

BUYER

meets

SUPPLIER



GREEN DEAL
CIRCULAIR
AANKOPEN



Woensdag 23 mei
Herman Teirlinck-gebouw
BRUSSEL

Verslag marktdialoog Werkkledij

Locatie Zaal 01.21 **Facilitator** Karine Van Doorselaer
Tijd 14:50- 15:40 **Verslag** Evelyn Lafond

Productgroep / sector

kantoormeubilair- en inrichting

textiel en werkkledij

ICT

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

bouw en renovatie

1. DEELNEMERS

Rol	Organisatie	Naam	Functie
Leverancier	Alsico NV	Wouter De Broeck	CSR manager
Leverancier	Textet Benelux	Rick Schurink	Sales Manager
Aankoper	Havenbedrijf Antwerpen	Van Steelandt Wim	Technisch assistent milieu
Expert	Centexbel	Edwin Maes	Consulent kledingtextiel
Interesse	Europese Commissie	Hugo-Maria Schally	DG environment
Organisator	Vlaanderen Circulair	Jiska Verhulst	Transitiemanager
Interesse	BBL	Olivier Beys	Beleidsmedewerker circulaire economie
Leverancier	Alsico NV	collega	
Aankoper	VDAB	An Sprengers	
Leverancier	Textet Benelux	Wim Geers	

2. VERSLAG DIALOOG

1.A. Welke mogelijkheden en obstakels zien jullie om meer afstemming te creëren tussen alle stakeholders in de supply chain?

1.B. En om meer inzicht te creëren voor aankopers in deze keten?

- **Texet: grootste probleem is de prijs.** De keten kost meer dan de klassieke keten, de eindgebruiker is niet bereid ervoor te betalen. Er is nood aan samenwerking op fabrikantenniveau i.p.v. samen te werken om zo prijs te kunnen verlagen, wil iedereen haantje de voorste zijn.

Texet is wel **bereid om te praten met concullega's** om de keten te kunnen sluiten. We kijken te hard met oogkleppen op, we moeten **breder kijken** dan samenwerking met onze eigen leveranciers en contacten.

- **Alsico: logistiek is moeilijk:** wie doet wat en wie betaalt de rekening? Kledij op maat voor middelgrote en grote afnemers: verzamelen van kledij is grote uitdaging. Veel gedecentraliseerde organisaties.

Ze voelen wel bereidheid van de klanten om recyclage te vergoeden (gaat over x eurocent per kledingstuk), maar wie betaalt vervoer? Hoe komt van alle sites de kledij samen? En dan nog op een **duurzame manier**. Een aantal winkelketens (zoals LIDL) verzamelen zelf hun kledij. Maar Alsico wil dit enkel doen voor eigen stroom (kledij) en niet voor brillen, schoenen of helmen.

Samenwerking met Cliff: kan plastic terug inzetten in banken e.d.

- **VDAB:** wil inzetten op duurzaamheid. Dat niet enkel prijs, maar ook duurzaamheid vooropgesteld wordt. Moeilijkheid: ze zitten verspreid over heel Vlaanderen, vele verschillende materialen.
- **Havenbedrijf:** kunnen camionnetjes die leveren afgedankt gerief meenemen en centraliseren?

Algemeen

- **Oplossing:** een externe partner die voor iedereen ophaalt. Elk werkt voor zijn eigen deur, zowel in NL als in B, dat moet veranderen.
- Waste Management is hier niet aanwezig op het event. Idee om stakeholders ook nog samen te brengen? Maar we denken dat dit wel gebeurt binnen de projecten.

De keten kost meer dan de klassieke keten en de eindgebruiker is niet bereid ervoor te betalen.

2. Welke strategieën voor hergebruik of de recyclage van textiel, werkkledij of schoeisel worden nu reeds voorzien door leveranciers in hun aanbod?

- **Alsico:** hetgeen wij kunnen aanbieden is Infinity stof (100 % polyester) van Dutch Awareness. Bij einde leven wordt er opnieuw naar kledij gerecycleerd. Voor de rest (de grote massa): Cliff composiet voor banken en tafels (kan blijvend gerecycleerd worden), en laagste trap is verwerken in isolatiemateriaal.

Publiek: Hoe worden Cliff producten weer opgehaald? Staat nog open.

NL staat voor op B op vlak van openbare aanbestedingen. Gent was eerste Vlaamse dossier (keuze en inzet materiaal, maar ook transport).

Industriële afnemers hebben nog maar weinig interesse. Daar lopen we nog achter.

- **Texet:** we hebben **lifecycle-attesten** die voor overheid belangrijk zijn voor OA. Holding in Zweden, we lopen in Benelux wel voorop t.o.v. de rest van Europa.

Lange duur contract van 'Aliander' is 15 jaar. Ze willen stap voor stap circulariteit ontwikkelen en dat kan dan ook in zo'n tijdsspanne. Garantie en ademruimte om ontwikkelingen te doen. **Stimuli** nodig zoals deze.

Een contract van lange duur (15 jaar) biedt de mogelijkheid om circulariteit stap voor stap te ontwikkelen.

Alsico biedt Infinity stof van Dutch Awareness aan. Bij einde leven wordt deze opnieuw naar kledij gerecycleerd.

