

BUYER

meets

SUPPLIER
VERSLAG SLOTEVENT
21 november 2019
 Heizel Paleis 10 - BRUSSEL

Na een boeiend traject van twee jaar sloten partners en deelnemers samen de Green Deal Circulair Aankopen (GDCA) feestelijk af. We blikten terug op de circulaire realisaties van de aankopers, aanbieders en facilitatoren en zoomden in op de geleerde lessen. Maar we keken ook vooruit en over de grenzen. Welke kansen liggen er nog voor ons?

Op algemeen verzoek organiseerden we opnieuw een Buyer meets Supplier waar circulaire aanbieders, aankopers en facilitatoren elkaar konden vinden op de beursvloer, in de marktdialogen en in één-op-één gesprekken.

SLOTEVENT

GREEN DEAL CIRCULAIR AANKOPEN

WELKOMSTWOORD - TERUGBLIK OP 2 JAAR GREEN DEAL CIRCULAIR AANKOPEN

Henny De Baets (administrateur-generaal OVAM)

We blikken terug op een geslaagd traject waarbij 153 organisaties, samen met de Vlaamse overheid, meer dan 100 circulaire aankoopprojecten opstartten. We mogen dus stellen dat de GDCA circulair aankopen op de kaart gezet heeft in Vlaanderen.



AANKOPERS ALS DRIJVENDE KRACHTEN VOOR DE CIRCULAIRE ECONOMIE

Aankopers van VDAB, UGent, Fluvius en bpost getuigen over hun ervaringen, uitdagingen en inzichten. Vervolgens horen we van aanbieders in de zaal dat de vraag naar circulaire producten effectief toeneemt. De inzet van aankopers is een sterke hefboom om de markt voor circulaire producten en diensten aan te zwengelen.

De complexiteit van circulair aankopen maakt dat dialoog tussen aankoper en aanbieder cruciaal is. Ze moeten samen op zoek naar goede, circulaire oplossingen.



Doorheen het slotevent worden **filmpjes** getoond waarin de verschillende circulaire doelstellingen uit de ambitiekaart worden toegelicht met praktijkvoorbeelden uit de Green Deal circulair aankopen. Je kunt deze filmpjes bekijken op www.circulairaankopen.be > **aan de slag > de ambitiekaart**.

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
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				
				C 8	Advies over gebruiksoptimalisatie door leverancier				

PANELGESPREK – GELEERDE LESSEN UIT DE GREEN DEAL CIRCULAIR AANKOPEN

Frans Dieryck (voorzitter Vlaanderen Circulair)

Alex Verhoeven (directeur omgeving VVSG)

Marie Delvaux (directrice The Shift)

Danny Jacobs (algemeen directeur BBL)

Ook de partners blikken terug op een geslaagd traject. Zij zien circulair aankopen en circulaire economie als een belangrijke uitdaging voor de 21ste eeuw.

FRANS DIERYCK, VOORZITTER VLAANDEREN CIRCULAIR

“Ja, we lieten ons voor het concept inspireren bij onze Noorderburen, maar wij hebben er toch een eigen methodiek rond gecreëerd. De essentie van het Vlaamse verhaal is dat we manieren zochten om aankopers bij elkaar te brengen zodat ze van elkaars ervaringen konden leren, wat ook hun voorkennis was op vlak van circulair aankopen.

Om dit te realiseren hebben we in de afgelopen twee jaar acht inspiratie- en actiedagen georganiseerd. Zo’n netwerkdagen startten telkens met inspirerende sprekers, nieuwe inzichten en methodieken en met de verhalen van deelnemers over hun eigen experimenten. In de namiddag gingen we over tot concrete actie en werd er per productgroep in circulaire aankoopteams gewerkt. Tijdens deze inspiratiedagen was er veel aandacht voor netwerking tussen aankopers, facilitators en leveranciers. Zo ontstond een circulaire aankoop community die circulaire oplossingen stimuleert. De Buyer meets Supplier events en marktdialogen vormden de kers op de taart.

Tot slot, omdat tijd kostbaar is, hebben we de pure kennisoverdracht uit deze netwerkdagen gehaald en werd er een online leerplatform opgezet. De deelnemers vonden hier bijvoorbeeld een basiscursus circulair aankopen, een kennisbibliotheek en een webinar over de nieuwe wet overheidsopdrachten en de kansen die deze biedt voor circulair aankopen. Dit platform was de landingsplaats van de community. Tijdens de Green Deal was dit een gesloten platform. In januari 2020 wordt de publieke website www.circulairaankopen.be gelanceerd waar we alle vergaarde informatie zullen delen met iedereen die meer wil weten over circulair aankopen.

