. Servers niks en pc's ook niks.

Zijn er platforms waar aankopers en leveranciers elkaar vinden?

- **Out of use:** ja er zijn broker sites.
- **Hilde (Econocom):** misschien is er wel nog toekomstperspectief voor meer.
- **Mieke:** printing as a service is mainstream geworden. Als in een 2^{de} contract een andere aanbieder gekozen wordt, moeten wel machines vervangen worden. Aankopers gaan oplossing vragen aan aanbieders: wat gebeurt er met deze toestellen aan einde gebruik. Ze willen zicht. **'Kopen zal minderen'.**
- **Martijn:** Voor grote loten zijn er beperkingen. Er moet gestandaardiseerd worden.

In hoeverre hanteert men criteria rond met 2^{de} hands?

- **Martijn:** Zijn bedrijf doet veel service aan telefoniesector. Ze bieden garantie aan. **Traceability is heel belangrijk.** Cosmetische en technische renovatie wordt door hen gedaan. Herstelservice is inbegrepen.
- **Out of use:** wisselgarantie: toestel tegen toestel. Ze garanderen **continuïteit** voor de business.
- **Mieke:** catch 22, zie ook head of unit van EU Commissie: **aanbieders en afnemers zitten in catch 22.** Probleem van de markt. Vraag komt er niet omdat mainstream aanbieders onvoldoende materiaal hebben om in te spelen op grote vraag. En omgekeerd. Aankopers gaan informatie ter beschikking moeten brengen, inzicht geven in de volgende loops van het materiaal.

2. Met welke mogelijke circulaire businessmodellen wordt reeds gewerkt door leveranciers?

Vandaag zijn we heel gefocust op einde levensduur. Zijn er ook andere zaken die gebeuren? Andere businessmodellen.

- **Martijn:** je moet **economische belangen gaan delen**. In NL is dat niet zo populair: partners van elkaar zijn i.p.v. concurrenten. Die transitie is er nog niet. Rationeel wordt er wel over CE gesproken, maar in de realiteit nog moeilijk als er moet 'gedeeld' worden. Maar wie er binnen 10 jaar pas mee begint, zal te laat zijn.
- **Mieke:** de **sense of urgency** is enorm, er komt enorme schaarste van materialen voor IT-sector.
- **Martijn:** e-waste probleem in Afrika: er is daar geen servicemodel, geen recyclingmodel en geen spare parts. **Grootste probleem voor hem is import van nieuw materiaal**. Ons beeld dat je materiaal daar dumpst, is verkeerd vindt hij.
- **Out of use:** Is het daar niet mee eens. Zijn bedrijf exporteert niet. Zij dichten de digitale kloof hier bij ons. Ze willen zo lokaal mogelijk werken. Alle grondstoffen in dat materiaal gaan ze geen 6000 km meer vliegen. **Zo weinig mogelijk CO₂ emissies**. Zo weinig mogelijk export en zo weinig mogelijk primaire import.

Quid overheid: product-dienst?

- Die 'as a service' komt wel meer op.
- **Mieke:** printing is mainstream, bij lighting komt het ook hard op.
- **Martijn:** integrale samenwerking is nodig.
- **Hilde:** alle dienst inbegrepen voor vaste prijs, na 2 jaar inwisselen als je wil, met inname verplichting van producent. Soort Fairphone dus.
- **Martijn:** Er is nog **geen standaardisatie binnen de CE**. Nog veel onbekende situaties. Die services zijn dus belangrijk om flexibel te zijn en integrale samenwerking te kunnen bewerkstelligen. Kennis moet centraal gedeeld kunnen worden.

De sense of urgency is enorm, er komt enorme schaarste van materialen voor de IT-sector.

3.A. Wat doet u als aankoper vandaag met uw “afgeschreven” ICT-materiaal?

3.B. In welke mate is datavernietiging en recyclage (nu al) belangrijk voor uw organisatie?