3. Hoe wordt de positieve - ecologische en sociale impact - van een circulair aanbod op vlak van textiel mee in de evaluatie verrekend?

- Dat is dé vraag waar **Alsico** mee worstelt.
- **Toolbox VVSG** was eerste initiatief. Kwantitatieve of kwalitatieve tools? Waarheid ligt in het midden volgens Alsico.

Carbon footprint is goed voorbeeld. Dan heb je een houvast. Moeilijk om dat op marktniveau te doen gezien er nog met aannames moet worden gewerkt. Wel nuttig voor intern gebruik. Labels/engagementen die ze aangaan zijn belangrijk, een externe komt er aan te pas om mee te kijken hoe je iets kan doen. Toolbox is hier goede aanzet.

- **Texet:** wat met km's dat product aflegt? Hier moet nog regulatie komen over hoe en wat je invult; ethische is belangrijk. Stof uit China, drukknop uit Pakistan. Verwarring als je geen regulatie hebt.
- **VDAB:** je hebt **kwantitatieve gegevens** nodig om goed te kunnen gunnen.

Wetgeving overheidsopdrachten: moet naar gekeken worden: soms kan je duurzaamheid niet voldoende laten wegen.

- **Texet:** je krijgt te weinig de kans je **dossier mondeling te verdedigen (15' bv.)** i.p.v. dikke dossiers afleveren. Jury zal wel snel verhaal doorprikken. En indien je verliest, weet je beter op welk vlak en kan je er aan werken. Nu met punten en zegt niets, of soms heeft iedereen evenveel.

VDAB is dit meer en meer aan het doen, maar hoe kan je dan weten welke van de twee verhalen beste is?

- **Texet:** je hebt data nodig om te argumenteren aan "headoffice" waarom je bepaalde producten wil maken.

Overheidsaanbestedingen zijn te veel nattevingerwerk, soms wordt er gezegd dat het beter is iets niets in te vullen dan wel. Bv. Button uit Pakistan.

- **Centexbel:** beter werken met verbeteringstrajecten.
- **Alsico:** vraag om transparantie van de klant, moeilijk, er moet samengezeten worden met de leveranciers. Moeilijk om af te dwingen van leveranciers om 'code of conduct' te tekenen.

Concurrentie daagt elkaar voor de rechter omdat het ook moeilijk meetbaar is.

Transparantie: hoe staan jullie tegenover materiaalpaspoorten?

- Positief. Merk 'Cottover' van Texet is eerste product waar tot laatste draadje keten transparant is.

De Carbon footprint is een goede houvast om te gebruiken op intern niveau.

4. Hoe kunnen aankopers en leveranciers er samen best voor zorgen dat het in de onderhandeling niet alleen om “de prijs” gaat, maar er gewerkt wordt aan een lange termijn samenwerkingsvisie?

- Zie ons hier zitten: we zijn er mee bezig. Verbeteringstrajecten in lastenboek. Voor je contract uitkomen indien er geen verbetering is. Je moet bv. naar 120 wasbeurten: is niet haalbaar, dus dialoog om te zien wat wel haalbare kaart is.
- **VDAB:** is het meest interessante dan een ‘request for information’? En later nog eens het gesprek? Je kan wel eisen stellen, maar niet afdwingen. Lastenboeken zijn soms te streng geschreven.
- Dit zijn de redenen waarom iets niet gehaald kan worden. En dan kan er aan gewerkt/ gediscussieerd worden. Door samenwerking met klant goede resultaten boeken.
- Geen nut om lastenboek te maken en dat je geen aanbieders hebt of dat ze liegen.
- Je moet er wel kunnen uitstappen als de samenwerking stropt.

5. (Case van de KUL-labojassen studenten) Welke mogelijkheden bestaan nu al qua pay-per-use of nog andere businessmodellen voor de case van de KUL en voor andere aankopers?

- Gebeurt nu al bij de wasserijen. Zij hebben ook een heel belangrijke rol om de kledij terug in te zamelen.

Voorbeeld van labojas: is niet modegevoelig of naar veiligheid niet zo streng?
- **Alsico:** We kunnen nu al dingen die we 5 jaar geleden niet kunnen. Het is een continu proces. Lastenboeken spreken elkaar soms tegen.
- Soms eisen lastenboeken tegenstrijdige criteria. Zoals vb. materiaal zoals degradeerbaarheid en aantal wasbeurten verhogen.
- **Centexbel:** bepaalde concepten (biodegradeerbaarheid) halen de veiligheidsstandaarden niet.
- **Texet:** indien je als fabrikant geen stretch in je werkkledij hebt zitten?
- Als de variëteit van artikelen groot wordt, staan de wasserijen er niet om te springen. Volumes zijn belangrijk als stromen complex worden. Specifieke eisen en verwachtingen van de klant op branding en kleur maken het complex.

3. EINDCONCLUSIES

- Nood aan projecten waar we de keten samenbrengen, zoals bij tapijten.
- 3 woorden om samen te vatten:
 - **Communicatie**
 - **Ketensamenwerking**
 - **Wie gaat dit allemaal betalen?**

Powered by:

SAMEN MAKEN WE
MORGEN MOOIER
OVAM