MARIE DELVAUX, DIRECTEUR THE SHIFT

“Onze leden zijn actief bezig met het realiseren van positieve impact. Zij zullen ook de eersten zijn die stappen zetten richting circulaire economie. Het traject van de GDCA was voor The Shift een mooie opportuniteit om dit thema op de agenda te zetten bij onze leden. En met succes, er waren veel geïnteresseerden, die een actieve rol hebben gespeeld binnen de Green Deal. Sommigen namen deel als aankoper en wensten meer inzicht in hoe zij zelf hun aankopen konden verduurzamen. Bijvoorbeeld IKEA, Accenture en Proximus. Anderen namen als aanbieder deel aan marktdialogen en Buyer meets Supplier events.

De expertise van Vlaanderen Circulair was in dat opzicht van onschatbare waarde voor het recente opstarten van de Green Deal Achats Circulaire in Wallonië.”

ALEX VERHOEVEN, DIRECTEUR OMGEVING VVSG

“Circulair aankopen zou een vast onderdeel van de aankoopstrategie moeten zijn. Maar we hebben nog wat uitdagingen binnen het netwerk van steden en gemeenten. Centrumsteden zijn vaak pionier op vlak van circulair aankopen. Het is nu aan ons om hun praktijkervaringen te delen met de andere steden en gemeenten. Ook het bieden van concrete ondersteuning bij de opmaak van bestekken is cruciaal. Verder is het belangrijk om aan te tonen welke opportuniteiten de wetgeving overheidsopdrachten biedt. Deze wet is niet op maat van de circulaire economie geschreven, maar biedt wel kansen voor zij die er creatief willen mee omgaan. Er is de mogelijkheid om met innovatievriendelijke procedures zoals innovatiepartnerschappen en concurrentiegerichte dialoog te werken. Voor velen is dit echter nog ongekend terrein. Verder is ook het versoepelen van de toepassing van de onderhandelingsprocedures een opportuniteit voor de circulaire economie.”

DANNY JACOBS, ALGEMEEN DIRECTEUR BBL

“BBL zette reeds voor de opstart van de Green Deal Circulair Aankopen in op het thema circulair aankopen en organiseerde activiteiten specifiek gericht naar aankopers zoals ‘De Circulaire Aankopers’ en ‘Gemeente van de toekomst’. Deelname aan de GDCA was dus een evidentie voor ons. Ondertussen werken we, samen met de provincie Antwerpen, aan een project rond circulaire ICT. We blijven we inzetten op faire en circulaire ICT met het project Make ICT fair en het voorbeeldbestek dat we publiceerden.”



Wat leerden de partners uit de Green Deal Circulair Aankopen?

1. Er is een business case voor circulair aankopen.
2. Afstemming van vraag en aanbod heeft een positieve impact.
3. De methodiek is kopieerbaar naar andere regio's en werkt bijzonder inspirerend. De Green Deal in Wallonië is hiervan een mooi voorbeeld.
4. Via een Green Deal kunnen duurzame thema's hoog op de agenda van organisaties worden geplaatst. De CEO moet immers zijn engagement tonen bij het ondertekenen van het charter.
5. Samenwerking met partners is noodzakelijk als we de circulaire economie een boost willen geven. Circulair aankopen doe je niet alleen maar in samenwerking met vele ketenpartners.
6. Aankopers hebben nood aan voorbeeldbestekken om zo sneller vooruit te kunnen gaan.
7. Draagvlak creëren binnen organisaties is minstens even belangrijk als expertise op vlak van circulair aankopen
8. Dialoog met de markt is een absolute voorwaarde om circulair aan te kopen. Er moet voldoende tijd voor worden voorzien.
9. Inzicht in de circulaire opportuniteiten van de wet op overheidsopdrachten is belangrijk om overheidsaankopers te stimuleren om circulair aan te kopen
10. Er is nood aan meer kennis over de opmaak van langdurige contracten om bijvoorbeeld as-a-service en innovatie te stimuleren.