- **KUL:** laptops: daar beginnen ze nu stapels van te hebben. Nog een probleem. Er worden bescheiden tests gedaan. Misschien nog **niet genoeg kennis over wat mogelijk is**. Binnenkort komt nieuwe raamovereenkomst: misschien opnemen dat producent materialen terug moeten opnemen?
- **Out of use:** laptops kunnen geschonken worden. Zij vragen een fee voor toestel om ze te datawipen, leveren, enz. **Er zit een kost aan het verkopen of verwijderen van materiaal.**
- **Mieke:** duidelijke strategie: **levensduur verlengen**. Na x-aantal jaar is het toestel economisch afgeschreven. M.a.w. dan toestel vervangen. Maar kan gerust 6-7 jaar meegaan. Bij Gent: 5000 toestellen: toch gaan ze automatisch nieuwe bestellen! Wat is het model om gebruiker (stad Gent) aan te moedigen om hun materiaal langer te laten gebruiken? Perverse incentive: verkoper wil een nieuw toestel aanbieden.
- **Martijn:** **Cosmetische renovatie**. Ziet er als nieuw uit. Is wellicht niet voldoende incentive.
- **Hilde:** 30-40 % van items bij leasemaatschappijen blijft achteraf bij het bedrijf. Er zijn 2 modellen bij huurmaatschappij: **we geven flexibiliteit** (we hebben geen restwaarde genomen), ofwel is er wel restwaarde (in dat geval willen ze het toestel wel terug).

Er zit een kost aan het verkopen of verwijderen van materiaal.

In welke mate zijn bedrijven gevoelig voor data-gevoeligheid?

- **Martijn:** Dat is belangrijk.
- **Out of use:** aankopers moeten zich bewust zijn van feit dat er wetgeving rond bestaat. **Overheid moet die regels ook toepassen.**
- Aankopers zijn zich daarvan bewust.
- **Close The Gap:** **data security** is eerste vraag die gesteld wordt.

Aankopers moeten zich bewust zijn van het feit dat er wetgeving bestaat rond datagevoeligheid. De overheid moet die regels ook toepassen.

4.A. Hoe kunnen leveranciers hun aankopers meer inzicht bieden in alle verdere loops van hun afgedankt IT-materiaal tot aan de definitieve recyclage?

4.B. Wat kunnen aankopers op dat vlak eisen in hun bestekken?

Kan die info al gedeeld worden?

- **Martijn:** ze geven aan wat **minimale waarde van product** is. In intranetachtige omgeving. Al vijf jaar aan het bouwen aan die software. Belangrijk om te weten waar de producten zich bevinden. Maakt deel uit van de business, is een added value.
- **Out of use:** bedrijven die weelabex gecertificeerd zijn, doen dat automatisch. Er wordt een uniek nummer gegeven aan gedatawiped toestellen. **Traceability** kan naar klant overgedragen worden.
- **Silicon:** moeilijk om transparantie te garanderen naar klant als je verschillende partijen overspant.
- **Out of use:** Marghem gaat voorstel doen rond hergebruik: volledige traceability van volledige levensduur van productie tot laatste stap als grondstof. Blockchain kan daarin een rol spelen. Als sector naar servicemodel gaat, dan is de interesse groot, niet als het een verkoopmodel is. Omdat je dan **over heel veel data kan beschikken**. Wat is waarde van toestel vandaag, is het geüpgraded, welke parts kunnen we harvesten enz.? Dat kan indien bedrijven producten als service aanbieden.
- **Mieke:** conclusie is weer die catch 22. **Je kan meer als service verkopen, als er meer vraag naar is.** Als overheden als eigenaar blijven optreden, dan zal het voor aanbieders moeilijk blijven. Aankopers kijken naar varianten: als je voldoet aan technische eisen, en op vlak van business case interessanter bent, dan is het waarschijnlijk dat overheden daar op ingaan. **Wie durft als eerste de variant voorstellen van service:** voldoen aan alle eisen, maar daarbovenop 30 % minder betalen over de hele levenscyclus.
- **Hilde:** het moet niet eens minder betalen zijn. **Zelfde prijs als standaard** is ook al goed.
- **Mieke:** interesseert KMO zich echt in eigendom van laptops enz.? Maar **welke aanbieder durft servicemodel op tafel leggen**. Je kan optie A (eigendom), maar tegelijk optie B (service, met refurbished) aanbieden.
- **Silicon:** meesten zijn toch wel **sceptisch als ze geen eigenaar blijven**. Het gaat enkel lukken als het significant goedkoper wordt.
- **Out of use:** misschien moeten we spreken over **total cost of use** (en niet total cost of ownership)

**De meesten zijn
sceptisch als ze geen
eigenaar blijven.
Het gaat enkel
lukken als het
significant
goedkoper wordt.**

Powered by:

SAMEN MAKEN WE
MORGEN MOOIER
OVAM