Deze tips geven de partners mee aan aankopers met circulaire ambities:

Toon ambitie: Circulair aankopen start met het vastleggen van de ambitie van je organisatie. De ambitiekaart is een handig instrument om de dialoog aan te gaan binnen je organisatie. Bepaal op welke van de vijf doelstellingen jullie willen inzetten en welke strategieën jullie daarvoor gaan gebruiken.

www.circulairaankopen.be > aan de slag > ambitiekaart

Ga in dialoog: Bespreek deze ambities met je leveranciers en ga samen naar circulaire oplossingen voor functionele behoeften.

Maak het concreet: Integreer circulaire eisen in je bestek en contract. Zorg voor voldoende monitoring voor, tijdens en na je aankoop.

Kies voor prijs/kwaliteit over de héle levensduur: Ga op zoek naar de business case van circulair aankopen. De aankoopprijs is meestal slechts een fractie van de totale kost van een product, dienst of werk. Een Total Cost of Ownership analyse geeft je hiervan een duidelijker beeld.

CIRCULAIR AANKOPEN – WELKE KANSEN LIGGEN ER VOOR ONS?

Enrico Degiorgis (DG Environment Europese commissie)

Joan Prummel (Rijkswaterstaat, Nederland)

ENRICO DEGIORGIS, DG ENVIRONMENT EUROPESE COMMISSIE



Circulair aankopen staat hoog op de agenda van de Europese Commissie. Circulair aankopen bouwt verder op duurzaam aankopen en past dan ook in het beleid van de Europese Commissie over Green Public Procurement (GPP). Circulaire impact wordt voortaan meegenomen in de nieuwe criteriadocumenten in het GPP-aanbod. Marktinformatie, technische informatie en clausules voor aankopers zijn beschikbaar via het EC-platform voor Green Public Procurement: https://ec.europa.eu/environment/gpp/index_en.htm.

Ook op politiek niveau maakt Europa van duurzaam en circulair aankopen een prioriteit. Zo werd circulaire economie sterk geïntegreerd in het actieplan 2015-2019. De Europese Green Deal die voorgesteld werd in 2019 is onze nieuwe groei-strategie voor circulaire economie in Europa. Ook circulair aankopen zal een belangrijke programmalijn worden binnen deze Green Deal.”

JOAN PRUMMEL, RIJKSWATERSTAAT, NEDERLAND

Het Interreg North Sea Region project ProCirc zal de komende jaren werken rond circulair aankopen. Vlaanderen Circulair is partner in het project en zet zo het engagement verder op internationaal niveau.

Een lerend netwerk met tal van grote en kleine initiatieven en projecten kan zorgen voor een grote impact op vlak van circulaire economie in Europa. Dit blijkt ook uit de opstart van tal van Green Deals in heel Europa. Om het momentum dat nu bestaat rond circulair aankopen verder te zetten, zal ProCirc pilootprojecten identificeren uit diverse Europese regio's, waaronder Vlaanderen. Het netwerk zal inspiratie en ondersteuning bieden bij de uitvoering. Inzichten en methodieken zullen voor specifieke sectoren zoals bouw, meubels en ICT zullen worden verspreid door een actief transnationaal netwerk. Concreet brengt ProCirc 8 publieke en 3 private organisaties samen die meer dan 30 circulaire pilootprojecten zullen inzetten op circulair aankopen. Elke pilot heeft tot doel het gebruik van ruwe grondstoffen, creatie van afval en CO₂ uitstoot met 25% te verminderen.



Lees meer over ProCirc op www.vlaanderen-circulair.be > **onze projecten** > **ProCirc**

Heb je zelf interesse om pilot te worden in het project? Neem dan contact op met Melody@Vlaanderen-circulair.be.

Interreg
North Sea Region
ProCirc
European Regional Development Fund



CIRCULAIR AANKOPEN IN HET NIEUWE VLAAMSE REGEERAKKOORD

VICTOR DRIES, RAADGEVER OMGEVING VLAAMS MINISTER ZUHAL DEMIR

“Ondanks dat grondstoffen steeds schaarser worden, blijft de vraag ernaar stijgen. We zullen dus op een andere manier met onze grondstoffen moeten omgaan. De circulaire economie toont aan hoe we dit kunnen doen. Dankzij de deelnemers van de Green Deal Circulair Aankopen, worden organisaties bij elkaar gebracht om te leren en te experimenteren. Enkel door ruimte te krijgen om projecten en modellen uit te testen kunnen we nieuwe technieken, materialen en businessmodellen ontwikkelen en kunnen we die uitrollen in de verschillende sectoren van de economie. Ik ben enthousiast over het ProCirc project en de opschaling van de Vlaamse Green Deal naar Europa. De Vlaamse Overheid zal volop zijn schouders zetten onder het thema circulair aankopen en heeft dit ook zo opgenomen in haar regeerakkoord. Zowel door als Vlaamse overheid zelf duurzaam en circulair aan te kopen als door het wegwerken van mogelijke belemmeringen.”



Green Deal Achats Circulaires

Lara Hotyat kondigt aan dat Wallonië op 27 november een eigen Green Deal Achats Circulaires zal lanceren. Zij zullen dankbaar gebruik maken van de resultaten van de Vlaamse GDCA.

Maar informatie op www.economiecirculaire.wallonie.be/green-deal



Buyer meets supplier

Het Buyer meets Supplier-event is opnieuw een bruisend netwerkepicentrum voor circulaire aanbieders en aankopers. Het event bestaat uit een breed aanbod, gericht op interactie tussen circulaire aankopers en aanbieders. Zowel persoonlijke gesprekken als sectordialoog worden gefaciliteerd. Op de markt maken we kennis met een breed aanbod circulaire producten en diensten.

B2B MATCHMAKING

Via de Conversation Starter app werden weer heel wat één op één contacten gefaciliteerd. Hopelijk leiden ze tot mooie circulaire samenwerkingen.



CIRCULAIRE MARKT

Meer dan 40 aanbieders stelden hun circulaire producten en diensten voor aan de bezoekers.



WE DANKEN DEZE SUPPLIERS VOOR HUN DEELNAME.



DEUTSCHE
STEINZEUG AGROB BUCHTAL



belconfect
SAFETY WORK- AND FOOTWEAR



EXIE
experts in healthy houses



WORKSPACE
DESIGNERS



MARKTDIALOGEN



Voor vijf belangrijke sectoren werd er een marktdialoog gefaciliteerd. Daarbij gingen aanbieders en aankopers gedurende één uur in dialoog. Ze bespraken de resultaten van de Green Deal Circulair Aankopen voor hun sector. Daarnaast werden de noden van de aankopers gespiegeld aan opportuniteiten voor de aanbieders. We geven een kort verslag weer voor de vijf dialogen.

► Marktdialoog ICT

QUICK WINS

- ✓ Duurzaam aankopen start met een functionele analyse van de noden de gebruiker. Het is niet zinvol om uniformiteit na te streven of per definitie de meest recente modellen te kiezen.
- ✓ Kies indien mogelijk voor refurbished producten. Deze hebben onterecht een imago van inferieure kwaliteit. De kwaliteitseisen en geleverde garanties zijn echter van zo'n aard dat ze niet moeten onder doen voor nieuwe producten.

SYSTEMISCHE VERANDERING

- ✓ Er zijn grote uitdagingen voor circulaire verdienmodellen voor refurbished ICT. Het aanbod en de vraag zijn hiervoor nog te beperkt.
- ✓ De ICT-sector is een globale sector met veel sociale en circulaire risico's. Er is nood aan meer transparantie in de toeleveringsketen van de sector. Waar en door wie worden de grondstoffen ontgonnen? Wat gebeurt er in het productieproces?



► Marktdialoog

Kantoormateriaal & Papier

QUICK WINS

- ✓ De mogelijkheid tot voorafgaande marktdialoog wordt nog weinig gebruikt. Een Request For Information (RFI) kan bijvoorbeeld de nuttige informatie over marktbeschikbaarheid opleveren. Er kan gevraagd worden naar het aanbod van duurzame producten of alternatieven.
- ✓ Het is niet altijd duidelijk wat circulair aankopen van papier en kantoor-materiaal betekent. Het ontbreken van een definitie maakt het moeilijker om ambities voor je organisatie te bepalen of criteria op te nemen in bestekken. Gemeenschappelijke definities voor de verschillende productgroepen kunnen bijvoorbeeld bij raamcontracten met verschillende afnemers als gemeenschappelijke noemer worden gebruikt.

SYSTEMISCHE VERANDERING

- ✓ Hoe kunnen we als aanbieder bewijzen dat een product circulair is en een langere levensduur kent? Voor sommige artikelen is dit eenvoudig, bijvoorbeeld voor een balpen kan je eenvoudig bepalen hoelang je met een vulling kunt schrijven. Herbruikbare en wegwerp balpennen vergelijken is heel wat moeilijker.
- ✓ De verplichte terugname van producten bij het einde leven, de leverancier motiveren om in te zetten op waardebehoud van de afgedankte materialen of producten. Aan de andere kant zorgt dit soms ook voor onnodige transportbewegingen en de nood aan goede afspraken over de verwachte terugname en verwerking. Bij terugname dien je als aankoper rekening te houden met voldoende transparantie, goede controles en goede communicatie.



► Marktdialoog Bouw

QUICK WINS

- ✓ Er is nood aan meer ruimte voor experimenten. Zo kunnen materialen bijvoorbeeld sneller getest en gecertificeerd worden. Er zijn al heel wat private initiatieven, maar steun vanuit de overheid zou zeer welkom zijn. Door lokale stimuleren van experimenten, beleid of subsidies.
- ✓ Binnen bestekken en aanbestedingen moeten circulaire criteria worden opgenomen om de circulaire markt een kans te geven. Het management kunnen overtuigen is momenteel nog erg belangrijk. Dit kan het best gebeuren aan de hand van goede (bestaande) cases. Om de opschaling van voorbeeldprojecten van de overheid naar de privésector te garanderen moeten goede businesscases getoond kunnen worden.

SYSTEMISCHE VERANDERING

- ✓ Een materiaal op zichzelf is niet per definitie circulair. Een materiaal is pas circulair in combinatie met zijn toepassing en gebruik. Het is dus nodig om het begrip circulaire economie te definiëren, rekening houdend met de omgeving/context van het materiaal/product. Er is nood aan inventarisatie van de materialen in een gebouw, maar ook aan inventarisatie van hoe deze geïmplementeerd zijn in een gebouw.
- ✓ Certificaten kunnen helpen bij het definiëren van circulaire materialen/producten. Deze moeten dan wel eenduidig zijn. Dit wil zeggen dat er een kader moet komen om duidelijk te maken waaraan dergelijk certificaat moet voldoen, hoe de testen gebeuren, ...

► Marktdialoog Kantoormeubilair

QUICK WINS

✓ Er wordt vaak verwacht dat refurbished kantoormeubilair goedkoper zou zijn. Dat is niet altijd zo. Meestal zit een refurbished product in dezelfde prijsklasse. Het is dus eerder een circulaire en duurzame beslissing dan een economische beslissing. Hiermee dient de aankoper rekening te houden tijdens de aankoop van (duurzaam) kantoormeubilair.

✓ Neem onderhoud mee in scope tijdens de aankoop van kantoormeubilair. Onderhoud heeft een zeer grote invloed heeft op de levensduur van het product. Aankopers gaan dus best na wat de impact is van onderhoud bij kantoormeubilair en op welke manier dit geïntegreerd kan worden in het aankooptraject.

SYSTEMISCHE VERANDERING

✓ Meestal wordt kantoormeubilair vernieuwd tijdens een grote verhuisbeweging of wanneer de look & feel van de kantooromgeving veranderd wordt met oog op 'het nieuwe werken'. Hier is de ontwerpfase cruciaal. Er moet worden ingespeeld op de huidige én toekomstige noden van de gebruikers.

✓ De terugname van producten met een lange levensduur strookt niet met de relatief korte contracten die meestal worden afgesloten (gemiddeld vier jaar). Kantoormeubilair heeft meestal een langere technische levensduur dan vier jaar. Aankopers houden daarom best reeds bij de voorbereiding van het aankoopproject rekening met de termijn van het contract en de afspraken voor terugname en verwerking.



► Marktdialoog Verlichting

QUICK WINS

- ✓ Aankopers zijn nog onvoldoende ingelicht over wat circulaire verlichting precies betekent. De kennis moet nog verder worden opgebouwd. Er is bijvoorbeeld meer kennis nodig over de basisprincipes in de circulaire economie, recyclagetechnieken, TCO en LCC – calculatietechnieken, ...
- ✓ Kortdurende contracten zijn vaak indicatief voor een lagere kwaliteit van de apparatuur. Op de markt worden veel contracten aangeboden met een korte terugverdientijd (bv. 6 jaar). Vaak wordt hiervoor apparatuur gebruikt die minder kwalitatief is en sneller stuk gaat. Kiezen voor contracten met een langere looptijd (10 à 15 jaar) is kiezen voor verlichting met een langere levensduur. Deze langlopende contracten scoren meestal dan ook veel beter op vlak van duurzaamheid.

SYSTEMISCHE VERANDERING

- ✓ Circulariteit mag geen doel op zich zijn, het is een middel om duurzaamheid te bereiken. Light-as-a-service (LAAS) is niet per definitie circulair. Er leven vele vragen over de duurzaamheid en circulariteit van LAAS oplossingen. De keuze voor LAAS is bij aankopers vaak ingegeven door financiële overwegingen (door de energiebesparing) i.p.v. duurzaamheidsredenen.
- ✓ Bestekken moeten voldoende ruim en open geformuleerd zijn, zodat de leverancier niet alles zelf hoeft te organiseren (bv. onderhoud, herstel, reversed logistics). Dit stimuleert samenwerking tussen actoren in de keten om een circulaire oplossing te bieden aan de klant.

► Marktdialoog Textiel

QUICK WINS

✓ Dialoog met de markt is belangrijk voor de aankopers (meer kans op marktconforme bestekken) én aanbieders. Dat kan o.m. door:

- ▶▶ Structureel in te zetten op marktverkenning
- ▶▶ Pilot cases, pas-sessies
- ▶▶ Marktconsultatie

✓ Zet bij opmaak van het bestek in op functionele beschrijving bij de technische specificaties (bijvoorbeeld de behoeften van de gebruikers). Zo laat je ruimte voor de aanbieders om met oplossingen te komen. Als je gedetailleerd technisch beschrijft of te specifiek omschrijft wordt dit moeilijk.

SYSTEMISCHE VERANDERING

✓ Een meer universele normering of certificering zou de terminologie 'duurzaam textiel' en 'circulair textiel' eenduidiger kunnen maken. Nu komen bedrijven met eigen normen. Er is in 2020 een Nederlandse NEN-standaard voorzien. Dit zou kunnen leiden tot een EU-standaard en/of ISO standaard, maar dit zal enkele jaren in beslag nemen.

✓ In gebruik nemen van modelbestekken die gezamenlijk worden opgemaakt.

✓ Voor de terugname van afgedankte textielproducten is een systeem voor inzameling wenselijk. Door dit te organiseren op sectorniveau of nationaal niveau zou dit vergemakkelijkt en controleerbaar worden. Dit zou transparantie creëren over de end-of-life oplossingen en het optimale behoud van waarde in de hand werken.

Dankjewel!

Bedankt aan alle GDCA-deelnemers voor hun inzet en enthousiasme.

Jullie hebben al deze mooie resultaten mogelijk gemaakt en de circulaire markt een stevige boost gegeven.

We hopen dat jullie ook in de toekomst zullen blijven inzetten op circulair aankopen.

Blijf op de hoogte via de website, de Green Deal Circulair Aankopen LinkedIn groep en de ProCirc-webpagina.

- www.circulair-aankopen.be
- <https://www.linkedin.com/groups/13518342/>
- <https://northsearegion.eu/procirc/>

BLIJF OP DE HOOGTE

Alle informatie over circulair aankopen vind je voortaan op www.circulairaankopen.be.
Schrijf je in op de nieuwsbrief op www.vlaanderen-circulair.be.



VLAANDEREN
CIRCULAIR



Circulair Aankopen

AAN DE SLAG >

OVER VLAANDEREN CIRCULAIR

PARTNERS:

De Vlaamse Green Deal Circulair Aankopen liep van 8 juni 2017 tot 21 november 2019. Hij werd georganiseerd door een partnerschap van Vlaanderen Circulair, The Shift, VVSG, Bond Beter Leefmilieu en het Interreg North Sea Region project ProCirc.



THE
SHIFT



Interreg
North Sea Region
ProCirc

European Regional Development Fund



EUROPEAN UNION



OVER DE GREEN DEAL(S)

Een Green Deal is een vrijwillige overeenkomst tussen (privé)partners en de Vlaamse overheid om samen een groen project te starten. Er werden al 7 Green Deals opgestart in Vlaanderen. Je leest er alles over op www.greendeals.be.

Vlaanderen Circulair powered by OVAM:

SAMEN MAKEN WE
MORGEN MOOIER

OVAM

Stationsstraat 110

2800 Mechelen

T. 015 284 409

info@vlaanderen-circulair.be

www.vlaanderen-circulair.be